

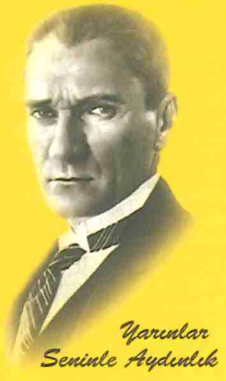


E G İ A D

# Yarın

Aralık 2007 Sayı:19

EGE GENÇ İŞ ADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

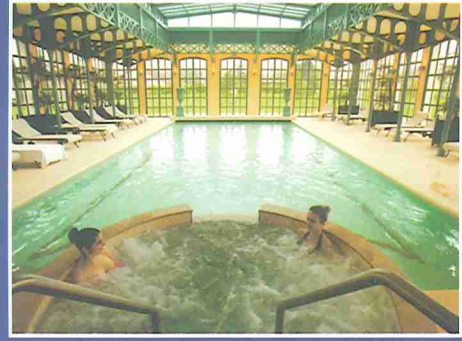


Yarınlar  
Seninle Aydınlar

ISSN 1384-3269



## SEKTÖR



İzmir ve Ege Bölgesi  
Tıp Turizmi

## İZMİR'İN PENCERESİNDEN



İzmir Valisi Cahit Kıracı:

“İzmir patlama  
noktasına geldi”

## BABALAR VE OĞULLARI

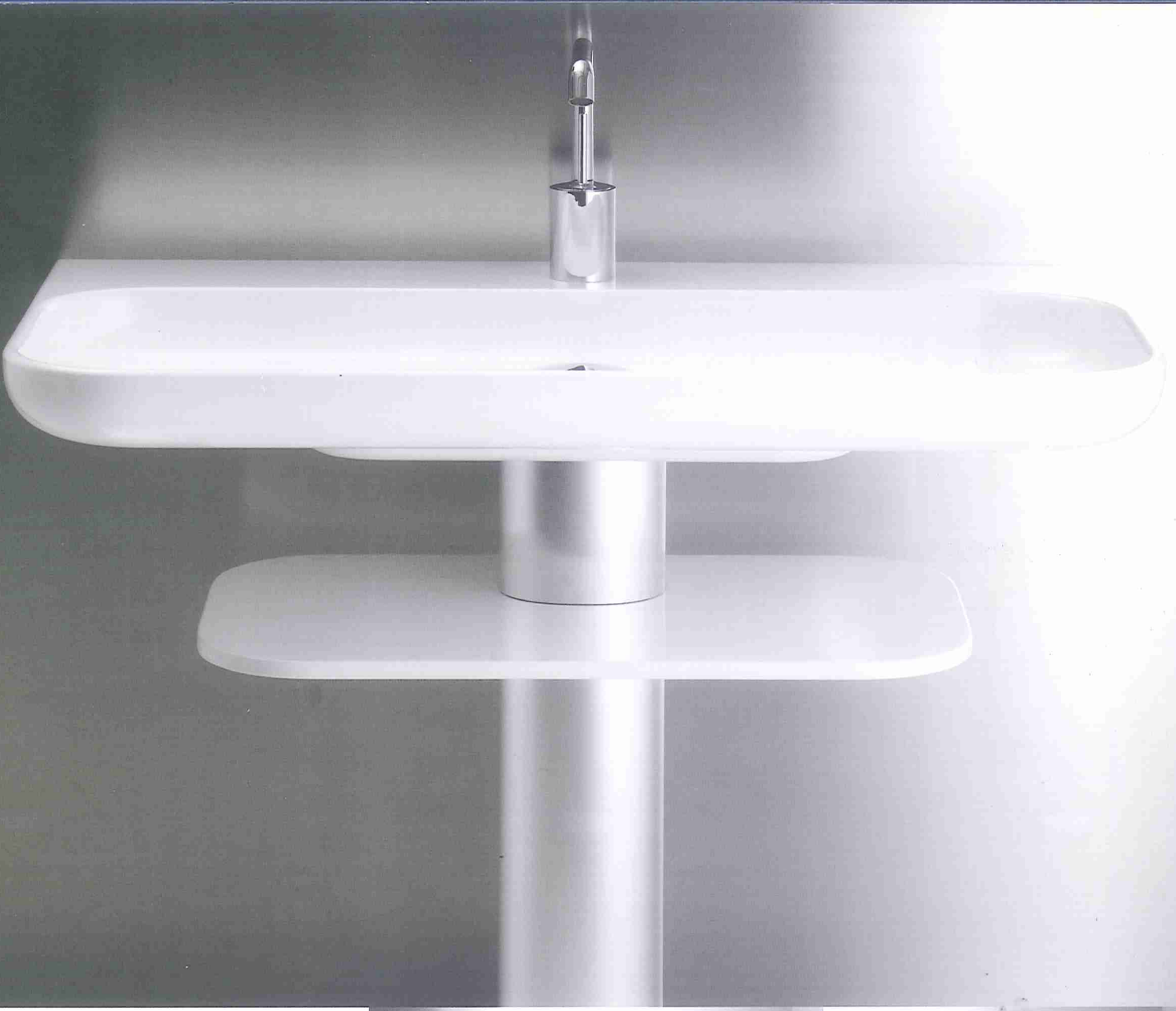


Heris  
ailesinin  
kimyadaki

**KARERASI**

# TÜRKİYE'NİN SANAYİLEŞME STRATEJİSİ





## MOD KOLEKSİYONU. DOĞAL OLARAK ROSS LOVEGROVE İMZALI...

Ross Lovegrove sadece banyonuzu değil, dünyanın doğal kaynaklarını da düşünerek yeni bir seri yarattı: MOD Koleksiyonu. Sadece gerektiği kadar hammadde ve enerji kullanımı felsefesiyle yaratılan bu seri Vitra'dan doğaya küçük bir teşekkür...

*MOD Koleksiyonu ve diğer Vitra yenilikleriyle tanışmanız için sizi Unicera fuarına bekliyoruz.  
4 - 8 Nisan, UNICERA, 2. Hol, Stand No: 217, TÜYAP Fuar Merkezi, İstanbul*

# Vitra®

## Güvenliğiniz için Ücretsiz Kamera ve Alarm Sistemi kuruyoruz

DOĞANKOÇ Özel Güvenlik olarak size özel bir güvenlik planı hazırlıyoruz. Daha sonra, iş yerinize ücretsiz kamera ve alarm sistemi kurarak, personel takip sistemi oluşturuyoruz. Yine size uygun güvenlik görevlileri bulup, onları eğittikten sonra, verilen hizmeti şirketimiz bünyesindeki kamera izleme merkezinden 7/24 saat üzerinden izliyoruz.

Gerektiğinde kullanılmak üzere görüntüleri istediğiniz sürelerde arşivliyoruz. Bu uygulamamız ile Güvenlik Görevlilerimizden kaynaklanacak olumsuzlukları da sonlandırmış oluyoruz.

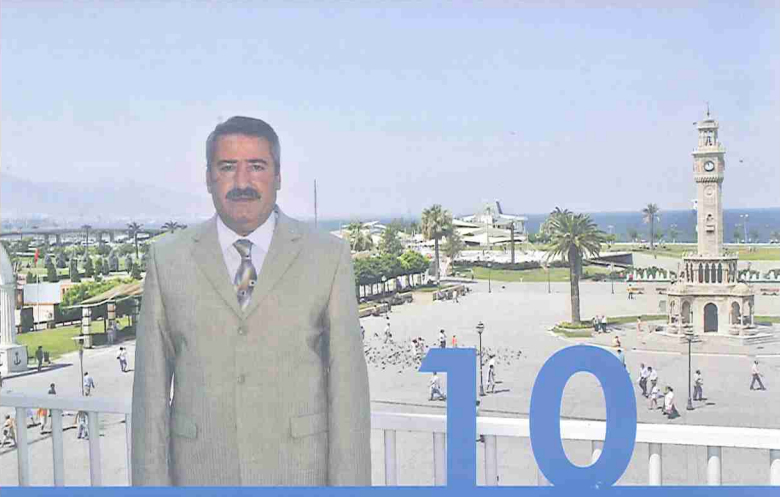
Yani sizlere DOĞANKOÇ Özel Güvenlik olarak dört dörtlük bir güvenlik hizmeti sunuyoruz. Üstelik Türkiye'nin 17 ilinde ve diğer güvenlik şirketleriyle aynı fiyat oranlarımızla...

# Güvende misiniz?

**MERKEZ :** Kazımdırık Mahallesi 187 Sk. No: 27/6 Bornova - İZMİR / TÜRKİYE  
Tel: 0232 343 37 14 Faks: 0232 343 36 92

**GÜVENLİK OKULU:** Kazımdırık Mahallesi 187 Sk. No: 27/3 Bornova - İZMİR / TÜRKİYE  
Tel: 0232 373 02 30 Faks: 0232 373 02 40

**İSTANBUL BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ:** Ahmet Kutsi Tecel Caddesi Yeşilyuva Apt.  
No: 14 D.:14 Güngören - Merter - İstanbul / TÜRKİYE  
Tel: 0212 557 13 08 Faks: 0212 557 03 82

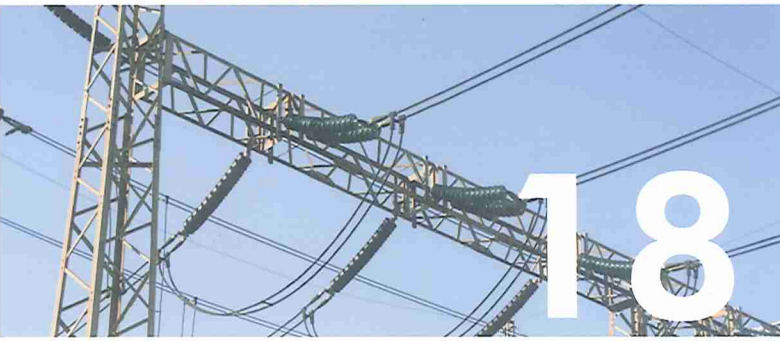


# 10

## İZMİR PENCERESİNDEN

İzmir Valisi Cahit Kıracı:  
"İzmir patlama noktasına geldi"

## KAPAK KONUSU



# 18

EGİAD, Türkiye'nin sanayi geleceğine ışık tuttu...

Gençlerden sanayi için  
**aşamalı yol haritası**

Heris  
Ailesi'nin  
kimyadaki

# KARERASI



# 32

## BABALAR VE OĞULLARI

## SEKTÖR



# 44

İzmir ve  
Ege Bölgesi  
**Tıp Turizmi**

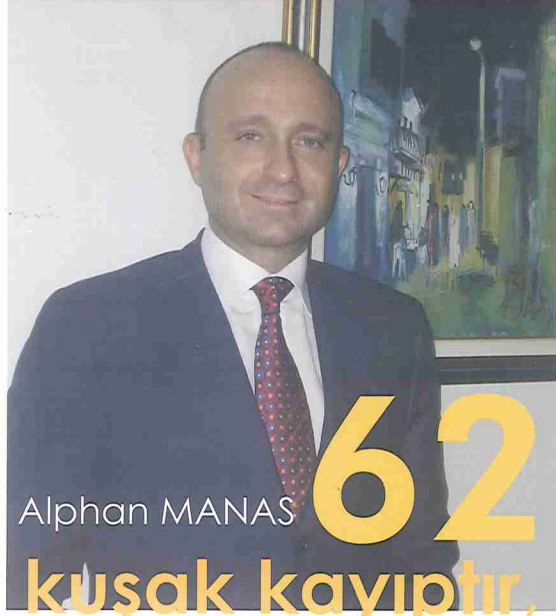


58

Mahir  
VURAL

Gençler EGİAD'da aktif rol alarak, EGİAD'ın sesini Türkiye'de duyurmalı

## BAŞARI ÖYKÜSÜ



Alphan MANAS

62

"İzmir'de 2. kuşak kayıptır, 3. kuşağı iyi hazırlamalıyız"



İsmail UĞURAL

Kulvarım Tarım ve KOBİ'ler.. Bugün "Alın ve akıl teri" ile siyaset yapılamıyor...

74



68

İÇİMİZDEN BİRİ

Rating'in gönüllü elçisi;  
**Nesrin Şirvan**

## EŞLER ANLATIYOR

Nilgün - Yücel ÖZTÜRK



86

"Biz eksi ya da bölme değil hep artı ve çarpma şeklinde etkiledik birbirimizi"

Arzu - Alper ÖZMIZIRAK



"Alper, çok iyi bir eş, mükemmel bir babadır"

82



Yıl: 5 Sayı: 19 / ARALIK 2007

## İmtiyaz Sahibi:

EGİAD adına  
Yönetim Kurulu Başkanı  
Cemal ELMASOĞLU

## Yayın Kurulu Başkanı:

Orkan SÖZER

## Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

## Ve Yayın Koordinatörü:

Doç. Dr. Mustafa TANYERİ

## Yayın Kurulu:

Ali DİZDAR, Başar KARCIOĞLU,  
Baturalp BERBEROĞLU, Betül ELMASOĞLU,  
Cemal TÜKEL, Eldem ESEN,  
Figen TAHIROĞLU, İlhan BİLGEHAN,  
M. Şener ÖZTERZİ, Pervin MISIRLIOĞLU,  
Reha ATAKAN, Sunay AKÇA SUN,  
Temal Aycan ŞEN, Uygur MESUDİYELİ  
Seda GÖK, Esra AR SEYİRDEN

## Yayın Danışma Kurulu:

Ali Ekber YILDIRIM  
Bülent ZARİF  
Cemalettin ÖZDOĞAN  
Deniz SİPAHİ, Dilek GAPPI  
Hakan TARTAN  
Halit TUNÇ, Hamdi TÜRKMEN,  
İlyas ÖZGÜVEN, İsmail UĞURAL  
Mehmet KARABEL  
Merik AK, Muammer BAŞKAN  
Münir KOÇARSLAN  
Necati BAHÇECİ  
Nedim ATİLLA, Nurtan AKYAZILILAR  
Osman GENÇER, Rengin ASLAN  
Rıza Serdar ÇINAR  
Serap ZEYBEK IHLAMUR, Serdar KIZIK  
Yunus KARAKAYA

## Yönetim Yeri:

Punta İş Merkezi 1456 Sokak No:10 Kat:8  
Alsancak / İZMİR  
Tel-Fax: (232) 422 30 00 pbx  
egiadd@superonline.com  
egiad@egiad.org.tr  
www.egiad.org.tr

## Grafik Tasarım ve Baskı:

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

EGİAD YARIN, EGİAD'ın yerel yayın organıdır. Dergide yayınlanan görüşler ilgili yazarlara ait olup EGİAD'ın görüşlerini yansıtmaz. İzinsiz alıntı yapılamaz.  
ISSN 1304 - 3269

Baskı Tarihi: 7 Ocak 2008

# Yükselen kaliteli yapılarla, Geleceğimizi İnşa ediyoruz.

Bu yüzden

BATIÇİM TS EN ISO 9001:2000 Kalite Sistem belgesini,  
TS EN ISO 14001 Çevre Yönetim Sistem belgesini,  
TS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistem belgesini,  
TS EN ISO/IEC 17025 Laboratuvar Yeterlilik belgesi ile  
CE uygunluk belgelerini bünyesine katmıştır.



**BATIÇİM**  
BATI ANADOLU ÇİMENTO SANAYİİ A.Ş.

Cemal ELMASOĞLU  
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı



### **EGİAD Yarın Dergisi'nin Değerli Okurları,**

Dergimizin 19. sayısında okurlarımızla buruk bir sevinçle buluşuyoruz. Acı tatlı birçok olayı beraber yaşadık. Geçtiğimiz günlerde hepimizi derinden üzüntüye ve acıya boğan haberlerle sarsıldık. Şehitlerimizi uğruna savaştıkları vatan toprağına verdik. Onlar için ana kucacı artık Anadolu topraklarıdır. Kahramanlarımızı rahmetle anıyoruz. Bu topraklarda yaşayan herkes barışı ve ulusal birliği el ele, omuz omuza korumak zorunda. Çünkü, bu vatan bizim. Dergimizin bu sayısını şehit ve gazi tüm Mehmetçiklerimize ithaf ediyoruz.

EGİAD, bir sivil toplum kuruluşu olarak sorumluluk anlayışı çerçevesinde kentimizin, bölgemizin ve ülkemizin temel sorunlarına eğilerek farklı yaklaşımlar ve çözümler üretmeye özen gösteriyor. Biz bir hayalimizi gerçeğe dönüştürmeye çalışıyoruz. **"İzmir Bilişimle Kalkınacak"** sloganı ile çıktığımız yolda İzmir'e büyük ölçekli ve Türkiye için ilk olacak bir bilgi yatırımını çekmek üzere lobi çalışmalarımızı sürdürüyoruz

Bu kapsamda gerek sosyal gerekse ekonomik boyutları ile kalkınma ve büyüme araştırmalarına ağırlık veren derneğimiz yabancı sermaye yatırımları ile ilgili araştırma raporunun ardından geniş kapsamlı ve özgün yaklaşımı ile Ulusal Sanayileşme Stratejisi konulu bir çalışma başlatmıştır. Kısa süre önce tamamlanan ve geçtiğimiz günlerde kamuoyu ile paylaşılan bu raporumuz bu konuda yapılan en önemli strateji dokümanlarından biri olarak geniş yankı uyandırmıştır. Türkiye'nin sanayileşme hedefi doğrultusunda bugüne kadar yapılan çalışmaların çok önemli olduğunun bilincindeyiz. Ancak, Cumhuriyetimizin 100. yılını kutlayacağımız 2023 yılına kadar Türk sanayiinin rekabet gücünü geliştirecek ve ülkemizin küresel rekabetteki güçlü oyuncularından biri olmasını sağlayacak köklü bir dönüşüm sürecinin gerekliliğine EGİAD olarak dikkat çekmek istiyoruz. Bu sürecin iyi yönetilmesi, artan bir ivme ile ve sürdürülebilir nitelikte gelişmenin sağlanması temel hedefimizdir. Ülkemizin bilgi ve teknolojiyi üretme ve etkin bir biçimde kullanmada Dünya ülkeleri arasında üst sıralara taşınması için bir dizi önerileri de kapsayan yol haritası niteliğindeki çalışmanın toplum ve karar vericiler tarafından değerlendirilmesi, sahiplenilmesi, daha da geliştirilmesi ve hayata geçirilmesi için çaba göstermeliyiz.

EGİAD'ın geniş vizyonunu toplumla paylaşmasını sağlayan dergimizin her sayıda daha da zengin bir içerikle hazırlanmasına çalışıyoruz. Başta Yayın Kurulumuzun değerli başkanı ve üyeleri olmak üzere Yarın'a emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum. Bu sayıda da çok farklı konuları ve röportajları özverili ve amatör bir anlayışla ama profesyonel bir kalite ile sayfalara taşımaya çalıştık.

2008 yılının EGİAD Ailesi'ne, ülkemize ve ulusumuza barış, huzur ve esenlikler getirmesi dileklerimizle şahsım ve Yönetim Kurulu üyesi arkadaşlarım adına EGİAD Yarın dergisinin değerli okurlarına sevgi ve saygılar sunarım.

*Ambalajın  
gülümseyen yüzü..*

*Bak Ambalaj;*

*Konularında uzman 300 kişilik profesyoneli,  
33 yıllık tecrübenin getirdiği bilgi birikimi ve  
Uluslararası AIB, BRC, ISO 9001:2000*

*belgeleriyle onaylanmış kalite ve sistem anlayışı ile*

*Gıda, Temizlik, Hijyen sektörlerine yönelik Rotogravür veya  
Flexo baskılı, tek ve çok katlı, bobin veya torba halde fleksibil ambalaj üreterek*

*Dikey Entegrasyonun getirdiği kolaylıklarla,*

*modern donanımlı iki ayrı fabrikasında*

*ambalajda çözüm ortaklığı sunuyor.*



**bak ambalaj**  
[www.bakambalaj.com.tr](http://www.bakambalaj.com.tr)





Orkan SÖZER  
EGİAD YARIN Yayın Kurulu Başkanı

## BİZE BİR ŞEY OLMAZ...

### Değerli Okurlarımız,

Bir kaç sene önce trafik terörüne karşı uyarı amacıyla çekilen kısa filmde, bir trafik canavarı çok hızlı gittiği için kendisini uyararak eşine şöyle diyordu: "Bize bir şey olmaz." Malum, film trajik bir kaza ile bitiyordu.

"Bize bir şey olmaz" bilgi ve tecrübe eksikliği sebebiyle olabilecek olayları öngöremeyen ve kötü şeylerin hep başkalarının başına geldiğini zanneden kişilerin ve toplumların genel iyimserliğinden başka bir şey değildir.

Sadece filmlerde olacağına inandığınız şeyler basınıza gelmeye başladığı zaman herkese bir şeyler olabileceğini hissediyorsunuz. 11 Eylül saldırıları sırasında bir gün önce New York'tan geldiğim Nashville'de sıkışıp kaldığımda bunlar benim ziyaretim esnasında olmamalıydı diye düşünüyordum. Aslında benim içinde olduğum uçakla saldırı yapılmadığına şükretmem gerektiğini sonradan fark ettim. O zamanlar devlete karşı vatandaşların en özgür olduğu ülke olmakla övünen ABD'de şu anda havaalanlarındaki güvenlik kontrollerinde vatandaşların hiç bir hakkı yok.

Bundan 7 – 8 sene önce ülkemizdeki en güçlü siyasi partilerin başlarında olan ve alternatifsiz görülen liderler bugün siyaset sahnesinde yoklar. Yine ülkemizde yıkılmaz, dokunulmaz, onlara bir şey olmaz denen bir çok sanayi grupları, bankalar, medya şirketleri artık yok veya el de-

ğıştirdiler. Fazla değil 3 yıl önce ağırlıklı ihracat yaptıkları için krizlerden etkilenmez, bir şey olmaz denen firmalar şu andaki döviz kurları sebebiyle zor günler yaşıyorlar. Arthur Andersen ve Enron gibi dünya devi şirketler bir anda piyasadan silindiler.

Değişim yeni fırsatlar sunarken, kendisine ayak uyduramayanları da silip götürür. İradesi yüksek milletler sadece değişime ayak uyduramaz, değişimin istediği yönde olmasını da sağlar. Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün işaret ettiği çağdaş uygarlıklar seviyesine çıkmak ve hatta onları geçmek için bizim çok çalışıp, birbirimize kenetlenerek çağdaşlaşma yolunda değişimi yaratmamız şart. Bunun için de 'Bize bir şey olmaz' uykusundan bir an önce uyanmamız, daha modern, daha geliştirici ve yaratıcı ve hepsinden önemlisi daha planlı adımlar atan bir toplum olmamız gerekiyor.

Bu bağlamda okurlarımızdan EGIAD'ın çok yakın zamanda yayınladığı "Türkiye İçin Bilgi Bazlı Sürdürülebilir Yenilikçi Sanayileşme Stratejisi Raporu"nu çok dikkatle değerlendirmelerini rica ediyorum. Ülke olarak neler yapmamız gerektiğine ışık tutan bu rapor, global rekabetin bütün acımasızlığını ve çok hızlı olarak harekete geçmezsek bize bir şeyler olabileceğinin gerçekliğini gözler önüne seriyor.

Saygılarımla,

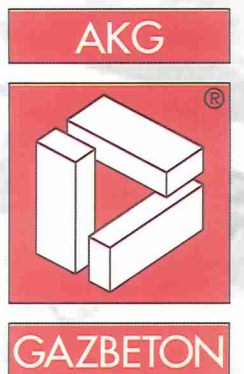
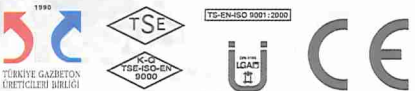
# Aklın yolu bir...



Gözenekli yapısı nedeniyle en yalıtkan  
duvar örgü malzemesi olan AKG Gazbeton,  
enerji tasarrufu sağlar. Yazın sıcaktan,  
kışın soğuktan etkilenmemek için

**AKG Gazbeton en doğru seçim.**

Kemalpaşa Caddesi No: 25 Işıkkent 35070 İzmir  
Tel: +90 232 472 12 00 • Faks: +90 232 472 10 07  
E-posta: info@akg-gazbeton.com • www.akg-gazbeton.com





Prof. Dr. Mustafa TANYERİ  
EGİAD Genel Sekreteri

#### **Değerli EGİAD Yarın Dostları,**

Yarın Dergisi'nin 19.sayısıyla yine huzurlarınızdayız. Türkiye ve Dünya çok hızlı gelişmelere sahne oluyor.Bir taraftan petrol başta olmak üzere enerji konusu tekrar gündemin ilk maddelerinden biri oldu. Gelecek 10 yıl Türkiye için çok önemli. Su ve enerji konusu ülkeler arasındaki ilişkileri şekillendirecek kritik konular.Petrol ve doğalgaz üretim ve tüketim alanları arasından bir enerji koridoru oluşturan Türkiye şimdi gerçek anlamda Asya ve Avrupayı birleştiren köprü ülke konumuna geldi.Tarihi İpek Yolu'nu canlandırma projesi de hayata geçtiğinde hammadde ve sanayi ürünleri trafiğinde önemli bir kavşak noktası da Türkiye olacak. AB'nin bu yüzyıldaki hedeflerine ulaşmasında ve dünya güç dengesinde ağırlığını hissettirmesinde Türkiye'nin rolü çok önemli.Hatta,Türkiye'nin geleceğinde AB'nin oynayacağı rolden çok daha önemli. Avrupa'nın geleceğinde Türkiye'ye ihtiyaç dünden ve bugünden çok daha fazla olacak. AB mimarisini şekillendirenlerin yıllar önce gördükleri gerçeği bugün Birliğin siyasi stratejini çizenler aslında daha net görüyorlar. Sarkozy ve benzerlerinin sergiledikleri tutum iç politika malzemesi olmaktan öteye bir anlam taşıyor.Günü geldiğinde bu ülkelerin karar vericileri de sağduyu ile hareket edeceklerdir.

#### **Değerli EGİAD Yarın okurları,**

EGİAD geçtiğimiz günlerde Türkiye için çok önemli bir projeyi daha gündeme getirdi. Ulusal Sanayileşme Stratejisi konulu araştırma raporu kamuoyuna sunuldu.EGİAD'ın yönetimi bu raporun içeriğindeki eylem planlarını ülke gündemine taşımakta kararlı.Bu amaçla Türkiye'nin değişik yerlerinde bir dizi toplantı düzenlenecek.EGİAD'ın bu dönemde ağırlık verdiği "**İzmir Bilişimle Kalkınacak**" sloganı ile yola çıkılan projede kısa sürede önemli aşamalar kaydedildi.EGİAD burada tam anlamıyla bir lobi ve diplomasi yürüterek adım adım ilerliyor.

Yeni çağın en önemli rekabet alanlarından birinin bilişim ve iletişim teknolojileri olduğu gerçeğinden hareketle İzmir'i bir AR-GE kenti haline getirmeyi hedefleyen çalışmalar yapılıyor. İzmir bunu başarabilecek güce ve potansiyele sahiptir. Bilişim sektörü stratejik açıdan çok önemli ve bu alanda gelişmelerin sınırı yok.Türkiye, İrlanda, Hindistan ve Çin'in yaptığı yapılarak yüz milyonlarca dolar döviz geliri elde edebilir. Dünya'nın en büyük 20 ekonomisinden biri olan Türkiye, bu ligdeki yerini koruyabilecek mi ve hatta daha üst sıralara tırmanabilecek mi?Yoksa hızla puan kaybederek ikinci kümeye mi düşecek?

Bütün bu soruların yanıtını aslında Türkiye'den başkası veremez. Bunun için uluslararası politika, dünya liderliği tartışmaları ve ekonomi-teknoloji gibi konulardaki kritik yönelimlere dikkatle bakmak gerekiyor.Çok boyutlu, esnek ve rasyonel politikalara ihtiyacımız var. Türkiye önümüzdeki on yılda atacağı akıllı adımlarla Dünya'nın ilk on ekonomisi içinde yer alabilir.Bu kesinlikle çok iddialı bir öngörüm olarak değerlendirilmemelidir.

2008 yılının ülkemize ve dünyaya barış ve refah getirmesi dileğiyle...

**İ**zmir Valisi Cahit Kiraç, İzmir'in gelişimini "İzmir patlama noktasına geldi" diye özetliyor. Ancak bu süreçte şehri tanıtacak bir kültür varlıkları müzesi olmadığına da dikkat çekiyor. "İzmir'e bir medeniyetler müzesi yapılmalı. EXPO sürecinde de bu proje çıkabilir" diyen Kiraç, fuarların olimpiyatı olarak nitelendirilen EXPO'daki adaylık sürecinden İzmir'in yüzünün akıyla çıkacağına inanıyor ve bunun için çaba harcıyor...

İzmir'in dünya, kültür ve deniz şehri olduğunu belirten Kiraç, bu şehrin hızlı gelişimi için 2008 yılında özellikle eğitim, sağlık ve altyapıya yönelik projelere ağırlık verdiklerini söylüyor. Kiraç ayrıca şehrin Kentisel Dönüşüm Projesi'ne ihtiyacı olduğunu da vurguluyor. Bu yıl İl Özel İdaresi bütçesiyle 2006 yılından başlayan 271 projeyi ta-

İzmir'in bir kültür varlıkları müzesi yok.  
Şehri tanıtacak bir alan yok.

İzmir'e bir medeniyetler müzesi yapılmalı.  
EXPO sürecinde de bu proje çıkabilir.  
İzmir aslında patlama noktasına geldi.

Taşınmaz Kültür Varlıklarımızın korunması ve restorasyonu için belediyelere desteğimiz de artarak sürmektedir.

2007 yılında ise Büyükşehir Belediye Başkanlığı'nın Kemeraltı Anafartalar Caddesi Cephe Sağlıklaştırma Projesi'nin de aralarında bulunduğu 33 proje için 10 milyon YTL kaynak ayrılmıştır.

İzmir Valisi Cahit Kiraç:

## "İzmir patlama noktasına geldi"

mamlayacaklarını bildiren Kiraç, "2007 yılı kaynağı olan 22 trilyon 634 milyar lira ile 150'si köy yolu, 1,15'i içme suyuna yönelik olmak üzere, 265 projeyi bu sene tamamlayacağız. İzmir'de içme suyu olmayan köyümüz kalmayacak" diyor.

Mart ayında İzmir'de göreve başlayan ancak öncekinde Türkiye'nin çok zor bölgelerinde yaptığı hizmetlerdeki kriz yönetimiyle dikkat çeken Vali Kiraç, EĞİAD Yarın okurları ile İzmir'in mevcut durumunu, yapılan yatırımları, EXPO 2015 hazırlık sürecini ve hedeflerini paylaştı...

**EGİAD: Sayın Valim, Mart ayında göreve başladığınızda gerçekleştirdiğiniz ilk basın toplantısında, "Sivil toplum örgütleri, siyasi partiler ile kamu kurum ve kuruluşlarıyla birlikte, ortak akıl anlayışıyla, kent önündeki projeleri sonuçlandıracağız" dediniz. O günden bugüne öncelik verdiğiniz projeler hangileri oldu?**

**C. KIRAÇ:** Altı aylık dönemde İzmir'i yakından tanıma imkanı buldum. İzmir'in altyapı, eğitim, sağlık, ulaşım ve şehir yaşamındaki sorunlarını görmeye başladık. Kendi bütçemiz ile yapabileceğimiz yatırımları gördük. 2008 yılına yönelik yatırımlarını şimdiden planlıyoruz. Önümüzde çok sıcak olarak takip ettiğimiz İzmir'in aday olduğu EXPO 2015 süreci var.

2008 yılında, özellikle eğitim, sağlık ve altyapıya yönelik projelere ağırlık verdik. Küresel ısınma nedeniyle etüt çalışmaları yapıyoruz. Bu projelerin, gerek kendi

Turizmde altyapıyı olgunlaştırmak üzere turizm birlikleriyle ilgili bir çalışma yapıyoruz.

Bu amaçla kurulmuş mevcut birliklerin, yeni yasal düzenlemelere intibaklarında yeni kriterler belirlenmiş ve bu kriterler doğrultusunda "Turizm Altyapı Hizmet Birlikleri"nin kurulması çalışmaları sürdürülmektedir.

Selçuk, Menderes, Çeşme-Alaçatı, Balçova-Seferihisar, Bergama Dikili Turizm Altyapı Hizmet Birlikleri'nin, Valiliğimizin Başkanlığında İlçe Kaymakamları, Belediye Başkanları, turizm alan ve merkezlerinde bulunan köy muhtarları ve turizm yatırımcılarının da üye olacakları "Turizm Altyapı Hizmet Birliği"nin Tüzük çalışmaları tamamlanmıştır.





İzmir'in dünya, kültür ve deniz şehri olduğunu belirten Kıraç, bu şehrin hızlı gelişimi için 2008 yılında özellikle eğitim, sağlık ve altyapıya yönelik projelere ağırlık verdiklerini söylüyor. Kıraç ayrıca şehrin Kentsel Dönüşüm Projesi'ne ihtiyacı olduğunu da vurguluyor. Bu yıl İl Özel İdaresi bütçesiyle 2006 yılından başlayan 271 projeyi tamamlayacaklarını bildiren Kıraç, "2007 yılı kaynağı olan 22 trilyon 634 milyar lira ile 150'si köy yolu, 115'i içme suyuna yönelik olmak üzere, 265 projeyi bu sene tamamlayacağız. İzmir'de içme suyu olmayan köyümüz kalmayacak" diyor...

kaynaklarımızdan gerekse devlet bütçesinden yararlanılarak nasıl hayat bulacağını planlıyoruz. Ayrıca bu yıl, 2006 yılında yaptığımız projeleri takip ediyoruz.

#### **EGİAD: Hangi projeler tamamlanacak?**

**C. KIRAÇ:** Bu yıl İl Özel İdaresi bütçesiyle, 2006 yılından başlayan 271 projeyi tamamlayacağız. 2007 yılı kaynağı olan 22 trilyon 634 milyar lira ile 150'si köy yolu, 115'i içme suyuna yönelik olmak üzere, 265 projeyi bu sene tamamlayacağız. İzmir'de içme suyu olmayan köyümüz kalmayacak. Sağlık alanında Aile Hekimliği Projesi'ne başladık. Özellikle Beydağ Projesi'ne önem veriyoruz. Barajda 9 Eylül tarihinden itibaren su tutulmaya başlandı. 2008 yılından sonra baraj suyunun çevre köylerde sulama amaçlı kullanılması konusunda çalışmalarını sürdürüyoruz. Beydağ Projesi 2 ilçe, 6 belde ve 27 köye hizmet verecek. Beydağ Projesi, 19 bin hektarlık bir alanı kapsıyor. Bu sayede 20 bin kuyu devre dışı kalacak. 20 bin kuyu, 230 milyon kilowatt saat enerji kullanarak yeraltından çektiği suyu toprağa veriyor.

Beydağ Barajı ile cazibe sulama dönemi başlayacak ve 40 trilyon liralık enerji tasarrufu sağlanacak. Ayrıca, yeraltındaki su rezervlerinin de yükselmesi sağlanacak. 2008 yılında, Ödemiş Ovası'ndaki suyu cazibeli hale getirmek için İzmir'in bir bütün olarak konuyu ele alması lazım.

#### **EGİAD: İlk altı aylık dönem için "İzmir'in hangi sorunları var, öncelikle onları ele aldık" dediniz. Özellikle hangi konu başlıklarıyla karşılaştınız?**

**C. KIRAÇ:** Özellikle Gediz, Küçük Menderes ve Büyük Menderes Havzalarının ıslahı ve korunması konularında birlik çalışması yürütüyoruz. Su havzalarının korunmasına özel önem veriyoruz. Havzadaki kirlenici unsurlar olan belediyeler, organize sanayi bölgeleri ve işletmelerin atık su, arıtma tesisi, katı atık bertaraf tesisi kurmaları, çalışmaları

takip edilmekte ve iş terimi planları alınmaktadır.

Kirliliğin önlenmesi ve takibi için arıtma tesisi olanların çalışmaları takip edilmekte ve mesai saatleri dışında da çalışmalarını teminen planlama yapılmıştır.

Ayrıca havzadaki belediyelerin birlikte hareket etmelerini teminen Gediz Havzası Çevre Koruma Birliği'ne katılım sağlanmış, Bakırçay ve Küçük Menderes havzaları için koruma birlikleri kurulması çalışmaları ilimizde tamamlanmış olup, Bakanlar Kurulu Kararı beklenmektedir. Sulama, gübre ve ilaç kullanımı konusunda çiftçilerimizin eğitimi ile havzada erozyon ve ağaçlandırma çalışmaları da yapılmaktadır. Turizmde altyapıyı olgunlaştırmak üzere turizm birlikleriyle ilgili bir çalışma yapıyoruz. Bu amaçla kurulmuş mevcut birliklerin, yeni yasal düzenlemelere intibaklarında yeni kriterler belirlenmiş ve bu kriterler doğrultusunda "Turizm Altyapı Hizmet Birlikleri"nin kurulması çalışmaları sürdürülmektedir. Selçuk, Menderes, Çeşme-Alaçatı, Balçova-Seferihisar, Bergama Dikili Turizm Altyapı Hizmet Birlikleri'nin, Valiliğimizin Başkanlığında İlçe Kaymakamları, Belediye Başkanları, turizm alan ve merkezlerinde bulunan köy muhtarları ve turizm yatırımcılarının da üye olacakları "Turizm Altyapı Hizmet Birliği"nin Tüzük " çalışmaları tamamlanmıştır.

#### **EGİAD: Kültür varlıkları konusunda neler yapıldı?**

**C. KIRAÇ:** İzmir'in bir kültür varlıkları müzesi yok. Şehri tanıttık bir alan yok. İzmir'e bir medeniyetler müzesi yapılmalı. EXPO sürecinde de bu proje çıkabilir. İzmir aslında patlama noktasına geldi. Taşınmaz Kültür Varlıklarımızın korunması ve restorasyonu için belediyelere desteğimiz de artarak sürmektedir. İl Özel İdaresi'nde 2006 yılında, Konak, Bergama, Narlıdere, Çeşme, Urla, Yeni Foça, Ödemiş, Birgi, Tire Belediye Başkanlıkları'nın 18 restorasyon projesine 18 milyon YTL pay ayrılmış, bu miktarın 4 milyon 570 bin YTL'si harcanmış, geriye kalan 13 milyon 398 bin YTL ise 2007 yılına aktarılmıştır. 2007 yılında ise Büyükşehir Beledi-

# İZMİR PENCERESİNDEN



ye Başkanlığı'nın Kemeraltı Anafartalar Caddesi Cephe Sağlıklaştırma Projesi'nin de aralarında bulunduğu 33 proje için 10 milyon YTL kaynak ayrılmıştır.

**EGİAD: Söylemlerinizde İzmir'in turizm potansiyeline dikkat çekiyorsunuz.**

**C. KIRAÇ:** "Gerekirse Bakanlık nezdinde görüşmelerde bulunarak bu potansiyeli harekete geçirmek için bölgedeki tüm kaynakların canlandırılmasını sağlayacağız" dediniz. Bu konuda önümüzdeki günlerde neler yapılacak?

Çevre ve Orman Bakanımız ile konuyu görüştük. Seçimden önce yaptığımız değerlendirmede bölge illeri olan Kütahya, Manisa ve Uşak gibi illeri de ortaya koymak istedik. Bu illerin vali, belediye başkanları ve yerel idarecilerinin bir arada olduğu bir organizasyon planladık. Ancak erken seçim devreye girdi. Yeni çıkan Birlikler Kanunu ve Bakanlar Kurulu'nun onay ve görev vermesi halinde, bölgedeki yerel idarelerin tümünün içinde olacağı bir mali idare birliği zorunlu olarak kurulabilir ve üyelerin bu birliğe bütçelerinden zorunlu kaynak aktarma yapısını ortaya koyabiliriz.

Şimdiye kadar bu birlikler fahri olarak kurulan bir yapıya sahipti. Bu nedenle, kaynak temininde ciddi sıkıntı yaşanıyordu. Bu nedenle, çok fazla başarılı olamıyorlardı. Eğer kaynağınız ve personeliniz yoksa, bir birliğin başarılı olmasına imkan yoktur. Birlikler hep kurulmuş; ama kaynakları olmadığından rutin bir çalışma yapamadıklarını görüyoruz.

Önümüzdeki dönem, ortak bir birliği biz yasal olarak Bakanlar Kurulu Kararı ile kurdurabilir ve üyelerini zorunlu üye haline getirirsek, bütçelerinden aktaracakları kaynaklar da zorunlu olarak kesileceği için, bu organizma çalışma ortamı bulacak.

**EGİAD: İzmir'in hangi avantajları ön plana çıkarılacak?**

**C. KIRAÇ:** Turizm ve altyapı dediğimizde bu çalışmalarını

EXPO'dan ayrı düşünemeyiz. EXPO 2015 için çalışmalara devam ediyoruz. Bunun İzmir'e kazandırılması halinde, bölgeye gelecek turist sayısı milyonlarla ifade edilecek. EXPO 2015 İzmir'e verildiği anda, 20-50 milyon kişinin bölgeyi ziyaret edeceği, 50 milyar dolarlık bir girdinin bölgeye gireceği tahmin ediliyor. Bu olduğu takdirde, konaklama tesislerinde sıkıntı yaşayacağız.

İzmir'in en büyük sıkıntısı; Çeşme, Dikili ve Seferihisar gibi turistik bölgelerimizde günübirlik tesislerin çoğalması. Bu durum, bölgenin turizm kapasitesini düşürüyor. Antalya bugün turizmde başkent haline geldi. Sebebine baktığımız zaman, dünya standartlarında hizmet veren tesisleri yaratmasıdır. Bizim bölgemizde ise daha çok günübirlik pansiyonculuk şeklinde turizme ev sahipliği yapan binaların olması, bölgedeki turizmin kalitesini ve vasfını olumsuz yönde etkiliyor. Bu proje, EXPO için gelecek olan turistlerin konaklamasını sağlayacak otellerin yapılmasına vesile olacaktır. Ayrıca kentsel altyapı sorunumuz var. İzmir'in en önemli sorunlarından biri de trafik sorunudur. İzmir'e bir anda 30 milyon kişinin gelmesiyle, trafiğin geleceği noktayı düşünün. Arapsaçına döner... İzmir'de Kent Dönüşüm Projesi'ne ihtiyacımız var. Kentin altyapı ıslahı da bu proje ile sağlanmış olacak. Hava alanı büyük önem taşıyor. Bugün mevcut havaalanı 10 milyon kişiye hizmet verir hale geldi. Ama EXPO ile birlikte mevcut havaalanı da yeterli olmayacaktır. Çiğli'deki mevcut havaalanının kapasitesinin artırılmasının ötesinde, yeni bir havaalanına ihtiyaç olabilir. İzmir Körfezi için İnciraltı-Bostanlı arasında Tüp Geçit Projesi söz konusu. İzmir'deki trafik tıkanıklığının en önemli nedenlerinden biri de ring seferlerinin yapılamıyor olmasıdır. Bu tüp geçit yapıldığı takdirde ring sağlanabilir. Kent Dönüşüm Projesi aslında bir açıdan başladı. Kadifekale'deki sağlıklı durumda olan 3 bin konutun ıslah çalışmalarına başlandı.



İzmir 8 bin 500 yıllık bir deniz şehri. Deniz; medeniyet, sanat, kültüre, ekonomiye ve gelişime kucak açmıştır. Ancak biz İzmirli, denizden yeterince istifade edemiyoruz. Limanlarımız bu konuda yeterli değil. Alsancak Limanı özelleştirme sürecinde son noktaya gelindi. Artık Danıştay'ın görüşü bekleniyor. Alsancak Limanı, hizmet ettiği ve kapasitesi arttırıldığı takdirde önemli yol alınacaktır. Çandarlı Limanı için de çalışmalar devam ediyor. Nemrut Limanı'nın yenileme çalışmaları sürüyor. Dolayısıyla, kara, deniz, hava ve demiryolu taşımacılığıyla İzmir, altyapısını güçlendirmiş olacak. Metro konusunda önemli bir yol alınıyor.

**EGİAD: Deniz şehri olan İzmir'in, önce yüzünü denize dönmesi gerektiğini söylüyorsunuz.**

**C. KIRAÇ:** Kesinlikle. Şehrin sıkışan trafiğini açacak altyapı çalışmalarına ağırlık vermek zorundayız. Bunun dışında yeni çevre yolunda hedef, Aliağa ve Dikili'ye kadar uzatmak.

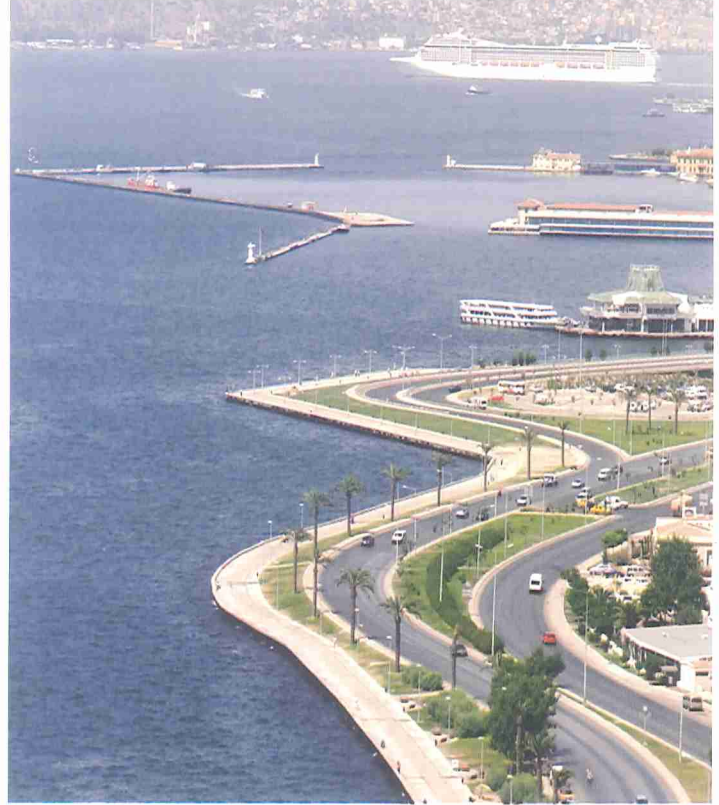
**EGİAD: Eğitim konusunda İzmir'de neler yapılmalı?**

**C. KIRAÇ:** Bizim öncelikli konularımızdan biri eğitim. Eğitimde kaliteyi arttırmayı istiyoruz. Güzel bir proje başlatıyoruz. İzmir, OKS ve OSS sınavlarında ülke sıralamasında istenilen noktada olmadığı için eleştiriliyor. Eğitim-öğretimde kalite ve başarının artırılması öncelikli hedeflerimiz arasında yer almaktadır. Bu amaçla iki önemli projeyi başlattık. Çocuklarımızın ve gençlerimizin okuduklarını anlama, algılama, duygularını ifade etme ve sınavlarda soru çözme becerilerini arzu edilen seviyeye çıkarmak, öğrencilerin kişisel gelişimlerini desteklemek ve akademik başarılarına katkıda bulunmak amacıyla "Kişisel Gelişim Projesi"ni başlattık. Bu proje kapsamında ilimizde görev yapan 30 bin öğretmen ile 650 bin öğrenciye "Öğrenme ve Öğretmede Yeni Teknikler" i içeren bir dizi eğitim semineri verilecektir. Dokuz Eylül Üniversitesi işbirliği ile yürüttüğümüz ve TÜBİTAK tarafından desteklenen "Matematik Eğitiminde Müziğe Dayanan Materyal Geliştirme" konulu ikinci projeyi de 6 pilot okulda başlattık...

Eğitimin yapısını değiştirmek istiyoruz. Çocuklarımızı okula geldiklerinde belli becerilerle donatılmış, iş hayatına çabuk adapte olabilecek şekilde yetiştirmeliyiz. Bu da mesleki eğitimin genel eğitim içindeki oranını arttırmak ile mümkün. Türkiye'deki öğrenci sayısının yüzde 70'inin genel, yüzde 30'unun ise mesleki eğitim aldığı görüyoruz. İzmir'de bu rakam yüzde 60/40 düzeyinde. Bu oranı tersine çevirmek lazım. Okul öncesi eğitime önem veriyoruz. İnsanların kişilik dönemi okul öncesi eğitim sürecinde oluşuyor. 0-6 yaş grubu, insan ömrünün en önemli dönemi. İzmir'de 0-6 yaş grubundaki okullaşma oranı yüzde 27 mertebesinde. Bu bazı ülkelerde yüzde 90 seviyelerine ulaşmış durumda. Bu alanı geliştirmek için çaba gösteriyoruz. İkincisi de mesleki eğitimin genel eğitime oranını yükseltmeye çalışıyoruz. İzmir bu iki konuda yol aldığı takdirde, insan kaynakları konusunda daha da güçlü bir noktaya gelecek.

**EGİAD: Özel sektör ayağında ne gibi çalışmalar yapılıyor?**

Özel sektör ile birlikte hareket edilmesi gerekiyor. Özel eğitimin, Türkiye'deki genel eğitim içinden aldığı pay yüzde 2 düzeyinde. Bu oran çok düşük. Özel sektörün genel eğitim içindeki payının yükseltilmesi gerekiyor. Rusya'da bu oran yüzde 10, Avrupa ülkelerinde yüzde 40'lar seviyesinde. İzmir ve Türkiye'de özel eğitim kurumlarını, eğitimin yükünü çeker noktaya getirmemiz lazım. İzmir bunu yakından takip edecek. Öte yandan, İzmir'de hayırsever yardımlarına önem veriyoruz. Geçtiğimiz günlerde 95. protokol imzalandı. Gerek derslik gerekse araç-gereç konusunda destek verenlere teşekkür ediyoruz. Bu desteğin sürmesini arzu ediyoruz. Özellikle, okul öncesi eğitim boyu-



İzmir'in en önemli sorunlarından biri de trafik. İzmir'e EXPO'da bir anda 30 milyon kişinin gelmesiyle, trafiğin geleceği noktayı düşünün. Arapsaçına döner... İzmir'de Kent Dönüşüm Projesi'ne ihtiyacımız var. Kentin altyapı ıslahı da bu proje ile sağlanmış olacak.

tunda standartların altındayız. Yüzde 27 düşük bir rakam. Bu rakam Türkiye ortalamasının üzerindedir. Ancak bu bizi tatmin etmiyor. Burada hedef yüzde 100 olmalı.

**EGİAD: Herkes EXPO'yu İzmir için bir sihirli değnek gibi algılıyor. Sizce de sihirli bir değnek mi? İzmir'in EXPO 2015 süreci içinde geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?**

**C. KIRAÇ:** Türkiye'yi 2006 yılında, 20 milyon kişi ziyaret etti. 20 milyar dolar turizm geliri elde ettik. EXPO'nun İzmir'e gelmesi demek, Türkiye'nin bir yılda elde ettiği turizm gelirini ve turist sayısının üzerine çıkmamız anlamına geliyor. 50 milyar dolarlık gelirin İzmir'e girmesinden bahsediyoruz. Türkiye'nin 2006 yılında 85 milyar dolar ihracat gelirini, EXPO'nun altı aylık sürede tahmini 50 milyar dolar getirisi ile karşılaştırsak, EXPO'nun İzmir'e ve Türkiye'ye kazandıracaklarını daha iyi görebiliriz.

EXPO, fuarların olimpiyatı olarak kabul ediliyor. Dolayısıyla; Türkiye olarak, İzmir olarak, bu olimpiyatları başarı ile gerçekleştireceğimize inanıyoruz. Eğer talip olduysak ki olduk, EXPO'yu buraya getirmek için elimizden geleni yapmamız gerektiğini düşünüyorum. Dışişleri Eski Bakanımız



# İZMİR PENCERESİNDEN

Cumhurbaşkanımız Sayın Abdullah Gül'ün, konuyu çok ayrıntılı olarak ele aldığını ve takip ettiğini gördük. Cumhurbaşkanlığı döneminde de bizim bu alanda yapacağımız çalışmalara destek vereceği konusunda en ufak bir şüphemiz yok. Bizim o alanda yapacağımız çalışmaların ülke açısından faydalı bir noktada gideceğini göstermektedir. Yeni Dışişleri Bakanımız'ı bu konuda bilgilendireceğiz. EXPO bir ülke projesidir. BIE'nin geçen Genel Kurulu'na baktığımızda, Polonya'yı Cumhurbaşkanı'nın temsil ettiğini gördük. Cumhurbaşkanımız'ın, gerek yurtiçi gerekse yurtdışı temaslarında bu konuyu detaylı bir şekilde bilmesi ve sonrasında dile getireceği destek talepleri, bizim için çok anlamlı olacak.

**EGİAD: İzmir, bu hazırlık süreci içerisinde yerel yönetimlerin dinamiklerinden yeteri kadar yararlanabiliyor mu?**

**C. KIRAÇ:** Bunu iki boyutuyla ele alıyorum. EXPO, bir devlet projesidir. İki EXPO ile ilgili, EXPO Genel Kurulu'nun vereceği karar aşamasına kadar olan süreç, ikincisi de o kararın verilmesinden sonraki süreç. Birinci süreç Mart 2008'de bitecek. İzmir olarak şu ana kadar iki sunum yaptık. Üçüncü sunumu önümüzdeki Kasım ayı sonunda yapacağız. 4. sunum da Mart 2008'de olacak. 102 delegenin katılacağı bir oylama yapılacak. Bu aşamaya kadar olan süreci, devletin yürütmesi gerekiyor. Valilik ve yerel yönetim olarak bu süreçte yer alamayız. Her ülkede temsilciliklerimiz ve konsolosluklarımız var. Bu temaslarında bu konuyu çok sıcak tutacaklar. Diğer ülkelerin bu konudaki tecrübeli diplomatları ile yol alınacak. Birinci süreç, dış politika çalışmasıdır. Karar verilecek sürece kadar Dışişleri Bakanlığımız yürütecek. Karar verildikten sonra eğer İzmir seçilirse, ağırlık yerel yönetimlere geçecektir. Çünkü yatırımlar başlayacak. Ev sahipliğini de yerel yönetim yapacak. Bu iki noktayı birbirine karıştırmamak lazım.

EXPO yaşayan bir organizma. Bu organizmanın ayakta durması ve kendisini devam ettirebilmesi için akılcı seçeneklerin seçilmesi gerekiyor. "Burada İzmir'i seçtiği takdirde ne kazanacak, Milano'yu seçtiği takdirde ne kazanacak?" Bunu çok iyi anlatmamız gerekiyor. Ben Türkiye'de yapılması halinde ilginin daha fazla olacağına inanıyorum.

Sağlık teması bizim için büyük avantaj. Sağlık ve tıbbın tarihine baktığımızda, merkezinin İzmir olduğunu görüyoruz. Kültür varlıklarımız büyük avantaj. EXPO sadece bir fuar değildir. Ülkelerin planlama yaptıkları, görüş alışverişinde buldukları bir platformdur. İzmir için bugüne kadar yapılan çalışmalar çok yeterli olmamakla birlikte, önümüzdeki dönemde yapılacak çalışmalarla birlikte bu potansiyelimizi iyi anlatsak, İzmir'in tercih edileceği konusunda hiçbir endişem yok.

**EGİAD: İzmir'in birinci ligde bir spor takımı bile yok. Ama sizin spora olan desteğinizi, Adana'da görev yaptığınız sürede, Adanaspor'un 3. ligden 2. lige çıkışında verdiğiniz destek ile görmek mümkün. Bu konuda İzmir'de güçbirliği oluşturulması konusunda takım kaptanlığı yapmayı düşünüyor musunuz?**

**"Hayal ettiğiniz İzmir'i bana üç kelimeyle anlatır mısınız" desem, ne derdiniz?**

İzmir bir dünya şehri... Kültür şehri... Deniz ve kültür varlıkları ve insanıyla her zaman özel bir şehir... Gerçekten de İzmir, Türkiye'nin dünyaya açılan penceresi. İzmir şunu eleştirebilir: Yükseliş ivmesinde, son dönemde bir duraksama olabilir. Bu şehri, ümitsizliğe sevk etmemek lazım. Çünkü, bu şehrin güçlü bir altyapısı var. Doğal kaynakları var. En önemlisi de kültür varlıkları. Bu heyecan ve coşkunun devam etmesi gerekiyor.

**C. KIRAÇ:** Futbol bir kitle sporudur. Kitle desteği olmadan bu iş yürümez. Bir takımın taraftarı ona sahip çıkmak zorundadır. Aksi takdirde, ne kadar güçlü takımınız olursa olsun, taraftarsız hiçbir şey ifade etmez. Sakarya ve Adana'da görev sürecim oldu. Hiçbir kurum ve kuruluş kendi bütçesiyle tek başına yol alamaz. Bu coşkuyu yaratmak lazım. Biz her zaman destek vermeye hazırız. Böyle bir çalışmayla ancak başarılı olunabilir. İzmir'de son dönemde bu konuda önemli bir çaba var. Altay, Karşıyaka ve Göztepe'de yeni bir yapılanma var. Önemli olan kitlenin sahip çıkması gerekiyor. İzmirliilerin de takımlarına sahip çıkacaklarına inanıyorum..

**EGİAD: Kültür varlıkları konusunda neler yapıldı?**

**C. KIRAÇ:** Kültür varlıklarımızı koruyamıyoruz. 2006 yılında valilik olarak 15 projeye, 2007 yılında da 10 projeye destek verdik. Toplam 17 trilyonluk bir kaynağı 2006 yılında bu kültür varlıklarının restorasyonu için ayırdık.

İzmir'in bir kültür varlıkları müzesi yok. Şehri tanıtacak bir alan yok. Buraya bir medeniyetler müzesi yapılmalı. EXPO sürecinden böyle bir proje çıkabileceğine inanıyorum. İzmir aslında patlama noktasına geldi.

**EGİAD: Bu süreçte İzmir'in genç girişimcilerine neler öneriyorsunuz?**

**C. KIRAÇ:** Dünyayı takip edecekler. Bilgisayarın tuşlarında saniyelerle dünyadaki gelişmeleri takip edebilirsiniz. Bizim her şeyi tecrübe ederek, sınavarak, öğrenme gibi lüksümüz yok. Dünya gerçeklerini bire bir takip ederek ve yanlış yapmadan, enerjimizi yanlış kullanmadan, türbülansa girmeden, hedefe doğru gidebiliriz. Genç girişimcilere her alanda dünyayı yakından takip etmelerini ve öncü olmalarını öneriyorum.

**EGİAD: Özgeçmişinizi okuduğumuzda, Diyarbakır, Erzurum ve Ağrı gibi doğu illerimizdeki çeşitli görevlerden sonra, yine Türkiye'nin deprem sürecini yaşadığı yıllarda, Aksaray, Sakarya ve sonrasında da Adana'da valilik yaptığınızı görüyoruz. Türkiye'nin zor illerinde görev yapmış bir bürokratsınız. Özellikle, kriz yönetimi konusundaki profesyonelliğiniz de basına defalarca yansıdı. Bu bilgi birikimini ve tecrübeyi İzmir'e nasıl yansıtıyorsunuz?**

**C. KIRAÇ:** Türkiye coğrafyası deprem üretiyor. Türkiye ve dolayısıyla İzmir, depreme karşı hassas olmak zorunda. Bu nedenle, afet yönetim planınız kesinlikle olmalı. Afet öncesi, afet dönemi ve sonrasını, proaktif olarak yönetmeniz gerekir. Planlarınızı güncel tutup, uygulamaları yapıp, doğru elemanların istihdamı, halkı da bu projeye dahil ederek, bir bütün olarak projeyi yürütmek gerekiyor. İlgili bütün kurum ve kuruluşları içine dahil ederek yol alınmalı.

**EGİAD: Bu kadar yoğun iş ortamı içinde, boş zamanlarınızda neler yapıyorsunuz? Sizin iyi bir briç oyuncusu olduğunuzu biliyoruz.**

**C. KIRAÇ:** Briç, tavla ve bilardo oynamayı seviyorum. Futbol oynamayı ve izlemeyi seviyorum. Uzun yıllar futbol oynadım. Ancak son dönemde ancak yürüyüş yapabiliyorum. İzmir'deki görev sürecinde, özel hayat ile resmi hayatın çok iç içe girdiğini görüyoruz. Gününüzün birçok saatini işiniz ile geçiriyorsunuz.

**EGİAD: Üyelerimize aktarmak istediğiniz mesajlar neler?**

**C. KIRAÇ:** Türkiye bir yerlere gidecek ise mutlaka özel sektörün önünde olduğu, mantıklı yatırımlar yaptığı, ona devlet olarak kolaylık yaptığı bir yapıyı ortaya koymalı. Devletçi anlayış artık geride kalmıştır. Ekonomik, sosyal ve kültürel açıdan yarışacak bir Türkiye için, genç işadamlarımız olduğunu biliyoruz. Yeni nesil iyi yetişiyor. Sanayilerimizde duraksamalar olsa da iyiyeye gidiyoruz. Ticaret hacmimiz büyüyor. Ülkenin geleceği son derece parlaktır.



CE 1011



## Dünya Çapında Her Türü Ortopedik Hizmet...

HİPOKRAT A.Ş. 30 yılı aşkın bir süredir duyarlı ve sorumluluk sahibi bir üretici olarak, ürün kalitesi ve hizmet anlayışı ile hizmet vermektedir.

### HİPOKRAT A.Ş. bir üretici olarak;

- ihracat potansiyelini geliştiriyor,
- daha güvenilir olabilmek için teknik yeterliliğini geliştiriyor,
- satışlarını arttırarak emin bir şekilde ilerliyor.

### Misyonumuz;

- ortopedik implantlar ve aletler üzerine düşünce aşamasından ürün teslimine kadar tüm ihtiyaçların sağlıklı bir şekilde karşılanması,
- dünya çapındaki bir organizasyonun sağlanması
- kalite ve yeniliğin dünya standartlarında sunulması

## HİPOKRAT A.Ş. dünya çapında hizmetinizde...

2005 Patent Ligi Ödülü



Teknoloji Başarı Ödülü

**HİPOKRAT®**

Tıbbi Malzemeler İmalat ve Pazarlama A.Ş.

• Kemalpaşa Mah. 407/6 Sokak No: 10  
35060 Pınarbaşı - İZMİR

• Tel. 0.232.479 16 99 Pbx • Fax. 0.232.479 17 03  
• www.hipokrat.com.tr • info@hipokrat.com.tr





Ahmet YAZICIOĞLU

## Devletin kalemi ve roka!

Nur içinde yatsın, rahmetli babam 42 yıl devlet hizmetinde çalışmıştı. "Kalem şefi" olarak PTT'den emekliye ayrılmış, yarım asırlık alın terinin karşılığında aldığı ikramiye ile başını zar zor sokabilecek basit bir ev sahibi olabilmmişti. Rahmetli annemin birkaç bileziğini ve sanırım 1-2 altınını satmışlar, müteahhide yine de borçlu kalmışlardı.

Hayatımız kira evlerinde maddi sıkıntı içinde, ama mutlu ve huzurlu geçmişti. Olsun varsın, çalmamış, çırpamış, kimseye de avuç açmamıştık.

Hiç unutmam, bir gün babamın, üstünde "T.C. Hükümeti D.M.O." yazılı kopya kalemini izinsiz aldığım için fena halde fırça yemiştım. Vay efendim, devletin resmi kalemini nasıl kullanırmışım? Söylemediğini bırakmamıştı. Korkundan, bir daha elimi sürememişim devletin kalemine!

Çocukluk işte.

\*\*\*

1945 yılında Afyon'dan İzmir'e gelmiş, Basmane Garı'nda tıpkı yerli filmlerde seyrettiğimiz garibanlar gibi inmiştık. Hani taşradan büyük şehire gelenler vardır ya, işte aynen öyle. Kırık dökük birkaç eşya, kıt kanaat geçinmeye alışık annem, cebi delik namus timsali devlet memuru babam ve biz çocuklar...

Eşyalarımızı, garın önünden iki el arabasına yüklemiş, biz de arkalarından iterek İkiçeşmelik Caddesi'ni tırmanmış, Hatay Caddesi'nin hemen alt sokağında köhne bir evin bodrum katına yerleşmiştık.

Hatay Caddesi o zamanlar daracak bir yol, etrafı bomboş bir tarla. Bugünkü Bahçelievler'in bulunduğu yer, o zamanın çöplüğü. Yeşilyurt deseniz, resmen dağbaşı.

Sadece Pazar günleri burunlu tek otobüs çalışırdı, hepsi bu. Sokak dediğime de bakmayın. Evimize kayalıklardan atlayarak girebiliyorduk. Elektrikimiz bile yoktu. İşte o evde

gaz lambası başında geçirdiğimiz yılları unutamam. Hatta, lamba çok gaz tüketmesin diye genellikle idare lambası (gaz lambasının küçüğü) kullanırdık.

\*\*\*

Babam kimden duymuşsa duymuş, kağıttan bir külâh içinde roka tohumu alıp getirmiş. Roka-İzmir'e özel ve çok güzel bir şeymiş!

Evin arkasında küçücük bir bahçe vardı, taşlı-maşlı. Tek eksiğimiz roka ya, orasını eşelemiş, tohumları binbir emekle dikmiştık. İstesen olmaz, öylesine güzel yetişmişti ki, bahçeyi kıvırcık marul gibi roka kaplamıştı.

İyi de bizim rokadan mokadan anladığımız yok. Rahmetli babam, ucundan biraz tatmış ve yüzünü buruşturarak tükürmüştü.

**- Hanım, bu pis kokulu acı bir of. Beni kandırma!**

Evin reisi öyle demişti ya, o güzelim rokalari 10-15 dakikada yolarak bahçe duvarının dışına yığıvermiştık. "Oh, bu pis kokulu acı ottan kurtulduk" derken, millet kapışmıştı bizim rokalari.

Buna hayret etmiştık ama, yine de bundan böyle bilmediğimiz şeyi ekleyecektik.

\*\*\*

O evden sonra kaç kira evi dolaştığımızı hatırlamıyorum. En az 20, belki daha fazla. Dar geliri olmak, devlet memurluğu yapmak, kira evinde oturmak çok zordu.

Rahmetli babamın ve annemin neler çektiklerini, onların kıymetlerini bugün çok daha iyi anlıyorum.

**"Bu yazıyı niçin yazdım?"** diye soracak olursanız, eşim bana roka siparişi verdi de...

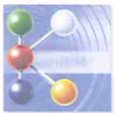
Yenilenen kurumsal yapısı ile 30 yıllık kimya bilgi ve deneyimini, en son teknolojilerle kaliteye dönüştüren **Akdeniz Kimya**, % 100 müşteri mutluluğu ilkesiyle yurt içinde olduğu gibi yurt dışında da güveni temsil ediyor!

## kimyasında başarı var!

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği 2006 yılı verilerine göre "Anorganik, Organik Muhtelif Kimyasallar İhracatı" kategorisinde **Türkiye üçüncüsü** olan **Akdeniz Kimya**, üstün teknolojisi ve kalitesi ile 65 ülkede Türkiye'yi temsil ediyor!



TS-EN-ISO 9001:2000



K 2007

International Trade Fair

No. 1 for Plastics and Rubber Worldwide

TURNING VISION INTO BUSINESS

Düsseldorf

24 - 31 October 2007

www.k-online.de

Hall 7.1  
Stand No: E 21

**Akdeniz 30**  
**Kimya**

Atatürk Mahallesi No : 45,  
35171 Ulucak - Kemalpaşa / İzmir  
Tel: (232) 877 01 44 • Faks: (232) 877 01 50  
www.akdenizkimya.com.tr

EGİAD, Türkiye'nin sanayi geleceğine ışık tuttu...

# Gençlerden sanayi için aşamalı yol

**E**ge Genç ve İşadamları Derneği (EGİAD), "Türkiye İçin Bilgi Bazlı Sürdürülebilir Yenilikçi Sanayileşme Stratejisi" başlıklı raporu ile Türkiye'nin sanayileşme stratejisine ışık tuttu. Türkiye'nin uzun süredir eksikliğini hissettiği önemli bir konu olan Ulusal Sanayi Stratejisi, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. yılının kutlanacağı 2023 yılı hedef alınarak hazırlandı. Türkiye İçin Bilgi Bazlı Sürdürülebilir Yenilikçi Sanayileşme Stratejisi Raporu, geçtiğimiz günlerde İzmir Hilton Oteli'nde düzenlenilen top

Küreselleşme ve bilgi toplumuna geçiş, ekonomik alanda önemli etkiler yaratırken, kaçınılmaz olarak, sanayi sektörü de bu süreçten etkilenmiştir.

Bu etkilenme bir taraftan artan dünya ticaret hacmi, diğer taraftan gelişen teknolojiye bağlı olarak talep ve üretim desenindeki değişimler tarafından belirlenmiştir. Kuşkusuz gerek ulusal gerekse küresel düzeyde artan rekabet de sanayi sektöründeki gelişmeler üzerinde etkilidir.

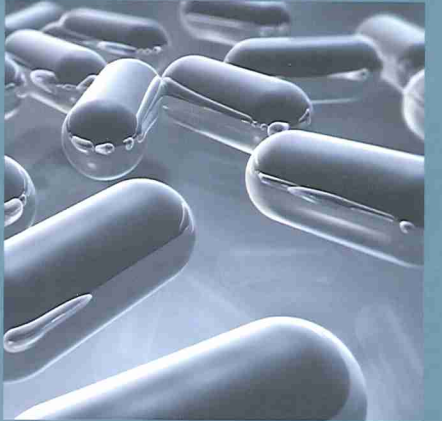
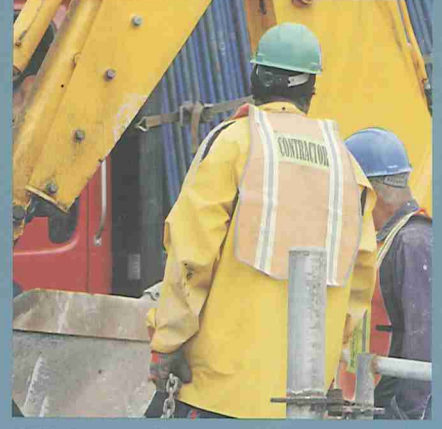
# haritası

-lantı ile tanıtıldı. Sanayi ve Ticaret Bakanı Mehmet Zafer Çağlayan'ın da katıldığı toplantıda tanıtılan raporda 2023 yılında ulaşılmaya istenen bilgi toplumu lideri Türkiye için 2007-2010 döneminin hazırlık, 2010-2014 dönemini yetiştirme aşaması ve 2014-2023 dönemini ise öne çıkma aşaması olarak değerlendirilmesi gerektiği vurgulandı.

Uluslararası rekabeti farklı bir anlayışla değerlendirerek hızlı, proaktif ve bütünsel bir yaklaşımla Türkiye'nin sanayileşme sürecine yön verileceğinin vurgulandığı raporda, bu süreçte doğru vizyon, misyon ve sistemle yol alınması gerektiği ifade ediliyor.

Bilim ve teknoloji üretimde uygarlığın önderi, küresel rekabetin belirleyicisi, yüksek refah düzeyine sahip 2023'de bilgi toplumunun lider ülkesi Türkiye vizyonu için bilgi bazlı, yenilikçi sanayileşme stratejisini hazırlık, yetiştirme ve öne geçme süreçleri içinde tüm boyutlarıyla ele alınması gerektiğinin vurgulandığı raporda ısrarlı, kararlı, disiplinli ve tüm toplum kesimlerinin etkin ve aktif katılımıyla, yeni ve yenilikçi bir seferberlik zihniyetine dayalı olarak ulusal yenilik ağlarıyla bütünleşmiş, gelişme koridorları ve bütünleşik ağ kentler olarak yapılandırılarak geleceği yaratmanın potansiyelinin Türkiye'de olduğuna dikkat çekildi.

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu, rekabetin değişen koşullarına uygun olarak Türkiye'nin yeni ve özgün bir sanayileşme stratejisine sahip olması gerektiğini söylüyor. Elmasoğlu, "Bilişim ve iletişim sektörlerinin bugünün dünyasında sahip olduğu kritik rolü de dikkate alarak bilgi bazlı ve sürdürülebilirlik özelliği olan yenilikçi ve sanayileşme stratejisinin tüm boyutları ile gündeme taşınması gerekiyor. Raporda ülkemizin yeni rekabet olgusunu daha iyi anlayabilmesi ve yönetebilmesi için bütünleşik, yenilikçi, bilgi odaklı, ağ yapılarında deneyimlerin ve iyi uygulamaların paylaşılabilmesine imkan veren özgün bir ulusal sanayileşme stratejisi önerisi ortaya konulmaya çalışılmıştır" diyor.



# KAPAK KONUSU

## ÜÇ AŞAMALI YOL HARİTASI

Raporu hazırlayan isimlerden Prof. Dr. Hüsnü Erkan da Türkiye'nin üç aşamalı olarak 2023 yılına hazırlanması gerektiğini söylüyor. Erkan, 2007-2010 dönemini kapsayan hazırlık sürecinde yapılması gerekenleri "Stratejinin ön koşullarının hazırlanması, bütünlük yenilikçi ağ yapılanmasının ARGE ve koordinasyon birimlerinin yasal, kurumsal düzenlemeleri ile tanıtım faaliyetlerinin tanımlanması, yatırım ikliminin oluşturulması ve yenilikçi sektör yatırımlarına başlanması gereklidir" diyor.

## 2010-2014 YETİŞME AŞAMASI

2010-2014 döneminin yetişme aşaması olduğunu belirten Erkan, "Dışa ve işbirliğine açık, dünya teknolojisine yetişme ve yetkinlik kazandırılması amaçları öne çıkarılmalı. Sıçrama yaratacak teknoloji yoğun, katma değeri yüksek bilgi bazlı öncelikli sektör yatırımlarına ağırlık verilmeli" diyor. Erkan, ayrıca 2014-2023 Öne Çıkma Dönemi'nde ise yeni teknoloji üretimi ve küresel rekabette ön plana çıkan ve dünyada ilk 7 ülke arasında yer alan bilgi toplumu olmuş bir Türkiye'nin yaratılması için yol alınması gerektiğini ifade ediyor. Türkiye İçin Bilgi Bazlı Sürdürülebilir Yenilikçi Sanayileşme Stratejisi başlıklı raporda dikkat çekici başlıklar ise şöyle:

## GEREKÇE

Küreselleşme ve bilgi toplumuna geçiş, ekonomik alanda önemli etkiler yaratırken, kaçınılmaz olarak, sanayi sektörü de bu süreçten etkilenmiştir. Bu etkilenme bir taraftan artan dünya ticaret hacmi, diğer taraftan gelişen teknolojiye bağlı olarak talep ve üretim desenindeki değişimler tarafından belirlenmiştir. Kuşkusuz gerek ulusal gerekse küresel düzeyde artan rekabet de sanayi sektöründeki gelişmeler üzerinde etkilidir.

2004 yılı itibarıyla imalat sanayi ürünleri dünya ticaret hacmi 6,5 trilyon Dolar olmuştur. Bu değer, aynı yıl itibarıyla dünya ticareti içinde yüzde 73,8'lik paya karşılık gelmektedir. Dolayısıyla imalat sanayi ürünleri dünya ticaretinin en önemli kesimini oluşturmaktadır. Diğer taraftan, 1985 sonrası dönemde imalat sanayi ürünleri ticaretindeki artış, dünya mal ve hizmet üretimindeki artışın üzerinde gerçekleşmiştir. Bu durum, dünya ekonomisinde imalat sanayinin öneminin arttığı anlamına gelmektedir.

Türkiye'nin yeni bir sanayileşme stratejisi ve buna bağlı olarak gerçekleştireceği hamle ile bu büyük pastadan daha fazla pay alması olasıdır. Bu bağlamda Dünya sanayi ürünleri ticaretinde ön plana çıkan ürünlerin tespiti ve yeni yatırım teşviklerinde bunların dikkate alınmasının önemi çok büyüktür.

Türkiye, Cumhuriyetin kuruluşuyla birlikte sanayileşmeyi ekonomik kalkınmanın temel itici gücü olarak kabul etti. Cumhuriyetin kuruluşundan 1930'lara kadar sanayileşmenin kurumsal altyapısı oluşturulmaya çalışıldı. Sanayileşme stratejisini 1930'larda ithal ikamesine dayandıran Türkiye, dönemlere göre dozu ve niteliği değişmekle birlikte bu stratejiyi 1980 yılına kadar sürdürdü. Yarım asır izlenen ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi, 1970'li yılların sonunda yaşanan derin ekonomik krizle birlikte son buldu.

Türkiye, bu krizi 24 Ocak 1980 Kararlarıyla bir yandan aşmaya çalışırken, diğer yandan sanayileşme stratejisinde de köklü bir dönüşüm yaptı. İthal İkameci Sanayileşme Stratejisinden, İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisine yöneldi. Bu dönüşüm, bir taraftan dış talebi büyümenin temel lokomotifini olarak alırken, içeride de piyasa mekanizmasının daha etkin olarak işletilmesini hedefledi.



Bu yaklaşım çerçevesinde yapılan düzenlemeler, Türkiye'nin, uluslararası dış ticaret teorisinin standart önermeleri doğrultusunda, emek-yoğun sektörlerde uzmanlaşması sonucunu doğurdu. Mevcut atıl kapasitelerin de devreye sokulmasıyla 1980'li yılların sonlarına kadar bu strateji önemli ölçüde başarılı oldu.

1990'lı yıllarda bu stratejinin; hem kulvar, hem de vites değişirmesi zorunluluğu doğdu. Zira, gerek iç/ulusal ekonomik koşullar, gerekse bilgi teknolojilerine yönelim ve Doğu Blokunun yıkılmasıyla oluşan yeni küresel ekonomik koşullar sonucu ülkelerin üretim yapısı, sistem ve süreçlerinde köklü dönüşümler yaşanıyordu. Ancak Türkiye, yüksek iç politik konjonktürün de etkisiyle, vizyonunu yenileyemedi, yeni dünya düzeni koşullarına üretim boyutundan çok finansal boyutuna entegre oldu. Yüksek reel faiz-düşük kur ve yüksek finansal getirisi zinciri yaratan bu süreç reel yatırımları rantabl olmaktan çıkararak Türkiye'yi adeta bir "devlet merkezli spekülasyon rant ekonomisine" dönüştürdü. Bu, "finansal yatırım öncelikli iklim"in, reel ekonomik tabanı olmadan sürdürülebilir olmadığı, gerek 1994; gerekse 2001 krizlerinde kendini gösterdi.

Türkiye ekonomisinin ve sanayisinin uzun dönem büyüme performansına bakıldığında ilk dikkati çeken nokta; büyümenin, giderek sıklaşan krizlere bağlı olarak kısa sürelerle ve fakat dalga boyu çok geniş bir bant aralığında dalgalanmakta olmasıdır. Diğer yandan, sanayileşme yolculuğuna Türkiye'den çok sonra başlayan bir çok ülke, 1990'larda bilgi bazlı sanayileşmede önemli sıçramalar yaparak Türkiye'yi geride bıraktı. Bunun en önemli nedeni Türkiye'nin özellikle 1990'lardan sonra sanayileşme vizyonunu kaybetmesi ve dinamik avantajlar olan yeniliklere yönelmek yerine, sürdürülebilir olmayan ucuz emeğe dayalı, stratejik bir avantajla yetinmesidir.

Bu nedenle Türkiye'nin dinamik rekabet avantajı yaratan bilgi bazlı, sürdürülebilir, yenilikçi bir sanayileşme stratejisine ihtiyacı vardır. Türkiye ekonomisinin yaşadığı tıkanıklık ve çok farklı toplum kesimleri tarafından yeni bir sanayileşme stratejisi gereğine giderek daha sık yapılan vurgu da bu yargıyı destekliyor. Dünyada bir çok ülke, hızla bilgi çağının ve yeni küreselleşmenin gereği olan yeni bir sanayileşme stratejisi benimsemiştir.

Türkiye'nin ekonomik ve sosyal sorunlarının çözülmesine imkan verecek şekilde hızla kalkınması mevcut yaklaşım ve yöntemlerle olası görünmemektedir. Geline noktada hemen hemen tüm kesimler yeni bir sanayileşme stratejisinin gereğine vurgu yapmakta, yeni arayışlar gündeme gelmektedir. Bu zorunluluklar ve arayışlar çalışmanın temel gerekçesi ve motivasyonunu oluşturmaktadır.

#### AMAÇ

Bu çalışmanın amacı, yukarıda belirtilen zorunluluklar çerçevesinde ülkemizin geleceği için, 21. yüzyılın gerekliliklerini içeren yeni bir sanayileşme stratejisini geliştirmektir. Bilgi bazlı yenilikçi sanayileşme stratejisinin, dönün geleneksel sanayi anlayışı ve bunun arka planındaki sanayi toplumu vizyonunu değil, yeni küresel iklim koşulları ile bilgi toplumu vizyonunu esas alması kaçınılmazdır. Zira, dönün koşulları ve vizyonuyla, yarını şekillendirmeye çalışmak sadece başarısızlığı garanti edecektir. Kuşkusuz bu ifadeyle vurgulanmak istenen dönün deneyimlerini göz ardı etmek değil; geleceği, geleceğin yeni koşul ve vizyonuyla şekillendirmektir. Geleceği geçmişin gözlüğü ile görmek hata ürettiği için; yeniyi yeni gözlükle ve bakış açıları içinde görmek başarıya giden yolda ilk adımdır.

Bu bağlamda belirlenecek vizyon, Türkiye'nin koşulları ve potansiyellerini de dikkate alan, küresel perspektifli ve bilgi toplumu içerikli yenilikçi bir sanayileşme stratejisinin belirlenmesi ekseninde olmalıdır. Dolayısıyla Türkiye'nin vizyonu, Cumhuriyetin 100. yılı olan 2023'de "**Bilgi Çağı Sanayilerinde Öncü Türkiye**" olarak belirlendi.

#### TESPİTLER

Yukarıda ifade edilen gerekçeler ile ortaya konulan amaç ve vizyon çerçevesinde çalışmanın birinci bölümünde, bilgi toplumu ile küreselleşme süreci

# KAPAK KONUSU

analiz edilerek, küresel sistemde bilgi toplumu olabilmenin koşulları değerlendirildi. Bu bölümde bilimsel ve teknolojik yeniliklerin sürüklediği yeni toplum ve uygarlık düzeyinde; her şey yeniden yapılanır-ken; toplumsal bütünü tüm alanlarının da yeniden yapılandırıldığı ve;

**Bilimsel-Teknolojik alanın:** mekanik düşünce ve teknolojilerden, atom altı dünyanın çoklu ağ etkileşimine dayalı kuantum düşünce ve teknolojilerine;

**Ekonomik alanın:** atomik ve mekanik kapitalist piyasa ekonomisinden, ağ etkileşimi içinde işleyen bilgi ekonomisine;

**Politik alanın:** bireycilikten grupsal çıkarların yapılandığı sivil toplum kuruluşlarıyla, parlamenter demokrasiden katılımcı demokrasiye;

**Sosyal alanın:** bağımsız-bağılantısız bireycilik, işbirliğine dayalı sinerjik toplumsal yapılanmaya,

**Kültürel alanın:** kapalı ve mutlakçı kültürel değerlerden farklılıkların hoşgörü içinde zenginlik yarattığı, kozmopolit kültürel çeşitliliğe;

**Küresel alanın:** ulusal şirket ve ilişkiler yerine ulus ötesi (transnasyonel) şirket ve kurumlara (küresel bloklara); dönüşümü görüldü.

**Bilgi toplumuna geçişi de ifade eden bu köklü dönüşümün ayrıca;**

Ağlarda Işık Hızında Bilgi Akışını,  
Üretimde verimliliği,  
Dinamik Rekabet ve Kaliteyi,  
Sürdürülebilir Yenilikçi Ekonomik Gelişmeyi  
önlenebilir kullandığı anlaşıldı.

Bu dönüşümlerin zemininin genişlemesine ortam hazırlayan küreselleşmenin ise; teknolojik gelişmelere paralel çeşitli mal, hizmet, sermaye-para, emek ve bilgi gibi akımların hızlı bir şekilde hareket ederek, sınırları aşmaları sonucu ekonomik, politik ve kültürel ilişkilerin değişime zorlandığı bir süreç yarattığı görüldü.

Çalışmanın bilgi bazlı sanayileşmede başarılı örnek olarak gösterilen başlıca ülkelerin incelendiği ikinci bölümünde bu ülkelerin gerçekleştirdiği atılımın arka planı ortaya konularak Türkiye için gerekli çıkarımlar yapıldı. Sanayileşme ve bilgi bazlı sanayileşmede başarılı ülke örnekleri olarak ABD, Japonya, İrlanda, Finlandiya, İngiltere, Güney Kore, Hindistan, Çin Halk Cumhuriyeti ve bu konuda sistemli çabalarını sürdüren Avrupa Birliğinin incelendiği bu bölümde genel olarak;

Sanayileşmeye toplumsal bütün (teknolojik, ekonomik, politik, sosyal ve kültürel alanlar bütünü) açısından yaklaşıldığı;

Politik irade, kararlılık ve siyasi istikrarın var olduğu;

Yatırım ikliminin uygun bir ortam yarattığı;

Devlet desteği ve yönlendirmesinin yeni koşullara ve yenilikçiliğe yöneldiği;

Ülke potansiyellerinin, güçlü ve zayıf yönleriyle, fırsat ve tehditlerin birlikte değerlendirildiği;

Bilgi otobanları ve ağları ile altyapı donanımları ve mekansal yapılanmanın yönlendirildiği;

Ulusal yenilik ağlarının kurulduğu;

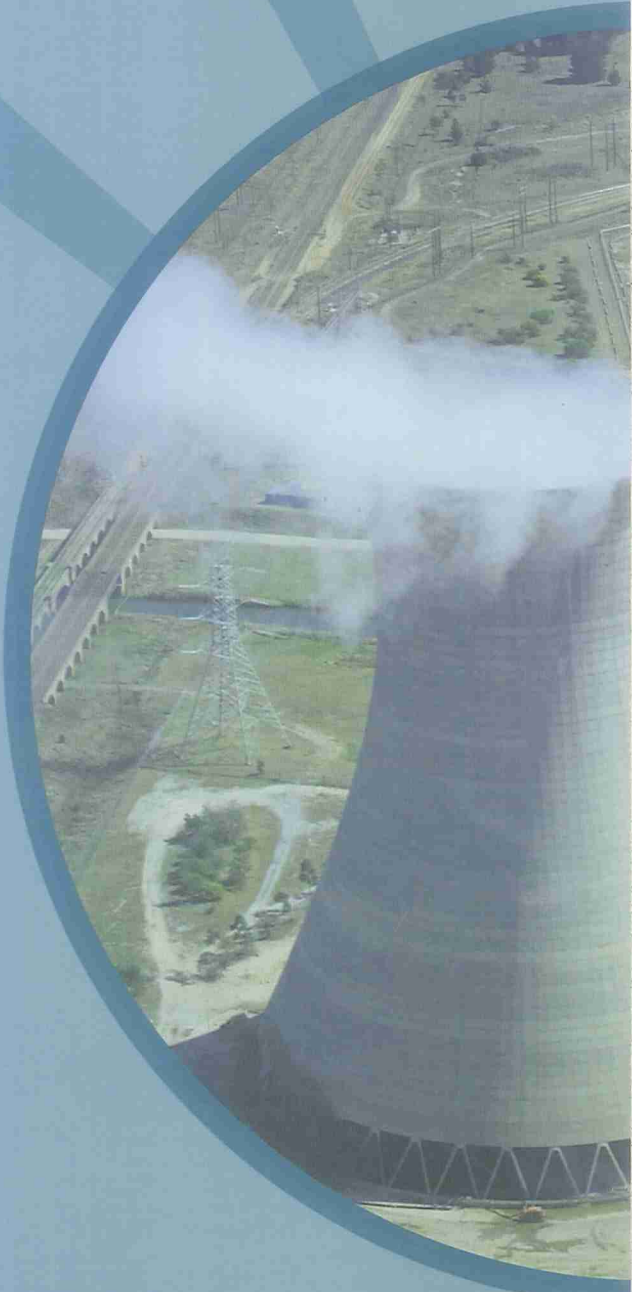
Yenilik üreten Ar-Ge mekanları ve üniversiteleri öne çıkarıldığı;

Öncelikli sektörlerin belirlendiği ve belli alanlara odaklandıkları;

Bütünleşik eğitim, teknoloji, Ar-Ge ve yenilik politikalarının oluşturulduğu;

Üniversite sanayi işbirliği ile toplumsal katılımın en üst düzeye taşındığı, görüldü.

Türkiye'nin sanayileşme deneyiminin de sorgulandığı bu bölüm, ayrıca, ülkemizde sanayileşme sürecinde yapılan hataların da belirlenmesine fırsat verdi. Nitekim; Türkiye'nin bugüne kadar bir sanayileşme stratejisi ile bütünleşmiş bir bilgi toplumuna geçiş





## SANAYİLEŞME STRATEJİSİ İÇİN YAPILMASI GEREKENLER...

- \*Ulusal düzeyde kesin bir politik irade ve politik istek oluşturmak
- \*Yenilikçilik, yaratıcılık, bilimsellik ve başarı motifine her alanda birincil öncelik vermek
- \*Eğitim sisteminin tabandan tepeye kadar yaratıcı ve nitelikli insan yetiştirmeye odaklanmak
- \*Yenilikçilik odaklı yatırım ve girişimcilik sürecine öncelik verilmesi
- \*Ulusal yenilik ağı çerçevesinde bütünleştirici yapılanmanın uygulamaya konulması
- \*Küresel rekabet ve dünya önderliği için insan ve kurumlarımızı motive etmek

stratejisinin olmadığı, Türkiye'nin, sadece IMF'in yönlendirdiği istikrar arayışları ve AB'nin yönlendirdiği reform süreciyle bilgi bazlı sanayileşme rotasına giremeyeceği,

Bilgi altyapısı alanında e-Türkiye çalışmalarının bir ağı bütününü oluşturmaktan uzak kaldığı, Ulusal Yenilik Sisteminin ve Üniversite-sanayi işbirliği yeterince oluşturulmadığı,

Türkiye'de bilgi toplumu ve bilgi bazlı sanayileşme için yeterli politik iradenin olmadığı, gerekli toplumsal uzlaşma ve motivasyonun sağlanamadığı, bilgi çağı ve bilgi toplumu olgusu ve sürecinin henüz içselleştirilemediği,

Ülkemizi geleceğe taşıyacak bilgi bazlı sanayileşme stratejisinin bütüncül yaklaşımı, gelecek vizyonu, ortak değerleri ve misyonu oluşturulmadığı, açık bir şekilde ortaya çıktı.

Çalışmanın yenilikçi sanayileşme stratejisinin kuramsal çerçevesinin sunulduğu üçüncü bölümde ise; yeni strateji için paradigmatik bir dönüşümün gerektiği ve bu dönüşümün; atom ve nokta benzeri bağımsız bağlantısız birey, işletme ve toplum anlayışından karşılıklı ağı etkileşimi içindeki yapılanmaya dayalı sistemler ve süreçler üzerinden gerçekleştirilmesinin önemi ortaya konuldu.

Çalışmanın dördüncü bölümünde Türkiye ekonomisi ve sanayi sektörüne ilişkin detaylı durum analizi yapıldı, ekonominin geneli ve sanayileşme sürecinde mevcut sorunlar ve potansiyeller ortaya konuldu. Bu analizler çerçevesinde ülkemizde toplumsal bütünün alt sistem boyutları itibarıyla;

**Politik Sistemin:** Demokratları olmayan bir şekli demokrasiye,

**Ekonomik Sistemin:** Güç odaklarının etkin olduğu, politik yönlendirmeye açık, "kontrollü" bir piyasa sistemine,

**Sosyal Sistemin:** Sosyal kabul görme, sosyal bağımlılık ve sosyal kişi egemenliğine,

**Kültürel Sistemin:** Değerlere dayalı muhafazakâr bir dünya görüşüne,

# KAPAK KONUSU

Güçlü Yönlerle İlişkin Sektörler (İhracatta Öncelikli Sektörler)	Zayıf Yönlerle İlişkin Sektörler (Dışa Bağımlılığın Azaltılmasında Öncelikli Sektörler)
Gıda	Enerji
Demir-Çelik	Makine ve Makine İmalatı
Tarım Makineleri/Ekipmanları	Kimyasallar
Tekstil/Konfeksiyon	İlaç
Seramik Sağlık Gereçleri	Rafineri/Petrokimya
Cam	Tarım Girdileri (Gübre, Yem, Ziraî İlaç ve Ekipmanları)
Gemi ve Yat İnşaatı	Savunma Sanayi
Deri ve Deri Mamulleri	

Tehditlere İlişkin Sektörler (Yenilik Öncelikli Sektörler)	Fırsatlara İlişkin Sektörler (Doğal Kaynak Potansiyelini Kullanan Öncelikli Sektörler)
Biyoteknoloji ve Biyogüvenlik	Bor İşleme Sanayi
Sağlık Araç ve Gereçleri	Konfeksiyonda Yeni Kulvarlar (Organik Pamuk Kullanımı)
Güvenlik Ekipmanları Sanayi	Çevre Koruma Ekipmanları
Kompozit Alaşımlar	Yenilenebilir Enerji Ekipmanları
Nanoteknoloji	Mermer, Granit, Yapı Taşları
Bilgi ve İletişim Teknolojileri	İşlenmiş Organik Gıda Ürünleri
Mekatronik	

**Teknolojik Sistemin:** Geleneksel ve ithal teknolojilerden yararlanma geleneği, gördüğünü yapan, görmediğini düşünmeyen bir düşünce yapısı içinde görgülcülüğe dayalı taklitçiliğe, yönelik olduğu görüldü. Türkiye'de sanayi sektörü özelinde ise;

**Mikro Düzeyde;**

Yetersiz öz sermaye yapısı,  
Kurumsallaşamamış aile şirketlerinin yoğunluğu,  
Profesyonel yönetici azlığı ve profesyonellik anlayışındaki eksiklikler,  
Kısa vadeli bakış açısı,  
Organizasyon ve yönetim anlayışındaki yetersizlikler,  
İş kanunu ve uygulamalarından kaynaklanan sorunlar,  
Geleneksel sanayi ürünlerinde yoğunlaşma.

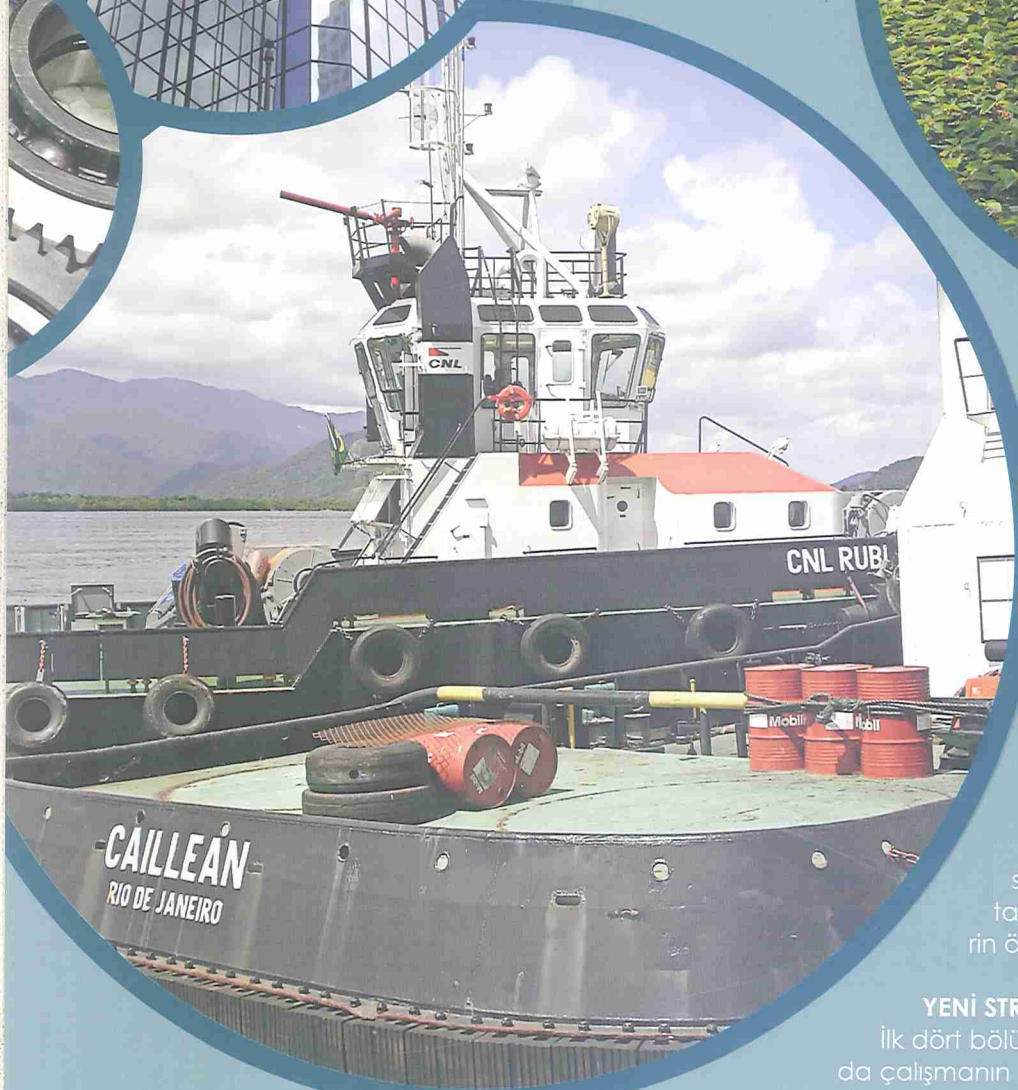
**Sektörel Düzeyde;**

Teknolojide dışa bağımlılık,  
Dış girdi bağımlılığı,  
Taklitçilik,  
Kayıt dışılık ve haksız rekabet ortamı,  
Nitelikli ara eleman yetersizliği,  
Yanlış ölçek tercihi,  
Sektörel istatistik veri tabanının olmayışı,  
Coğrafi konumlanmada hatalar,  
Etkin çıkar ve baskı grupları oluşturulamaması,  
Yetersiz AR-GE harcamaları,  
Sanayi envanterinin olmayışı.

**Makro Düzeyde;**

İstikrarsız siyasi ortam,  
İstikrarsız makro ekonomik ortam,  
Yatırım ikliminin olmayışı,  
Teşvik politikasındaki hatalar,  
Yüksek reel faiz,  
Döviz kurlarında belirsizlik,  
Yüksek enerji maliyetleri,  
Yüksek istihdam vergileri,  
Ulaşım sistemindeki yetersizlikler ve yüksek navlun maliyetleri,  
Makro planların yetersizliği,  
Sanayileşme vizyonunun olmaması,  
Devletin dışlama etkisi (Crowding out),  
Yüksek enflasyon,  
Yandaşlık ilişkileri.  
**Küresel Düzeyde;**  
Uluslararası ticarete mevcut haksız rekabet ortamı,  
Küresel siyasi istikrarsızlıklar,  
Spekülatif sermaye hareketleri,  
Yüksek enerji maliyetleri,  
Küresel tekelleşme gibi sorunların ön plana çıktığı görüldü.





Bu bölümde ayrıca sektörde sorunların aşılması ve sanayileşmede hızla mesafe alınabilmesi için uluslararası rekabette faktör dayanımına dayalı karşılaştırmalı üstünlük yerine, sanayi ve ticaret politikalarında rekabet avantajlarına dayalı dinamik karşılaştırmalı üstünlüklerin önplana çıkarılması gereğine vurgu yapıldı.

## YENİ STRATEJİ ÖNERİSİ

İlk dört bölümde yapılan inceleme ve analizlerin sonucunda çalışmanın beşinci bölümünde ülkemiz için vizyonu, misyonu, yöntemi ve araçları itibarıyla yeni ve özgün bir yaklaşım geliştirildi. "Türkiye için bilgi bazlı sürdürülebilir yenilik sanayileşme stratejisi" olarak adlandırdığımız bu yeni yaklaşımın temel unsurları şunlardır:

Stratejisinin Türkiye vizyonu; Bilim ve teknolojik gelişmede çağdaş uygarlığın önderi, küresel rekabetin belirleyicisi, yüksek refah düzeyine sahip, bilgi toplumunun lider ülkesi Türkiye'dir.

Sanayileşme vizyonu ise, Küresel rekabet yeteneğini sürekli yenileyen, sanayinin Ar-Ge ve yenilik yaratıcı teknopark ve teknokent kurumlarını yaygınlaştırarak teknolojiye lider, katma değeri yüksek ürünlerde uzmanlaşmış, ekonominin tüm sektörleriyle bütünleşen bilgi bazlı ekonomi ve toplumun; dinamik, sağlıklı, çevreye duyarlı gelişmesi ile refah artışını etkin olarak yönlendiren bir sanayidir.

Bu stratejinin misyonu ise, bölgesinde ve dünyada lider ve güçlü Türkiye için bilgi bazlı sürekli ve sürdürülebilir yenilikçilikle, ülkemiz ve bölgenin refah ve barışına hizmet etmektir.

Stratejinin temel değerleri olarak ise:

Sosyal alanda: insan ilişkilerinde barış amacına ulaşmayı sağlayacak olan uzlaşma,

Kültürel alanda: toplumsal adalet ve eşitlik amacının sağlanmasında hoşgörü,

Politik alanda: özgürlükçü ve özgüvenli bir toplum oluşturma amacının gerçekleşmesi için katılımcı demokrasi,

Ekonomik alanda: yüksek refah düzeyine ulaşmak için, etkinlik ve verimlilik,

# KAPAK KONUSU

Teknolojik alanda: sürekli ve sürdürülebilir yeniliklerle, bilimsellik ve AR-GE'den kaynaklanan yenilikçiliğe dayalı rekabet, belirlenmiştir.

Bu vizyon, misyon ve temel değerlerin belirli bir stratejik plan dahilinde gerçekleştirilebilmesi için öncelikle toplumsal bütünün (ekonomik, teknolojik, politik, sosyal ve kültürel) alanlarına ilişkin stratejik değişkenler, politikalar ve araçlar ortaya konuldu. Ardından belirli kriterlere göre ülkemiz için kilit ve öncelikli sektörler belirlendi. Bu kriterler çerçevesinde;

1. DPT'nin bütün illeri kapsayan "İllerde Öne Çıkan Sanayi Sektörleri" çalışmasından seçtiğimiz beş kriter dikkate alınarak belirlenen öncelikli sektörler,
2. 1998 yılı input-output tablosuna dayalı ileri ve geri bağlantı katsayıları dikkate alınarak belirlenen kilit sektörler,
3. Türkiye için yaptığımız GZTF analizi dikkate alınarak belirlenen öncelikli sektörler,
4. Bilgi bazlı yenilikçi sanayileşme stratejisinin amacına uygun olarak bilgi bazlı üretimde öne çıkan stratejik teknolojilere dayalı sektörler tespit edildi.

Bunun sonucunda aşağıdaki matris elde edildi.

Türkiye İçin Öncelikli Sektörler Matrisi

Belirlenen öncelikli sektörlerin mekansal bütünleşmesini sağlamaya yönelik olarak;

Türkiye'nin coğrafi yapısı ve özellikleri,  
İller arası ulaşım ağı,

İller arasındaki ekonomik ilişkiler ve bağlantılar,  
DPT'nin 58 değişkeni dikkate alarak belirlediği illerin performans göstergelerinden seçilmiş 26 gösterge,  
İllerdeki mevcut Üniversite ve Enstitü sayısı,

**Mevcut teknoparklar ve araştırma kurumları kullanarak, tüm illeri kapsayan yeni bir ulusal bütünleşik yenilikçi ağ yapılanması önerildi.**

**Bunlar;**

- 1- Kuzey Marmara Ana Gelişme Koridoru,
- 2- Güney Marmara Ana Gelişme Koridoru,
- 3- Ege Ana Gelişme Koridoru,
- 4- Çukurova – Güney Doğu Anadolu Ana Gelişme Koridoru,
- 5- Doğu Karadeniz Ana Gelişme Koridoru,
- 6- Doğu Anadolu Ana Gelişme Koridorunu kapsayan 6 Adet Bütünleşik Ana Gelişme Koridoru,
- 1- İç Anadolu Bütünleşik Ağ-Kentler Gelişme Ağı,
- 2- Batı Akdeniz Bütünleşik Ağ-Kentler Gelişme Ağı,
- 3- Batı Karadeniz Bütünleşik Ağ-Kentler Gelişme Ağı,
- 4- Güneydoğu Bütünleşik Ağ-Kentler Gelişme Ağı,
- 5- Van Gölü Bütünleşik Ağ-Kentler Gelişme Ağı,
- 6- İç Ege Bütünleşik Ağ-Kentler Gelişme Ağını kapsayan 6 Adet Bütünleşik Ağ Kentler Gelişme Ağı ve bunlar arasında oluşan;
- 1- Karadeniz – İç Anadolu Ara Gelişme Bağlantı Koridoru
- 2- Doğu ve Çukurova -Güneydoğu Ara Bağlantı Koridoru
- 3- Doğu Anadolu Sınır Ara Bağlantı Koridorunu kapsayan 3 Adet Ara Bağlantı Koridoru veya Bağlantılı Kent'lerden oluşuyor.

Koridorların ve ağ kentlerin belirlenmesinde, şimdiye dek oluşan ekonomik yapı ile mevcut gelişme potansiyellerine dayalı olarak iller arası ilişkiler önplanda tutuldu. Bu belirlemede Kalkınma Ajansları için oluşturulan Düzey 2'yi belli ölçüde dikkate alındıysa da, her zaman buna sadık kalınmadı. Zira Düzey 2 belirlemesinde illerin coğrafik yakınlığı ve homojenlik (gelişmişlik) kriterleri ön planda tutulurken bizim yaklaşımımızda heterojen – fonksiyonel bölgenin iç dinamik ve etkileşimleri esas alan bir yaklaşım benimsendi.

Belirlediğimiz ana koridorlar ile bütünleşik ağ kentler birbirinden kopuk değildir. Aksine birçoğu zaten birbiriyle bağlantı içindedir ve birbirini bütünlemektedir. Kalkınma süreci içinde koridor ve ağ kentleri kendi içlerinde ve birbiri arasındaki ilişki ve ağların bilişim altyapılarıyla etkin biçimde bağlanması Türkiye'nin ulusal yenilik Ağlarını oluşturmaktadır.

Oluşturduğumuz ulusal bütünleşik yenilikçi ağ yapılanmasında; her bir ana gelişme koridoru, ağ kentler ve bağlantı koridorunda;

Mevcut öne çıkan sektörler;

kült sektörler, GZTF'ye göre öncelikli sektörler ve bilgi teknolojileri sektörleri açısından değerlendirildi.

Bu değerlendirme ile birlikte, ulusal bütünleşik ağların özellikleri ve Ar-Ge kurumları dikkate alınarak her bir koridor, bütünleşik ağkent ve bağlantı koridoru için bilgi bazlı yeni sektörler belirlendi. Daha sonra her bir ana gelişme koridoru/bütünleşik ağ kentler ve bağlantılı koridorları için mevcut öne çıkan ve önerilen sektörlerin özellikleri, ihtiyaçları ve üniversitelerin ilgili bölümleri de dikkate alınarak;

Teknopark,

Targepark,

Bilişimpark ve,

KOBİ-park, temelinde yeni AR-GE kurumları önerildi. Bir örnek oluşturması açısından Ege Ana Gelişme Koridoruna ilişkin öneriler aşağıdaki haritada verilmiştir. Önerdiğimiz ulusal bütünleşik yenilikçi ağ yapılanmasının etkin bir şekilde işleyebilmesi için, yerel ve Ar-Ge kurumları düzeyinde koordinasyonu sağlayaca-



Şekil 1: Ege Ana Gelişme Koridoru

cak Yerel Koordinasyon Birimleri ile bu birimler arasındaki koordinasyonu da sağlayacak bir Ulusal Yenilik Ağları Teknoloji ve Strateji Geliştirme Koordinasyon Merkezi kurulması gerekliliği üzerinde duruldu.

Önerdiğimiz bu stratejinin başarılı olabilmesi için, bu stratejiyi siyasal iradenin yeni bir ruh ve bilinçle sahiplenmesi, yenilikçi anlayışla devletin yönlendirmesi, yenilikçi girişimci ve özel sektörün teknoloji üretebileceğine inanması büyük önem taşımaktadır. Ayrıca, stratejinin diğer aktörlerinden sivil toplum kuruluşlarına, yerel idarelere, uzmanlığa dayalı bağımsız denetleme kuruluşlarına da önemli görevler düşmektedir.

Cumhuriyetin 100. kuruluş (2023) yılında, Türkiye'yi bilgi toplumuna taşıyacak; dünya ülkeleri sıralamasında ilk beş ile yedi aralığında yer alacak önder bir ülke konumuna getirmeyi amaçlayan bu

## KAPAK KONUSU



### “BU RAPOR BİZE REHBER OLACAK”

Sanayi ve Ticaret Bakanı Mehmet Zafer Çağlayan, İzmirli genç işadamlarının hazırladığı bu raporun Sanayi Bakanlığı için de rehber ve referans noktası olacağını söyledi. Raporu önümüzdeki günlerde Başbakanlık'taki ilgili birimlere sunacaklarını belirten Çağlayan, “Bizim için önemli bir zaman ve bilgi tasarrufu sağlanmış olan çalışma ve DPT'nin çalışmaları yol gösterici olacak. Sanayileşmeyi tartışmak konusunda geç kaldık. Atıl kapasitemiz var. Bundan sonra iletişimcilerin '5 N 1 K' mantığı ile biz de sanayimizi sorgulayacağız” diyor. Türkiye'nin bilgi ve teknoloji toplumu olma sürecini iskalama lüksü olmadığını ifade eden Çağlayan, bundan sonraki süreçte sektörel bazlı teşviklerin öne çıkacağını belirtiyor.

strateji, üç aşamalı bir zaman planını öngörüyor. Bunlar;

2007–2010 dönemini kapsayan hazırlık aşaması;

2010–2014 dönemini kapsayan ve gelişmiş ülkeler arasında AB ortalama değerlerine ulaşmayı sağlayacak yetiştirme aşaması ve 2014–2023 döneminde gerçekleştirilecek bir sıçrama ile lider ülkeler arasında yer almayı sağlayacak öne çıkma aşamasıdır. Bu aşamalardan hazırlık aşamasında, stratejinin önkoşullarının hazırlanması, bütünlüklü yenilikçi ağ yapısının Ar-Ge ve koordinasyon birimlerinin yasal, kurumsal düzenlemeleri ile tanıtım faaliyetlerinin tamamlanması, yatırım ikliminin oluşturulması ve yenilikçi sektör yatırımlarına başlanması gereklidir.

Yetiştirme aşamasında ise, dışa ve işbirliğine açık, dünya teknolojisine yetiştirme ve yetkinlik kazandırılması amaçları öne çıkarıldı. Bu nedenle bir sıçrama yaratacak teknoloji yoğun, katma değeri yüksek bilgi bazlı öncelikli sektör yatırımlarına ağırlık verildi.

Strateji planının son aşaması olan öne çıkma aşamasında ise, yeni teknoloji üretimi ve küresel rekabette ön plana çıkan ve dünyada ilk beş ile yedi ülke arasında yer alan bilgi toplumu olmuş bir Türkiye'yi yaratmaya dönüktür.

Bilim ve teknoloji üretimde uygarlığın önderi, küresel rekabetin belirleyicisi, yüksek refah düzeyine sahip 2023'de bilgi toplumunun lider ülkesi Türkiye vizyonu için; bilgi bazlı yenilikçi sanayileşme stratejisini hazırlık, yetiştirme ve öne geçme süreçleri içinde, tüm boyutlarıyla ısrarlı, kararlı, disiplinli ve tüm toplum kesimlerinin etkin ve aktif katılımıyla, yeni ve yenilikçi bir seferberlik zihniyetine dayalı olarak, ulusal yenilik ağlarında bütünlüklü, gelişme koridorları ve bütünlüklü ağ kentler olarak yapılandırılarak geleceği yaratmanın gizil potansiyelinin bu ülkede var olduğuna inanıyoruz. Yeter ki bu potansiyeli harekete geçirecek olan bu Strateji Raporunda ön görülen stratejik yapılanmalar harekete geçirilsin. Türk toplumunun tarihten gelen insan merkezli, eğitim odaklı ve çok kültürlü olma özelliklerinin çağdaş uygarlık olan bilgi toplumunun zihniyet ve yenilikçi algılama yapısı ile stratejik planlama ve stratejik yönetim süreçleri içinde kendi öğrendiklerini tekrar aynı vizyon ve sistem içinde değerlendirerek bu çalışmada ortaya konduğu biçimde yaşama aktarmak için yola koyulsun.

Bilgi bazlı yenilikçi sanayileşme stratejisinin yaşama geçmesi için;

Ulusal düzeyde kesin bir politik irade ve politik istek oluşturmak,

Yenilikçilik, yaratıcılık, bilimsellik ve başarı (performans) motifine her alanda birincil öncelik vermek,

Eğitim sisteminin tabandan tepeye kadar yaratıcı ve nitelikli insan yetiştirmeye odaklanması,

Yenilikçilik odaklı yatırım ve girişimcilik sürecine öncelik verilmesi,

Çalışmada ortaya koyduğumuz tüm ülke potansiyellerini, toplumun tüm kesimleriyle birlikte harekete geçirecek, ulusal yenilik ağları çerçevesinde bütünlüklü yapılanmanın uygulamaya konulması ve nihayet,

Küresel rekabet ve Dünya önderliği için insan ve kurumlarımızı motive etmek zorunlu koşullardır.

Hükümet ve kamu kurumlarında bir hareketsizlik durumunda sanayi sektörü ve sivil toplum kuruluşları başta olmak üzere, TOBB, TÜSİAD, ESIAD, EGIAD ve benzeri sivil toplum örgütleri konuyu sahiplenip, bu yönde siyasi irade oluşumunu sağlamalıdır.

Bu süreçte önemli olan, doğru vizyon, misyon ve sistemle yola koyulmaktır. Sistemin evrim ve akış sürecindeki birlikte ve stratejik öğrenmenin ivmesiyle hedefe varmak mümkün olacaktır. Bu süreç bizi bilgi çağına ve eğer hala biz istiyorsak, AB'ye taşıyacaktır. Ancak tek başına AB'ye odaklanmak bizi bilgi toplumuna taşımada yetersiz kalacaktır.



*Onlar erdi muradına...*

**"Toplu konutta Milenyum 60 Serisi  
hepimizin kurtarıcısı!"**

*Osman Çolakoğlu / Müteahhit*



**PENZEDE OLMAK YA DA OLMAMAK; İŞTE BÜTÜN MESELE BU!**

İnsanlar ev sahibi olmak için neden toplu konuta girer? Çünkü hem ekonomiktir hem de ödemeler uzun vadeye yayılır. Ama şimdi eğri oturup doğru konuşalım: Bir müteahhit, tüketiciyi gözettiği kadar kendini de kollar; yani

kazanmayacağı hiçbir işe girmez, değil mi? Kazanmalıyız ki kazandırabilelim... İşte o nedenle, diğer kalemlerde yaptığımız "kalite - maliyet" dengesi PVC sistemlerde de geçerlidir. Geçer not alan problemsiz her mal, bizim tercihimizdir yani. İyi ki varsın Esen!..

*Bu ilandaki sözlerin Osman Çolakoğlu'na ait olduğu İzmir - Karşıyaka 3. Noteri Aynur Erdem tarafından onaylanmıştır.*



Deniz SİPAHİ

## Milano güçlü de, İzmir değil mi?



**B**en de Wu Jianmin gibi düşünüyorum. Wu Jianmin, BIE'nin yani Uluslararası Sergiler Komisyonu'nun başkanı. Diyor ki.

“Çok kültürlülük vaadeden İzmir'in organizasyonu düzenlemeye hak kazanması halinde, EXPO, Ortadoğu coğrafyasının çatışmalarla gündeme geldiği bir dönemde kültürel değişim için büyük bir fırsat olur. EXPO İslam ülkelerine, Afrika'ya taşınmalı, çünkü EXPO'ların amacı işbirliğidir. ABD ile İslam dünyasının

çatışma halinde olduğunu görüyoruz. Buna karşın EXPO hareketi harika fırsatlar yaratabilir bu tüm dünyanın yararına. Türkiye doğu ile batının kesişme noktası. Doğu ile batı arasında alışverişi teşvik edebilirsiniz, bu harika bir şey olur...”

2015; Türkiye için her açıdan kritik bir yıl olabilir.

Avrupa Birliği ile ilişkiler son dönemde sıkıntılı gibi gözükse de, Türkiye reformları yapmaya devam edecek. Müzakereler ve tam üyelik sürecinin tamamlanması bugünkü takvime göre 2015 yılını işaret ediyor.

Kabul edelim ki; Avrupa Birliği'nin genişleme stratejileri kapsamında son dönemde üye olan ülkelerin hiçbiri Türkiye'nin büyüklüğünde değil.

2004'te birliğe üye olan Güney Kıbrıs Rum Kesimi, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya, Malta, Polonya, Slovakya, Slovenya'nın toplamından fazla bir hacme ve zenginliğe sahibiz.

BIE Genel Sekreteri Vicente G. Loscertales, Türkiye ziyaretinde bazı uyarılarda da bulunmuştu. Sürenin kısaldığını, projelerin tamamlanmış, lobi çalışmalarının yapılmış ve oylamaya hazır hale gelmesi gerektiğini hatırlatmıştı.

EXPO'yu daha önce de yapmış bir Milano aslında şimdiden hazır gibi gözüküyor.

Hem alt yapı imkanları, hem de Milano'yu öne çıkaran kent zenginliği kendini anlatma açısından yarışa bizden önde başladığı izlenimi veriyor.





Sanatın, modanın, mimarinin merkezi olarak görülen Milano'nun avantajları ortada ama bizi öne çıkaracak özellikler yok mu? En doğrusunu Wu Jianmin söylemiş. **"Dünyanın gelecek kaygıları var ve medeniyetler, kültürler arasındaki çatışmalar daha derin yaşanmaya başlandı. İzmir, Türkiye batıyla doğu arasında ayrımlardan daha çok benzerliklerinin ön plana çıkarıldığı bir buluşma noktası olabilir."**

Gazeteci Nedim Atilla ile sanayici Nezh Öztüre, uzun bir süredir Batı Anadolu'nun güzelliklerini, zenginliklerini ön plana çıkaran kitaplar yazıyorlar. BIE heyetinin İzmir ziyareti de düşünülerek, EXPO için özel bir kitap hazırlamışlar.

Adı, **"Sağlık Yurdu Batı Anadolu..."**

Kitabın girişinde şöyle bir özet yapılmış.

**"Üzerinde 'Buradan İçeriye Ölüm Giremez'"** yazan Bergama Asklepiyonu'ndan, hala bir sağlık yurdu olarak hizmet veren Pamukkale Hierapolis antik kentine kadar tüm Batı Anadolu, sağlıklı bir dünyanın yollarının en eski çağlardan beri keştiği coğrafyadır. EXPO 2015 kenti olmayı İzmir fazlasıyla hak etmektedir. Çünkü eczacılığın babası olan 'Tıp bir sanat ve zanaattır' diyen Galenos Bergamalıdır. Troya Savaşı'nın yaraları Balçova'da Agamemnon kaplıcalarında sarılmıştır. Balçova, herkes için sağlığın düşünüldüğü ilk yerdir. Tıbbın babası Hipokrat bir Ege çocuğudur ve kendi adıyla anılan ilk sağlık yurdunu da Bodrum'un karşısındaki İstanköy (Kos) adasında kurmuştur. 'Yediğin sağlığın, sağlığın da yediğin olsun' sözü Batı Anadolu'da yaygın olarak kullanılmaktadır. Çünkü sağlık kaynağı zeytinyağının da anavatanı Ege kıyılarıdır.

Tıpta önemli olan 'öncelikle zarar verme' ilkesi, Bergama Asklepiyonu'nda ortaya çıkmıştır. Bergama Asklepiyonu, Allionoi ve Hierapolis (Pamukkale) antik çağın Batı Anadolu'daki en önemli üç tedavi merkezidir. Anadolu'nun İbni Sina'sı sayılan Hacı Hekim Paşa, sanatını Ödemiş'in Birgi kasabasında icra etmiştir. 'Hastanın sırrını saklayacaksın' ilkesini ilk kez ortaya koyan da Hacı Hekim Paşa'dır..."

EXPO teması olarak **"Daha iyi bir dünya için yeni yaklaşımlar, herkes için sağlık"** başlığında karar kıldığımız.

Tamam Milano güçlü bir rakip.

Ama kültürlerin buluşması, medeniyetlerin yeni ve güzel bir gelecek hazırlayabilmesi adına ve Anadolu'dan bugüne kadar çıkmış önemli bilim adamlarının insanlık adına yaptıkları İzmir'i daha güçlü yapmıyor mu?

Bence öyle ve İzmir starta Milano'dan daha yakın duruyor. Şimdi sıra halkaları büyütme gerekiyor.

Geçen gün Talatpaşa'da, Alsancak sokaklarında yürürken bazı mağazaların girişlerine "İzmir EXPO'ya koşuyor" logolu pankartları astıklarını gördüm.

Giderek kentte bu büyük projeyi alacağımıza dair genel kanı artıyor.

Bu hoşuma gidiyor ama beynimin bir tarafı da yeterli ol-



madığını söylüyor.

2008 Mart'ına kadar günlük hayatımızın içinde bu konuyu ne kadar çok konuşursak o kadar faydalı olacağını düşünüyorum.

Özellikle okulların ve eğitim kurumlarımızın bu işin bayraktarlığını yapmasını bekliyorum.

Görünür her yerde EXPO logoları yer almalı, derslerin bir bölümünde bu proje işlenmeli.

Çünkü bugünün gençleri eğer alırsak 2015'te bu fuarlarda görev yapacaklar. Yine şirketlerimiz...

Her yazışmada özellikle de yurtdışı yazışmalarda şirket logolarının altına EXPO'yu yerleştirmek zorundalar. Web sayfalarından EXPO 2015 sayfasına ulaşabilmek için bannerlar hazırlamalılar. Paris'teki sunumda eksilerimiz olabilir.

Lobicilikte geri kaldığımız alanlar da olabilir. Ama bütün kriterlerin önünde İzmirliğin ve Türkiye'nin projeye sahip çıkması bulunuyor. O yüzden topyekün bir mücadeleye başlatmalıyız. Geleceğimize sahip çıkmak uyumsuzlukları da ortadan kaldıracaktır.

Heris  
Ailesi'nin  
kimyadaki

# KARERASI



Kimya alanındaki başarılarını önümüzdeki günlerde yeni sektörlerdeki yatırımları ile sürdürecekler...

**B**ir babanın gözlerindeki ışıltıyı görüyorsunuz üç oğluyla birlikte röportajı yaparken... Ünal Heris, oğulları Cem, Cenk ve Çağan Heris konuşurken onları büyük bir hayranlıkla izliyor.

Akdeniz Kimya'ya gazete ilanı ile başvuran ve işe alınan Cem Heris, babasının cesur, sabırlı ve öngörülü biri olduğunu söyleyip, ekliyor: "Bir şeyi çözmeden bırakmaz. Kütüphane gibidir. Sürekli sorgular. Daha iyisine gider. Onun tabiatı öyle."

Kimya eğitimiyle başlayan ancak sonrasında işletme eğitimiyle kariyerine devam kararı alan Cenk Heris de "Babamın hobisi kimyadır" diyor. Babasından eğildiğinde bir avuç kum ile kalkmayı öğrendiğini anlatan Cenk Heris, en önemli motivasyon unsurunun ise birbirlerine verdikleri destek olduğunu söylüyor.

Son dönemde Ünal Bey'in laboratuvarında çalışmalarında sağ kolu durumunda olan Çağan Heris ise babasının detaycılığını önemseydiğini ve örnek aldığı belirtiyor.

"Odasına girdiğinizde asla boş çıkmazsınız. Dürüsttür. Hiç kimsenin hakkını yemez. Bize de bunu aşlamıştır" diyen Çağan Heris, iş için yapılan tartışmaların dahi saygı çerçevesinde olduğunu vurguluyor. Üç oğlundan da kendisini dinlemenin duygusallığını gözlerinde yakaladığımız Ünal Heris, "Bu kadar abartılmamalı" diyerek mütevaziliğini koruyor...

Önümüzdeki günlerde Akdeniz Kimya'nın farklı alanlarda da geleceğinin sinyalleri veren Heris Ailesi'nin kare ası ile baba oğul ilişkileri, günlük çalışma sistemleri ve geleceğe yönelik hedefleri üzerine konuştuk.

### EGİAD: Ünal Bey, bize kendinizden bahsedebilir misiniz?

**Ü. HERİS:** İstanbul Üniversitesi Kimya Fakültesi mezunuyum. 40 yıldır iş hayatındayım. Bu süreçteki en mutlu anlarımı şimdi yaşadığımı bilmenizi isterim. 1970 senesinden beri bir işveren olarak kimya sektöründe çalışıyorum. Teknik, laboratuvar ve mühendislik seviyesinde çalıştım. Hiçbir zaman ticaret ya da acentelik yapma yoluyla ilerlemeyi düşünmedim. Üretim bizim için öncelikli. Çocuklarımda aynı düşünce yapısında büyüdüler.

### EGİAD: Akdeniz Kimya'nın kuruluş öyküsünü sizin ağızından dinleyelim mi?

**Ü. HERİS:** Akdeniz Kimya, 1976 yılında kuruldu. Daha önce 10 yıl kadar yine kimya sektöründe Batı Kimya Kollektif adında ortak şirketimiz vardı. 1976 yılında ortaklığı tasfiye edip, Akdeniz Kimya'yı kurduk. PVC, inşaat sektöründe kullanılan ve tek başına kullanılması mümkün olmayan bir malzeme. Biz, PVC üreten ve prosesleyen kimya-plastik sektörünün yan sanayisi olarak hizmet veriyoruz.

Başlangıçta Alman kökenli bir firmanın teknolojisi ile işe başladık. 1982 yılında da onlarla centilmenlik anlaşması





yaparak yolları ayırdık. Kendi yolumuzu çizdik. 1994 yılında ekonomik kriz vardı. O kriz esnasında diğer ortaklarımızdan ayrılmak istedik ve %100 aile şirketi haline dönüştük.

**EGİAD: Akdeniz Kimya ve sizin için 1994 yeni bir başlangıç idi...**

**Ü. HERİS:** Kesinlikle. O tarihten bir sene önce büyük oğlum Cem şirkette çalışmaya başlamıştı. 1995 senesinden itibaren bu güne kadar hep yoğun yatırım süreci yaşadık. Kendimizi sürekli yeniliyoruz. Tabii ki son dönemde yatırımlarımızın boyutları arttı. 50 ülkeye ihracat yapan, Avrupa'da ilk üç firma arasında yer alan bir firma haline geldik.

**EGİAD: Bildiğim kadarıyla Avrupa'nın ikinci büyük fabrikası olma özelliği taşıyor...**

**Ü. HERİS:** Üretim kapasitesi açısından ikinci büyük tesis. Avrupa'da zaten bize rakip olabilecek 2-3 firma var. Ama entegrasyon açısından Avrupa'da hatta dünyada tek firmayız. Öyleki bazı ürünlerimizi rakiplerimize dahi satıyoruz. Konumuz hep kimya. Şirketin en büyük başarısı gençlerle çok iyi yol alabilmesi. Güzel bir iş bölümü var. Tecrübeğim, bu sektörde önemli bir yer tutuyor. Ben yeni projeler üzerinde çalışıyorum. Artık 10 yıldır günlük operasyonların içinde olmuyorum. Bunu tamamen oğullarım ve profesyonel gençler yürütüyor. Yeni proses araştırmaları yapıyorum. Yeni kimyasallar, bunların üretimlerini araştırıyorum. Sanayi üretimine kadar gelecek sürecini inceliyorum. Önlük giymesem de, laboratuvarındaki arkadaşlarla birlikte çalışıyorum.

Şirketin içinde ciddi bir takım çalışması var. Yaşlı kadromuza karşı inanılmaz bir saygımız var. Mühendislik kadromuzda 20 yıldır çalıştığım arkadaşlarımızdan oluşuyor. Çocuklarımla ve onlarla birlikte bu noktalara geldik.

**EGİAD: Çocuklarınızın şirketteki görev süreci nasıl başladı?**

**Ü. HERİS:** Büyük oğlum Cem, 1992 yılında ABD eğitimini tamamladı. Geldiğinde İstanbul'da iş aramaya başladı. İzmir küçük bir yerd. Dışarıda çalışmasını destekliyordum. Bir gün telefonda konuşuyorduk. O dönemde finans sorumlusu arkadaşımız işi bırakıyordu. Gazeteye ilan vermiştik. "Ben de başvurayım mı" dedi. Gazete ilanıyla işe başvurdu ve işe başladı. Masasına yığın ile çek ve senet bırakıldı. Uzun süre onların altında ezildi. Uykusuz geceler geçirdi. Başarının sırrı da burada. İnsan sorumluluk sahibi ise ve ona bir yetki verildiyse, o işiyle cesaretle uğraşıyorsa yetişiyor. Evlat-babadan öte, iki ortak gibi çalıştık. Cem ve diğerleriyle hiçbir tartışma geçirmedik. Çünkü herkes kendi sınırını bilir. Benim hatırladığım kinci hiçbir tartışma yaşanmadı.

**EGİAD: Parayı Cem Bey'e emanet ettiniz...**

**Ü. HERİS:** Evet. "Ben üreteceğim, sen değerlendireceksin" mantığı ile hareket ettik. Çünkü herkesin bildiği bir iş vardı. O zamanki kapasitemiz düşük düzeyde idi. Ona rağmen 1995 yılında çantasını aldı, ABD'ye, Orta Doğu'ya ihracat yapmaya başladı.

Aile yönetimlerinde en önemli şey, aile içi ve dışı eğitimden geçiyor. Aile içinde önemli bir eğitimden çok görgü süreci verdik. Ama kişi sorumluluk yüklendiği takdirde dışarıdaki almış olduğu üniversite eğitimleri daha etkili oluyor.

Cem, o dönemde de ciddi sınavlardan geçiyordu. Lise tahsil sırasında "Sen Almanca oku, bende sana İngilizce eğitimi veririm" diyordum. Üniversite seçme sınavının ertesi günü, ABD'ye yolculuk yaptı. Orada işletme eğitimi aldı. Ayrıca finans konusunda master'ını yaptı. Döndüğünde çalışma hayatı bizim şirkete nasip oldu.

**EGİAD: Peki Cenk Bey'in şirkette görev alma süreci nasıl oldu?**

**Ü. HERİS:** Cenk'in maceralı bir eğitimi oldu. Lise 2'de ABD'ne gitti. Ben Türk Koleji çıkışlı idim. Fakat iyi bir iş İngilizcesi'ne hep özlem duydum. Ama bir türlü bunu ba-

Bir düşünün 

**Türkiye**'de ve **Avrupa**'da

*milyonlarca* sürücü,

en büyük

otomobil **markaları**

yıllardır **CMS**'yi tercih ediyor 

**Elbette bir nedeni olmalı** 

OEM müşterilerimiz

Alfa Romeo, Audi, Bentley, Dacia, Fiat Auto, Honda,  
Lancia, PSA, Renault, Seat, Toyota, Volkswagen

**CMS**

[www.cms.com.tr](http://www.cms.com.tr)

# BABALAR VE OĞULLARI

şaramadım. Bu nedenle çocuklarımın yabancı dil eğitimi-  
ne elimden geldiğince destek vermeye çalıştım. Lise 2 için  
ABD'ne gitti ama liseyi bitirmiş döndü. Sonrasında da üni-  
versite eğitimi için ABD'nde kaldı. Sonuç olarak Ekonomi  
alanında eğitimini tamamladı. Şimdi bütün ticaret kısmın-  
dan o sorumlu.

Şirket üst kademe yönetiminde her şeyden sorumlu olan  
Cem'dir. Genel müdür bir aşamada da murahhas aza du-  
rumunda. Cenk tamamen büyük kalem ithalat ve dahil-  
deki satışlardan sorumlu. En zor görev olan müşteri ilişkilerini  
Cenk yürütüyor. Hizmet sektörüüz. Her müşteri bizim için  
çok önemlidir. En ufak bir sorun yaşansa, hemen Akdeniz  
Kimya'ya geri döner. Bizim için müşterimizin memnuniyeti  
çok önemli. Her müşteri için özel bir reçetemiz vardır.

**EGİAD: Çağan Bey'in şirkete dahil olma sürecini de siz-  
den dinleyelim.**

**Ü. HERİS:** Çocuklar arasında yaş farkı var. Çağan'ın  
üniversite sürecinde bu konuda Ağabeyleri daha tecrü-  
beliydi. Bu süreci onlar yürüttü. Çağan makine mühendisi  
olmak istedi. O da yine ABD de konusunda lider bir üniver-  
sitede makine mühendisliği bölümünden iyi derecelerde  
mezun oldu. 4 senedir aramızda. Üretimimizin, yatırım pro-  
jelerimizin ve aynı zamanda otomasyon ağırlıklı iş yönetimi  
sistem projesini yoğun çalışma ile yürütüyor. Tüm depart-  
manların iş akışını eksiksiz kendi kendine kontrol eden bir  
sistem yarattı.

**EGİAD: Bir gün içinde çocuklarınızla birlikte ne kadar  
vakit geçiriyorsunuz?**

**Ü. HERİS:** Çok sık beraber olamıyoruz. Yoğun iş seyahat-  
lerinden veya günlük operasyonlardan ofiste birkaç gün  
onları görmediğim çok olabiliyor. Tabi iş kontrolleri devam  
ediyor. Ben denetimden çok tavsiye boyutunda yer alı-  
yorum. Yönetim olarak da bunu söyleyemeyeceğim. Fikir  
alışverişi süreci yaşıyorum. Aşırı sorumluluk gerektiren işler-  
de, beraber konuşuruz. O fikir kendi kendine ya kabul edilir  
ya da reddedilir.

**EGİAD: Akdeniz Kimya'nın kare as'ları hiç mi tartışmaz?  
Ya da tartışırsa nasıl bir orta yol bulma politikası izlenir?**

**Ü. HERİS:** Akdeniz Kimya, bu dört kişiden oluşmuyor. Yö-  
netimde çok önemli isimler var. Bu yönetimlerin etkin ta-

kımları var. Bu dört kişinin de bu kadar iş yükünü kaldırması  
mümkün değil. Her departmanda çok genç ve pırlı pırlı  
arkadaşlarımız var. Birisi üst seviyede hesap vermesi gere-  
kiyorsa, tabiatıyla birtakım sürtüşmeler olabilir. İyi bir genel  
müdür, önüne gelen her işten mutlu olmayabilir. Eksikleri  
görmek zorundadır. Örneğin, Cenk'in satışlarında düşme  
varsa, ya da gereken artış yaşanmıyorsa, bu da kendi ara-  
larında sıkıntı yaratabilir. Ama bu ast-üst ilişkisi içinde yaşa-  
nır. Aile ilişkisine kesinlikle yansımaz.

**EGİAD: Hiç tartışma yaşanmadı mı?**

**Ü. HERİS:** Ufak tefek tartışmalar olmuştur. Aile gücü ve  
birlikteliğinden daha üstün hiçbir şey tanımıyorum. Bunun  
kiymetini çok iyi bilmek lazım. 3-4 kişi elele verip yürüye-  
bilmelidir. Bu Allah'ın verdiği bir kudrettir. Bunu ufak tefek  
şeyler için yok kabul etmeyin. Bugüne kadar çözülmemiş  
hiçbir şey olmamıştır. Bazen uzaktan sürtüşmelerin olduğu-  
nu ya da olacağını hissederim. Gerekli kişilerle konuşurum.

**EGİAD: Cem Bey, Ünal Bey nasıl bir babadır?**

**Cem HERİS:** Yoğunluktan dolayı görüş ayrılıkları yaşaya-  
cağımız bir dönemi yaşayamadık. 1995 yılından sonra her  
yıl belirlediğimiz çalışma programında yol aldık. Tartışma-  
lar, duraksama ya da işlerin ters gittiği dönemlerde olur.  
İç pazar yavaşladığında dış pazar, dış pazar yavaşlayınca  
iç pazarda bir hamle ile devam ettik. Globalizasyon nede





niyle hacimler büyüyor. Yatırımların bitmesi 1,5 yılı buluyor. Tesis bittikten sonra bu tesislerin yeni ihtiyaçları oluyor. Bunlar çok yorucu konular. Tartışmaya vakit kalmıyor.

#### **EGİAD: Ünal Bey ile çalışmak zor mu?**

**Cem HERİS:** Hayır. Yanına bir sorun ile gittiğinizde zaman ayırıp, sorunun başlangıcına gider. Ardından da bulabildiği çözümü sizinle paylaşır. Bende o yoktur. Hazırlıksız gelen insana kızırım. İş konusunda sabırlıdır. İyi bir üst. Pazartesi günleri biraz gergin olur. Ürünlerimizde kalite devamlılığı çok önemli. Amacımız onun liderliğinde Avrupa çapında rekabet edebilecek bir şirket olmak idi. 1995 yılında 7 yıllık program yaptık. 2001'de bunu revize ettik. Bu sene ilk defa kimya işimizde hizmet edecek, başka bir kola geçiyoruz. Kimya dışı alanlara gireceğiz. Kurumsallaşma sürecine de doğal olarak girdik. Şirket büyüdükçe, profesyonellere bazı şeyleri devrediyoruz. 2 yıldır insan kaynakları ve kadrolaşma sürecine odaklandım.

Ayrıca içerde orta kademede rekabeti sağlayarak, başarılı insanların yükselmesini sağlamak. Birkaç gün babamla görüşemediğimiz oluyor. Uzun yıllar Allah onunla çalışmayı nasip etsin. Onunla çalışmak büyük keyif. Babam çok talepkardır

#### **EGİAD: Örneğin...**

2001 yılında 8 bin tonluk ek tesis yatırımı yapıyorduk. Fi-

nansman açısından tutucu biriyim. Çabuk hareket edip, gerektiğinde küçülebiliriz. 2001 krizini önceden fark edip, gerekli tedbirleri almayı bildik. "Yatırımları durdurun, şirkete tuvalet kağıdı bile alınmayacak" dedim. Babam kapıyı açtı, "Benim yatırımı durdurmayın" dedi. Allah o dönemde bize yardım etti. 2001 yılında yüzde 25 büyüme gösterdik. Tesis Aralık ayında devreye girdi. Şimdi de o tesise ek yeni yatırım yapıyoruz. O hep cesurdu. Bize de itici güçtür.

#### **EGİAD: Babam cesur, sabırlı ve öngörülü diyorsunuz.**

**Cem HERİS:** Ürün geliştirme konusunda sabırlıdır. Hata ya ikinci kez musade etmez. Araştırmacıdır. Bir şeyi çözmeden bırakmaz. Kütüphane gibidir. Sürekli sorgular. Daha iyisine gider. Onun tabiatı öyle...

#### **EGİAD: Cenk Bey sizin gözünüzle babanızı dinleyelim mi?**

**Cenk HERİS:** Babamın hobisi kimyadır. Bizde çoğunlukla pazar günleri bir araya gelindiğinde konuşulan iştir. Dört kişinin aynı hedef için çalışmasında birbirimize destek olmamız önemli bir motivasyon unsuru. İşin içinden çıkamadığımız noktalarda kesinlikle soru sorabileceğimiz ve cevap alabileceğiniz birisi yanınızda. Düşüğümüzde yerden bir avuç kum ile kalkmasını öğrendik.

#### **EGİAD: Çağan Bey, siz babanızı nasıl anlatırsınız?**

**Çağan HERİS:** Her konuda örnek alınacak birisi. İş konu-

sundaki detaycılığını önemsiyorum. Mühendis olmak benim için büyük bir avantaj. Ayrıca güvendiğim iki abim var. Bir hata yaparsam, bana bunu gösterebilecek birileri var. Bizim aramızda saygı ön planda. Tartışmalarımız bile saygı çerçevesindedir. Büyüğümüz "Bu böyle olacak" deyip konuyu kestirip atmaz. Fikirler tartışılır. Hepsinin tecrübelerinden yararlanırım. Odasına girdiğinizde asla boş çıkmazsınız. Dürüştür. Hiç kimsenin hakkını yemez. Bize de bunu aşılamıştır.

**EGİAD: Üç evladınızdan da sizi dinledik. Bunları duymak nasıl bir duygu?**

**Ü. HERİS:** Duygulandım. Dürüstlük, hak yememe, paylaşma saygı göstermek gibi... Hayatın parçası bunlar. Onların da kendi yetenekleri ve gençlikleri var. Enerji onlarda, geleceğe bakış gücü onlarda...

**EGİAD: Dördünüzün ortak hayali nedir?**

**Ü. HERİS:** Üç oğlum var. İki torunumda oğlan... Bu ocaklara yeni birtakım şeyler aşılamamız gerekiyor. Bu gücümüzü geliştirmemiz ve çeşitlendirmemiz gerekiyor. Önümüze gelen fırsatları değerlendiriyoruz.

Biraz daha temkinli yaklaşıp, değişik konularda yer almamız gerekiyor.

**EGİAD: Sizi hangi alanlarda görmek mümkün olacak?**

**Ü. HERİS:** Aliğa'da bir iskele yatırımı yapıyoruz. Bu yatırıma yılbaşında başladık. 15 ay içerisinde yatırım tamamlanacak. Hedefimiz burayı dökme yük ve likid terminali olarak kullanmak. Hammaddeleri likit veya gaz olan bazı kimyasalları üretmek gibi, daha büyük yatırımlar olabilir. Böylece hem benim hedefime hem de farklı alana girmiş olacağız. Hammaddeyi denizden getirip, ondan bir üretim yapmak, sonra onu gemiyle ihraç etmek... Muhteşem bir hadise... Böylece işimize farklı bir boyut kazandıracacağız.

**EGİAD: Farklı alanlara girmeyi düşünüyor musunuz?**

**Ü. HERİS:** Öz sermaye ile iş yapmayı seviyorum. Bu nedenle bankacılar için iyi bir müşteri değilim. Kredi kullanmayı sevmem. Dolayısıyla öncelikle devam eden yatırımlarımızı tamamlayacağız.

Farklı alanlara girmeyi şu anda düşünmüyoruz. Ama ilerde imkanlar uygun olursa neden olmasın. Türkiye'de üretim yatırımları baltalanıyor. Teşvikler tamamen kaybol-

muş durumda. O nedenle hizmet sektöründe bir takım şeyler yapılabilir.

**EGİAD: İzmir'e önemli bir gayrimenkul yatırımı olan Heris Tower'ı da siz kazandırdınız. Bu konuda açılım yapacak mısınız?**

**Ü. HERİS:** İnşaat yapmayı sevdim. Ama zor bir iş. Tesadüfler ve sancılı bir süreçten sonra Heris Tower yatırımı gerçekleşti. İnşaatçı olmak çok zor. Bu hedeflenerek girilmiş bir iş değildi. Yogun yatırım programımızdan dolayı şu anda inşaat işine girebileceğimizi düşünmüyoruz. İzmir'de bu çeşit gayrimenkul işinin para getireceğini düşünmüyorum. Bu işin kaymağını İstanbul yiyor. İzmir çok küçüldü. Arazi bedelleri ise hızla yükseliyor.

**EGİAD: Ünal Bey, EGİAD üyelerine tavsiyeleriniz neler olacak?**

**Ü. HERİS:** EGİAD gençlerinin bilgisi ve görgüsü çok fazla. Benim tavsiye edebileceğim çok fazla birşey olduğunu düşünmüyorum. Fakat ufuklarını sınırlamayıp hedeflerini büyük tutsunlar. Kazanç kapısı neredeyse oraya yönelsinler. İzmir veya Türkiye ile sınırlı kalmassınlar, yurtdışındaki fırsatları tereddüt etmeden nerede olursa olsun kaçırmassınlar.







# Yükselmeye Adaysınız... ancak bir eksiğiniz var!

Yükselmek istiyorsunuz... Ancak kariyerinizin bir adım ötesinde, Microsoft Office uygulamalarına hakim olmanız şart. Microsoft'un yetkili eğitim merkezi İ-Akademi, size özel paketler hazırlayarak, ihtiyacınız olan eğitimi en kısa sürede, en yüksek kaliteyle ve en düşük maliyetlerle sağlıyor. **Geleceğiniz için Optimum Çözüm İ-Akademi'de!..**

İ-Akademi'nin  
Bilişim Teknolojileri Eğitimleri  
İle Mutlaka Tanışın.

Hemen Arayın



(232) 464 09 24

[www.iakademi.com](http://www.iakademi.com)

 **akademi**

Cumhuriyet Bulvarı No:212/A Alsancak / İZMİR  
Tel: (0232) 464 09 24 - Faks: (0232) 465 26 29  
E-mail: [info@iakademi.com](mailto:info@iakademi.com) Web: [www.iakademi.com](http://www.iakademi.com)

**Microsoft®**  
**CERTIFIED**  
Partner

Learning Solutions



Dr. Cemalettin ÖZDOĞAN

## Bir yol kaldı denenmemiş

Doğu'yu, Güneydoğu'yu gördünüz mü? Hani şu "kınalı kuzu"larımızın, davul-zurna ile gidip, Albayraklı tabutla döndüğü yer.

Ben gördüm. Muhabir olarak sıkça gittim.

"Mahrumiyet bölgesi" de derler oralara, çoğu memur gitmek istemez.

Büyük kentlere durmaksızın göçenler de oradan. "Göç" mü dersiniz, "geri kalmışlıktan, yoksulluktan, sefaletten kaçış mı" dersiniz bilmem. Adını siz koyun. "Kürt sorunu var" diyen de var...

Tek sorun var orada: YOKSULLUK...

Aşiret-Ağa düzeni almış başını gitmiş. Hani şu dizi filmlerindeki gördükleriniz de hafif kalır; ağa olmayanlar sürüm sürüm sürünür orada. "Ağa"ya kimse başkaldırmaz. Ya dağa çıkar ya da göçer...

Memleketin iki büyük sorunu; terör de göç de oradaki yoksulluktan besleniyor; gerisi hikaye.

O halde çözüm yoksulluğun giderilmesinde; bunu bilmeyen yok.

Ama nasıl?

Her yol denendi yöreyi yoksulluktan kurtarmak için; Türkiye'yi krizlere sokma pahasına harcama yapıldı; yapılıyor. Ama nafile...

Ne terör önlenemedi ne de göç.

Sonuç; her gün aldığımız acı haberler... Analar ağlıyor, yüreğimiz dağlanıyor

"Her yol denendi" dedim ya; biri hariç:

### TOPRAK REFORMU

"Tarım reformu" ile desteklenmiş geniş kapsamlı ve adil toprak reformu terörü de göçü de önleyecektir.

"Hadi ya" dedirtecek kadar ıddialı yaklaşım getirdiğimin farkındayım.

Ama unutmayın; Anadolu'da toprak namustur, toprak güçtür, toprak hayattır; can suyudur.

Toprak doymaktır doymak...

"Toprak Reformu" nedir, madem bu kadar mutlak çözüme neden uygulanmaz?

Önce tanımlayalım:

"Toprak reformu hükümet tarafından başlatılan ya da desteklenen tarımsal alanların mülkiyetinin yeniden dağı-

tilmasıdır. Terim, sıklıkla çok geniş arazilere sahip olan çok az sayıdaki toprak sahibinden (ağalardan) bu toprakların alınıp onları işleyen bireylere ya da bu bireylerin oluşturduğu kolektif oluşumlara verilmesi anlamına kullanılmaktadır. Bu el değişikliği toprak sahiplerinin rızası alınarak ya da alınmadan, tazminat verilerek ya da verilmeden yapılabilir. Toprak reformu II. Dünya Savaşı sonrası dönemin Üçüncü Dünya ülkeleri arasında ekonomik kalkınmayı sağlamak için önemli adımlardan biri olmuştur. Buna Doğu Asya Kaplanları'nı ve 'Kaplan yavrusu' ülkeleri sayabiliriz: Tayvan, Güney Kore ve Malezya gibi."

Ve açalım:

Toprak reformu, "ağa"dan alıp, "maraba"ya vermekle yapılamaz, başarıya ulaşamaz. Toprak sahibi yaptığı yoksul köylüye, üretim aracı ve sermaye de vermek, yönlendirmek gerekiyor. "Mutlak" sayılabilecek bu çözümü öneren tek kişi ben değilim. Öneren çok oldu, yıllardır. En çok dillendiren de rahmetli Bülent Ecevit. Yıllardır konuşulur, ama toprak reformu bir türlü hayata geçirilemez. Çünkü, "toprak reformu"nu en çok gereksinim duyan yörelerin "Ağa"ları aynı zamanda milletin vekilidir, "Oy Ağası"dır. Siyasiler, onları incitmek istemez; işbirlikçisi "ağa"nın toprağına elini sürmez. Ağalık gibi milletvekilliği de babadan oğla geçtiği durum hiçbir zaman değişmez.

1950'den sonra artarak devam eden "karşı devrim süreci"yle birlikte Doğu ve Güneydoğu da feodal yapı palazlandı. Aşiret-Ağa hegemonyası sürüyor.

Terör örgütünün liderleri ve destekçileri arasında da Ağa ve Ağa çocukları var. Belli ki şer cephesinde de güçleri olsun istiyorlar.

Sevgili EGİAD üyeleri, Sevgili EGİAD Yarın okurları,

Doğu ve Güneydoğu'dan sefaleti önlemenin yolu "toprak reformu"dur. Öyle zorla da değil, "bastıracaksın parayı alacaksın toprağı, vereceksin yoksul halka, araç gereci de yanında" mantığıyla...

Türkiye, terörü önlemek için döktüğü parayla bir değil bin "toprak reformu" yapabilirdi.

*Sevgiyle kalın...*

# Yaşama dair her şey bu konteynerin\* içinden geçiyor...



Seyrettiğiniz televizyon, yediğiniz çikolata,  
bindiğiniz araba, oturduğunuz koltuk,  
hediye aldığınız oyuncak, giydiğiniz ayakkabı...

Günlük hayata dair ne varsa.  
Kısaca... hayat bu konteynerin içinden geçiyor,  
sizi hayallerinize kavuşturuyor...



**ARKAS**  
www.arkas.com

\* Konteyner; deniz, kara ya da demiryolu ile bir ve birden fazla taşıma yöntemi kullanılarak, yüklerin yolda boşaltılması gerekmeden nakliyesini sağlayan çelik bir kutu. Standart iki farklı boyuta sahip konteynerler 20'lik ya da 40'lık olarak adlandırılıyor.

20'lik (uzunluk : 5,8m, genişlik : 2,33m, yükseklik : 2,38m, hacim : 33m<sup>3</sup>)  
40'lık (uzunluk : 12,02m, genişlik : 2,33m, yükseklik : 2,38m, hacim : 67 m<sup>3</sup>)



**Sedat İLHAN**  
E.General  
sedatfilhan@tnet.net.tr

## “Türk - Amerikan strateji uyumsuzluğu” Farklı stratejiler

Söz konusu farklılığı belirleyebilmek için her iki ülkenin ulusal stratejilerini gözden geçirmemiz gerekiyor.

### TÜRKİYE’İN ULUSAL STRATEJİSİ, “YENİYAP - YENİDEN YAPILANMA”

Küresel ilişkilerde en büyük engeli oluşturan demokratikleşmeyi, bilgi çağıının ışığı altında tamamlayacak Türkiye'nin; bu çağın dünyasında yerini saptayacak çalışmaları yapması ve ulusal gücünü geliştirerek Avrasya'da bir bölgesel güç olması için yeniden yapılanması gerekmektedir. Küresel ilişkilerine yön verecek bir barış kuramı (Pax Türk) ve ulusal uygulama yöntemini –Ulusal Stratejiyi belirleyerek uygulamaya geçmelidir.

**Türkiye'nin Ulusal İdeolojisi:** Halkın egemenliğine inanan (**Cumhuriyetçi**); ulus-devlet kavramını benimsemiş (**Milliyetçi**); katılımcı demokrasi ve toplum içinde bireyin eşitlik hakkına (Egalitarian) önem veren (**Halkçı**); sürdürülebilir gelişimi (Sustained Développement) öngören (**Devrimci**); müdahaleci olmayan devletin, sosyal kalkınma konularında kontrol ve yönlendirmesini arayan (**Devletçi**) ve Laik kuramların uygulanmasını içermelidir.

Bu temel düşüncelere dayanarak, Türkiye'nin Ulusal Stratejisini şu şekilde tanımlayabiliriz : “Ülke birlik ve beraberliğini korumak; ulusal gücünün temel unsurları olan ekonomik, politik, sosyal, kültürel, güvenlik, teknolojik ve bilimsel un-

surlarını geliştirmek; bağımsızlığa ve ulus-devlet anlayışına bağlı ve Avrasya'da bölgesel bir güç olmayı önemseyen bir dış politika uygulamak; yönetimin temel unsurları olan yasama, yargı ve yürütme arasında uyum, ilişki ve dengeyi öngören demokratik bir yöntemi benimseyip ulusal ideoloji etrafında birleşerek, kamu oyunun isteklerinin yönetime yansımaları - Demokratikleşmeyi- sağlamak; halkını katmanlara ayırmadan onun yaşam düzeyini Ulusal Hedefimiz olan bilgi çağıının düzeyine çıkarmaktır.”

### ABD ULUSAL STRATEJİSİ, “KÜRESELLİK”

“ABD'nin Ulusal Stratejisi; ülkesinin ve bireylerinin çıkarlarını Savunmak; mal, sermaye, işgücü, ideoloji, bilgi ve hizmetlerin dolaşabildiği Hakça ve Serbest Ticaret Girişimini bir Barış (Pax Americana) ortamında, BÜTÜN DÜNYAYA YAYARAK (Küresellik) halkının Yaşam Düzeyini Bilgi Çağı'nın gereklerine uygun olarak yükseltmektir.”

Bu ulusal strateji öğelerinin ve ABD'nin ulusal çıkar önceliklerinin (Yaşamsal-Survival, Çok Önemli -Vital, Büyük-Major, Küçük-Minor) her biri, ayrı bir inceleme ve tartışma konusu olabilecektir. Bu kuramda Demokratik ve Liberal Yönteme neden yer vermediğim sorusuna ise şu yanıtı verebiliriz: ABD'nin insan hakları, demokratik yöntem gibi söylemleri ulusal stratejisinin fantezileridir. Barış ise kendi çıkarlarını öngören bir küresellik aracıdır. Böyle olmasa ulusal çıkarları için Orta Doğunun teokratik diktatörleriyle anlaşılıp, Irak'a ilk önce 500 bin kişilik bir koalisyon kuvvetiyle saldırıp, on yıl sonra yeni bir koalisyonla işgal etmezdi



ABD yayılımcı - Emperyalist bir politikayı öngörürken Türkiye yerel kalkınmaya ağırlık veriyor. Ancak Türkiye, jeopolitik konum itibarıyla de ABD stratejik ekseninin ortasında bulunuyor.

Stratejiler uyuşmamasına karşın karşılıklı etkileşme sürdürülüyor. Türkiye'nin bu etkileşimden kurtulmak için AB üyeliğine soyunması strateji uyuşmazlığını artırmış oluyor. Türkiye'nin üyeliğine karşı AB'nin tutumu şayet bir oyalama değilse o zaman bugün olanlar, AB direncine karşı bir ABD üstelemesidir diyebiliriz.

ABD'nin ulusal stratejisinde bizi en çok ilgilendiren öge: **"Küresellik"**. Bir başka deyimle **"Yayıma politikasında üzerinde bulunduğumuz Avrasya kıtasına verdiği önemdir."** Çok bilinen bir değerlendirmeyi biz de yineleyelim: Lizbon'dan Viladikvastok'a kadar uzanan ve dünyanın gereksinim duyduğu kaynakların çoğunu içeren Avrasya'yı kontrol edebilen dünyayı da kontrol eder. ABD ulusal hedefinin en önemli ögesi küreselliğin uygulanması için Avrasya'nın kontrolü, bu büyük gücün ulusal çıkarlarında, *Survival*-Yaşamsal olmasa bile *Vital*-Çok önemli bir önceliğe sahip olabilir. Pekala, Amerika bu önemli kontrolü tam anlamıyla sağlayabiliyor mu? Bugün için önemli olan sorun bu. Afganistan ve Irak'ın işgali, Orta Asyada üsler edinmesi ve Kafkasya'daki ilgi sürmekte olup tam bir kontrolden söz edilemez. Halbuki bu hayati ortamda Amerikan küresellik girişimi hiçbir engel ile karşılaşmamalı. Bu tam kontrol gereksinimi ABD çıkarı için olduğu kadar Türkiye'nin ABD tarafından AB üyeliğine yönlendirilmesinin de düğüm noktasını oluşturmaktadır. Tam kontrolün ekonomik, politik, sosyokültürel, güvenlik bilimsel ve teknolojik öğelerinin etkileri ayrı bir inceleme konusu olma niteliğini içeriyor. Bir ülkeden çok bir kıtanın özelliklerine sahip bu büyük Anadolu yarımadasının kontrolünü ABD nasıl sağlamalı? Onu NATO /AB üyesi olarak Avrasya'nın Avrupa çıkarma üssünde mi buldurmalı,

“ ABD'nin Ulusal Stratejisi; ülkesinin ve bireylerinin çıkarlarını Savunmak; mal, sermaye, işgücü, ideoloji, bilgi ve hizmetlerin dolaşabildiği Hakça ve Serbest Ticaret Girişimini bir Barış (Pax Americana) ortamında, BÜTÜN DÜNYAYA YAYARAK (Küresellik) halkının Yaşam Düzeyini Bilgi Çağı'nın gereklerine uygun olarak yükseltmektir.”

yoksa ikinci bir seçenek olarak onun Rusya, Çin, Hindistan gibi bir bölgesel güç olmasını destekleyip, onunla Özel

Stratejik Ortaklık mı yapmalı? ABD stratejik kuramında Türkiye'nin yeri bilinmiyor ve ilişkiler açıklık kazanamıyor.. Çünkü iki ülkenin stratejik kuramların uyuşmuyor. ABD yayılımcı -Emperyalist bir politikayı öngörürken Türkiye yerel kalkınmaya ağırlık veriyor. Ancak Türkiye, jeopolitik konum itibarıyla de ABD stratejik ekseninin ortasında bulunuyor. Stratejiler uyuşmamasına karşın karşılıklı etkileşme sürdürülüyor.

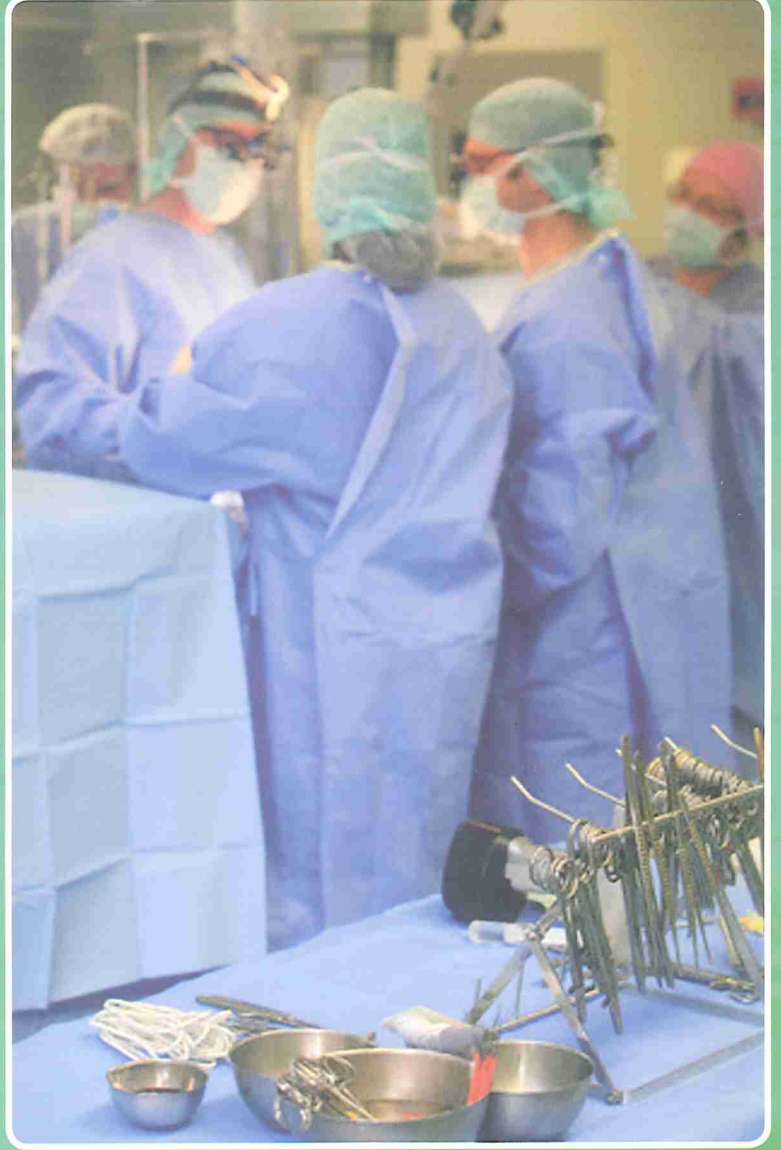
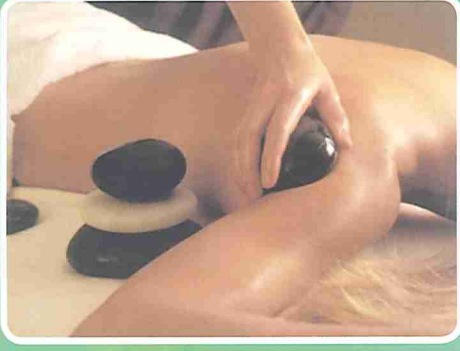
Türkiye'nin bu etkileşimden kurtulmak için AB üyeliğine soyunması strateji uyuşmazlığını artırmış oluyor.

Türkiye'nin üyeliğine karşı AB'nin tutumu şayet bir oyalama değilse o zaman bugün olanlar, AB direncine karşı bir ABD üstelemesidir diyebiliriz. AB Türkiye'nin üyeliğine karşı isteksizliğini veya oyalama politikasını sürdürürse, o zaman ABD'nin ikinci bir seçeneği, Türkiye ile özel bir stratejik ortaklık girişimi uygulanmasını bekleyebiliriz. Bu ortaklık Türkiye'yi Avrasya'da küreselliğin merkezi durumuna getirecektir Türkiye AB üyesi de olsa (Günümüzde bu seçenek neredeyse Türkiye Kopenhag Kriterlerini uygulamış olmasına karşın bir hayal olarak nitelendirilmektedir), ABD ile ortaklık kursa, ABD ilgi bölgesini Avrasya'dan başka bir bölgeye kaydırmadıkça Türkiye, küreselliğin etkisinde kalacaktır. Bu durum Türk-ABD ilişkilerinin sürekli inişli ve çıkışlı olacağını göstermektedir. Amerika'nın bugün Türkiye'de yarattığı nefretin kalkması için korkarım çok zaman gerekecek ve bir ortaklıktan söz edilmeyecek.





**Dr. Ruşen YILDIRIM**  
Kent Hastanesi  
Genel Müdürü



EGİAD Yarın dergisi için İzmir ve Ege Bölgesindeki sağlık hizmetleri hakkında kısa bir analiz ve Kent Sağlık Grubunun bakışı.

# İzmir ve Ege Bölgesi Tıp Turizmi

**A**merika ve Batı Avrupa ülkelerinde özellikle yaşlanmakta olan nüfusun artışına bağlı olarak önemi daha fazla hissedilen sağlık hizmetleri sunumu ve birlikte getirdiği sorunlar son yıllarda Türkiye'nin önemli gündem maddelerinden birisi haline gelmiştir. Ülkemizde sağlık hizmetleri alanında yaşanmakta olan sorunlar daha çok arz ve talep dengesizliğinden, temel sağlık hizmetlerindeki yetersizliklerden ve sağlık hizmetlerine erişim eşitsizliğinden kaynaklansa da çözüm için benzer seçenekler tartışılmaktadır. Yani hizmet sunumunun artırılması, maliyetlerin kontrol edilmesi,

koruyucu sağlık hizmetlerine verilen önemin artırılması çözüm başlıkları olarak getirilmektedir.

Özellikle hizmet sunumunun artırılması yolunda son 2 hükümet önemli kararlar alarak "sağlıkta dönüşüm" projesini uygulamaya başlamıştır. Bu değişim çalışmalarının temel felsefesi devletin sağlık hizmetleri sunan kısmını tek çatı altında toplayarak Sağlık Bakanlığına bağlaması, diğer taraftan da SSK, Emekli Sandığı ve Bağ Kur gibi kamu sigorta kurumlarını birleştirerek Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) adı altında toplamasıdır. Bu projenin önemli kısımlarından birisi kamu sigorta kurumlarının ken-



disine bağlı sigortalılarının sağlık ihtiyaçları için özel sektör hizmet sunucuları ile anlaşmalar yaparak kamu hastanelerindeki yığılmanın azaltılması olmuştur.

Sağlık politikalarındaki bu yeni açılımlar ile özel sektör sağlık hizmetleri sunumunda daha aktif bir rol üstlenerek hissedilir bir hızla özel hastane, tıp merkezi, poliklinik, laboratuvar ve görüntüleme merkezleri kurmaya başlamıştır. Bu girişimler en fazla İstanbul'da olmakla birlikte Ankara, İzmir, Adana, Bursa ve Gaziantep'te birçok özel sağlık tesisi hizmete girmiştir. DİE verilerine göre İstanbul'da 73 kamu hastanesi yer almaktadır. Bu hastanelerin toplam 27,323 yatak kapasitesi olmasına karşılık özel sektörün 123 hastanesi ve 6307 yatağı bulunmaktadır. Yani İstanbul'daki toplam hastane yatak sayısının %18.7 si özel sektör hastaneleri tarafından karşılanmaktadır. Ankara'da 51 kamu hastanesi ve 15,394 yatak kapasitesine karşılık 15 özel hastane ve 934 yatak bulunmaktadır. Yani toplam yatak sayısının %5.7 si özel sektör hastaneleri tarafından karşılanmaktadır. Buna karşılık İzmir'de 33 kamu hastanesi ve 10,313 yatak kapasitesine karşılık 14 özel hastane ve 812 yatak bulunmaktadır. İzmir'de toplam hastane yatak sayısının %7.2 si özel sektör hastaneleri tarafından karşılanmaktadır. Yani kıyas yönünden İzmir bu oranları itibarıyla İstanbul'un yarısından daha az, ancak Ankara'dan bir miktar fazladır. Bu kıyaslamalar tıp merkezleri, poliklinikler, laboratuvarlar ve görüntüleme merkezleri için de benzerlikler göstermektedir.

Son genel seçimlerde iktidar partisinin oy artışında sağlık hizmetlerinde gerçekleştirilen yeni uygulamaların halk tarafından benimsenmesinin ve beğenilmesinin önemli bir etkisi olduğu belirtilmektedir. Bu nedenle önümüzdeki dönemlerde sağlık politikaları ve uygulamaları hükümetlerin ve siyasi partilerin programlarında öncelikli konumda olacaktır.

Özel sektörün sağlık hizmetleri sunumunda aktif bir yer almasıyla çarpıcı bazı değişiklikler yaşanmaya başlamıştır. Özel sektörün bu sistemde varlığının devam ettirebilmesi için mutlaka rekabetçi bir yapılanma ile daha kaliteli hizmeti daha düşük maliyetle sağlama şartı vardır, diğer sektörlerde olduğu gibi. Ancak sağlık hizmetleri sunumunda bu kavramlar daha önce yeteri kadar hissedilmediğinden sadece özel sektör oyuncularını değil kamu sektörü de bu değişimin içinde yer almak zorunda kalmıştır. Bu değişimin en çarpıcı sonucu hekimlerin kamu sektöründen özel sektöre doğru tercihlerini kullanarak yer değiştirmeleri ve kamu hastanelerinin de bu değişime karşı döner sermaye, prim sistemi gibi kavramları uygulamaya başlamasıdır. Benzer şekilde yardımcı tıp personelinin iş seçenekleri artmış, geleneksel kurum tercihleri yerlerini daha esnek ve dinamik bir hareketliliğe bırakmıştır. Bu yönden önümüzdeki dönemlerde kamu işletmelerindeki kurum kültürünün de-

ğişmesi ve yeniden yapılanması söz konusu olacaktır.

Sağlık sektörünün hizmeti sunan segmentine baktığımızda başta İzmir olmak üzere Ege Bölgesinin diğer şehirlerinde henüz özel sektörün İstanbul'daki seviyesine oransal olarak gelemediğini görürüz. Bu nedenle İzmir ve Ege bölgesi bu yapılanmaları yaşacak önde gelen bölgelerdendir. İstanbul'un da henüz doğum noktasına gelmediği düşünülürse (ihtiyaçlar ve sürmekte olan yeni yatırımlara göre bu tespit yapılabilir) önümüzdeki dönemlerde İzmir ve Ege Bölgesi sağlık yatırımları için cazip bir alan olacaktır.

Kent Hastanesi 2004 yılında bu boşluğu doldurmak ve yüksek kaliteli tıp hizmetlerine olan talebi karşılamak üzere kurulmuştur. Daha açılmadan JCI standartlarına göre planlanan ve personelinin büyük motivasyonu ile dünyanın sağlık standartları konusunda en önemli belirleyicisi olarak kabul gören, JCI (Joint Commission International) tarafından denetlenerek akredite oldu. Böylelikle Kent Hastanesi bu belgeyi alarak dünyadaki 89 başarılı sağlık kuruluşu arasına girmeyi başardığı gibi, Ege'nin de bu belgeyi alan tek hastanesi oldu.

Kent Hastanesi bu belgeyi almakla hastane kalite standartlarında çitayı yukarıya çıkarmış ve hem özel sektör hem de kamu hastanelerinde bu yönde bir takım girişimlerin başlamasına neden olmuştur.

Yurt içindeki hastalara yüksek standartlarda tıp hizmeti vermeye başladıktan sonra Batı Avrupa ülkelerinden, komşu coğrafyadaki ülkelere de hastalara hizmet sunmaya başlanmıştır. Özellikle JCI tarafından akredite edilen Türkiye'nin önde gelen hastaneleri tıp turizminin de öncülük olmuştur. Planlı ve tıp turizmi amaçlı ziyaretlerin yanında yaz aylarında tatillerini geçirmek üzere Ege Bölgesine gelen yabancı turistlerin acil sağlık problemlerinde referans hastane ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Kent Hastanesi yine bu yönden de bir boşluğu doldurarak referans hastane konumuna gelmiştir. Üniversite hastaneleri seviyesinde tıp hizmeti sunan Kent Hastanesi beyin tümörler ameliyatları ve beyin kanamalarında acil girişimleri, kalp ameliyatlarını, aort yırtılmaları gibi özellik arz eden bir çok girişim

JCI, ABD'de birçok sağlık kuruluşunu akredite eden JCAHO organizasyonunun uluslararası alanda faaliyet gösteren bölümüdür. Bugün 18 ülkede sadece sayılı sağlık kuruluşu, JCI akreditasyonuna hak kazanmıştır. Kâr amacı gütmeyen JCI tarafından akredite olmuş bir hastanede tedavi görmek demek, o hastanede size verilen hizmetin belli standartlarda olması ve hastane çalışanlarının size verilen hizmetin daha kaliteli olmasına odaklanması, yani o hastaneye sağlığını "gönül rahatlığıyla" emanet edebileceğiniz anlamına gelmektedir.



ve ameliyatları gerçekleştirebilmektedir. Göz, plastik ve rekonstrüktif cerrahi ameliyatları için özellikle Hollanda ve Almanya'dan hastalar randevu almakta ve operasyonları için ülkemize gelmekte hastanemizi tercih etmektedir. Bu ilişkileri güçlendirmek amacıyla özellikle yurt dışı fuarlara katılıp, yabancı sigorta şirketleriyle karşılıklı anlaşmalar gerçekleştirilmelidir. TÜSİAD sağlık çalışma grubu şu sıralar bu konuyla ilgili bir rapor hazırlamaktadır. Kent Hastanesi'nin de aktif olarak yer aldığı bu çalışma grubunun raporu önümüzdeki aylarda kamuoyuna sunulacaktır. Temel olarak hastanelerin tek tek değil bir platform olarak toplu çaba ve kaynak yaratmaları, ortak strateji geliştirmeleri beklenmektedir. Aynı zamanda Sağlık Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile Kültür ve Turizm Bakanlığının bu çalışmalarını destekleyecek düzenlemeleri yapmaları gerekmektedir.

İzmir ve Ege Bölgesi tıp turizmi konusunda ayrıcalıklı bir konuma sahiptir. Yurt dışından gelen hastalar sağlık girişimleri için hastaneleri tercih ederken tedavi öncesi ve sonrasındaki vakitlerini iyi bir şekilde değerlendirmek istemektedir. Bu nedenle iklim, doğal güzellikler, tarihi mekânlar sağlık turizmini etkileyen faktörler arasında yer almaktadır. Hem sağlık hem turizm hizmetleri için ortak bir alan ise spa ve termal tedavi olanaklarıdır. Bu amaçla İzmir ve Ege bölgesi elindeki doğal olanakları kullandığında sağlık turizmi merkezi olabilme potansiyeline sahiptir.

Tıp turizminin başlaması ve gelişmesi için ileri teknoloji kullanan ve dünyadaki en son uygulamaları bünyesinde barındıran tıp merkezlerine ihtiyaç vardır. Kent Hastanesi bu alandaki ihtiyaca cevap vermek üzere kullandığı teknolojileri güncelleyen ve uluslararası standartları sağlayan bir kurum olma niteliğini devam ettirerek tıp turizminin bölgedeki öncüsü olma rolünü üstlenmiştir. Bu vizyon çerçevesinde halen hizmet verdiği hastaneye ilave olarak Alsancak bölgesinde inşaatı devam eden yeni bir tıp mer-

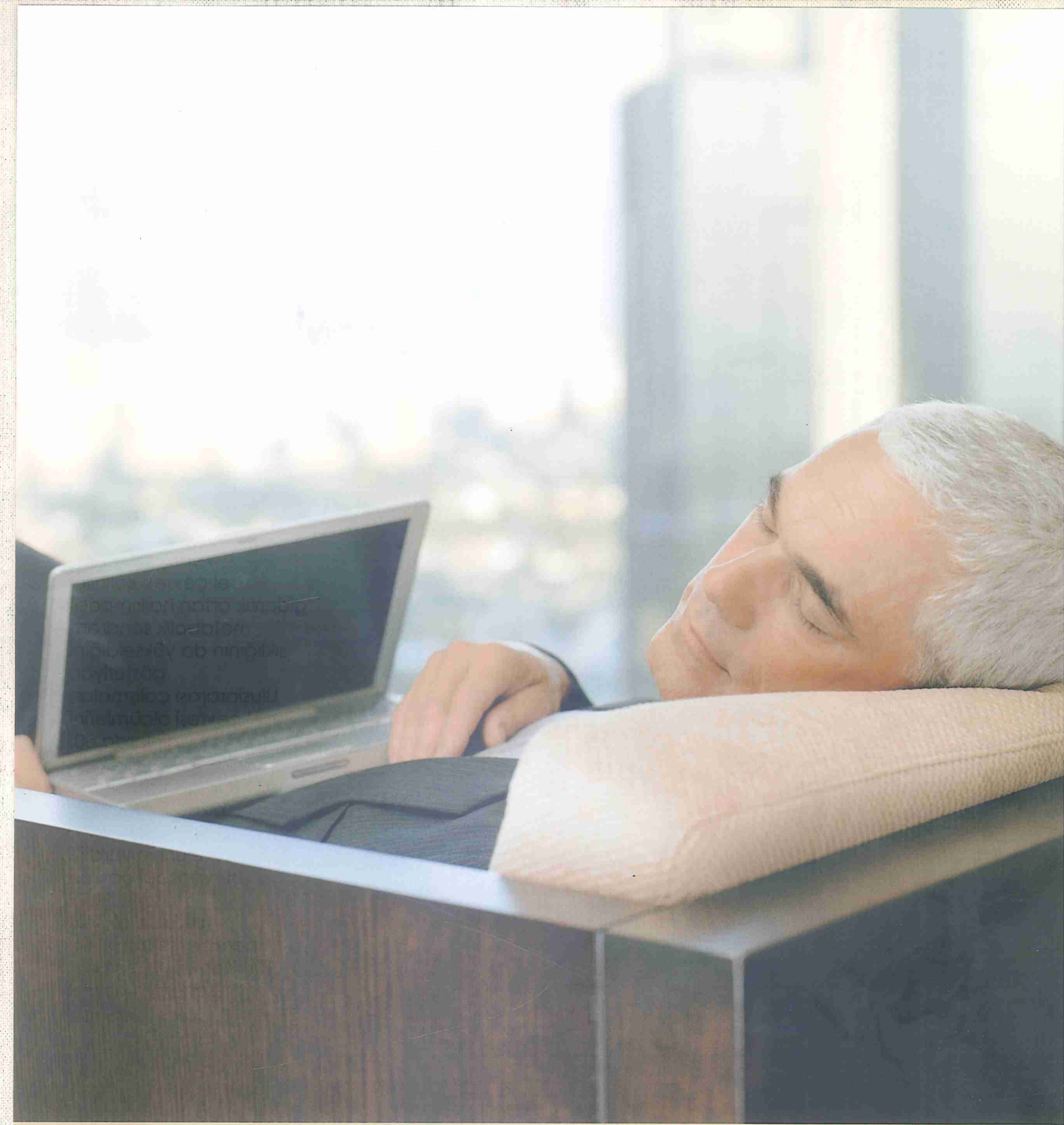
kezi, 2008 yılı başında hizmete girecektir. Bu merkez tam teşekküllü gelişmiş hastanelerde bulunan ekipman ve teknik alt yapısı ile tıp merkezinden daha çok küçük bir hastane özelliğinde olacaktır. Bu merkezi takiben yine 2008 yılı içerisinde Bornova ve Balçova'da 2 yeni tıp merkezi kurulması planlanmaktadır. Bu projelerin hayata geçmesiyle İzmir'in önemli bir kısmına yüksek standartlarda sağlık hizmeti vermeye başlanacaktır.

Tıp merkezleri ile daha geniş bir nüfusa hizmet sunumu beraberinde yataklı sağlık hizmetlerine olan ihtiyacı da artıracaktır. Bu amaçla Kent Sağlık Grubu bir taraftan Çiğli bölgesindeki hastanesinin yatak kapasitesini artırılırken, diğer taraftan Alsancak bölgesinde daha küçük kapasitede bir metropol hastanesi kurmayı planlanmaktadır. 60 yatak kapasiteli bu hastane başta kadın sağlığı ve çocuk kliniği olmak üzere yataklı tıbbi ve cerrahi hizmetleri İzmir merkezinde yaşayanların hizmetine sokacaktır.

Kent Sağlık Grubu genel amaçlı hastane projelerinin yanında onkoloji hastanesi kurma projesini de 2008 yılı içinde başlatacaktır. 18 ay sürmesi düşünülen bu proje yine Çiğli'deki araziler üzerine inşa edilecektir. Bu proje için Mayo Clinic'den danışmanlık hizmeti alınacak olup hizmet sunumunda stratejik işbirliği geliştirilecektir.

Aday olduğumuz Expo 2015 ev sahipliğini kazanmamız halinde yukarıda bahsedilen gelişmeler en az 2 kat daha hızlı ve 2 kat daha geniş kapsamlı olarak artacak, bölgenin Türkiye'de ve uluslararası alanda sağlık merkezi olma konumu söz konusu olacaktır. Expo2015 adaylık başvurusundaki temanın sağlık olması şu an için bile İzmir'in sağlık konusundaki rolünü daha sıklıkla gündeme getirmiş olup sağlıkta öngörülen gelişim trendini artırmıştır. İzmir'in Expo 2015'i düzenleme şansını elde etmesi halinde ise başta Kent Sağlık Grubu olmak üzere birçok yatırımcı İzmir ve Ege Bölgesine sağlık yatırımları için gelecek ve sağlıkta değişim sürecine olumlu katkı sağlayacaktır.





## Merhaba İzmir.

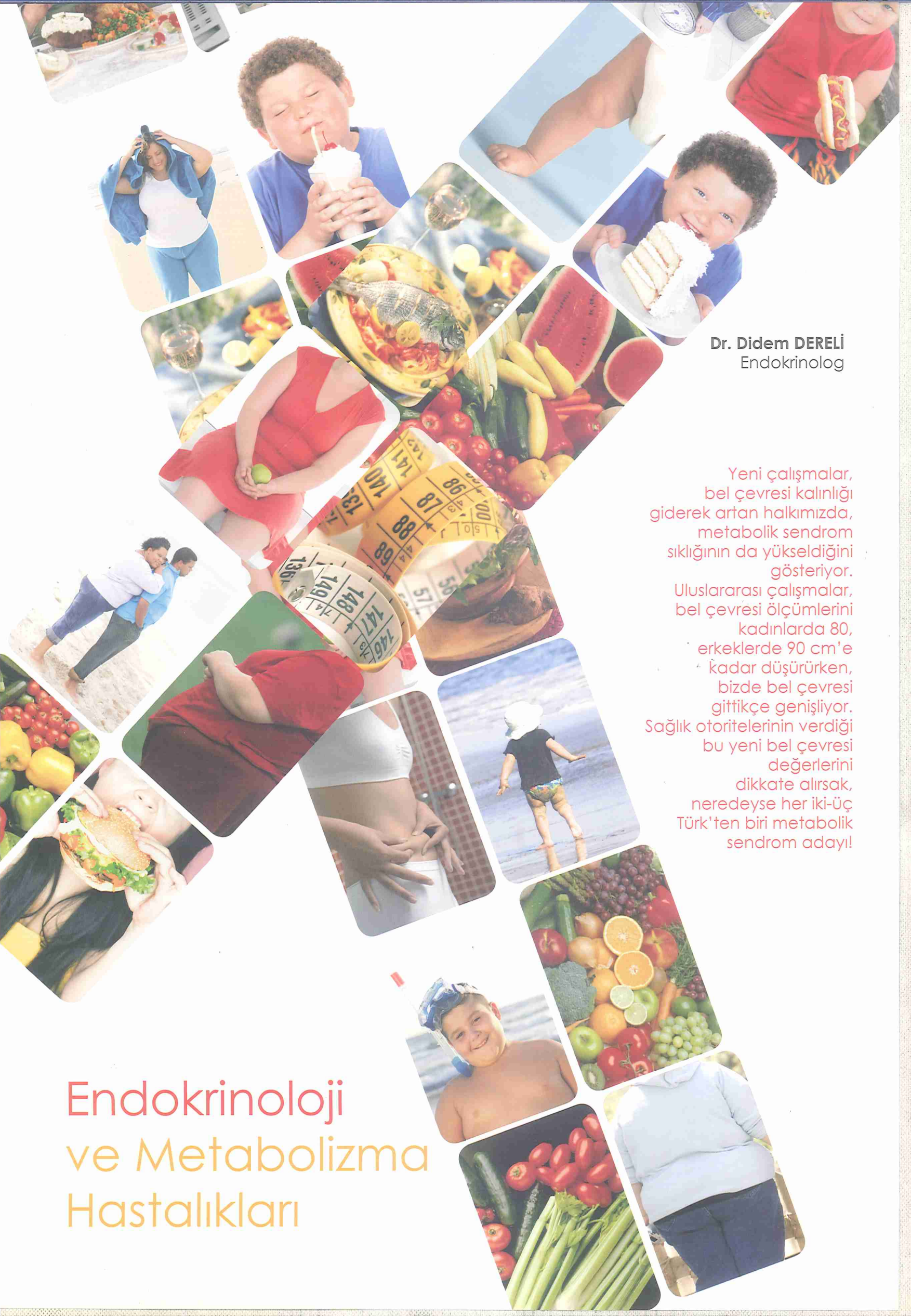
Tüm konuklarımıza geleneksel Türk misafirperverliği ile üstünlüğünü kanıtlamış seçkin İsviçre misafirperverliğini birleştirerek; kalitenin esas alındığı profesyonel otelcilik anlayışımızla ev rahatlığındaki konforu sunuyoruz. 01 Şubat 2008 itibari ile çok özel açılış fiyatlarımızla sizleri bekliyoruz.

**Rezervasyon için lütfen 232 488 14 15'i arayınız.**

Mövenpick Hotel İzmir  
Cumhuriyet Blv. No:138, 35210, Pasaport, İzmir / Turkey  
Phone +90 232 488 14 14, Fax +90 232 484 80 70  
hotel.izmir@moevenpick.com, www.moevenpick-izmir.com

www.moevenpick-hotels.com  
True Excellence in Swiss Hospitality.

  
**MÖVENPICK**  
Hotel İzmir



**Dr. Didem DERELİ**  
Endokrinolog

Yeni çalışmalar, bel çevresi kalınlığı giderek artan halkımızda, metabolik sendrom sıklığının da yükseldiğini gösteriyor. Uluslararası çalışmalar, bel çevresi ölçümlerini kadınlarda 80, erkeklerde 90 cm'e kadar düşürürken, bizde bel çevresi gittikçe genişliyor. Sağlık otoritelerinin verdiği bu yeni bel çevresi değerlerini dikkate alırsak, neredeyse her iki-üç Türk'ten biri metabolik sendrom aday!

# Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları

Aktivite düzeyinizi artırmayı ihmal etmeyin. Metabolik sendrom, önümüzdeki dönemde başımızı çok ağrıatacak sağlık sorunlarının başında geliyor. Bu nedenle de "koruyucu tıp"ın en ilgi çekici alanlarından biri haline gelmiş durumda.

**C**ağımız bizi hızlı, stresli ve riskli bir yaşama ittikçe biz de o kadar sağlıklı yaşama ilgi duyar olduk. Çevremizdeki pek çok insanın ilgi odağı haline gelen hastalıkları düşündüğümüzde pek çoğunun hormonal ve metabolik dengesizliklerden kaynaklandığını görüyoruz. Bir Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları Uzmanı olarak günümüzde sık rastlanılan bazı hastalıklarla ilgili genel bilgiler vermeye çalışacağım. Ama konu o kadar geniş ve güncel ki eksik kalanlar olursa şimdiden başka yazılarda buluşmak dileği ile diyerek söze başlamak isterim...

#### **METABOLİK SENDROM VE İNSÜLİN DİRENCİ**

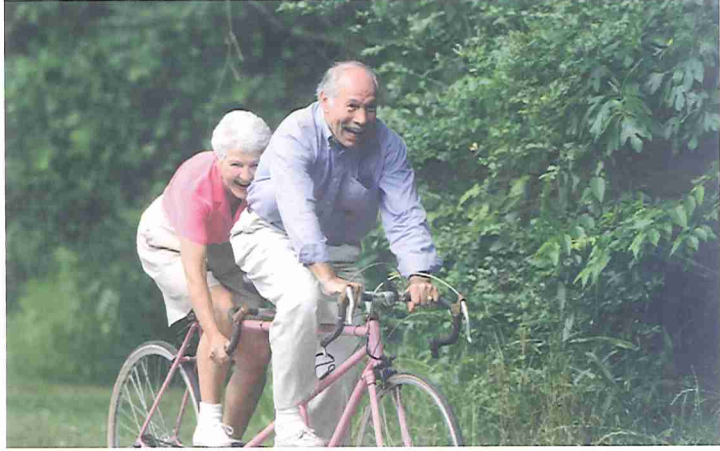
Metabolik sendrom, kalp-damar hastalıkları ve inme riskini artıran önemli bir sağlık sorunudur. Birden çok metabolik bozukluğun bir arada olduğu bu sorunu tanımlamada kullanılan kriterler:

- \* Bel çevresinin erkeklerde 102, kadınlarda 88 cm'den yüksek,
- \* HDL kolesterol seviyesinin erkeklerde 40, kadınlarda 50 mg/dl'den küçük,
- \* Trigliserit düzeylerinin 150 mg/dl'den,
- \* Kan basıncının sistolik 130, diyastolik 85 mm civa'dan yüksek olması halidir.

Yeni çalışmalar, bel çevresi kalınlığı giderek artan halkımızda, metabolik sendrom sıklığının da yükseldiğini gösteriyor. Uluslararası çalışmalar, yukarıda belirtilen bel çevresi ölçümlerini kadınlarda 80, erkeklerde 90 cm'e kadar düşürürken, bizde bel çevresi gittikçe genişliyor. Sağlık otoritelerinin verdiği bu yeni bel çevresi değerlerini dikkate alırsak, neredeyse her iki-üç Türk'ten biri metabolik sendrom adayı!

#### **KALP KRİZİ VE FELÇ OLASILIĞINI ARTIRIYOR**

Metabolik sendrom, yarattığı insülin direnci ve glukoz tolerans bozukluğu, HDL kolesterol azalması, hipertansiyon, trigliserit artması gibi faktörlerle damar sertliği süreçlerini hızlandırıyor. Bu sendroma yakalananlarda, özellikle kalp-damar hastalıkları ve beyin-damar problemleri sıklıkla oluyor. Metabolik sendromlularda, kalp krizleri ve felçlerin sıklığının nedeni de bu...



Ülkemizde düşük HDL kolesterol sorununun yaygınlığı dikkate alındığında, metabolik sendrom ile mücadelenin önemi daha da artıyor. Özellikle fazla kiloluluk ve şişmanlık, metabolik sendroma giden süreçleri tetikliyor. Hareketsiz bir yaşam tarzı ve yanlış beslenme alışkanlıkları da burada önemli faktörler. Ne iyi ki bu sendrom, yaşam tarzı değişikliklerine en kolay yanıt veren sağlık sorunları arasında yer alıyor. İnsülin duyarlılığını tetiklemeyen, düşük glisemik yükü, az kalorili, dengeli bir beslenme planı, iyi bir kilo kontrolü ve düzenli fiziksel aktivite, çoğu kez sendromu kontrol altına almaya yetiyor.

### KİMLER RİSK ALTINDA

Özellikle fazla kilolu, ailesinde kalp-damar hastalığı riski yüksek biriyse, akrabalarınız arasında felç ve kalp krizi geçirenlerin yoğunluğu fazlaysa, kan basıncınızı, kolesterol seviyelerinizi, trigliserit düzeylerinizi ve tokluk kan şekerinizi en az yılda bir kez gözden geçirin. İlk fırsatta kilonuzu azaltacak bir plan geliştirin. Aktivite düzeyinizi artırmayı ihmal etmeyin. Metabolik sendrom, önümüzdeki dönemde başımızı çok ağrıtabilecek sağlık sorunlarının başında geliyor. Bu nedenle de **"koruyucu tıp"**ın en ilgi çekici alanlarından biri haline gelmiş durumda.

### KORONER KALP HASTALIĞI RİSKLERİNİZİ ÖĞRENİN

#### Kalp hastalığını kolaylaştıran riskler arasında :

- \*Genetik faktörler (ailede kalp-damar hastalığının sık görülmesi, erken yaşlarda, özellikle ellili yaşların altında kalp krizi geçirenlerin sayısının çok olması),
- \*Cinsiyet (kalp hastalıklarının erkeklerde daha sık görüldüğü biliniyor),
- \*Yaşlanmak (yaşınız ilerledikçe kalp hastalıklarına yakalanma olasılığınız yükseliyor)
- \*Fazla kilolu veya şişman biri olmak,
- \*Sigara içmek,
- \*LDL kolesterolü fazla ve/veya HDL kolesterolü düşük bir bünyeye sahip olmak,
- \*Şeker hastası ve/veya hipertansiyonu bulunmak, sayılabilir.

Elli yaşına kadar kalp-damar hastalıkları ile ilgili risk faktörlerini en az düzeyde tutmayı başarabilen erkeklerde bu hastalığa yakalanma riski yüzde 5'e, kadınlarda yüzde 8'lere kadar düşmektedir.

Bu bilgilerin iki önemli anlamı var: Birincisi, kalp-damar hastalıklarının önemli bir risk grubu yönetilebilir risklerdir. Tansiyonunuzu ayarlı, kan şekerinizi kabul edilebilir seviyelerde, kolesterolünüzü iyi düzeylerde tutabilir, sağlıklı kilonuzu sürdürüp, sigara kullanmayan biri olabilirsiniz. Bu tür yanlışlardan mümkün olduğunca erken yaşlarda vazgeçebilirsiniz. İkincisi bu yanlışlardan vazgeçme ve bu riskleri sıfırlamanın ne zaman yapıldığıdır. Risklerinizi ne kadar erken kontrol altına alır ve ellili yaşlara ne kadar az riskle girerseniz kalp hastası olmama ihtimaliniz o kadar yüksektir.

### RİSKİNİZİ KENDİNİZ DEĞERLENDİRİN

Uzmanlar, birinci derece akrabalarınız arasında erkeklerde 50, kadınlarda 55 yaş altında kalp krizi geçirenler varsa, kan şekeri yüksekliği, hipertansiyon, sigara kullanımı gibi riskleri taşıyorsanız, özellikle fazla kilolu, stresli ve egzersiz yapmayı bırakmış yaşıyorsanız kalp krizi riskinizi araştırmanızın faydalı olabileceğini belirtiyor.

### Yaşınız kaç?

Kalp krizinin her yaştaki kadını etkilemesine rağmen, siz yaşlandıkça özellikle menopoza sonra riskiniz artacaktır.

50 yaş üzeri ve menopoza girmiş	10
35-50 yaş arası ve menopoza girmiş	8
Menopoza girmiş ancak östrojen kullanan	4
34 yaş üzeri ve menopoza girmemiş	4
34 yaş altı	1

### Ailenizin sağlık geçmişi

Eğer ailenizin bir ferdi kalp krizi geçirmişse, riskiniz artar. Ailenizde genç yaşta kalp krizi geçirmiş biri varsa,



özellikle anneniz veya kız kardeşlerinizde böyle bir hikaye mevcutsa, sorun daha da önem kazanır.

Ailenizden birinin 55 yaşından önce kalp krizi geçirmiş olması	5
Ailenizden birinin 55 yaşından sonra kalp krizi geçirmiş olması	3
Ailenizde kalp krizi geçiren birinin olmaması	1

#### Sigara kullanımı

Ne kadar çok sigara içerseniz kalp krizi riskiniz o kadar artar. Kadınlarda sigara içiciliği son araştırmalarda neredeyse erkeklerdeki değerlere ulaşmaktadır. Sigara çok önemli bir risk faktörüdür.

Günde 11 ya da daha fazla sigara	5
Günde 1-10 sigara	3
Hiç sigara kullanmamış	1

#### Kilo durumunuz

Kilo fazlalığı sorunu kalp krizine açık bir davettir. Özellikle bel çevrenizde biriken kiloları dikkatle izlemeli, bel çevrenizin 88 cm'nin üzerine çıkmamasına özen göstermelisiniz. En doğru kriter beden kitle indeksinizdir.

#### Beden kitle indeksinin

27 veya daha fazla olması	5
22-26 arasında olması	3
22'den az olması	1

#### Vücut şekliniz

Kilonuzun büyük kısmını, kalça ve basenlerinizde taşımanız halinde kilonuzun büyük kısmını bel ve vücudunuzun üst kısmında taşımanıza göre kalp krizi riski daha azdır. Bel ölçünüzü kalça ölçünüze bölerek bel/kalça oranınızı bulunuz.

0,8 veya daha fazla	5
0,8'den daha az	1

#### İçki kullanımı

Ölçülü içmek, günde 1 kadeh şarap kalp krizi riskinizi azaltabilir, ancak fazla alkol tüketimi kolesterol seviyenizi ve kan basıncınızı yükselterek, kalp krizi riskinizi artırabilir.

Ağır içicilik	5
Günde iki kadehten daha fazla	3
Günde bir kadeh	1

#### Stres yoğunluğunuz

İşiniz çok stresli ve yoğun olmasına rağmen işle ilgili kontrolünüz çok azsa veya hiç yoksa kalp krizi riskiniz artar.

Yüksek iş baskısı	5
Herhangi başka bir iş durumu	1

#### Egzersiz durumunuz

Egzersiz eksikliği kalp krizi için büyük bir nedendir. Düzenli ve ılımlı egzersiz alışkanlığının sizi kalp krizinden koruyan önemli güvencelerden biri olduğunu unutmamalısınız.

Nadiren egzersiz yapmak	5
Ara sıra egzersiz yapmak	3
Haftada en az 3 kere egzersiz yapmak	1

#### Kan basıncınız

Eğer kan basıncınız 140/90'dan fazla ise kalp krizi riskiniz artar. Hipertansiyon, kalp krizlerinin en önemli tetikleyicisidir. Kan basıncınızı sürekli izlemelisiniz.

160/95'ten fazla	5
140/90 ile 160/95 arası	3
140/90'dan az	1

#### Diyet yağı

Doymuş ve işlenmiş yağları diyetinizde azaltmak kolesterolünüzü sağlıklı bir seviyede tutmanıza yardımcı olur. Kırmızı eti, tereyağını, margarini veya peyniri hangi sıklıkta yiyorsunuz? Zeytinyağı, kalp-damar hastalıklarından koruyucudur ve en çok güvenebileceğiniz yağdır.

Neredeyse her gün	5
Haftanın birkaç günü	3
Çok az ya da hiç	1

#### DEĞERLENDİRME

**13 veya daha azsa:** Kalp krizi riskiniz çok azdır.

**14-30 puan arasındaysa:** Kalp krizi riskiniz orta seviyededir. Diyetinize dikkat edin ve düzenli egzersiz yapın. Eğer sigara içiyorsanız, bırakın.

31 puan veya daha fazlaysa: Kalp krizi riskiniz yüksek düzeydedir. Doktorunuzla görüşerek bir koruma programına katılın. Damarsal risklerinizi belirleyin. Egzersiz, kilo verme ve kan yağlarını ayarlama problemlerini izleyin. Koruyucu dozda aspirin, omega-3 yağ asitleri ve E vitamini kullanımı için doktorunuza danışın.

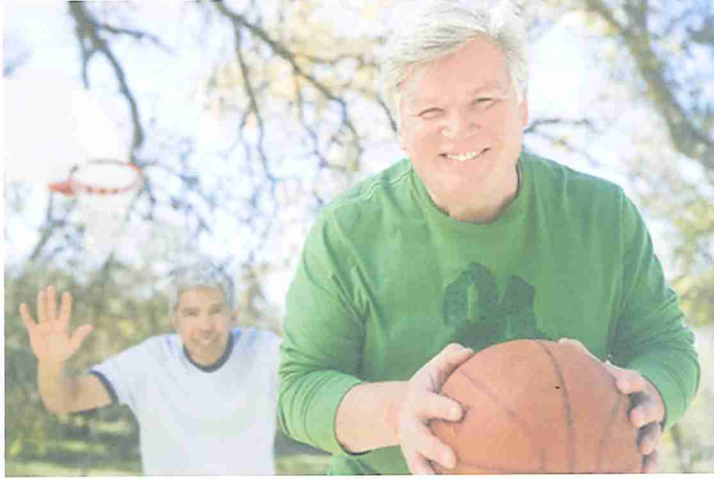
Karaciğer yağlanması da metabolik sendrom gibi, hatta daha doğrudan söylemek gerekirse metabolik sendrom nedeni ile daha sık görülen bir sağlık problemi haline geldi. Son zamanlarda daha çok konuşulmasının birkaç nedeni var.

Bunlardan itki kilo probleminin artması, diğeri alkol kullanımının yaygınlaşmasıdır. Ultrasonografi gibi ucuz, etkili ve yaygın kullanılan tanı yöntemlerinin yaygınlaşmasının da bunda etkisi yok değil. Bu yöntemler ile karaciğer yağlanması kolayca görüntülenebiliyor, hatta yağlanmanın derecesi ve muhtemel nedeni bile tahmin edilebiliyor.

Karaciğer yağlanması zamanında tedavi edilmez ise karaciğerdeki hasar ilerler. Karaciğer iltihaplanması yani "hepatit" hali ortaya çıkar. Bir süre sonra karaciğerdeki değişimler aşırı bağıdokusu yapımı sonucu onun büzüşmesine, küçülüp fonksiyonlarını azaltmasına, sonra da siroza kadar giden problemlerin ortaya çıkmasına yol açar. Bu hikaye sakın sizi korkutmasın.

Erken belirlenip tedavi edildiğinde karaciğer yağlanması iyileştirilebilen ve tamamen ortadan kaldırılabilen bir sağlık problemidir. Sirozla sonuçlanması için çok ama çok ciddi hataların yapılması gerekir.





#### \* ALKOL KULLANIMINA DİKKAT

Biz hekimler seksenli yıllardan önce bir karaciğer yağlanması olgusu ile karşılaştığımızda o hastaya hemen alkol kullanıp kullanmadığını sorardık. O zamanlar alkol, karaciğer yağlanmasının birinci nedeni ve daha çok "akşamcılar"ın problemiydi. Son yıllarda durum değişti. Fazla kiloluluk veya obeziteye bağlı karaciğer yağlanması ilk sıraya yerleşti. Bu sorun "metabolik sendrom" olarak bilinen ve karın çevresinde yağ birikimi yani "göbek bağlama", trigliserid, ürik asit, kan şekerinde yükselme, hipertansiyon gibi bir belirtiler topluluğunun yol arkadaşı, işaret taşı haline geldi. Tıpta bu tür karaciğer yağlanmalarına "alkolle ilişkili olmayan karaciğer yağlanmasına bağlı hepatit" ismi veriliyor. Bu sorunun da en az alkole bağlı yağlanma kadar önemli olduğu belirtiliyor.

#### \* İLAÇLARA DİKKAT

Karaciğer yağlanmasının sık görülmeğe başlanan diğer bir nedeni ilaçlara bağlı karaciğer hasarlanmalarıdır. Aslında bunu sadece ilaçlardan değil, besin desteği olarak kullanılan vitamin, mineral ve bitkisel ürünlerden kaynakla-



nabilen karaciğer hasarlanması (ilaç hepatiti) olarak kabul etmek gerekiyor. Hatta bu tür karaciğer "yağlanma-hasarlanma" grubuna aktarlarda satılan otlara ve bitkisel ürünlere bağlı hepatitleri de eklemek gerekiyor. Son yıllarda kullanımı çok yaygınlaşan bu tür besin destekleri ve bitkisel ürünlere bağlı karaciğer problemlerinde de ciddi bir artış var.

#### \* BAŞKA NEDENLERİ DE VAR

Karaciğeri yağlandıran daha pek çok neden var: Şeker hastalığı, kanda trigliseridin aşırı yüksek oluşu, demir ve bakır depolanması hastalıkları gibi metabolizma bozuklukları, kortizon, diltiazem, nifedipin, amiodaron içeren ilaçlar bunların ilk sıralarında yer alıyor. Doktorunuz karaciğer yağlanması teşhisi koyarsa telaşlanmayın ama işi ciddiye almayı da unutmayın! Onun önerilerini eksiksiz ve dikkatle yapmaya çalışın. Karaciğer yağlanması iyileştirilebilen bir sağlık problemidir.

Son 2 haftada yaşları 20-35 arasında değişen beş genç Tip 2 diyabet tanısı koyduk.

Bu gençlerin ortak özellikleri yanlış beslenme, düşük be-densel aktivite ve aşırı kilolardı. Bu ilişki bize sorununuzun ne kadar erken yaşlarda karşımıza çıktığını ve mücadele-nin ise ömür boyu yapılması gerektiğini hatırlatmalı.

Kilo sorunu olan çocukların karşılaşabileceği sayısız sağ-lık sorunu var. Bunlardan biri de şeker hastalığıdır. Bir orta ve ileri yaş hastalığı olan, ensüline bağımlı olmayan Tip 2 şeker hastalığının çocuk ve gençler arasında hızla artması endişe verici... Çocuk ve gençlerdeki Tip 2 diyabette, kalp krizi riski 14, beyin krizi riski 30 kat daha yüksektir.

Çocuk ve gençlerde kilo sorunu olanların sayısı arttıkça Tip 2 diyabete yakalananların sayısı da artacaktır. Sorun sadece Tip 2 diyabetle sınırlı da değildir. Diyabete kan ba-sıncı yüksekliği (hipertansiyon), HDL (yararlı) kolesterolde azalma, trigliserit ve ürik asitte yükselme, hızlı ilerleyen bir Ateroskleropati (damar sertliği) yani "metabolik sendrom" da eşlik etmektedir.

Şişmanlık, mevcut olan genetik eğilimi hastalığa dönüş-türmekte, yani bazı metabolik sendromların tetiğini çek-mektedir. Kilo fazlalığı ve fiziksel aktivite eksikliği sonucu ensülin hormonunun kullanılması bozulmakta, kanda fazla miktarda ensülin birikmektedir. Hücre ve dokulardaki ensüline karşı oluşan cevapsızlık, hiperinsülinemi, metabolik sendrom ve sonunda diyabete yol açacaktır.

#### SONUÇLAR ÜRKÜTÜCÜ

Çocuklar ve gençler kilo fazlalığı ve şişmanlık nedeniyle erişkin tipi diyabete yakalandıklarında, kalp krizi ve inme geçirme riskleri artıyor. Kısacası şişmanlık hastalığı, çocuk-larını yaşlanınca karşılaşmaları gereken bazı sorunlarla daha 20'li yaşlara gelmeden boğuşmak zorunda bırakı-yor. Nüfus yaşı çocuk veya gençken metabolik ve biyo-lojik yönden orta yaşları yaşayan kişilerin, 20-30 yaşında kalp ve damar hastalıkları ile karşı karşıya kalmaları ihtimali ürkütücü ve üzücüdür.

#### ÇÖZÜM SİZİN ELİNİZDE

Eğer çocuklarınızın bir orta yaş hastalığı olan Tip 2 diya-bete yakalanmasını istemiyorsanız, yapacağınız iki şey var: Onları iyi bir beslenme alışkanlığı içinde tutmak ve daha fazla egzersize yöneltmek! Şeker hastalığı bakımından risk taşıyan aileler, çocuklarının kilolarında daha dikkatli olma-lılar. Çocuklarını aktif bir yaşama yöneltmeye, kalori tüke-timlerini onları üzmeden izleyip azaltmaya çalışmalılar.

Doğru beslenme alışkanlıkları edinmelerinde, sağlık-lı kilolarını korumalarını garanti altına alacak yaşam tarzı değişiklikleri oluşturmalarında onlara yardımcı olmalılar.



Artan iş temposu ve stresinden uzak, iş hayatınızdaki yeni hedef ve stratejilerinizi SISUS HOTEL'in sessiz, sakin atmosferinde, size sunduğu eşsiz huzur, konfor ve olanaklarla oluşturun. Yeni bir enerji, performans ve motivasyonla iş verimliliğinizi arttırın. Yenilenen 140 kişilik konferans ve 40 kişilik toplantı salonu; barkovizyon, tepegöz, perde, slayt, dvd, fax, ses-ışık sistemleri ve board-room etkinlikleriyle motivasyon, bayii ve özel toplantılarınıza, seminerlerinize ev sahipliği yapıyoruz. Toplantı aralarında yararlanabilecek, eşsiz damak tadı ve zengin mutfağı ile Cafebreak, fuaye, H<sub>2</sub>O Wellness sağlık, güzellik ve spor salonu olanaklarıyla, SISUS HOTEL ayrıcalığında rahat ve zevkli bir iş ortamı sunuyoruz.

## **İş Hayatınız** *Renkleniyor...*

**SISUS**  
HOTEL  
ÇEŞME



MEMBER OF  
GREAT HOTELS  
OF THE WORLD

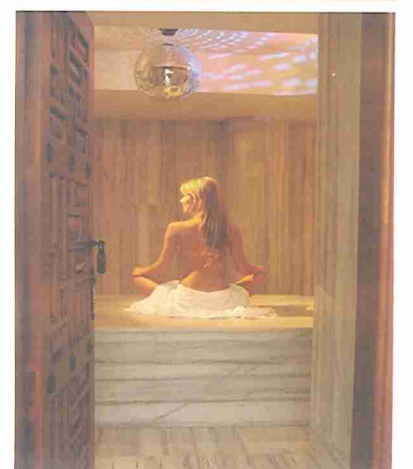


Sisus Hotel, Trade Leaders' Club tarafından 2007 yılı "Dünyanın En İyi Otelleri ve İşletmeleri" arasına seçilerek "Evrensel Kalite Ödülü" almıştır.

[info@sisushotel.com](mailto:info@sisushotel.com)  
[www.sisushotel.com](http://www.sisushotel.com)

**Dalyanköy Yat Limanı Çeşme - İzmir / TÜRKİYE Tel: 0.232 724 03 30 (Pbx) Faks: 0.232 724 96 56**

**SISUS**  
HOTEL  
bir TERBAY  
GRUP  
İştirakidir.



Toplumumuzu fazla kilolu ve şişman çocuk sorunu konusunda daha fazla bilgilendirmek, obezite salgınının sadece kozmetik bir problem olmaktan çoktan çıktığını sık sık vurgulamak gerekiyor.

## Kilo önleyici yöntemler

- \* Çocuğunuzu bir spor kulübüne kayıt ettirin.
- \* Ev işlerinde size yardımcı olmasını sağlayın.
- \* Televizyon ve bilgisayar başında geçirdiği saatleri azaltın.
- \* Okulda da sağlıklı beslenme alışkanlıkları kazanmasını sağlayın. Bu konuda okul rehberlik servislerinden yardım alın.

Özellikle genç kızlarda yaygın olarak görülen şişmanlık hissi ve ardından gelen yememe takıntısı gibi durumlara dikkat edin.

Doktorunuz önermeden herhangi bir zayıflama ilacı kullanmasına izin vermeyin.

Çocuklar atıştırmayı severler. Onları sık sık ve az az yemeye teşvik edin. Atıştırmalarda düşük kalorili ve sağlıklı yiyeceklere yönelin.

Unutmayın! Çocuklarınızın yeterli ve dengeli beslenmeleri ve fiziksel olarak aktif olmaları için onlara yardım etmek, onlar için yapabileceğiniz en iyi şeydir.

## Gelelim Guatr'a

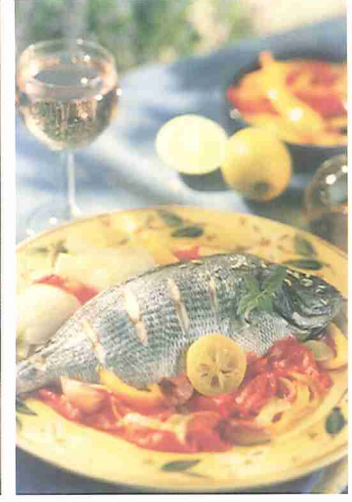
Tiroid bezi vücudumuzun metabolik faaliyetlerinde orkestra şefi görevi yapan bir iç salgı bezidir. Görevini ürettiği hormonlarla (T3 ve T4) başarır. İhtiyaç duyduğunuz miktarda hormonu üretmediğinde yavaşlayan metabolizmanız ihtiyaçtan fazla üretim halinde ise hemen hızlanır. Bedeniniz hızlanmış veya yavaşlamış metabolizma hızından hoşlanmaz, sorun çıkarır. Guatr tiroid bezinin herhangi bir nedenle büyümesini tanımlamak için kullanılan tıbbi terimdir. **"Tiroidit"** sözcüğü ise tiroid bezinin herhangi bir nedenle iltihaplanmasını ifade eder. Tiroid bezini iltihaplandıranlar, bazen bakteriler, virüsler ama en çok bağışıklık sorunlarıdır. Bağışıklık sorunlarından kaynaklanan tiroiditlere yakalananların sayısı gün geçtikçe artıyor. Bunun nedeni, bağışıklık sapkınlığı sorununun ve teşhis olanaklarının artmasıdır.

TİROİD bezinde bulunan yapılara karşı meydana gelen yanlış bağışıklık yanıtları, tiroid bezini tahrip etmekte, fazla ya da az tiroid hormonu üretimine yol açmaktadır.

Haşimoto tiroiditinin önemli bir özelliği "sessiz ve derinden giden bir hastalık" olması, hastalığa yakalananlarda ciddi bir rahatsızlık yaratmamasıdır. Bu nedenle hastalığı **"sessiz tiroid iltihaplanması"** gibi tanımlayanlar da vardır. Haşimoto tiroiditi seyrek olarak bir "hipertiroidi" tablosu ile de ortaya çıkar. Bu hastalarda bile hipertiroidi ağır, ciddi ve tehdit edici belirtiler yapmamaktadır. Kilo kaybı, ilerleyici yorgunluk, terleme, sinirlilik, uykusuzluk, el titremesi, hipertiroidi ile seyreden Haşimoto tiroiditinin başlıca belirtileridir.

## SESSİZ VE DERİNDEN

Haşimoto tiroiditinde en sık görülen klinik durum, hastalığın sessiz ve



derinden seyreden "hipotiroidi" tablosudur. Bu hastalıkta ilerleyici bir kilo alma sorunu, gösterilen onca çabaya rağmen kilo vermede zorlanma, yorgunluk, halsizlik gibi doğrudan bir tiroid hastalığını düşündürmeyen sıradan belirtiler ön plandadır.

Eğer tahrip olan tiroid dokusu fazlaysa, hipotiroidi belirtileri daha da şiddetlenir. Bu durumda, hastaların şikayetlerine, cilt kuruluğu, ciltte solukluk, saç kırılma ve dökülmeleri, kabızlık, uykuya meyil, ses kalınlaşması, hareketlerde ağırlaşma, üşüme gibi yakınmalar da eklenir.

Menopoz sürecine yaklaşan ya da bu dönemi yaşamaya henüz başlayan bir kadında kilo almaların, şişme ve yorgunlukların, müphem kas ve eklem ağrılarının Haşimoto ile ilgili bir hipotiroididen kaynaklanabileceği başlangıçta pek akla gelmez. Haşimoto'ya bağlı tiroiditin ilk ve tek belirtisi, sebebi bulunamayan bir "bellek azalması" da olabilmektedir. Bu durum özellikle ileri yaşlarda tehlikeli ve ağır seyredebiliyor.

Orta yaşlı kadınlarda (menopoz önemli bir faktör olabilir) veya hamilelik sonrasında ortaya çıkan Haşimoto olgularında, en çok dikkati çeken bulgu, giderek belirginleşen kilo alma hali veya kilo kaybında zorlanmalardır. Sevinerek belirtilim ki, Haşimoto hipotiroidinde, ağır bir hipotiroidinin ortaya çıkması nadirdir. Çoğu kez hipotiroidi hafif veya orta şiddette seyreder. Düşük dozda tiroid hormonu tedavisiyle sorun çoğu kez çözülür.

Hastalığın tanısı kan tetkikleri ile çok kolay olarak konulabilmektedir. Araştırmalar, **"anti-TPO Antikorları"**nın hastaların yüzde 95'inde görüldüğünü ve yüzde 60'ında da **"Anti-Tg Antikoru"** testinin pozitif çıktığını göstermektedir. İşte bu nedenle, biz tanı koyarken, anti-TPO testini daha sık kullanıyoruz. İmkân bulduğumuzda, her iki testi birlikte istiyoruz. Haşimoto tiroiditinin, tiroid bezinde ne gibi değişiklikler yaptığını anlayabilmek için, her hastada tiroid hormonlarını ve TSH düzeylerini de araştırıyoruz. Ayrıca, tanıyı doğrulamak için tiroid ultrasonografi ve diğer görüntüleme yöntemlerinden, bazen de tiroid bezi biyopsilerinden yararlanıyoruz.

Eğer bir türlü izah edemediğiniz ilerleyici bir kilo kaybı veya alımı sorunuz varsa, bu sorunlara ek olarak yukarıda belirttiğimiz hipotiroidi veya hipertiroidi belirtilerinin bazılarını da yaşadığınızı düşünüyorsanız, Haşimoto hastalığından kuşkulanan ve doktorunuzdan yardım isteyin. Bu hastalığın, doktor ve hasta iş birliği ile kolayca çözümlenebilen sağlık sorunlarının başında yer aldığını da unutmayın.

## GENETİK OLABİLİR Mİ?

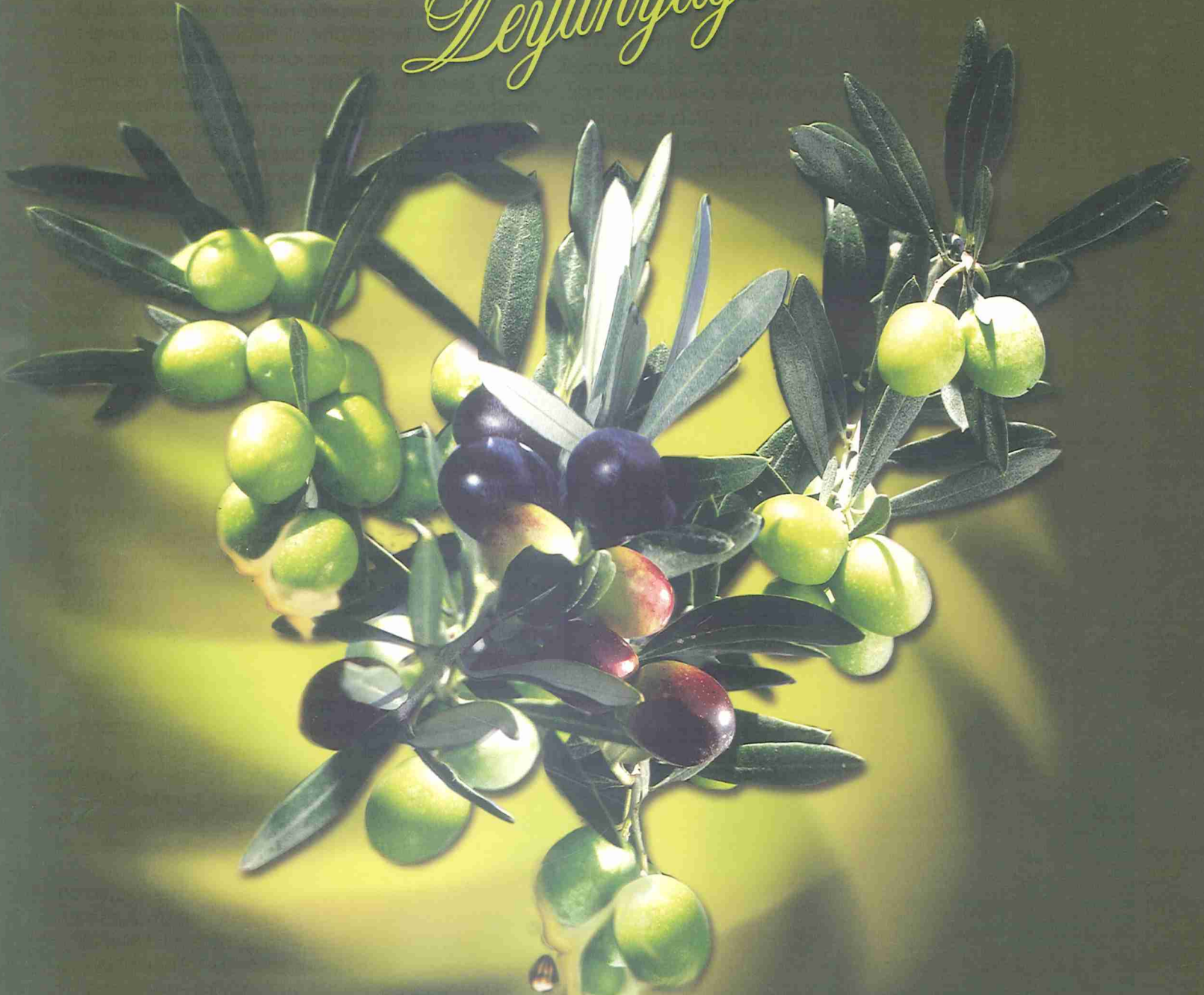
Haşimoto tiroiditinde, genetik eğilimde rol oynadığını hatırlatalım. Eğer sizde ya da ailenizden birinde Haşimoto tiroiditi varsa, özellikle anneniz, kız kardeşiniz ve teyzelerinizin de incelemenden geçirilmesi yararlı olabilir.





# Ekiz

*zeytinyağları*



**EKİZ YAĞ ve SABUN SANAYİ A.Ş.**

Şehitler Cad. 1508 Sok. No: 4 Alsancak - İzmir - TURKEY  
Tel: +90 (232) 421 92 05 - 07 - 09 • Fax: +90 (232) 463 09 18  
www.ekizyag.com • e-mail: ekiz@ekizyag.com

# Sağlık sektöründe özel dal merkezleri

Günümüzde Özel dal merkezlerine başvuran hastaların büyük bir kısmını yapılan anlaşmalar sonucunda devlet güvencesi altında bulunan kişiler oluşturmaktadır. Ancak tüm diğer özel sağlık kuruluşlarında olduğu gibi, özel dal merkezlerinin de önemli bir sıkıntısı devletin bu hastalar için ödediği miktarların oldukça düşük olmasıdır.



Ülkemizde bilindiği gibi son yıllarda sağlık sistemi ile ilgili önemli değişimler yaşanmakta ve yeni yapılanmalara gidilmektedir. Sağlık ile ilgili işlemlerin devlet üzerindeki yükünü azaltmak amacıyla, devlet güvencesindeki hastaların özel sağlık kurumlarında muayene ve tedavileri yapılabilir. Ancak son aylarda ülkemiz sağlık sistemindeki diğer bir önemli değişiklik de sağlık güvence kurumlarının bir çatı altında toplanmasıdır.

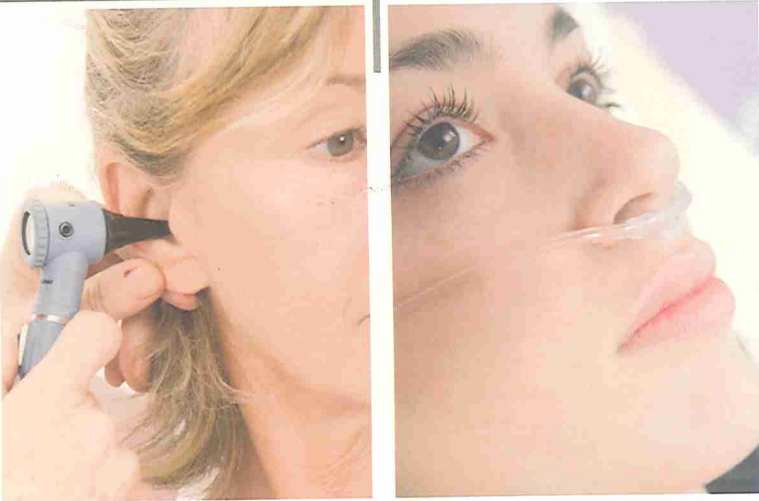
Sağlık Bakanlığının ilgili yönetmeliği ile son yıllarda sağlık hizmeti vermeye başlayan kurumlardan bir grubunu da 'Özel Dal Merkezleri' oluşturmaktadır. Özel dal merkezleri tarif olarak; 'belirli bir yaş ve cins grubu hastalar ile belirli bir hastalığa tabi tutulanlara veya bir organ veya grubu hastalara yönelik hizmet vermek amacı ile kurulmuş, gelişmiş donanım ve personel desteği ile ayakta teşhis ve tedavi hizmeti sunan özel sağlık kuruluşları'dır. Daha basit bir anlatımla, tıbbın belirli bir branşında sağlık bakanlığının öngördüğü minimal tıbbi donanım ve kadro ile özel hizmet veren kuruluşlardır.

Özellikle devlet güvencesindeki hastaların artık bu merkezlerden faydalanabilmeleri sonucu artan hasta sayısı nedeni ile değişik tıp branşlarındaki özel dal merkezlerinin sayısı her geçen gün artmakta ve özel sektörün gerektirdiği rekabet ortamında her bir merkez mümkün olduğunca kaliteli sağlık hizmetini hastalara vermektedir.

Özel dal merkezlerinin genel poliklinik, hastane, tıp merkezi gibi diğer özel sağlık kuruluşları karşısında önemli bir avantajı, belirli bir tıp branşında uzmanlaşmış kadronun bilgi ve deneyimlerini paylaşarak bir arada hizmet vermesi, o branşta teşhis ve tedavi için gerekli en güncel alet ve teçhizatın bu merkezlerde bulunması ve bu sayede belirli tıp alanındaki sağlık hizmetinin çok daha kaliteli ve bilinçli verilebilmesidir.

Günümüzde, Özel dal merkezlerine başvuran hastaların büyük bir kısmını yapılan anlaşmalar sonucunda devlet güvencesi altında bulunan kişiler oluşturmaktadır. Ancak tüm diğer özel sağlık kuruluşlarında olduğu gibi, özel dal merkezlerinin de önemli bir sıkıntısı devletin bu hastalar için ödediği miktarların oldukça düşük olmasıdır. Devlet sağlık kuruluşları gibi atıl kalmak ve kaliteli hizmetlerinden ödün vermek istemeyen birçok dal merkezi bu nedenden dolayı devlet güvencesi ile gelen hastalardan katkı payı adı altında çok da fazla olmayan bir ücreti maalesef talep etmek zorunda kalmaktadır.

Özel Dal Merkezlerinin kurulması ve verdikleri hizmet yönünden İzmir Türkiye'nin önemli kentlerinden biri olmuştur. 2005 yılında kurulmuş olan Efes Kulak Burun Boğaz Dal Merkezi de kuruluşundan beri kendi alanında verdiği kaliteli sağlık hizmeti ile kısa sürede sağlık sektöründeki yerini almıştır. İzmir yanında Türkiye'nin diğer bölgelerinde de Kulak Burun Boğaz hekimleri için öncü ve örnek olarak halen faaliyetini her geçen gün gelişerek ve gururla sürdürmektedir.



# Ekiz

*Leytin Yağları*



**EKİZ YAĞ ve SABUN SANAYİ A.Ş.**

Şehitler Cad. 1508 Sok. No: 4 Alsancak - İzmir - TURKEY  
Tel: +90 (232) 421 92 05 - 07 - 09 • Fax: +90 (232) 463 09 18  
www.ekizyag.com • e-mail: ekiz@ekizyag.com

## Sağlık sektöründe özel dal merkezleri

Günümüzde Özel dal merkezlerine başvuran hastaların büyük bir kısmını yapılan anlaşmalar sonucunda devlet güvencesi altında bulunan kişiler oluşturmaktadır. Ancak tüm diğer özel sağlık kuruluşlarında olduğu gibi, özel dal merkezlerinin de önemli bir sıkıntısı devletin bu hastalar için ödediği miktarların oldukça düşük olmasıdır.

Ülkemizde bilindiği gibi son yıllarda sağlık sistemi ile ilgili önemli değişimler yaşanmakta ve yeni yapılanmalara gidilmektedir. Sağlık ile ilgili işlemlerin devlet üzerindeki yükünü azaltmak amacıyla, devlet güvencesindeki hastaların özel sağlık kurumlarında muayene ve tedavileri yapılabilmektedir ve son aylarda ülkemiz sağlık sistemindeki diğer bir önemli değişiklik de sağlık güvence kurumlarının bir çatı altında toplanmasıdır.

Sağlık Bakanlığının ilgili yönetmeliği ile son yıllarda sağlık hizmeti vermeye başlayan kurumlardan bir grubunu da 'Özel Dal Merkezleri' oluşturmaktadır. Özel dal merkezleri tarif olarak; **'belirli bir yaş ve cins grubu hastalar ile belirli bir hastalığa tabi tutulanlara veya bir organ veya grubu hastalara yönelik hizmet vermek amacı ile kurulmuş, gelişmiş donanım ve personel desteği ile ayakta teşhis ve tedavi hizmeti sunan özel sağlık kuruluşları'**dir. Daha basit bir anlatımla, tıbbın belirli bir branşında sağlık bakanlığının öngördüğü minimal tıbbi donanım ve kadro ile özel hizmet veren kuruluşlardır.

Özellikle devlet güvencesindeki hastaların artık bu merkezlerden faydalanabilmeleri sonucu artan hasta sayısı nedeni ile değişik tıp branşlarındaki özel dal merkezlerinin sayısı her geçen gün artmakta ve özel sektörün gerektirdiği rekabet ortamında her bir merkez mümkün olduğunca kaliteli sağlık hizmetini hastalara vermektedir.

Özel dal merkezlerinin genel poliklinik, hastane, tıp merkezi gibi diğer özel sağlık kuruluşları karşısında önemli bir avantajı, belirli bir tıp branşında uzmanlaşmış kadronun bilgi ve deneyimlerini paylaşarak bir arada hizmet vermesi, o branşta teşhis ve tedavi için gerekli en güncel alet ve teçhizatın bu merkezlerde bulunması ve bu sayede belirli tıp alanındaki sağlık hizmetinin çok daha kaliteli ve bilinçli verilebilmesidir.

Günümüzde, Özel dal merkezlerine başvuran hastaların büyük bir kısmını yapılan anlaşmalar sonucunda devlet güvencesi altında bulunan kişiler oluşturmaktadır. Ancak tüm diğer özel sağlık kuruluşlarında olduğu gibi, özel dal merkezlerinin de önemli bir sıkıntısı devletin bu hastalar için ödediği miktarların oldukça düşük olmasıdır. Devlet sağlık kuruluşları gibi atıl kalmak ve kaliteli hizmetlerinden ödün vermek istemeyen birçok dal merkezi bu nedenden dolayı devlet güvencesi ile gelen hastalardan katkı payı



# AURIS



## Auris. Yeni Toyota. Otomobil dünyasının altın çocuğu

Auris yalnızca tasarımıyla değil, özellikleriyle de size farkını hissettiriyor. NVH (Gürültü ve titreşim) değerleriyle bir üst sınıfın otomobilleriyle rekabet edecek kadar konforlu ve sessiz, EuroNcap güvenlik testlerinden aldığı 5 yıldızla kusursuz. 124 beygir gücündeki motoruyla heyecan verici. Sizi Auris ile tanışmaya Toyota Borovalı Plaza'ya bekliyoruz.

Ürün donanım ve Aksesuar seçenekleri modellere göre farklılık gösterebilir ve stoklarda sınırlıdır.

TOYOTA SA



TODAY TOMORROW TOYOTA



## BOROVALI

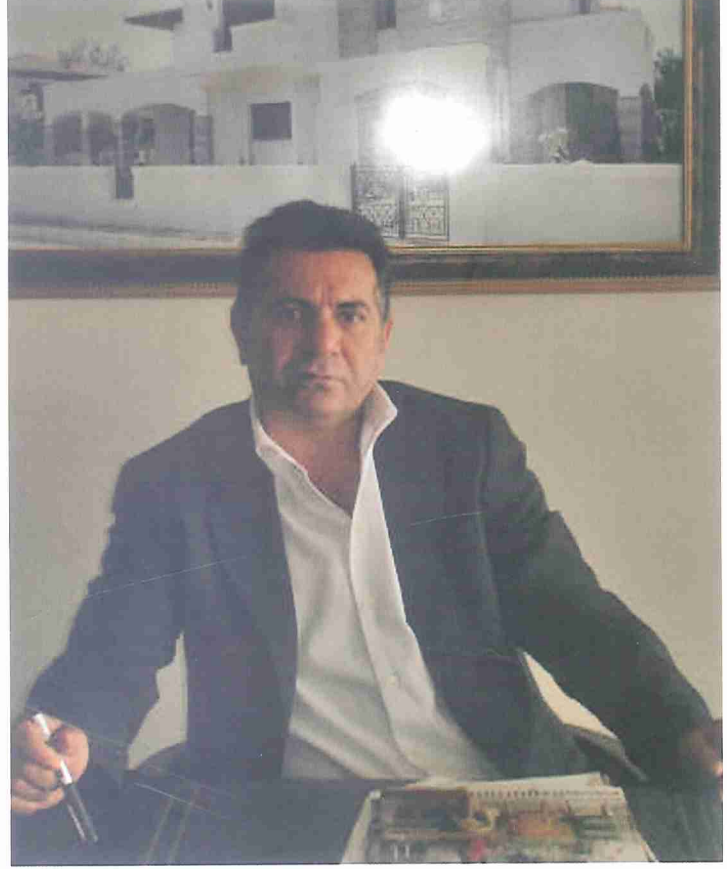
Toyota Plaza Borovalı, Çanakkale Cad. No: 92 Pınarbaşı, İzmir  
Tel: 0232 479 19 52, Faks: 0232 479 14 41

Ege Genç İşadamları Derneği'ne 1990 yılında üye olarak ve bir dönem EĞİAD Yönetim Kurulunda görev alan Mahir Vural, bugün Onur üyesi olarak derneğe destek oluyor.

Onur üyesi olarak yeni katılan gençlere tavsiyesi, aktif bir şekilde dernekte yer almaları ve gerek bölgenin gerekse de ülkenin politik ve ekonomik konularında ses getirici çalışmalar yapmaları.

Genç kuşakları da EĞİAD'a üye olması için ayrıca yönlendirdiğini belirten Vural, "Baba ve oğul olarak genç işadamları derneğinde aynı anda üye olmak ilk bize nasip oldu. Genç yaşta baba olmanın getirdiği bu avantajı yaşadık.

Bundan da gurur duyuyoruz. Ben onur üyesi olduktan sonra bayrağı oğlum Ekin devraldı. " dedi.



## Gençler EĞİAD'da aktif rol alarak, EĞİAD'ın sesini Türkiye'de duyurmalı

**EĞİAD: Mahir Vural Kimdir?**

1959 Aydın doğumluyum ve altı yaşımdan bu yana İzmir'de yaşıyorum. Lise öğrenimimi Özel Türk Koleji'nde, üniversite öğrenimimi ise D.E.Ü. Pazarlama ve Reklamcılık bölümünde tamamladım. Şu anda oğlum ile birlikte Mahir Vural & Ekin Vural İnşaat şirketi ile inşaat sektöründe faaliyet gösteriyoruz.

**EĞİAD: Ege Genç İşadamları Derneği ile zaman tanıştınız?**

EĞİAD ile tanışmam yakın dostlarım sayesinde oldu. 1990 yılında üye oldum. 17 yıl üyelik yaptım. Şu anda derneğin onur üyesiyim. Dernek üyeliği süresince aktif olarak çalışmaya gayret ettim, çeşitli komisyonlarda çalıştım. Bir dönem yönetim kurulu üyeliği yaptım. Şu anda oğlum EĞİAD üyesi olarak dernek üyeliğini devam ettiriyor.

21 yaşında evlendim. Erken evliliğin avantajı olarak 25 yaşında oğlum var. Ekin Vural. Oğlum ile beraber şirkette beraber çalışıyoruz, o da EĞİAD üyesi. Dernekte, ilk olarak ben baba ve oğul olarak EĞİAD üyesi olma fırsatı buldum. Fatih Dalan döneminde üye oldu oğlum. Ben de o zaman halen üyeydim. O dönem Başkanımız ilk baba oğul olduğumuzu ilan etmişti.

**EĞİAD: Oğlunuz ile beraber aynı şirkette ve aynı dernekte çalışıyor avantajları neler oldu sizin için?**

Aramızda çok büyük bir yaş farkı olmamasından kay-

naklanan bir avantajı yaşıyoruz. İş hayatında bu bizim için önemli bir artı getiriyor. Şirketimiz üç nesli bir arada gördü. Babam , ben ve oğlum. Ben babadan almış olduğum eski ticari terbiye ve tecrübeleri işe taşıyorum. Oğlum Ekin, yeni neslin getirdiği modernizasyonu ile katkıda bulunuyor. Tüm bunları harmanlıyoruz. Bu hem dernek, hem iş hayatına artılar katıyor.

**EĞİAD: Derneğe üyeliğin size katkılarından bahsedermisiniz?**

EĞİAD'ın ilk kurucularının yüzde 80'i tanışım arkadaşlardı. Hep birlikte İzmir'e faydalı olmayı ve elimizi taşın altına sokmayı arzuladık. Bizim birbirimizi tanımamız yetmez, İzmir'in birbirini tanıması gerekli. İş dünyasını homojen yapıda buluşturuyor EĞİAD. Yaş açısından da belli bir aralıktaki işadamları bir araya geliyor. 20 ile 45 yaş arasındaki genç işadamlarının, belli noktada toplanmasından çok iyi bir sinerji doğuyor. Dernek üyeliği süresince, birlikteliği ve örgütlenmeyi beraber başardık.

EĞİAD camiasında Cüneyit Karagülle'nin başkanlığı döneminde yönetim kurulu üyeliğinde bulundum. Yönetimde yer almamın da bana önemli katkısı oldu. İkili ilişkilerimin ve iş ilişkilerimin gelişmesini sağladı. Farklı fikirlerin bir araya gelmesi ile farklı yönlerde bakabilme ile farklı açılardan görebilmeyi öğrendim.

**EGİAD: Genç üyelere tavsiyeleriniz nelerdir?**

Sadece EGİAD üyesi olmak yeterli değil. Üyelerin aktif olarak dernekte yer almalarını tavsiye ediyorum. EGİAD'a ne kadar verirseniz, onun en az üç katını geri alırsınız. EGİAD üyesi olup rozetini yakaya takmak ile EGİAD içinde aktif çalışmak arasında fark vardır. Yeni EGİAD üyesi olan arkadaşlara söyleyeceğim budur. Avantajlarını yaşamak için aktif çalışmaları gerekli. Onlar bir verirse karşılığında üç alacaklarını düşünüyorum.

Çünkü 20 ile 45 yaş arasındaki güzel bir yaş dönemini bünyesinde taşıyor. 45 yaş deneyimin yüzde 80'lere ulaştığı bir andır. 20 yaş çok enerjik olduğu ama bilgi birikimine aç olunan bir dönemdir. Her iki ucun bir araya gelmesi ile oluşan sinerji çok iyi bir sinerjidir. Birisi almaktan diğeri de vermekten mutlu olduğunu düşünüyorum. Bu süreçte aktif olarak çalışıldığı takdirde gençler büyük kazanımlar yaşayacaktır. Birinin enerjisi birinin bilgi birikiminden elde edilen sinerji, EGİAD'ı birlikte tutacaktır.

**EGİAD: Gelecekte EGİAD'ı nerede görmek istersiniz?**

EGİAD bugün geldiği nokta itibarıyla önemli baskı grupları arasında yer alıyor. Ege Genç İşadamları Derneği ülkedeki genç işadamları derneklerinin ilkidir ve diğer derneklerin kuruluşuna örneklik yapmıştır. Daha sonra genç işadamları derneği tüm Türkiye'yi sarmıştır.

Tüm genç işadamlarının birlikteliğinden oluşan konfederasyona da EGİAD dönemsel başkanlık yaparak sinerjisini oluşumun babası olarak sinerjisini arttırmıştır. Tüm genç işadamlarının daha harekete geçirilmesi yönünde girişimlerde bulunulması gerektiğini düşünüyorum.

Gerek ülkenin önemli politik ve ekonomik konulardan da ses getirmesi açısından tüm genç işadamları ağının harekete geçirilmesini diliyorum. Genç işadamları konfederasyonunu üye potansiyeli ve yaş grubu Türkiye'ye çok şey kazandıracak bir gruptur. Hem de ekonominin lokomotifini



Her İzmirli inşaatçının aklının bir köşesinde muhakkak İstanbul vardır. İstanbul sektörel anlamda daha çok gelişmiş bir şehir. Ama benim İzmir ve Ege bölgesine duyduğum aşkım bana, burada henüz keşfedilmemiş, Vural İnşaat imzasını taşıması gereken bir sürü yer olduğunu söylüyor.

oluşturan ticaret erbabını saygın ve aydın insanlar grubunu yansıtıyor. Türkiye'nin olması gereken gerçek yüzünü oluşturan bir gruptur. Bu grupların oluşturulması için yapılan sinerji hem EGİAD'a hem de ülkeye çok şey kazandıracaklarını umuyorum. Bu oluşum zaten vardır. Genç İşadamlarının TÜSİAD kadar ses getiren bir oluşum oluşturması gerektiğine inanıyorum.

**EGİAD: M&E Vural İnşaat ne gibi çalışmalar yapıyor?**

M&E İnşaat insan yaşamına dönük evler ve siteler yapıyor. İnsanların hak ettiği, mutlaka yaşamak ve sahip olmak isteyeceği butik çalışmalar yapıyor. Barınma artık yaşamaya yönelik projelere önem veriyor. Elbette öncelikle müşterilerimizin talepleri dikkate alınıyor. Her zaman bu göz önünde bulundurulduğu için M&E Vural İnşaat, satışlarını arsa satışı üzerinden başlayarak gerçekleştiriyor. Bu da müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına cevap verebilmemiz demek oluyor. Bu yöntemle kişiler isteklerini rahatlıkla belirleyebiliyor ve bu şekilde yüzde yüz verim ve memnuniyet gerçekleşmiş oluyor.

**EGİAD: Bir işadami ve birer inşaatçı olarak, sizi diğer firma ve işadamlarından farklı kılan özelliklerin olduğunu düşünüyor musunuz?**

Bizim aklımıza inşaat deyince sadece dört duvar gelmiyor. Her yapımız bizim için değerini rakamlarla ölçemeyeceğimiz bir eser. Kar ve kazancı ikinci planda tutarak, birer sanatkar titizliği ile çalışıyoruz. Ufkumuz ve vizyonumuz daima en yükseklerde. Biz işimizi sonsuz bir aşkla ve itinayla yapmaya çalışıyoruz.

**EGİAD: İzmir dışında, inşaat ve çalışmalar yapmayı arzuladığınız sizi cezbeden farklı şehir ve hafta ülkeler var mı aklınızda?**

Her İzmirli inşaatçının aklının bir köşesinde muhakkak İstanbul vardır. İstanbul sektörel anlamda daha çok gelişmiş bir şehir. Ama benim İzmir ve Ege bölgesine duyduğum aşkım bana, burada henüz keşfedilmemiş, Vural İnşaat imzasını taşıması gereken bir sürü yer olduğunu söylüyor. Ama zaman içinde mutlaka planlar olacaktır. Ekin bu konuda benden daha hevesli. Farklı şehir ve ülkelerde M&E Vural İnşaat imzasını o atacak gibi görünüyor.

**EGİAD: M&E Vural İnşaat'ın son çalışmaları ve yakın gelecek planları nelerdir?**

Şu an Sahil Evleri, Çeşme ve birkaç farklı noktada yapı çalışmalarımız var. Son zamanlarda villa projelerine ağırlık verdiğimiz söyleyebilirim. Müşterimizin beklentisine göre, istekler doğrultusunda farklı kategorilerde çalışmalar yapabilmemiz mümkün olabiliyor.



**Öğr. Gör. Ulaş ÇAKAR**

Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi  
ulas.cakar@deu.edu.tr

## Çevreci Yatırım

**Temel tanımıyla çevreci yatırım, yatırımcının çevresel amaçlara yatırımın geleneksel amaçlarına ettiği kadar dikkat etmesi esasına dayalıdır...**

**K**arşı karşıya kaldığımız iklim şartları ve yol açtığı sorunlar yadsınamaz olgular olarak yaşamalarımıza girdiği gibi kamuoyunun bu konudaki ilgisini eskisine göre oldukça arttırmıştır. İçinde bulunduğumuz dönemde yaşadıklarımız mevcut çevre yaklaşımımızda değişikliklere gidilmediği takdirde ciddi bir ekolojik krizle karşılaşılacağı görülmektedir. Böylesine gelişmelerin görüldüğü bir dünyada klasik anlamda işletme yaklaşımlarının yeterli olmayacağı kesindir. Önceki sayılarda ifade edilen çevreci yönetim yaklaşımlarının işletme ihtiyaçlarına göre değerlendirilerek uygulanmaları gerekmektedir.

Çevresel yönetimin gerekleri işletmelere ilişkin kavram ve uygulamaların yeniden değerlendirilmeleri sonucunu doğurmaktadır. Yeni yaklaşımlarda en temel noktalardan birisi meydana gelen çevresel sorunların çözüme yönelmekten önce onların ortaya çıkmalarını baştan engellemektir. Bu durumda işletmeler engelleme noktasını ürün ya da hizmetlerin meydana getirilmesinden önceki tasarım ve geliştirme aşamalarına kadar çekme zorunluluğuyla karşılaşmaktadır. Bu durumda işletmeler açısından çevresel sorunların yalnızca varolma aşamasında olmadığı görülmektedir. İşletmelerin yatırımlarının yapıldığı ya da yeni yatırımlara yönelindiği anlarda çevresel durumun değerlendirilmesi gerçek anlamda çevreci bir politika izlenebilmesi için bir gerekliliktir. Bir bakıma çevreci bir yatırım yaklaşımı çevreci yönetim yaklaşımları ve işletme politikaları için temel

bir unsurdur. Uluslararası piyasalarda yatırımcılar çevresel sorunlara gittikçe artan oranda ilgi göstermeye başlamıştır. Dünya çapında 150'den fazla finansal kuruluş UNEP'in (Birleşmiş Milletler Çevre Programı) finansal kurumlara ilişkin kurallarına imza atmış durumdadır (Tarna, 1999). Bu şekilde finansal kurumlar faaliyetlerinin çevresel bütünleşmesini sağlamaya yönelik olarak gerçekleştirdikleri adımları düzenli olarak rapor etmeleri yükümlülüğünü kabul etmiş durumdadırlar. Finansal sektörde çevresel raporlama ender olmakla beraber zamanla gelişme göstermiştir. Finans sektörü görece olarak çevre açısından temiz bir sektör olmakla beraber, bugün Fortune 250 listesindeki en büyük finansal kurumların %15'i çevresel raporlama yapmaktadır (Tarna, 1999). Sorun finansal kurumların doğrudan faaliyetlerinden çok onların sonuçlarının çevresel sonuçlar doğurmasıdır.

Finansal yatırım politikalarının ne denli büyük ölçülerde etkilerde bulunabileceği örnek bir vaka; Çin'in Three Gorges Baraj Projesine yönelik olarak Ex-Im Bank'ın çevresel kural ve rehberlerine uygun olmadığı için projeye destek vermeyi reddetmesidir. Burada önemli nokta projenin kredi verilmeye değer olma ve teknik açılarından bir sorunun olmadığına banka tarafından ifade edilmesidir (Kearns ve O'Malley, 1999). Bu karar gelişmekte olan ülkelerde yapılacak olan büyük ölçekteki diğer yatırımlar için önemli bir etki yarattığı için önemlidir. Ayrıca faali-





yete ilişkin çevresel lobi grupları ve diğer çıkar sahiplerinin temsilcilerinin sürece olan etkisi göz ardı edilmemesi gereken önemli bir etkiye sahip olması da dikkat çekicidir.

Avrupa'da da yaklaşık olarak bütün ülkelerde yeşil yatırım piyasası düzenli olarak büyümektedir. Bu büyüme ürünlerin çeşitliliğinin artması sonucunu doğurmuştur. Bu da yalnızca tüketiciler için değil aynı zaman bireysel yatırımcı ve hatta bir ölçüde kurumsal yatırımcıların bile karar ve faaliyetlerinde ciddi bir karmaşaya yaratabilmektedir (Kahlenborn, 1999). Aynı şekilde Asya'daki büyük sanayi gelişimi değerlendirilirken çevreye verilen zararın kapsamının da bu gelişim kadar çarpıcı olduğunu ifade etmektedir (Park, 1995). Bu durumda çevreci yatırımların desteklenmesi gerekliliğini vurgulamaktadır. Bütün bu gelişmeler 2006 yılında da artarak devam etmiştir (Robins, 2007). Özellikle karbon-diyoksit emisyonu hakkındaki düzenlemeler yasa koyucuları ve firmaları zorunlu olarak köklü değişimler yapmaya itmektedir (Navarro ve Brunetto, 2007). Böyle bir küresel ortamda, gerek uluslararası kurumlar gerekse uluslararası şirketler çevreci yatırımlara gitgide artan oranlarda eğilmektedir (Rubino, 2000). Zaman içinde çevreci yatırım ve buna yönelik düzenlenen portföylerin gelişim gösterdikleri görülmektedir (French, 2000). Bu yüzden çevreci yatırım üzerinde pek çok tanım yapılmakta olan dinamik bir alandır. Temel tanımıyla çevreci yatırım, yatırımcının çevresel amaçlara yatırımın geleneksel amaçlarına ettiği kadar dikkat etmesi esasına dayalıdır. Kapsamını daha da genişleterek tanımlandığında ise, çevreci yatırımı çevrede oluşmuş olan zararların engelleyen ya da çevreye olumlu etkiler sağlayan bir yatırım olarak da ifade edebiliriz (Kahlenborn, 1999). Bu denli geniş kapsamlı bir olgu olan çevreci yatırımın değerlendirilmesi kolay olmamaktadır. Bu yolda, eko-notlama, özel çevre raporlama sistemleri, şirket çevre raporları, yeşil yatırıma ilişkin dergi ve kitapları, tüketici koruma dergileri, ürün testleri ve çevresel muhasebe gibi çeşitli araçlar kullanılabilir. Özellikle eko-etiketleme süreci gerek Amerika'da gerekse Avrupa Birliği'nde yaygınlık kazanmış bir teknik olarak göze çarpmaktadır. Eko-etiket bu konuyla ilgili değerlendirmeyi yapan kuruluşun koyduğu ekolojik kriterlerin değerlendirilmesine dayalı olarak verilmektedir. Bu tür sistemlerdeki temel değerlendirme kriterleri (Kahlenborn, 1999);

#### Yatırımcılar için bilgi

- Çevresel bir bakış açısında göre fonun başarısının değerlendirilmesi
- Bağımsız bir yatırım komitesinin varlığı
- İç araştırma takımının varlığı
- Yatırım kriterlerinin yerine getirilme kuralları
- Araştırmaya alanda uygulama
- Varlıkların finansal değerlendirilmelerinin çevresel değerlendirmelerden örgütsel olarak ayrılması
- Yatırım yönetimi/hisse sahiplerinin aktifiği gibi unsurların değerlendirilmesini içermektedir.

İşletmelerin yatırım süreçleriyle ilgili kurum ve kuruluşlar bu süreçten bağımsız düşünülemez. Özellikle bankacılık sektöründe çevreye yönelik ilgi zamanla artmasından dolayı bankaların çevreye olan doğrudan ve dolaylı etkileri ve ekonomideki rollerinin ağırlıklı olarak durulan bir konu haline gelmesi sonucunu doğurmuştur (Jeucken ve Bourna, 1999). Bankacılığın üretim sektörü gibi alanlara kıyasla çevreye daha dost olan bir sektör olması görüşü, müşterilerin gösterdiği faaliyetlerin olası etkilerinin değerlendirilmesiyle değişmiştir. İşin ilginç yanı şudur, bankaların ürünü olan finansal hizmet ve kaynaklar değil, onların kullanımı kirliliği doğurmaktadır (Jeucken ve Bourna, 1999). Bu alanda bankaların gösterdiği faaliyetler olmakla beraber, bankalar arasında yasal ve uygulamaya dayalı özelliklerden dolayı ciddi farklar olduğu da göze çarpmaktadır. Bu yüzden yalnızca bankaların faaliyetleri ve sundukları hizmetler değil aynı zamanda hizmetten yararlanan işletmelerin ve ekonomik sistemin yapısının çevresel politikaların hayata

geçmesi üzerinde önemli bir etkisi vardır. Bununla beraber gösterilen faaliyetlerin yapılarındaki çeşitlilik belirgin standartlara göre değerlendirilmeyi engelleyebilmektedir. Bu durum mevcut muhasebe kuralları ve düzenlemelerinde reformlar yapılarak çevreci değerlendirmelerin karışıklığa yer kalmadan irdelenebilecekleri bir ortam yaratılması çabalarını doğurmaktadır (French, 2000).

Çevresel şartları iyileştirme, geliştirme ve biyo-çeşitliliği korumaya yönelik faaliyetler geleneksel olarak bakıldığında yalnızca devletin alanı olarak görülmesi bu noktada temel bir kısıtlayıcı unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Oysa kar etmeye odaklı örgütler olan işletmelerin çevreci yaklaşımlara yönelmesini etkileyen üç temel unsura göz ardı edilmemelidir (Rubino, 2000);

#### Piyasaların çevreyle dost ürünlere olan yönelimi

Verimlilik, maliyetlerin düşürülmesi, ortaklık ve sosyal sorumluluk fırsatları.

Devletin düzenleme, vergilendirme ve teşvikler yoluyla gösterdiği yönlendirmeler.

Çevreci ve biyo-çeşitliliği korumaya yönelik faaliyetler işletmeler açısından büyük fırsatlar sunmaktadır. Özellikle organik tarım, ekolojik olarak sürdürülebilir ormancılık ve doğa turizmi gibi faaliyetler son yıllarda ciddi gelişim gösteren önemli sektörler olarak göze çarpmaktadır. Bununla beraber çevreci yatırım unsuru bu başlıklarla kısıtlı bir olgu değildir. Aksine çevreci faaliyetlerin kapsamının genişliği yeni sektör ve alanların gelişimini olanak sağlamaktadır. Bu yönde yapılan her tür faaliyet öncelikli olarak uluslararası piyasalarda ciddi anlamda bir rekabet avantajı yaratan bir unsur olmaya başlamıştır. Hatta bazı durumlarda avantajdan da öteye geçerek belli bir pazara giriminin



öncül şartları da olabilmektedir. Karşı karşıya olduğumuz ekolojik krizin gittikçe artan oranda yaratmaya başladığı sorunlar, zamanla temel kısıtlar olarak bütün faaliyetleri etkilemektedir. Böyle bir durumda yalnızca basit önlemler ya da düzeltmelerden yetersiz hale gelmiştir. Yatırımın temel yapısının çevreci unsurlara göre yeniden değerlendirilmesi gerekmektedir.

#### KAYNAKÇA

- French, H. (2000) The Greening of Wall Street. *Humanist*. May-June. syf. 9-10.
- Jeucken, M.H.A., Bourna, J.J. (1999) The Changing Environment of Banks. *GMI*. 27. syf. 21-35.
- Kahlenborn, W. (1999) Transparency and Green Investment Market. *GMI*. 27. syf. 65-78.
- Kearns, K., O'Malley, G. (1999) International Financial Institutions and The Three Gorges Hydroelectric Power Scheme. *GMI*. 27. syf. 85-96.
- Navarro, P., Brunetto, T. (2007) Profiting for Socially Beneficial Green Investment in an Era of Global Warming. *The Electricity Journal*. 20(7). Syf. 17-25.
- Park, J. (1995) Financing Environmentally Sound Development. *Environment*. 37(7).
- Robins, N. (2007) Green Hare and Tortoise. *Ecologist*. 37(6). syf. 18-19.
- Rubino, M. C. (2000) Biodiversity Finance. *International Affairs*. syf. 223-240.
- Tarna, K. (1999) Reporting on the Environment: Current Practice in the Financial Services Sector. *GMI*. 27. 49-64.

“İzmir, şehir efsanelerinin  
olduğu bir yer” diyen Brightwell  
Holdings Yönetim Kurulu Başkanı  
Alphan Manas:



“İzmir’de 2. kuşak kayıptır,  
3. kuşağı iyi hazırlamalıyız”

**T**eknoloji Holding'de Türkiye'yi birçok ilk ile tanıştıran Alphan Manas, bugünlerde ise 2006 yılında kurduğu özel yatırım şirketi Brightwell Holdings ile yoluna devam ediyor. Brightwell Holdings de başlangıç aşamasında veya küçük ölçekli şirketlere yatırım yaptıklarını, zaman zaman da yatırımlarını stratejik ortaklarla yapıp daha büyük boyuta taşıdıklarını anlatan Manas, ticari alandaki gelişiminin tesadüf olmadığına inanıyor. Manas, iş hayatının bundan sonraki bölümünü ise değer yaratarak sürdürmeye devam edecek... Brightwell Holdings'in yatırım portföyü içerisinde hidroelektrik santrallerinin yanı sıra rüzgar ve kömür santrallerini eklemeyi planladıklarını anlatan Manas, ayrıca internet konusunda ciddi yatırımlar olduğunu söylüyor.

İnternet şirketleri içinde en iddialı olanı ismi kelimenin tam anlamıyla Karşıyaka kokan 35.5 Arkadaşlık Sitesi. Amerika da faaliyet göstermeye başlayacak bu şirket eşlerin fotoğraflarını baz alarak fiziksel beğenileri program ile algılayarak eşleme yapacak. Manas'ın bu projedeki hedefi ise şirketi ABD'de halka açıp geliri ile Karşıyaka Kulübü'nü basketbol ve voleybol da Avrupa da büyük başarılar sağlayacak altyapıyı oluşturması...

Alphan Manas'a "İzmir neden gelişmiyor" diye sordumuz da ise "Kimse risk almıyor. Şehrin kuralları farklı. Ne kadar girişimci olursanız olun, iş yaptığınız ortamında dinamik olması gerekiyor. Manisa'daki motivasyonun İzmir'de olmadığını görüyoruz" diye cevap veriyor.

İzmir'deki 2. kuşağın 1. kuşağın yerini dolduramadığını vurgulayan Manas, "Aile şirketleri kavramında kuşaktan kuşağa belli bir kayıp yaşar. Ancak bu kayıplar İzmir'de çok fazla. İkinci kuşak birinci kuşağın bıraktığı mirası kurumsal olarak yönetemiyor. Risk alma heyecanıyla yetiştirilmemişler. Birinci kuşak ikinci kuşağı iyi yetiştiremedi. Hedefleri konulmamış bir yurtdışı eğitim süreçleri yaşandı. Bu nedenle de ikinci kuşak birinci kuşağın yerini dolduramadı" diyor. Manas, Türkiye'ye kazandırdığı ilkleri, Brightwell Holdings'in hedefleri, İzmir'in gelişimindeki sıkıntılar ve yapılması gerekenleri EGIAD Yarın'a anlattı.

**EGİAD: Türkiye başka ilklerle de tanıştıracak mısınız? Hisselerinizi daha sonra sattığınız Inteltek'in işletmesini üstlendiği İDDAA oyunu ile inanılmaz bir büyüme yaşadınız. Bu konudaki gelişimler hakkında bilgi verir misiniz?**

**MANAS:** İDDAA Projesi'nin fikir babası ve proje lideri olarak 3 yıl çalıştım. 19 ay gibi kısa bir süre içinde Spor Toto'nun cirosu 13 milyon dolardan 1 milyar doları aştı. Marka bilinirliği 18-35 yaş erkekler arasında yüzde 95'e ulaştı. Şirket değeri 400 milyon dolar oldu. Kurucu ortağı olduğum Teknoloji Holding'in Inteltek'teki yüzde 20 hissesini 80 milyon doları Yunanlı ortağımız Intralot'a sattık. Daha sonra da gene kurucu ortağı olduğum Bilyoner'deki yüzde 10 hissemi de 50 Milyon USD şirket değeri üzerinden eski ortağıma sattım. Bilyoner de Türkiye'nin en büyük cirolu İnternet şirketidir.

Teknoloji Holding'de sıfırdan yarattığımız ve 9 yıl içinde Türkiye'nin 2. büyük POS (Kredi Kartı Terminali) çözüm firması olan Planet, Teknoloji Holding şirketlerini paylaşım ayrıldıktan sonra eski ortağım tarafından 26 Milyon Euro ya satıldı. Türkiye'nin ilk Kablosuz Data Ağı (Mobitex) firması Mobicom'un Yapı Kredi Bankası ile TelePosMobil projesine paralel olarak yarattığımız bu firmanın böyle bir değere ulaşması gurur verici. Mobicom'un ortaklığımız boyunca hem İş Geliştirmesinden sorumluydum, hem de Murahhas Aza'lık görevini sürdürmüştüm.

O dönem KVK ile ortak olarak kurduğumuz Sayot Enerji

B R I G H T  W E L L

*Teknoloji Holding'de sıfırdan yarattığımız ve 9 yıl içinde Türkiye'nin*

*2. büyük POS (Kredi Kartı Terminali)*

*çözüm firması olan Planet, Teknoloji Holding şirketlerini paylaşım ayrıldıktan sonra*

*eski ortağım tarafından 26 Milyon Euro'ya satıldı.*

*Türkiye'nin ilk Kablosuz Data Ağı (Mobitex) firması*

*Mobicom'un Yapı Kredi Bankası ile*

*TelePosMobil projesine paralel olarak yarattığımız*

*bu firmanın böyle bir değere ulaşması gurur verici.*

*Mobicom'un ortaklığımız boyunca hem*

*İş Geliştirmesinden sorumluydum,*

*hem de Murahhas Aza'lık görevini sürdürmüştüm.*



gene elektrik sayacı, akıllı evler konusunda tecrübeli olan bir İngiliz firması ile 35 Milyon USD şirket değeri üzerinden hisse satışı konusunda anlaşma yapmış, daha sonra halka açık İngiliz firmanın özel şirkete dönüşmesi (Public to Private Transaction) nedeniyle bu anlaşma bozulmuştu.

Bu arada "Uzaktan Sayaç Okuma" teknolojisini beraber geliştirdiğimiz, alarm sektöründen bu sektöre soktuğum ve işe başladığımızda sadece 4 mühendisi olan diğer bir İngiliz firma da, bizim satın alma hakkımızı kullanmamamıza bağlı olarak İngiltere de 50 Milyon Pound piyasa değerinden halka açıldı.

Ben de bu kadar gelişmenin bir tesadüf olmadığını düşünerek iş hayatımın geri kalan dönemini "Değer Yaratarak" sürdürmeye karar verdim: Her Yeniliğin değere dönüşme şansının olmadığını, girdiğim her işte ve yaptığım her yatırımda başarılı olmamın da bir gereklilik olmadığını düşünerek.

## EGİAD: Brightwell Holdings ve sektörünüz açısından 2007 yılı nasıl bir yıldır?

**MANAS:** Brightwell Holdings özel bir yatırım şirketi. Biz başlangıç aşamasında veya küçük ölçekli şirketlere yatırım yapıyoruz ve zaman zaman da yatırımımızı stratejik ortaklarla beraber yapıp daha büyük bir boyuta taşıyoruz.

Örneğin Maya Enerji bizim sıfırdan oluşturduğumuz bir şirket. Teknoloji Holding'deki ayrılıktan sonraki ilk yatırımım. Maya Enerji, Ağustos 2006'da toplamda 50 MW kurulu güce ve 166 GWh üretim kapasitesine sahip Aksu ve Yedigöl Hidroelektrik Santrallerinin 49 yıllık üretim haklarını aldı. Daha sonra bunu, 13 Haziran 2007'de toplamda 51 MW kurulu güce ve 126 GWh üretim kapasitesine sahip Ordu-Fatsa Hidroelektrik Santralleri Projesi izledi. En son olarak da, Eylül 2007'de 17 MW kurulu güce ve 84 GWh üretim kapasitesine sahip Çayaşan Hidroelektrik Santrali 49 yıllık üretim haklarını, Van Elektrik Üretim Sanayii ve Ticaret Ltd. Şti.'nden devraldık. Maya Enerji, ayrıca iştirakleri aracılığıyla 60 MW kurulu güce ve 215 GWh üretim kapasitesine sahip Kaletepe Hidroelektrik Santrali ve 30 MW kurulu güce ve 109 GWh üretim kapasitesine sahip Bozkaya Hidroelektrik Santrali DSİ Kaynak Katkı Payı Teklif Toplantıları'na katılmaya hak kazanmıştır.

## EGİAD: Yeni projeleriniz neler olacak?

**MANAS:** 2010 yılına kadar lisanslanmış enerji projeleri portföyünü 250 MW'a ulaştırmayı hedeflerken yatırım miktarı da yaklaşık 250 Milyon USD olarak planlamıştık. Bu hedefimizi Ekim ayı içinde gerçekleştirdiğimiz 150 MW kurulu güce sahip Rüzgar Santrali başvurularımız ile oldukça aşacağımızı görüyoruz. Yatırım portföyü içerisinde Hidroelektrik ve Rüzgar Santrallerinin yanı sıra Termik Santrallerini eklemeyi planlıyoruz. Bu yatırımımızın yüzde 70'ini Türkiye de bir stratejik ortağa satarak büyüme kararı aldık. 7 Kasım 2007 tarihinde yaptığımız Basın Toplantısında da duyurdu-



ğumuz gibi Maya Enerji'deki hisselerimizin %70'ini Borusan Holding'e satarak büyüme kararı aldık.

Yenilenebilir enerji ile ilgilenmemize rağmen, ülkemizin kendi enerji kaynağı olan Kömür'ü göz ardı edemedik. Balıkesir de 1763 hektarlık bir bölgede Türkiye Kömür İşletmelerinden aldığımız 49 yıllık lisansa bağlı olarak üretim öncesi rezerv tesbiti yapıyoruz. Bu işi yıllarca yapan madencilerin çoğunun, bu işe ilk defa giren bir yatırımcı olarak bizler kadar kapsamlı rezerv tespiti yapmamaları bizleri çok şaşırttı. Rezerv içinde Bakır, Çinko ve Kurşun madenleri de bulundu.

İnternet ve Çoklu-Erişim İçerik Platformu (Multi - Access Platform) konusunda yatırımlarımız var. Toplam 5 projeden oluşan Red Sofa Services'in yüzde 30 hissesini Türkiye de bir stratejik ortağa satarak beraber büyüme kararı aldık. İnternet şirketlerimiz içinde en iddialı olanı bence 35.5 Arkadaşlık Sitesi. Amerika da faaliyet göstermeye başlayacak bu şirket eşlerin fotoğraflarını baz alarak fiziksel beğenileri program ile algılayarak eşleme yapacak. Bu şirket için uluslararası bir Risk Sermayesi şirketi ile görüşme yapmaya başladık. Şirketin adı biraz "Karşıyaka" kokuyor. Doğrudur. Hedefim bu şirketi ABD'de halka açıp geliri ile Karşıyaka kulübünü Basketbol ve Voleybol da Avrupa da büyük başarılar sağlayacak alt yapıyı oluşturmaktır. Ama erken bir gelişme oldu ve Altınbaş grubunun Göztepe A.Ş.'yi satın almasına paralel olarak Göztepe Yönetim Kurulu üyeliğine seçildim. Göztepe'nin de Futbolda eski başarılarına ulaşması için elimden gelen gayreti göstereceğim.

Yale Üniversitesi ile yaptığımız anlaşmaya bağlı olarak bu üniversite ile kurduğumuz ortak şirket aracılığı ile sahip oldukları "Piezoelektrik RF-ID" patentini ürüne dönüştürüp dünya çapında üretim ve pazarlama yapmayı hedefliyoruz. Yale Üniversitesi ile anlaşma yapan ilk Türk yatırımcısı olmanın verdiği gurur yanında, örneğin kompozit kullanımının arttığı uçak üretiminde hidrolik kaçaklarının yol açabileceği faciaları önleyecek çözümler yaratıyor olacağız.

## EGİAD: TÜBİAK MAM ve ODTÜ Teknokent Ar-Ge tesislerindeki yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

**MANAS:** TÜBİAK MAM'daki yatırımımız Pavo Askeri ve Endüstriyel elektronik konusunda 50 kişilik mühendis kadrosuyla çalışmalarını sürdürüyor. Türkiye de bir ilki gerçekleştiren Pavo özellikle beyaz ve kahverengi eşya üreticilerinin maliyetlerini düşürmelerine yardımcı olmak için Redesign-

to-Cost (Maliyeti indirmek için tekrar dizayn) hizmeti veriyor. Bu şirketimizi de bir elektronik üretim şirketi ile evlendirmek üzereyiz. Bu evlilikle ortaya çıkacak yeni şirket hem tasarım hem de üretim hizmeti veren uluslararası pazarda hizmet veren büyük bir Elektronik şirketi olacak.

ODTÜ Teknokent'te 2 yatırımımız var: Teknosis ve ParanaVision. Teknosis'e Elektrik özelleştirmeleri nedeniyle 3 yıl önce yatırım yapmıştık. Sanırım 2008 yılı yaklaşık 10 yıldır görüşülen özelleştirmeler gerçekleşecek. Teknosis şu anda İzmir dahil birçok ilde 3.5 Milyon abonenin elektrik, su ve doğalgaz abone yönetimini gerçekleştiriyor. ParanaVision'a bu yıl başında yatırım yaptık ve şirketin %70'ini satın aldık.. Görüntü işleme ve yüz tanıma konusunda yabancı bir Risk Sermayesi şirketi ile ortaklık görüşmelerine başladı. WiMax ile birlikte şirketin değeri hızla artacak. Bu şirket de büyüme hedefini hızlandırmak için ortaklık görüşmeleri yapmaya başladı.

**EGİAD: Çöpten enerji üretmek üzere yatırım yaptınız. Bu proje ile hedefinizi "Bu alandaki hedefinizi İstanbul'un çöpünden hidrojen veya LNG elde edip beş yıl içinde taksilerde ve deniz araçlarında kullanmak" diye özetlemiştiniz. Konuyla ilgili çalışma ne aşamada?**

**MANAS:** Biz bu konuda UC Davis Üniversitesi'nin oluşturduğu bir Amerikan şirketine yatırım yaptık. Bu şirket ile de Türkiye'de proje yapmayı istiyoruz. Türkiye'de çöp konusunda çok büyük bir algı yanlışlığı var. Belediyeler hem çöplerinden kurtulacaklarını hem de üstüne para kazanacaklarını düşünüyorlar. Çöp bu kadar değerli olsa insanlar neden kurtulmak istesin ki. ABD ve Avrupa'da olduğu gibi "Tip-ping Fee" yani taşıma ücretini Belediyeler vermediği sürece çöplerinden düzenli olarak kurtulma şansları yok. Kurtulma'dan kastım çöp içindeki organik bölümün toprak katkı maddesi veya gübreye dönüşmesidir. Çöp'ün yanında tabii ki arıtma çamuru da çok önemli. Belediye'ler yer ve çevre sorunlarını bertaraf edemeyecekleri anda yatırıma gitmek zorunda kalacaklar. Örneğin İzmir'in arıtma çamuru için Çiğli'deki kullanılabilir alanı 3-4 yıl içinde kalmayacak. Solu Mavişehir, sağı ise Kuş Cenneti.

**EGİAD: Deniz taşımacılığına verdiğiniz önemi Deniz Taksileri projesinde gördük. Bu projeyi Türkiye genelinde geliştirmeyi düşünüyor musunuz?**

**MANAS:** Deniz Taksi projesi farkındalık yaratma çalışmasıydı. Ne yazık ki bu tip projeler medya tarafından daha çok ilgi ile takip ediliyor. Böyle bir projenin gerçekleşmesi için belediyelerin yetki vermesi gerekiyor. Biz her zaman buna talibiz. Yatırımımız olan Teknomar şu anda Karaburun-İzmir Deniz Otobüsü seferleri yaparken Dubai RTA (Yol, Ulaşım Hizmetleri) ve Abu Dhabi Belediyesi tarafından açılan işletme ihalesinde finale kalan 2 firmadan biri olmuştur. Son kararlar Kasım ayı içerisinde verilecektir. İhalelerden birini almamız durumunda BAE'de üretim tesisi kuracağız. Gene ABD'de yatırım yaptığımız ve SuJeti konusunda geliştirdiği Kompozit bazlı ürünlerle, hem onlarca patenti olan hem de tecrübesi olan ABD'li firma ApexJet'in %50'sini ve ulus-

lararası operasyonlarının %75'ini satın aldık. Uçak motoru üreticisi Delta Hawk Engine ile dünya çapında Deniz Motoru pazalaması üzerine anlaşma yaptık. ApexJet SuJeti ile paketleyerek pazarlayacağız. Denizcilik operasyonunu bir çatı altında toplayarak bir yatırım fonu ile evlendirmek için görüşmelere başladık.

**EGİAD: Bir röportajda kendinizi "market maker" yani pazar düzenleyicisi olarak tanımlıyorsunuz. Neden?**

**MANAS:** "Market Maker" aslında hisse senedi piyasasında aynı hisse için hem alıcı, hem satıcı konumunda olanları tanımlar. Bu anlamı benimle uyuşmamakla beraber bana bir arkadaşım "sen aslında piyasa fiyatı belirliyorsun" diyerek böyle bir tanımlama yapmıştı. Ben kendimi aslında Trend-Setter, yani trend belirleyici olarak görüyorum. Elbette bu çok iddialı bir tanım ama bunun yanında oluşan trendleri yakından incelediğimi ve onlarla ilgili senaryo oluşturabildiğimi de düşünüyorum.

**EGİAD: Türkiye Fütüristler Derneği'nin kurucularından birisiniz ve başkanısınız... Bu alanda ne gibi çalışmalar yapmayı düşünüyorsunuz?**

**MANAS:** Bu dernek de bir farkındalık projesidir. Türkiye de yaşayan bizlerin gelecek konusunda uygulayıcı değil de geleceğe şekil verenler olarak yer almamızı sağlayacak çalışmaların bütünüdür. Derneğin kurucuları da bu ülkeye değer katan değerli insanlardır. Benim yanımda diğer 2 değerli İzmirli, Uğur Yüce ve Prof. Dr. Oğuz Manas (babam) da kurucular arasındadır. Babam da 1989 yılında Yeni Asır'a verdiği bir röportaj da 2000'li yıllarda evlerimizden alışveriş yapacağımızı söylemişti. Bunu söylediğinde İnternet'in henüz ticari olarak kullanılmadığını (1993 te başladı) ve evlere henüz

dial-up modemli PC'lerin girmediğini göz önüne alırsak kurucu üye olarak alınırken benden dolayı torpil yapılmadığını düşünüyorum.

**EGİAD: Sizce İzmir neden gelişmiyor?**

**MANAS:** İzmir'li genelde risk almayı sevmiyor. İzmir'in girişimciliği destekler bir yapısı yok. Birlikte çalışması gereken kurumların bile birlikte çalışmadığını görüyoruz. Herkes çekişme içinde. Bu durum yatırım motivasyonunun negatif etkilenmesine neden oluyor. Bu şehrin kuralları çok farklı. Ne kadar girişimci olursanız olun, şehir ve iş yaptığınız ortamında dinamik olması gerekiyor. Manisa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki motivasyonun İzmir'de olmadığını görüyoruz. İzmir'in önüne geçmiş durumda.Ebeveynlerimizi birinci kuşak sayarsak, birinci kuşağın bizlere aşıladığı eğitim yetmiyor. 2. kuşağın 1. kuşağın yerini doldurmadığını görüyoruz. Aile şirketleri kavramında kuşaktan kuşağa belli bir kayıp yaşar. Ancak bu kayıpların İzmir'de çok fazla olduğunu görüyoruz. İkinci kuşak birinci kuşağın bıraktığı mirası kurumsal olarak yönetemiyor. Ayrıca mal varlığını yitiriyor. Risk alma heyecanı da yok. Çünkü böyle yetiştirilmemişler.

**Bugün EGS Holding'in batması üzücüdür. EGS İzmir'in kurtuluşu idi. İkincisi ise Dünya Ticaret Merkezi inşaatının durdurulması. Bu İzmir'e yapılmış bir haksızlıktır. İzmir için çalıştığını iddia eden bürokratların İzmir'e attığı bir kazıktır bu olay. Dünya Ticaret Merkezi inşaatı ve bağlantılı olaylar yüzünden finansal krize giren ve bundan yaralanan çok şirket olmuştur.**



2010 yılına kadar lisanslanmış enerji projeleri portföyünü 250 MW'a ulaştırmayı hedeflerken yatırım miktarı da yaklaşık 250 Milyon USD olacaktır. Yatırım portföyü içerisinde hidroelektrik santrallerin yanısıra rüzgar ve kömür santrallerini eklemeyi planlıyoruz. Bu yatırımımızın yüzde 70'ini Türkiye'de bir stratejik ortağa satarak büyüme kararı aldık. Basın Toplantısında da duyurduğumuz gibi Maya Enerji'deki hisselerimizin %70'ini sattık.

Ben yukarıda anlattığım işlerle girişimcilik ve aldığım riskler konusunda sanırım bir resim oluşturdum. Sonuçta ben de İzmir'liyim. Yani her İzmirli'yi de tek kategori altında toplamak yanlış olur.

#### **EGİAD: İzmir'deki dayanışma kültürü ne durumda?**

**MANAS:** Arkadaşlık ve dostluk olarak baktığımızda İstanbul'da olmayan dostluğu burada yaşıyorsunuz. Bu dostluğun işe çok rahat dönmesi gerektiğini düşünüyorum. Ama dönmüyor. Burada matematiksel bir sıkıntı var. İstanbul'da ise arkadaşlık olmadan çok fazla iş yaptığımı biliyorum. O zaman ilişkiler daha net kurallara oturmuş ilişkiler haline geliyor. İstanbul'da dostluklar az. İzmir'de ise iş konuşulmuyor.

#### **EGİAD: Birinci kuşak ikinci kuşağı hazırlamamış mı?**

**MANAS:** Kesinlikle. Birinci kuşak ikinci kuşağı iyi yetiştiremedi. Hedefleri konulmamış bir yurtdışı eğitim süreçleri yaşandı. Bu nedenle de ikinci kuşak birinci kuşağın yerini dolduramadı. Kültür ve eğitim olarak çok üstün olan İzmirli ebeveynler ne yazık ki çok daha ağır ataerkil bir yapı sergiledi.

#### **EGİAD: Bu şartlarda İzmir'in geleceğini nasıl görüyorsunuz?**

**MANAS:** Şehir kendisini bulur. Şehirdeki gayrimenkul fiyatlarının çok fazla artmadığını görüyoruz. Talep çok fazla yok, oluşan talebi de İzmir dışından gelenler yaratıyor. Bu durumu İzmir iş ortamına uygun bir yer değil demektir diye anlıyor oluru. İzmir, tam bir emekli şehri durumunda. İzmirli işadamı "Bir evim, gösterişli bir arabam ve Çeşme'de yazlım olsun" mantığıyla hareket ederse, büyüyemez.

#### **EGİAD: İzmirli bu mantık ile mi hareket ediyor?**

**MANAS:** İzmirlilerin büyük hedefleri olduğunu görmüyorum. Gayrimenkul yatırımı, geçmişinde birçok kriz yaşamış bir ülke olan Türkiye de ilk bakışta belki doğru gelebilecek bir seçim olarak gözükmesine rağmen "Tavuk-Yumurta" sendromunun da tetikleyicisi oluyor. İzmirli de bu sendromdan en büyük pay alan grup. Gayrimenkul alanında Çeşme'de bir patlama olabilir. O da İzmirli girişimcilerden dolayı değil, dışardan gelecek yatırım ile olacak. Çeşme'de yatılı bir eğitim sektörünün büyüyebileceğini düşünüyorum. İzmir'deki sermaye birikimi azalıyor ve sermaye buraya yönlendirilemiyorsa, o zaman yabancı sermaye buraya tabii ki gelir. İstanbul'dan yatırımcı da gelebilir, yurtdışından da gelebilir.

Bugün önümüzde bir Arkas modeli var. Önemli bir başarı öyküsüdür. İzmirli bu örnek olabilir. Dışardan yatırımcılar İzmir'e gelecek. İzmir, bugün Manisa'yı bile örnek alsın

şu andaki halinden çok daha iyi bir noktada olur. İzmir'de konunun derinliğine inilmiyor. İnilmeyince doğal olarak şehir efsaneleri oluşuyor. İzmir, şehir efsanelerinin çok olduğu bir şehir. İzmir'e geldiğimde sık sık arkadaşlarıma, dostlarıma efsane olarak gördükleri olayların derinliğini anlatarak onları bilgilendirmeye çalışıyorum.

Bugün EGS Holding'in batması üzücüdür. EGS İzmir'in kurtuluşu idi. İkincisi ise Dünya Ticaret Merkezi inşaatının durdurulması. Bu İzmir'e yapılmış bir haksızlıktır. İzmir için çalıştığını iddia eden bürokratların İzmir'e attığı bir kazıktır bu olay. Dünya Ticaret Merkezi inşaatı ve bağlantılı olaylar yüzünden finansal krize giren ve bundan yaralanan çok şirket olmuştur.

#### **EGİAD: Siz aynı zamanda Göztepe'nin yönetimindedesiniz. Ama bizim İzmir olarak birinci ligde bir tane bile takımımız yok. İzmir'in kültür-sanat ve spor alanındaki gelişimine de bundan sonra dışardan gelecek yatırımcılar mı yön verecek?**

**MANAS:** İzmir'de seyircisi güçlü olan en az 5 takım var. Amacımız bir tane de olsa birinci ligde İzmir takımının olması. Göztepe'ye Altınbaş Holding yön verecek. Göztepe inanılmaz bir marka. Türkiye'nin sportif anlamda ilk 5 markası arasında bence. Seyirci potansiyeli açısından da böyle. Basketbol liginde Karşıyaka bir markadır. İzmir marka üretiyor ama elinde tutamıyor. İzmir kendi markaları olan Özsüt ve Sakıpağa markaları ile gurur duymalıdır.

#### **EGİAD: EBSO öncülüğünde ve Mehmet Akyelli'nin başkanlığında kurulan çalışma grubu İzmir'de bilişim üssü kurulması konusundaki çalışmalarına hız verdi. Türkiye Bilgi Toplumu Strateji Raporu'nda yer alan ve bu rapora bağlı olarak çıkarılan Eylem Planı'nın 97. maddesinde 2007 yılı faaliyeti olarak onaylanan Bilişim Vadisi için 2 yıldır çalışmalarını sürdüren çalışma grubu, önümüzdeki günlerde 60. Hükümet'e bir rapor sunacak. Siz İzmir'in bu konudaki şansını nasıl görüyorsunuz?**

**MANAS:** İzmir iklim, çalışma koşulları ve ulaşım olarak böyle bir alt yapı için çok uygun bir yer. Sevgili Mehmet Akyelli çok sevdiğim bir dostum. Onun ve EBSO'nun bu konudaki gayretlerini kutluyorum. İzmir de gördüğüm temel sorun, büyük çabalarla yakalanan avantajlar, sermayedarların bilişim (ve diğer) yatırımlarına olan ilgisizliği nedeniyle kaçıyor. Aslında bu sorun sadece Bilişim sektörü ile bağlantılı değil. Bilişim sektörü de önemli bir şekil değişikliği yaşıyor.

Ben kendimi bildim bileli, İzmir'de Bilişim sektörü için bir şeyler yapılmaya çalışılır. Ama sanırım biraz daha beklersek değişime uğrayan bu sektör alt sektörlerle bölünüp yok olacak ve yapılacak çok fazla birşey kalmayacak.

Sizin potansiyeliniz. Bizim tutkumuz.

Microsoft

# **İŞİNİZE** "Gerçek zamanlı bilgiler, doğru ve hızlı kararlar" **DİNAMİZM KATIN.**

**İş dünyasının dinamikleri sonsuz. Ama isterseniz, Microsoft Dynamics™ ile hepsini kontrol edebilirsiniz.**

Microsoft Dynamics, finans yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi ve tedarik zinciri yönetimi için kullanıma hazır bir iş yönetim çözümleri dizisi sunuyor. Arayüzünün, çalışanlarınızın her gün kullandığı Microsoft yazılımlarına olan benzerliği sayesinde, öğrenmesi de kullanması da çok kolay. Ayrıntılı bilgi için: [www.microsoft.com/turkiye/dynamics](http://www.microsoft.com/turkiye/dynamics)



Microsoft Dynamics™

Finans Yönetimi  
Müşteri İlişkileri Yönetimi  
Tedarik Zinciri Yönetimi

# Rating'in gönüllü elçisi; Nesrin Şirvan

Ticaret Gazetesi'nde 28 ay boyunca her gün birlikte çalıştığınız kişiyi kaleme almak ne kadar da zormuş... Bu röportajı yaptığımızda Ticaret Gazetesi'nin haber müdürü, bugünlerde ise Japan Credit Rating &Avrasya'da direktör olarak görevini sürdüren Nesrin Şirvan, gazeteciliğinin ötesinde aslında reyting işinin Türkiye'deki gönüllü elçisi. Evet gönüllü elçisi diyorum, çünkü birçok kişinin bilmediği bir konuda 7 yıl boyunca 850 firmaya ratingi yani kredi derecelendirmeyi anlattı...



**T**icaret Gazetesi'nde 28 ay boyunca her gün birlikte çalıştığınız kişiyi kaleme almak ne kadar da zormuş...

Bu röportajı yaptığımızda Ticaret Gazetesi'nin haber müdürü, bugünlerde ise Japan Credit Rating &Avrasya'da direktör olarak görevini sürdüren Nesrin Şirvan, gazeteciliğinin ötesinde aslında reyting işinin Türkiye'deki gönüllü elçisi. Evet gönüllü elçisi diyorum, çünkü birçok kişinin bilmediği bir konuda 7 yıl boyunca 850 firmaya ratingi yani kredi derecelendirmeyi anlattı...

Birçok kişinin televizyon programlarıyla özdeşleştirdiği rating kavramını, Türkiye'deki firmalara anlattı. Bu serüvenine 3,5 yıl ara verip İzmir'e dönen Nesrin Şirvan, bu süreç içerisinde ise birikimini Ticaret Gazetesi'nde Haber Müdürü ve aynı zamanda EĞİAD Yarın'ın yayın kurulu üyesi olarak sürdürdü. Türk firmalarının yurt dışında başarılı tahvil ihraçlarını derecelendiren ve dünya kredi piyasalarına erişmesindeki öncü isimlerden birisi olan Nesrin Şirvan, aslında iletişim fakültesi mezunu bir işkadını. Ancak o karşısına çıkan fırsatlarla finans alanında eğitimini sürdüren ve rating alanında uzmanlaşan Türkiye'deki birkaç isimden birisi... Şimdilerde ise görevini devraldığı, haber yoğunluğunun verdiği sıkıntılı süreçlerde çikolata ile beni kandıran sevgili Nesrin Şirvan ile mesleki gelişimi, medya-finans ilişkisi ve Türkiye'deki rating sektörünün geleceği üzerine konuştuk.

**EĞİAD: Biz kendinizden bahseder misiniz?**

**ŞİRVAN:** İzmir'de doğdum. İlk ve orta öğrenimimi İzmir Özel Türk Koleji'nde bitirdim. Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi'nde eğitime devam ettim.

**EĞİAD:Neden gazetecilik bölümünü tercih ettiniz?**

**ŞİRVAN:** Ben sosyal branşlarda daha başarılıydim. Röportaj yapan usta kalemleri sürekli takip ederdim.

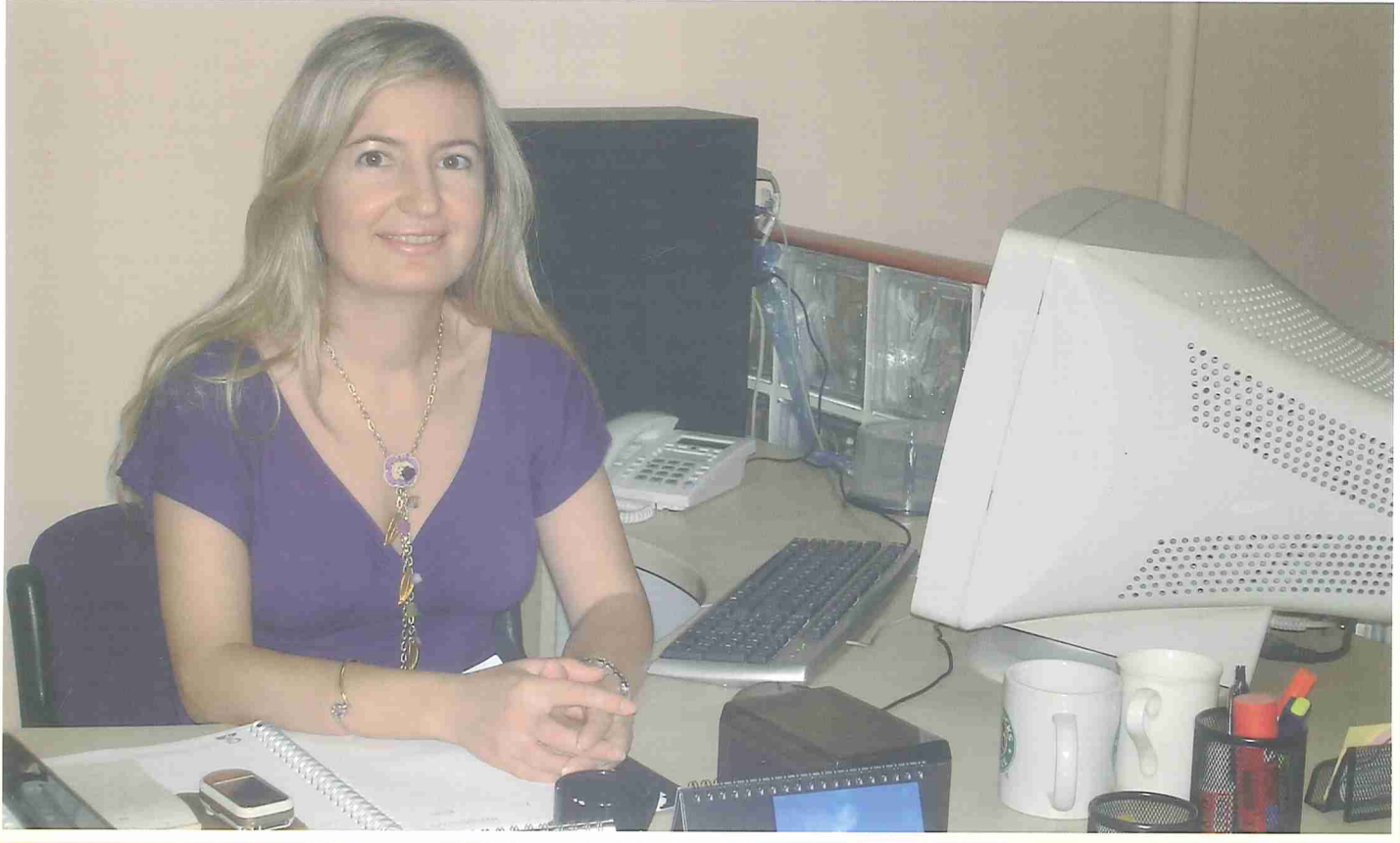
**EĞİAD: Kimdi bu isimler?**

**ŞİRVAN:** Öcal Uluç, Erol Yaraş okul yıllarımdan itibaren takip ettiğim kalemlerdi. 1987 yılında özel televizyonlar yeni yeni oluşmaya başlamıştı. Ben stajımın ilk yılını Yeni Asır, ikinci yılını TRT, üçüncü ve dördüncü yılını ise reklam ajansında yaptım. Girişken yapım, araştırma yapmayı sevmem nedeniyle bu alanda eğitimimi sürdürdüm.

Okulu ihmal etmedim ve okul 3.'sü olarak mezun oldum. Okuldan mezun olduktan sonra staj dönemindeki gibi renkli bir hayatın bizi beklemediğini gördüm.

Okuldan 300-400 kişi mezun olduk ama çok az kişi İzmir ve Türkiye genelinde medya sektöründe iş bulabildi. O dönemde





Gözlem Gazetesi'nde çalışma şansını yakaladım. Ekonomi gazetesi olması açısından benim için önemli bir fırsattı ve şansı. Çünkü o yıllarda ya parlamento yada ekonomi muhabiri olmak istiyordum.

**EGİAD:Gözlem Gazetesi'nde ne kadar çalıştınız?**

**ŞİRVAN:** 2 yıl çalıştım. O dönemde beni okyanusa attılar. Kendi kendime gazeteciliği öğrendim. Gazeteciliğin püf noktalarını kimse öğretmemiştir. Kendi ayaklarımın üzerinde durarak kendi haberlerimi yaptım. Ancak İstanbul'a açılmak istiyordum. Kabuğuma sığmadığımı fark ettim.

**EGİAD: Peki bunun için neler yaptınız?**

**ŞİRVAN:** Reuters Haber Ajansı o dönemde İngilizce bilen İzmir temsilcisi arıyordu. Gerek borsa şirketleri gerekse diğer ekonomik gelişmelerle ilgili özel haber yapıyordum. Bu süreçte hem Gözlem Gazetesi'ne, hem de Reuters Haber Ajansı'na haber yapmaya devam ettim.

**EGİAD: Finans sektörüne geçişiniz ise Dow Jones ile başlıyor.**

**ŞİRVAN:** Evet. 1994 yılının Ocak ayında Dow Jones Telerate'in yapılanması söz konusu oldu. Dow Jones'un İstanbul pazarlama müdürü bana haber artı satış pazarlama konusunda da çalışmam konusunda teklifte bulundu. Satış ve pazarlama ayağında Dow Jones'da özel bir eğitim sürecinden geçtim.

Hayatımdaki önemli dönüm noktalarından birisidir. İstanbul ve İngiltere'de 6 ay eğitim aldım. Ama bu süreçte haber yapmaktan asla vazgeçmedim. Capital Dergisi'nde dönem dönem röportajlarla yada araştırmalar yaparak yol aldım. 1996 yılına kadar bu süreç devam etti.

**EGİAD: İstanbul macerası nasıl başladı?**

**ŞİRVAN:** Dönemin Merkez Bankası Başkan vekili Prof. Dr. Selçuk Abaç ile konuşuyorduk. Türkiye'nin ilk kredi derecelendirme yani rating şirketini kuruyoruz dedi. Benimde bu projenin içinde olmamı sağladı.

**EGİAD: Türkiye'nin ilk rating şirketinin kuruluşundaki ekip arasında yer alıyorsunuz.**

**ŞİRVAN:** Evet. İnsanlar rating konusunda bilmiyordu. Bunu bende bilmiyordum. Televizyon ratingi ile ilgili bir iş sanıyordum. (Gülerek...) O dönemde bankalar hariç neredeyse hiçbir kurum raytingin ne olduğunu bilmiyordu.

**EGİAD: Türkiye'de hiç bilinmeyen bir kavram konusunda yol almak zor olmadı mı?**

**ŞİRVAN:** Saçlarımın ağırmaya başlamasının ilk yılları olsa gerek. Türkiye'nin en büyük holdingleri bile "Duff& Phelps Rating şirketinden arıyorum" dediğimde "Bizim rating ile ilgili ne gibi işimiz olabilir" diyorlardı. Hiç üşenmeden ve yılmadan bütün büyük holdingleri dolaşarak kredi derecelendirmenin önemini anlattım. Biz aslında reyting sektörünün gönüllü elçiliğini yaptık.

**EGİAD: Türkiye'de kaç holdingin kapısını çalıp, bu işi anlattınız?**

**ŞİRVAN:** 7 yılda 850 büyük ve orta ölçekli yani ISO 500 ve ikinci 500'de yaralan firmaların tamamıyla birebir görüşme yaparak kredi derecelendirmenin önemini anlattık. 2000 yılında reyting sektöründe ilk defa iki kuruluş birleşme kararı aldı. Fitch, Duff&Phelps'i satın aldı. Bu yapılanma sonrasında bizde Fitch Türkiye olarak yolumuza devam ettik. Türk firmalarının yurt dışında başarılı tahvil ihraçlarını derecelendirdik. Firmalarımızın dünya kredi piyasalarına erişmesinde öncü rol üstlendik.

**EGİAD: Okulda isteyerek okuduğunuz bölümden çok finans alanındaki tecrübenizin daha fazla olduğunu görürünüz?**

**ŞİRVAN:** Gazetecilik sanki üvey evlat muammelesi görmüş. Gazeteciliği hala çok seviyorum. Gazetecilik de İstanbul'da yapılıyor. O dönemde ekonomi gazeteciliği çok zayıftı. Basın sektöründe haber takip etmek bana yetmedi. Daha değişik iş arayışı içindeydim. Çünkü gazetecilik hayal ettiğim gibi olmadı. O dönemdeki bazı gazeteci büyüklerimin olumsuz etkisiyle meslekten soğudum.



Rating konusunda raporlama, bilgi alma, sektör temsilcileri ile görüşme, devletten bilgi alma çalışmaları aslında aynı olmasa da bazı yönleriyle birbirine benziyor. Bunu gazeteci olarak işlemekte mümkün, bir rating uzmanı olarak da işlemek mümkün. Rating raporu yazmak sadece finansal verilerden oluşmuyor. Bir ok veri söz konusu. Türkiye ekonomisinin geleceğine de bu raporların ışık tuttuğunu görüyorsunuz.

**EGİAD: Bir dönem ABD'de finans eğitimi gördünüz.**

**ŞİRVAN:** Fitch de çalışırken, yüksek lisans eğitimi almak istiyordum. Aslında çok daha önceleri planlamıştım. Merkez ofiste aynı pozisyonda bulunduğum kişiler yüksek lisanslarını tamamlamıştı. Marmara Üniversitesi'nin yüksek lisans programına dahil oldum ve orada birincilik elde ettim.

Okulun ABD University of the Maine ile anlaşması vardı. Oradaki anlaşma çerçevesinde hızlandırılmış eğitim programına dahil oldum. Çalıştığım şirketten bir yıl izin aldım. 2001 yılında bir yıllığına ABD'ye gittim. İki ülke arasındaki eğitim yapısının farklılıklarını yaşarken daha iyi fark ettim. Katılımcı bir eğitim yapısı vardı. Ezbercilik yoktu. Pratik bilgi ön planda idi. İş yaşamım yüksek lisans da başarılı olmamı sağladı. Çünkü bazı şeyleri bilerek gitmenin avantajlarını yaşadım.

2003 yılında krizin etkisiyle şirkette yeni bir yapılanma dönemi oldu. Ekip olarak Fitch'den ayrıldık. Ben de İzmir'e ailemin yanına döndüm ve yeniden gazeteciliğe başladım.

**EGİAD: Bu süreçte hiç vicdan azabı duydunuz mu? Gazeteciliği keşke bırakmasaydın diye?**

**ŞİRVAN:** Hayır sonuçta benim tercihimdi. Açıkçası özlemiştim. Yedi yıl boyunca hiçbir yere yazı yazmamıştım. Yazı yazmayı özlemiştim. Ama aklım rating işindeydi. Aslında ikisinin ortak yönleri vardı.

**EGİAD: Finans ve gazeteciliği birleştirmeyi başarabiliyorsunuz?**

**ŞİRVAN:** Evet. Rating konusunda raporlama, bilgi alma, sektör temsilcileri ile görüşme, devletten bilgi alma çalışmaları aslında aynı olmasa da bazı yönleriyle birbirine benziyor. Bunu gazeteci olarak işlemekte mümkün, bir rating uzmanı olarak da işlemek mümkün. Rating raporu yazmak sadece finansal verilerden oluşmuyor. Bir ok veri söz konusu. Türkiye ekonomisinin geleceğine de bu raporların ışık tuttuğunu görüyorsunuz.

**EGİAD: Türkiye'deki ekonomi gazeteciliğinin geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?**

**ŞİRVAN:** Gazeteciliğe başladığımda Gözlem ve Dünya Gazetesi vardı. Gazetelerin ekonomi sayfaları o kadar doyurucu değildi. Bugün ise iş dünyası ekonomi gazeteciliğinin önemini kavramaya başladı. Bugün tüm insanların hayatında ekonomi artık ilk sırada yer alıyor. 2001 krizinden sonra gördük ki, anlayan anlamayan herkes ekonominin kendi hayatlarını ne yönde etkileyeceğini bilmek istiyor. İnsanlar bilinçlendikçe, ekonomi haberciliğinden beklentileri de artıyor.

Artık daha bilinçli bir kitleye hitap ediliyor. Hem okuyucu kitlesi, hem de basındaki ekonomi gazeteciliğinde kalite artıyor.

**EGİAD: Gelişmiş ülkelerdeki ekonomi gazeteciliği ile Türkiye'dekini karşılaştırdığınızda ne gibi farklılıklar görüyorsunuz?**

**ŞİRVAN:** Gelişmiş ülkelerde genellikle ekonomist ağırlıklı ve onların görüşlerinden yola çıkıyor. Bizim ekonomi gazetecilerimizin de ekonomi alanında çok azı kendini yetiştirebilmiş. Ekonomi muhabirlerinin gerçek anlamda uzmanlaşması gerekiyor. Bugün Türkiye'de magazin odaklı bir ekonomi gazeteciliğinin yapıldığını görüyoruz.

**EGİAD: Bu bir arz-talep meselesi değil mi?**

**ŞİRVAN:** Evet.



# KISMET KİMYA

PLASTİK GERİ TOPLAMA & GERİ KAZANMA

•PET • HDPE • LDPE • PP

• PS • PC • ABS • PVC

Çuvaldan bidona,  
şışeden levhaya her türlü  
plastik atığı  
ekonomiye geri kazandırırken,  
çevremizi de koruyoruz.

**KISMET KİMYA VE PLASTİK NAKLİYE 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@kismetcy.com www.kismetcy.com

Kismet Kimya bir PAPIX yatırımdır.

## İÇİMİZDEN BİRİ

**EGİAD: Yani ekonomi gazetecileri ekonomi bölümü çıkışlı mı olmalı?**

**ŞİRVAN:** Hayır. İletişim fakültesinden de mezun olunacak diye de bir kaide yok ekonomi muhabiri olmak için. Ekonomi muhabirlerimizin de belli periyotlarda sürekli eğitilmesi gerekiyor. Hazine'nin kamu raporunu kaç kişi yorumlayabiliyor? Herşey sektör liderlerinden görüş almaktan ve şirket haberi yapmaktan ibaret değil. Uzmanlaşmak gerekiyor. Günceli takip etmekten çoğu zaman gündem yaratmakta geç kalınıyor. Bazı haberlerin ise gereksiz bir şekilde tekrar tekrar kullanıldığını görüyoruz.

**EGİAD: İzmir'e dönüş nasıl oldu?**

**ŞİRVAN:** 2003 Mayıs ayında İzmir'e döndüm. JCI'nın kuruluş sürecinde birlikte yol aldığım arkadaşım olan Ticaret Gazetesi Yazışları Müdürü Cemal Tükel ile görüştüğümde gazeteciliğe devam etmem konusunda teklifte bulundu. Kadere inanıyorum. Ummadığınız bir anda ummadığınız bir yerde olabiliyoruz. Geçici diye başladım ama 3,5 yıldır Ticaret Gazetesi'nde haber müdürü olarak görevimi sürdürdüm. İzmir basını da son dönemde ciddi bir gelişim gösterdi.

**EGİAD: İzmir iş dünyası ile İstanbul iş dünyasını karşılaştırdığınızda ne gibi farklılıklar görüyorsunuz?**

**ŞİRVAN:** İzmir iş dünyası daha sıcak ve cana yakın.

**EGİAD: Peki İzmirli sızce güç birliği yapabiliyor mu?**

**ŞİRVAN:** Güçbirliği yapıyor ama kendi içlerindeki çatışmalar nedeniyle verim alamadıklarını görüyorum. İstanbul'da STK'lar dışarıdan muhalif olsalar da, başladıkları projelerini daha çabuk bitiriyorlar. İzmirli icraata gelince kişisel olarak birbirlerini sevmelerine rağmen yol alamıyorlar. İzmirli işadamları bunu hak etmiyor. İzmir'de bu derece önemli beyin gücü varken, uygulamada İstanbul'daki daha başarılılar.

**EGİAD: İstanbul'da iyi bir takım ruhu mu var? İstanbul istemesini mi biliyor?**

**ŞİRVAN:** Evet. Çabuk, acımasız bir şekilde bunu yapıyorlar. İstanbul amacına ulaşıyor. İzmir'dekilerin biraz rahat olduğuna inanıyorum. Acı ama gerçek. İstanbul'da işadamları neredeyse 24 saat çalışıyor. Orası çok dinamik bir şehir. Aynı dinamik gücü burada göremiyorum.

**EGİAD: Önümüzdeki günlerde gene İstanbul iş hayatınızı sürdürme kararı aldınız. Nasıl bir karar kariyer hedefliyorsunuz? Hangi firmada görev yapmaya başladınız?**

**ŞİRVAN:** Dünyanın dördüncü büyük kredi derecelendirme şirketi olan Japan Credit Rating &Avrasya derecelendirme şirketine direktör olarak göreve başladım.

Kredi derecelendirme sektörünün gelişimi devam ediyor ama tam anlamıyla gelişmesi 3 yıl daha sürecek. Özel

zik arşivim var. Müziğin her türünü kategorize edip, onun için özel bir kitaplık bile oluşturdum. Senaryo denemeleri yapıyorum. Yeni yerler keşfetmeyi seviyorum. Farklı ülkeleri gezmeyi seviyorum. Kartvizit koleksiyonum var.

**EGİAD: En son okuduğunuz kitap neydi?**

**ŞİRVAN:** Brezinski'nin Büyük Satranç Tahtası. Global ekonomi ile ilgili kitaplar. Ama tarih kitaplarını daha çok seviyorum. Hatırı sayılır ölçüde tarih kitabım var.

**EGİAD: En büyük hayaliniz nedir?**

**ŞİRVAN:** Fatih Sultan Mehmet ve İstanbul'un Fethi ile ilgili film projemiz var. ABD'den sevgili yönetmen dostum Fehmi Gerçeker gerekli finansmanı temin ettiğinde proje de başlamış olacak. Bende Türkiye kısmında senaryo çalışmalarına destek veriyorum ve tarihçilerle görüşüyoruz. Film ABD yapımı olacak.

**EGİAD: Başarılı bir gazeteci olmanın sırrı nedir?**

**ŞİRVAN:** Çok çalışmak, hırslı olmak, sürekli iletişim kurmak ve araştırmadan ödün vermemek

**EGİAD: EGİAD'in İzmir için önemini değerlendirir misiniz?**

**ŞİRVAN:** EGİAD son yıllarda atılım içerisinde. Gerek Ege Bölgesi'ndeki üye sayısını artırması, gerekse hazırladığı raporlarla önemli bir görev üstleniyor. En önemlisi de Türkiye'de sadece TÜSİAD'ın rapor hazırladığını gösterdi.

**EGİAD: Ege Bölgesi'ndeki STK'lar dönem dönem çeşitli raporlar hazırlıyor. Sizce Türkiye genelinde bunu tam duyurabiliyor mu?**

**ŞİRVAN:** Egeliler seslerini son dönemde sesini duymaya başladı. Örneğin Yarın Dergisi, Türkiye genelinde ses getiriyor. TÜSİAD'ın dışında da raporların hazırlanması güzel. Son sayımızda da tanıttığımız EGİAD Sanayileşme Raporu' da bu konuda önemli bir ivme oluşturuyor.

Türkiye'nin, İzmir, İstanbul ve Ankara'nın kimliğinin ne olacağına ışık tutuyor. Türkiye'de hiçbir sektörün sanayi envanteri yok. EGİAD bunu başardı. Bundan sonraki süreçte de eminim yine gündemdeki konuları ele alarak başarılı olmaya devam edecek.

**EGİAD: EGİAD Yarın hakkındaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

**ŞİRVAN:** EGİAD Yarın, Türkiye'nin yarınlarına ışık tutuyor. İstanbul yerine Türkiye genelinde hazırlanan bir sanayi envanterinin İzmir'den çıkması insanı mutlu ediyor.



# Profesyonellere uzatılan dost eli



İZELTAŞ, 1968 yılından beri otomotiv ve savunma sanayiinde, tarım aletleri, elektronik, inşaat, havacılık ve denizcilik sektörlerinde, ağır iş makinaları endüstrisinde, barajlar ve oto yollar gibi altyapı yatırımlarında kullanılmak üzere modern teknolojisi ve üstün kalitesiyle 30 gr.'dan 10 kg.'a kadar sıcak dövme parçaları ve el aletleri üretiyor.

**TÜV GS, ISO 9001:2000 ve TSE belgeleriyle onaylanmış kalitesiyle İZELTAŞ, profesyonellere uzatılan dost eli.**



## Kulvarım Tarım ve KOBİ'ler..

### Bugün "Alın ve akıl teri" ile siyaset yapılamıyor...

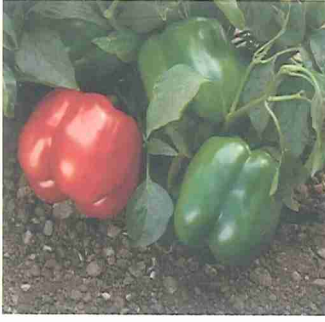
Uzun yıllar aktif siyaset içinde bulunan ancak 99 yılından itibaren "alın teri ve akıl teri ile" verimli ve rasyonel bir şekilde siyaset yapılmayacağı kanaatine vardığı için siyasetten ayrılarak medya sektörüne girdiğini ifade eden İsmail Uğural kendi hayatını iki döneme ayırıyor, "Ben hayatımı aktif siyaset ve sonrası dönem diye ikiye ayırıyorum. 8 yıl öncesine kadar aktif siyaset yapıyordum. Ancak 99 yılından itibaren mevcut Seçim ve Siyasi Partiler Kanunu ile verimli ve rasyonel bir şekilde siyaset yapılmayacağı kanaatine vardığım için siyasi hayattan ayrılarak, bugün İnternet yayıncılığı, gazete yazarlığı, televizyon programcılığı ve ekonomi danışmanlığı gibi çalışmalar içinde olmaya devam ediyorum" diyor. Uzun yıllardır TV'de yaptığı tarım programları ve yazıları nedeniyle bir çok kişinin Ziraat mühendisi zannettiği Uğural, Ekonomi'nin para banka alanı üzerine master yapmış bir akademisyen. Bu durumun kendisini hiç üzmediğini aksine sevindiğini de ifade eden Uğural, "Bu yanılsama ve beni bu şekilde kabul etmeleri benim kendimi bu alanda yetiştirmeye çalıştığımı gösteriyor. Kulvarım bugün, tarım sektörü ve KOBİ'ler" diyor.

Politika ile iç içe olan bir aileden gelerek uzun yıllar aktif siyaset yapan Uğural ile siyaset konuşuyoruz...

Uğural, her ne kadar 8 yıldır aktif siyasetin tamamen dışında olsa da, nasıl bir siyasi örgütlenme olmalı ve nasıl bir seçim sistemi olması gerektiği konusunda fikri yönden bir hayli mesai harcadığını söylüyor. Sorulursa bu konuda söyleyeceği çok fazla şeyi olduğunu hatırlatırken yakın zamanda "Nasıl bir siyasi örgütlenme olmalı?" konusunda bir iki makale yazmayı düşündüğünü belirtiyor.

"Mevcut Seçim ve Siyasi Partiler Kanunu ile verimli ve rasyonel bir şekilde siyaset yapılmayacağı kanaatine vardığım için siyasi hayattan ayrılarak, bugün İnternet yayıncılığı, gazete yazarlığı, televizyon programcılığı ve ekonomi danışmanlığı gibi çalışmalar içinde olmaya devam ediyorum"





İsmail Uğural ile keyifli sohbetimize kendisini tanıtarak başlıyoruz

## EGİAD: İsmail Uğural kimdir?

**İ. UĞURAL:** 1954 Alaşehir doğumluyum. Alaşehir'in çok köklü bir ailesi Mütevellioğulları'ndan geliyorum. Özel Türk Koleji'ni bitirdim. Ege Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi mezunuyum. 1975 yılında İngiltere'ye master ve doktora yapmak amacıyla gittim. Ancak o dönemde babamın vefatı ve sonrasında annemin milletvekili seçilmesi nedeniyle hep birlikte Ankara'ya gitmek zorunda kaldık. Dolayısıyla Londra'da İngilizce öğrenimi yapabildim. 1978-80 arasında Ankara'da Gazi Üniversitesinde kantitatif mali iktisat bölümünde yüksek lisans çalışması yaptım. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Para Banka Bölümünde ise master derecesi aldım. Ege Üniversitesinde çok kısa bir süre hocalık yaptım. Türk Mali Sistemi dersleri verdim.

1970'li yılların sonunda Adalet Partisi Gençlik Teşkilatı Genel İdare Kurulu Üyeliği ile başladığım politika hayatımı 1999 yılı sonunda noktalamdım. Politika sonrasında ise gazetecilik ve yayıncılığı seçtim ve 8 yıldır KOBİ ve tarım segmenti üzerinde çalışmalar gerçekleştiriyorum

## EGİAD: Siyaset hayatınızdan bahsedebilir misiniz?

**İ. UĞURAL:** Çok siyasi bir aileden geliyorum. Biraz önce de belirttiğim gibi, uzun yıllar süren aktif politika hayatımı en son 1999 yılında DYP İzmir İl Başkanlığı görevinden sonra rafa kaldırdım. Parti ve siyasi görüş tercihimde ailemin siyasi geçmişinin tabii ki büyük rolü olmuştur.

Büyük amcam Mustafa Necati Uğural, harf devrimi sırasında Milli Eğitim Bakanıydı. Hem Türkiye'de hem de İzmir'e derin izler bırakmış bir devlet adamıdır. Necatibey Bulvarı, okulu ve Necatibey Eğitim Fakültesi gibi çok sayıda esere onun adı verilmiştir. Ayrıca Altay Kulübü'nün Celal Bayar ve Vasif Çınar ile birlikte kurucusu ve ilk başkanıdır kendisi. Biraz daha ileri yıllara gidersek, yine akrabalarımın Samet Ağaoğlu Demokrat Parti'nin Sanayi Bakanlığı'nı yapmıştır.

Annem de 65-77 yılları arasında 12 yıl boyunca Adalet Partisi İzmir Kadın Kolları başkanlığı yaptı. Mücadeleli bir ön seçim ile de milletvekili seçildi. O yıllarda bir kadının ön seçimle milletvekili olması kolay değil. İzmir'den ön seçimle meclise girmiş olan ilk kadın milletvekilidir. Kadın kotası ile değil, erkekler ile mücadeleye girerek 6. sıradan meclise girmiştir.

Ailemin tüm bu geçmişi dolayısıyla da, Adalet Partisi

gençlik kollarında siyasete atıldım. Aynı partinin Gençlik Teşkilatı Genel İdare Kurulunda görev aldım. Sonrasında ise Doğru Yol partisi İzmir teşkilatının kuruluşunda yer aldım, Konak İlçe başkanlığı, İl Başkan Yardımcılığı, İl Genel Meclis Üyeliği yaptım. En son İl Başkanlığı görevini yaparak ayrıldım.

**EGİAD: Politika ile ilgili söylemek istedikleriniz nedir sizi politika yapmaktan alı koyan sebepler nelerdir ve şu anda siyasete girmek isteyen kişilere mesajlarınız olacak mı ileride sizi görecek miyiz yeniden?**

**İ. UĞURAL:** Bu soruya vereceğim cevap o zaman için değil halen geçerli. Bugünkü mevcut siyasi partiler kanunu ve seçim sistemi yürürlükte olduğu sürece Türkiye'de "alın ve akıl teri" ile birlikte siyaset yaparak hedefe ulaşmak çok zor diye düşünüyorum. Türkiye'de siyasi partiler kanunu ve seçim sistemi siyaset için çok elverişsiz bir yapı sergiliyor.

Bugünkü seçim sistemi tüm partiler için şunları yaratıyor. Örneğin X bir parti başkanı, İzmir'de kendine yakın güvendiği bir kişiyi başkan yapıyor. Yerel parti örgütünü de kendi istediği gibi dizayn ettiriyor. Öyle veya böyle tüm partiler bunu yapıyor. Tabii bu arada çok düzgün örnekler veya gerçekten hak ederek seçilenler de yok değil. Ama sonuç itibarıyla ve genel olarak milletvekilleri büyük ölçüde tasarlanmış isimlerden oluşuyor. Ben alın teri ve akıl teri ile verimli ve rasyonel bir şekilde yapmak istiyordum, bunu yapamayacağım anlayınca ayrıldım... Hayatımı iki döneme ayırıyorum, siyaset öncesi ve sonrası süreçteki medya kariyerim. Dediğim gibi mevcut siyasi partiler kanunu ile bilerek, düşünerek ve hak ederek siyaset yapılamaz, yapılmıyor. Bu sebeple ve bu şartlarda siyasette olmayacağım. Ama sorulursa siyaset hakkında söyleyeceklerim var. Nasil bir siyaset olmalı konulu da bir iki makale yazmayı düşünüyorum.

**EGİAD: Hayatının ikinci dönemi olarak adlandırdığınız Medya'daki serüveniniz nasıl başladı?**

**İ. UĞURAL:** Sky TV'de ilk program yapmaya 99 yılı so-

## İÇİMİZDEN BİRİ



nunda başladım ve böylelikle medya sektörüne giriş yapmış oldum. Bunu takip eden yıllarda önce 2001'de Ege TV'ye geçtim, 5 yıl orada program yaptıktan sonra halen Yeni Asır TV'de iki program yapıyorum birisi "Tarım ve KOBİ Dünyası" diğeri de "Ege'de Ekonomi". Şu ana kadar da 8 yıl içerisinde 2 bine yakın canlı yayında programı hazırlayıp sundum.

**EGİAD: 8 yılda 2 bin programı canlı olarak gerçekleştirmek, çok ciddi bir rakam bu alanda başarılı olmanızı neye bağlıyorsunuz?**

**İ. UĞURAL:** Bu rakamın İzmir'de örneği yok, ulusallarda da sayılı insanlarda bu kadar rakam var. Siyaset tecrübem televizyonculukta bana önemli katkı koydu. Tüm Ege'yi ben siyaset döneminde tanıdım. Bunu da programlarımda kullandım. Karaburun'un, Beydağ'ın özellikleri, potansiyeline kadar, Tüm Ege'yi bu yolla taniyorum etkili programlar için ulaşmam gereken noktalara kişilere daha rahat ulaşabiliyorum. Etkili programlara imza atabiliyorum. İktisatçılar da kendi ana kulvarlarını belirlemeli bence. Aynı şey gazete yazarlarında da olmalı. Ben bildiğimi inandığımı ve araştırdığımı yazıyorum. Bu çerçevede yazılarımda ve televizyon programlarımda tarım ve KOBİ'ler üzerine odaklanıyorum ve program yapıyorum. İnsanlar, bir yazarın ne yazdığını bilmeli. Ben tarım ve KOBİ yazıyorum. İnandığımı ve bildiğimi yazıyorum. Bunların ekonomik yanlarına da değiniyorum, sosyolojik ve bilimsel yönüyle de ele almaya çalışıyorum.





**EGİAD: Tarım hakkındaki görüşlerinizi EGİAD Yarıncukurları ile paylaşır mısınız?**

**İ. UĞURAL:** Sorunlar ile birlikte büyük bir potansiyel taşıyor. Bir toplantıda Ben Türkiye'nin tarımsal potansiyelinin dünyada ilk beş arasında olduğunu söyledim. ABD, Çin, Hindistan, Türkiye ve Brezilya olduğunu söyledim. Bunu FAO rakamlarından aldım. Bazı değerli hocalar da bunu böyle bilmiyorduk diyorlar. Ama bu gerçek. Bu Türkiye'nin taşıdığı muazzam tarımsal potansiyeli göstermesi açısından önemli. Bu bir şeyi işaret ediyor. Bu da bizim muazzam bir kaynak üzerinde oturduğumuz gösteriyor. Geçen yıl İsrail gittiğimizde, gördük ki İsrail tarım uzmanları Türkiye'ye hayranlar. Almanlar ve İngilizler kısaca ülkemizi bilen bütün yabancılar tarım ve özellikle altını çizerek söylüyor, tarımsal sanayi potansiyelimize dikkat çekiyorlar.

**EGİAD: KOBİ'ler ile ilginizi bizimle paylaşabilir misiniz? KOBİ'lerde gördüğünüz potansiyel nedir?**

**İ. UĞURAL:** Türkiye'de KOBİ'ler hakkında kavram kargaşası yaşıyor. KOBİ'ler denildiğinde imalat sanayi üzerine iş yapan firmalara ayrı bir önem vererek eğilmek gerektiğini düşünüyorum. Bu firmaların büyük sorunları var bunlar üzerine eğilmek gerekmektedir. Bugün 250 bine yakın imalat sanayiinde iş yapan firma var bunların pek çoğu, verimsiz, çok küçük ölçekli, kötü yönetilen ve finansal sorunlar yaşayan şirketler. Toplam kalite sorunu yaşıyorlar. Bu kesim üzerine duyduğum yoğun ilgiden dolayı programımda bunu ön plana taşıyorum. Tarım ve KOBİ'lerin, sektörler itibarıyla birbirini tamamladığını ve Türkiye'nin ekonomik ve sosyal özellikleri ile bire bir örtüştüğünü düşünüyorum.

Bu iki sektör Türkiye'nin fotoğrafını çekiyor. Bu nedenle yakından ilgileniyorum. Ülkemizde dünya çapında dev şirketler bir elin parmaklarını geçmez. Türk ekonomisinin karakteristiği küçük ve orta ölçekliler ile uyuyor. Tarımsal potansiyeli de içine koyuyoruz. Bunları dezavantaj değil, avantaja dönüştürmeyi başarmak için çalışmalar yapılmalı.

**EGİAD: Meslek kuruluşları üyelikleriniz ve çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?**

**İ. UĞURAL:** Meslek kuruluşları ile bazı çalışmalar gerçek-

leştiriyorum. Bu çerçevede aktif çalışmalarda rol aldım. Ayrıca, Güzelyalı Rotary Kulübü üyesi ve Altay Spor Kulübü kongre üyesiyim. Bunun dışında, Deniz Ticaret Odasında ekonomi danışmanlığı yaptım. Denizcilik ekonomisi ve deniz ticareti kavramlarını ısrarla telaffuz etmeye çalışan ve gündeme getirmeye çalıştım. Bu arada İzmir'de gemi inşa sanayiinin geliştirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Denizcilikten İzmir iş aleminin daha fazla yararlanmalı. Bunun yanında İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Derneği, Ziraat Odaları, EBSO ve Ticaret Borsası ile de kendi düşünce tarzım içinde ve kendim için belirlediğim kulvarlarım dolayısıyla çok sıkı ilişkiler içindeyim.

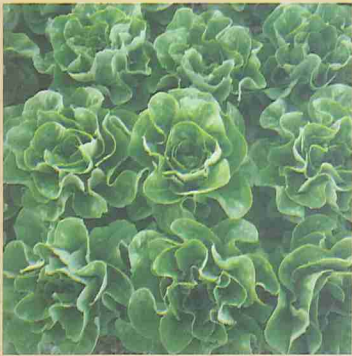
**EGİAD: AB ve tarım politikaları hakkında ne düşünüyorsunuz?**

**İ. UĞURAL:** AB ve tarım politikaları hakkında halkımız duygusal davranıyor. Diyorlar ki AB ülkeleri Türk tarımına sıcak bakmıyor. Lütfen gerçekçi olun ve kendinizi onların yerine koyun. AB ülkeleri neden sıcak baksın Türk tarımına? Türkiye'nin taşıdığı tarımsal potansiyeli tehdit ve tehlike olarak görüyorlar. Avrupa Birliği'nde tereyağı dağlarından bahsediliyor. O kadar çok üretim var ki. Talebin üzerinde üretim ve arz var hayvancılık ürünlerinde bu ürünün fazlasını nereye satarız planlamaya çalışırken, tarım devi olan Türkiye geliyor, onlar da önlem almak istiyor.

Bizim burada duygusal davranarak vakit kaybetmeye hiç zamanımız yok. Mücadele ederek hakkımızı almaya çalışmalıyız. AB'den tüm üye ülkeleri çiftçileri şikayetçi ama tüm ülkeler haklarını korumak için kavga ve mücadele ediyor. Türkiye'de kendi doğrularını müzakerelerde pazarlık ile alacak ve almalı...

**EGİAD: EGİAD hakkında düşüncelerinizi alabilir miyim?**

**İ. UĞURAL:** EGİAD organizasyonunun İzmir ve Ege Bölgesi için çok büyük bir kazanç olduğunu düşünüyorum. Pozitif düşünen, vizyoner kişilikli iyi eğitilmiş kadın erkek genç insanların ortaklaşa bir şeyler yapalım arzusu ile yola çıkmalarını çok büyük bir kazanç olarak görüyorum. Ancak bu çok değerli mutfaktan da daha iyi münümler beklediğimiz de söylemeliyim.



**EGİAD: İzmir'deki Meslek ve Sivil Toplum Kuruluşlarının çalışmalarını hakkındaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

**İ. UĞURAL:** İzmir'deki sivil toplum kuruluşlarını genelde başarılı buluyorum. Meslek kuruluşlarının ve STK'ların İzmir ekonomisini nasıl büyütüleceği konusunda daha cesur, daha radikal, kamuoyunu daha zorlayıcı somut projelerle gelmesini bekliyorum. Ve İzmir'in ve ekonomisinin gelişme hızının çok yetersiz olduğunu görüyorum. Bu nedenle üzülüyorum.

**Mehmet Ali Susam;** 'Küçük işletme' olgusunu çok iyi işliyor. Esnaf ve sanatkarı iyi temsil ediyor.

**Geza Dologh,** bölge kamuoyuna denizcilik ekonomisi

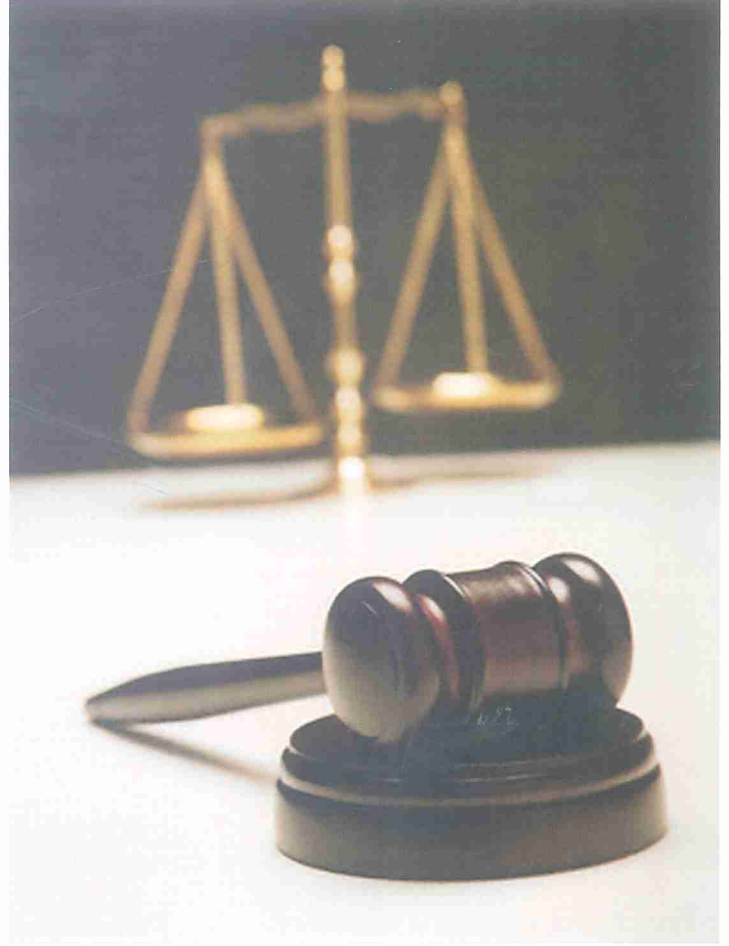
ve deniz ticaretini öğretti diyebilirim. Gayet başarılı buluyorum.

**Aydın Kesen;** kendi konusuna çok hakim bir borsa başkanı. O da güzel işler yapacak diye düşünüyorum.

**Tamer Taşkın'**ın vizyonunu ve projeciliğini çok beğeniyorum. Az laf çok iş yapalım bakış açısının önemli bir temsilcisi bence Tamer Bey. Onun dışında **Ekrem Demirtaş** ortaya koyduğu projeleri ve vizyonu ile gerçekten farklı. Bir çok kişi "**Geleceğe nasıl daha iyi bir İzmir bırakırız**"ı tartışmaktan çok, İzmir'i nasıl hırpalarız diye konuşuyor. Ekrem Bey, vizyonu, gerçekçi ve İzmir'in şartlarına uyan projeler dizisi üreterek geleceğin İzmir'i için pek çok katkı koymaya çalışıyor.

# İnşaat İşlerinden doğan uyuşmazlıklarda İnşaat Sözleşmesinin önemi ve Hukukçunun işlevi

İnşaat sözleşmeleri, taraflarına ve sözleşmenin koşullarına göre çok farklı biçimlerde düzenlenebilir. Bir özel hukuk ilişkisi niteliğinde olması nedeniyle, taraflar, inşaat sözleşmesinden doğacak hukuki sorunlara hangi hükümlerin uygulanacağını kural olarak serbestçe kararlaştırabilirler. Meselâ inşaat sözleşmelerinde, Bayındırlık İşleri Genel Şartnamesinin veya daha büyük çaplı ve genellikle uluslararası ayağı olan büyük projelerde ise FIDIC standart kurallarının uygulanması gerektiği kararlaştırılabilir. Bu nedenle, inşaat sözleşmelerine ilişkin hukukî bir değerlendirme yapılırken, öncelikle uyuşmazlığa hangi hukuk normunun uygulanacağı belirlenmelidir. Biz bu çalışmamızda, doğrudan Borçlar Kanunu hükümlerine tabi olan inşaat işlerinde, inşaat sözleşmesinin önemini kısaca incelemeyi tercih ettik.



İnşaat sözleşmeleri, Borçlar Kanunu gereğince, eser sözleşmesine ilişkin BK. m. 355 – 371 hükümlerine tâbidir. Bu hükümler gereğince inşaat sözleşmeleri, geçerliliği bakımından herhangi bir şekilde yapılmak zorunda değildir. Fakat uygulamada Kat Karşılığı İnşaat Sözleşmesi olarak anılan sözleşme türünün geçerli olabilmesi, bunun resmi biçimde (noterde re'sen düzenleme senet biçiminde) düzenlenmesine bağlıdır. Aksi hâlde bu sözleşme geçersiz olur.

İnşaat sözleşmelerine ilişkin Borçlar Kanununu hükümleri, kural olarak düzenleyici hukuk kurallarıdır. Diğer bir ifadeyle taraflar, kural olarak inşaat sözleşmesinin içeriğini diledikleri gibi düzenleyebilirler. İnşaat sözleşmelerinden doğacak uyuşmazlıkların çözümünde ilk olarak sözleşme hükümleri uygulanacağı için, bu sözleşmelerin mümkün oldukça uzman hukukçulardan yardım alarak düzenlenmesinde yarar vardır.

Çeşitli vesilelerle tanık olduğumuz inşaat sözleşmesinin

den doğan davalarda gördüğümüz üzere, uygulamada inşaat sözleşmelerinin özensiz ve yetersiz hazırlanması nedeniyle, sözleşme hükümleri uyuşmazlıkları çözmekten çok, uyuşmazlık çıkarıcı bir etki yapmaktadır. İnşaat sözleşmelerinde olası uyuşmazlıkların önlenmesi veya en azından çıkan uyuşmazlığın nasıl çözümlenebileceğinin önceden kestirilebilmesi için, inşaat sözleşmelerinin mümkün oldukça ayrıntılı ve açık bir biçimde düzenlenmesi gerekir. Özellikle tarafların hak ve borçlarının sözleşmelerde açık ve net biçimde düzenlenmesi çok önemlidir.

İnşaat sözleşmelerinden doğan en temel iki sorun, yüklenicinin temerrüdü ve inşaatın ayıplı olmasıdır. Bu nedenle ilk olarak inşaat süresinin, inşaatın başlama ve inşaatın bitiş tarihlerinin ve yapılması planlanan inşaatla ilişkin özelliklerin sözleşmede açık biçimde belirtilmesi gerekir. Aksi hâlde inşaatın zamanında tamamlanmadığı veya inşaatı ayıplı olduğu iddiaları sıklıkla gündeme gelmektedir.

Yüklenicinin temerrüdüyle ilgili olarak ortaya çıkan

<sup>1</sup> İnşaat işlerinin karmaşık ve uzun zamanı yayılmış yapısı nedeniyle, genellikle Borçlar Kanununun eser sözleşmelerine ilişkin düzenlemeleri uygulamanın ihtiyaçlarına cevap veremediği görülmüş ve bu nedenle inşaat işleri için gerek ulusal, gerekse de uluslar arası düzeyde birçok standart sözleşme koşulu (genel işlem koşulu veya standart inşaat sözleşmesi) kabul edilmiştir. Bunlardan bazıları şunlardır: Türkiye'de Bayındırlık İşleri Genel Şartnamesi (BİGS), Fransa'da, inşaat mühendisleri odasının hazırlanan ve uluslar ara-

sı nitelik taşıyan büyük inşaat projelerinde uygulanan (FIDIC), aynı şekilde Amerika'da (AIA, A 101), İsviçre'de (SIA-Norm 118) ve Almanya'da (VOB). Bu genel kuralların inşaat sözleşmelerine uygulanabilmesi, bunun sözleşmeyle kabul edilmiş olmasına bağlıdır. Yoksa bu kurallar doğrudan uygulama alanı bulamaz. Bak. Koller, Alfred: Schweizerisches Zivilgesetzbuch, Das Obligationenrecht, Der Werkvertrag, Art.363 – 366 OR., Bern 1998, s.10, no:9

önemli bir hukukî sorun, iş sahibinin yapması gereken ara ödemeleri geciktirmesi ve inşaatın bu nedenle zamanında tamamlanamamasıdır. Diğer bir ifadeyle, genellikle iş sahibi sözleşmedeki sürenin dolması üzerine yükleniciden gecikme tazminatı veya cezai şart talep etmekte; buna karşılık yüklenici ise, inşaatın gecikmesi ara ödemelerin yapılmamış olmasına bağlamaktadır. Bu durumda Yargıtay kararlarıyla da kabul edildiği üzere, temerrüdün oluşmadığını ileri süren yüklenici, sürenin dolmasından önce karşı edim alacağına muaccel hâle geldiğini kanıtlamakla yükümlüdür. Yüklenici karşı edim alacağına muaccel olduğunu, meselâ kaba inşaatın tamamlandığını, yaptıracağı bir keşifle kanıtlayamazsa, daha sonra iş sahibi tarafından açılacak olan bir davada bunu kanıtlamakla uğraşacak ve belki de, gereksiz yere gecikme tazminatı veya cezai şart ödemekle yükümlü olacaktır.

Bu nedenlerle, inşaat sözleşmesinin hazırlanması kadar, inşaatın yürütümü sırasında da tarafların haklarının korunması için gereken hukukî önlemlerin alınması, ileride ortaya çıkabilecek hak kayıplarını önlemek bakımından yararlı olacaktır.

Yüklenicinin temerrüde düşmesi üzerine, iş sahibi öncelikle aynen ifa ve gecikme tazminatı talep edebilecektir. Bunun yanında kararlaştırılmışsa cezai şartın talep edilmesi

de mümkündür. Fakat iş sahibinin hakları bunlardan ibaret değildir. İş sahibi yükleniciye uygun bir ek süre vererek, bu sürenin sonunda aynen ifadan vazgeçebilir. Aynen ifadan vazgeçilmesi durumunda Borçlar Kanununun 106 – 108 hükümlerinde iş sahibine iki ayrı seçimlik hak verilmiştir. Bunlardan ilki, müspet zararın tazmini, diğeri ise sözleşmeden dönerek menfi zararın tazminidir.

Uygulamada iş sahipleri genellikle sözleşmeyi feshettiklerini açıklamakta ve daha sonra gecikme tazminatı veya cezai şart talep etmektedirler. Fakat Yargıtay'ın kökleşmiş kararlarına göre inşaat sözleşmesinin feshi hâlinde gecikme tazminatı veya cezai şart talep edilemez. Yüklenicinin temerrüdü üzerine iş sahibi gecikme tazminatı veya cezai şartı talep etmek niyetinde ise, kesinlikle sözleşmeyi feshetmemeli, sadece aynen ifadan vazgeçerek müspet zararın tazminini talep etmekte yetinmelidir.

Görüldüğü gibi inşaat sözleşmesinin kurulmasından, sona erdirilmesine kadar gerek iş sahibinin, gerekse de yüklenicinin bütün davranışları, birbirinden farklı hukukî sonuçlar doğurmaktadır. Bu nedenlerle, inşaat sözleşmelerinin teknik kısmı yanında, hukukî özelliklerinin de dikkate alınması ve harcanan emeğin boşa gitmemesi, gereksiz hak kayıplarına uğranılmaması için, gerekli özenin gösterilmesi gerekmektedir.

<sup>2</sup> Bu yönde: Yargıtay 15. HD. 17.05.2004 tarih ve E. 2004/6868, K. 2004/3746 sayılı kararı. İmza onayı biçimindeki sözleşmeler geçerli olamayacaktır. Bu yönde: Yargıtay 15. HD., 15.11.2001 tarih ve 3091/5233 sayılı kararın.

<sup>3</sup> Yargıtay 15. Hukuk Dairesinin 02.03.2006 tarih ve E. 2005/8043, K. 2006/1176 sayılı kararından: "İnşaatın zamanında teslim edilmemesi nedeniyle oluşan kira alacağı, borcun ifasına bağlı müspet zarardır. Sözleşmenin feshedilmesi durumunda yalnız menfi zarar istenebilir."

## Yeni Sigortacılık Kanunumuza Genel Bakış

Sigortacılık sektörü, günümüzde hızla büyümekte ve kapsamını genişletmektedir.

Önceleri günlük ve ticari hayatımızda, yangın sigortası, hayat sigortası, kasko sigortası gibi sigortalarla karşılaşırken, her gün gelişen ve kendini yenileyen bu sektörde mesleki sorumluluk sigortaları, bireysel emeklilik sigortası, özel sağlık sigortaları, paket sigortalar, gibi birçok yeni ve günün beklentilerine uygun sigorta türleri ile karşılaşmaktayız.

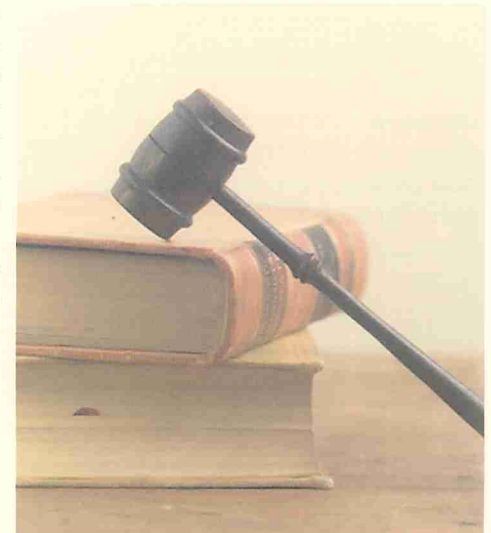
Çeşitlenen ve kapsamını genişleten sigortacılık sisteminde sigorta acenteleri, brokerlar ve prodüktörler önemli roller oynamaya başlamış ve sigorta şirketlerinin daha geniş kitlelere ulaşmasını kolaylaştırmışlardır.

Büyüyen bu sektör, yabancı yatırımcılarında dikkatini çekmiş ve mevzuatın elverdiği ölçüde yabancı şirketlerde Türk sigortacılık sisteminin içinde yerlerini almışlardır.

Ancak mevcut kanunlarımız bu dinamik sektörün ihtiyaçlarını karşılamakta yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle gerek doktrinde, gerekse uygulamacılar tarafından sigorta uyumsuzluklarına ve sigorta teşkilatını düzenleyen Sigorta Murakabe Kanununun ve Türk Ticaret Kanununun Sigorta hukuku ile ilgili hükümlerinin yenilenmesi ihtiyacı sıklıkla dile getirilmekteydi.

Bu ihtiyacı dikkate alarak Türk Ticaret Kanunu Tasarısında sigorta hukuku kitabı köklü değişikliğe uğramıştır. Türk Ticaret Kanunu Tasarısındaki sigorta hukukuna ilişkin düzenlemeleri açıklamak bu yazımızın kapsamını aşar. Ancak şunu belirtmek yerinde olacaktır ki, Haziran 2007 tarihinden itibaren özel bir kanun olarak yürürlüğe giren Sigortacılık kanunu hükümleri dikkate alınarak, Türk Ticaret Kanunu Tasarısında değişiklikler ve uyumlaştırma çalışmaları yapılması yerinde olacaktır. Aksi halde önce yürürlüğe giren özel kanun ile kanunlaşması durumunda genel kanun olarak daha sonraki tarihte yürürlüğe girecek Türk Ticaret Kanununun sigorta ile ilgili hükümlerinin çakışması, farklılıklar taşıması söz konusu olacaktır. Bu durumda gerek sigorta şirketleri gerekse sigortalılar bakımından önemli sorunların ortaya çıkması gündeme gelecektir.

Türk Ticaret Kanunu Tasarısına ilişkin





temennimizi ifade ettikten sonra, yeni çıkan Sigortacılık Kanunu biraz daha yakından tanıyalım. "Sigortacılık Kanunu" isimli kanunun numarası 5684, kabul tarihi 3.6.2007'dir. Kanun 12 Bölüm 47 esas madde ve 9 geçici maddeden oluşmaktadır. Uzun zamandır beklenen Sigortacılık Kanunu, 14 Haziran 2007 Perşembe günü 26552 sayılı Resmi gazetede yayınlanıp, aynı gün yürürlüğe girmiştir. 14. Haziran 2007 tarihinden itibaren 7397 sayılı Sigorta Murakabe Kanunu kısmen yürürlükten kaldırılmıştır. Artık sigorta sözleşmelerinden kaynaklanan uyuşmazlıklar, sigorta sektöründe faaliyet gösterene kişi ve kuruluşlar, bunların çalışma usulleri denetlenmesi ve sigorta sözleşmesinden doğan uyuşmazlıkların çözülmesi amacıyla getirilen sigorta tahkim sistemi "Sigortacılık Kanunu" hükümlerine tabi olacaktır.

Kanunun getirdiği yenilikler olarak, ilk gözümüze çarpan özellik kanunun bir çerçeve kanun niteliği taşımasıdır. Kanunda temel ilke ve tanımlar ortaya konmuş, ayrıntılar kanun hükmünde kararname, yönetmelik gibi mevzuata bırakılmıştır. Böylece günün değişen koşullarına ve Avrupa Birliği mevzuatına uyumun kolaylaşması amaçlanmıştır.

Kanunda sigorta şirketleri, reasürans şirketleri, broker,

acente, eksper, aktüer, sigortacılık ile ilgili organizasyonlar ve sigortacılık ile ilgili meslek kuruluşları tanımlanmış, bunların kuruluş, faaliyet ve kapanış işlemleri genel olarak belirlenmiştir. Sigortacılık Kanununun 3. Bölümü "Sigorta Sözleşmeleri"ne ayrılmıştır. "Sigorta Sözleşmeleri" kenar başlığı altında düzenlenen 11. maddede sigorta sözleşmelerinin ana içeriklerinin, müsteşarlıkça onaylanan genel şartlara uygun düzenlenmesi zorunluluğu getirilmiştir. Sigorta sözleşmelerinde işin özelliğine uygun olarak özel şartlar tesis edilebileceği belirtilmiştir. Ancak bu hususların, sigorta sözleşmesi üzerinde ve özel şartlar başlığı altında herhangi bir yanılgıya neden olmayacak şekilde açık olarak belirtilmesi zorunluluğu düzenlenmiştir. Kanun getirdiği önemli yeniliklerden biri olarak 11. madde 1. fıkra son cümlede, sorumluluk sigortaları dışındaki sigortaların da Bakanlar Kurulunca zorunlu hale getirilebilmesi mümkün kılınmıştır.

Sigortacılık Kanununun 14. maddesinde "Güvence hesabı" oluşturulmasını öngörmüştür. Sigortalıların korunmasının sağlanması için 14. madde 7 fıkra halinde ayrıntılı olarak düzenlenmiştir. Böylece Güvence hesabı ile sigortalıların ve sigorta şirketlerinin mağduriyetinin önlenmesi amaçlanmıştır. Acente ve eksperlere ilişkin olarak yeni düzenlemelerin getirilmesi, özellikle acente ve eksperler için TOBB nezdinde mesleki örgütlenme getirilmesi, eksperlik ve acentelik sisteminin yeniden düzenlenmesi kanundaki olumlu yeniliklerdir. Özellikle eksper ve acentelerin kurumsallaşması, ruhsat ve kayıt işlemlerinin gereği gibi yapılmasında büyük önem taşımaktadır. Acente ve eksperlerin TOBB nezdinde örgütlenmesi de, karar alma mekanizmalarında acentelerin ve eksperlerin söz sahibi olmalarını, sorunlarını gündeme getirebilmelerini kolaylaştıracaktır. (Madde 22- 23- 26)

Kanunun getirdiği en önemli yeniliklerden biri "Sigorta Tahkim Sistemi"dir. Kanununun 8. bölümünde "Tahkim" başlığı altında düzenlenen bu kurum, "Sigortacılıkta Tahkim" kenar başlıklı 30. maddenin 23 fıkrası altında oldukça ayrıntılı şekilde düzenlenmiştir. Böylece sigortalı ile sigorta şirketi arasında ortaya çıkan uyuşmazlıkların hızlı bir şekilde çözülmesi amaçlanmıştır. Asliye Ticaret Mahkemelerinde yer alan davaların önemli bir bölümünün sigorta uyuşmazlıklarından kaynaklandığı düşünülürse, kanun ile getirilen bu tahkim sistemi son derece yerinde ve faydalı bir sistemdir. Kanun sigorta sektöründeki aktörlerin eğitime büyük önem vermiştir. Kanununun 9. Bölüm çeşitli hükümler başlığı ile düzenlenen kısmında, "Sigortacılık eğitim merkezi ve diğer organizasyonlar" kenar başlığı ile 31 maddede Sigortacılık Eğitim merkezi kurulmasını öngörmüştür.

Sigortacılık Kanununun 10. bölümünde "Cezalar" başlığı altında 34. maddede "İdari cezalar", 35. maddede "Adli cezalar" belirtilmiştir. Kanunda idari ceza/adli ceza ayırımına gidilmiş, ekonomik suça ekonomik ceza ilkesi benimsenmiştir.

Görüldüğü üzere Sigortacılık Kanunu birçok yenilik ve değişiklik getirmektedir. Sigortacılık sektöründe ileride ortaya çıkabilecek sorunların önlenmesi için, Türk Ticaret Kanunu Tasarısındaki sigorta ile ilgili hükümlerinin, mevcut Sigortacılık Kanunu ile uyumlaştırılması gerektiği hususuna bir kez daha dikkat çekmek istiyoruz. Yeni Sigortacılık Kanunumuzun, sigorta sektöründeki sorunların hızlı ve adil bir şekilde çözülmesine yardımcı olmasını umut ediyoruz.

**Mehmet Şener Özterzi & Özge Ayan**  
Avukat / DEÜ Hukuk Fakültesi  
Ticaret Hukuku ABD  
Öğretim elemanı

HER  
KADEHTE  
TAPTAZE  
BİR SALKIM



SINIRLI ÜRETİM  
EFE  
YAŞ ÜZÜM  
RAKISI  
*Özel Rezervo*  
2006

Efe Yaş Üzüm  
Rakısı'nın  
her şişesinde  
Ege güneşinde  
olgunlaşmış  
üzümlerin  
tazeliği var.

BÖYLE GÜZEL RAKI HIÇ İÇMEMİŞTİK DEMEYİNİZ, KARARINDA İÇİNİZ.

[www.eferaki.com](http://www.eferaki.com)

# “Alper, çok iyi bir eş, mükemmel bir babadır”



## EGİAD: Kendinizi ve Özmızrak ailesini tanıtır mısınız?

**Arzu ÖZMIZIRAK:** 15 Ocak 1972 doğumluyum. İzmir'de EGE Gıda Mühendisliği fakültesinde okurken, Alper ile tanışmamızın ardından 1995 yılında evlendik. Atahan ve Pelin adında iki çocuğumuz var.

## EGİAD: Eşinizle nasıl tanıştınız?

**Arzu ÖZMIZIRAK:** Ben Ege Üniversitesi Gıda Mühendisliğini üçüncü sınıfında okurken yaz tatilini geçirdiğim Kuşadası'nda tanıştık. Ben tatil yapıyorum, Alper o dönemde oradaki otellere üniforma sağlıyor. İlk etapta, çok iyi arkadaş bir dost olduk. Belli bir dönem sadece arkadaş

olarak bir süreç geçti birbirimizi tanıdık. Benim aklımda böyle bir süreç yoktu. Ancak onun aklında varmış. Arkadaşlık döneminde, bir yandan iş, bir yandan da sürekli benimle okula gelmeye başladı. Bu arada flört etmeye başladık. Sonrasında ise ailem İstanbul'a taşındığı için, yurtlarda yada öğrenci evinde kalıyorum, düzenli bir hayatım olmuyor. Düzenli bir hayata kavuşmak adına, okurken evlenmeye karar verdik. Ben okulu bitirmeden 1995 yılında Alper ile evlendik, okulum devam ettiği için de balayına gidemedik.

## EGİAD: Okul ve evlilik hayatı zor olmadı mı?

**Arzu ÖZMIZIRAK:** Zor bir süreç tabii ki. Eşimin de desteği ile okulumu bitirdim. Bu arada zorlaştırıcı faktörler de oldu. Hemen evlendikten sonra, oğlum Atahan'a hamile kaldım O doğdu. Benim derslerim hala bitmedi. En zor dersler hala beni bekliyor. Ama ben inatçı bir insanım, oğlum 1.5 yaşına girmeden ben okulumu bitirdim. Eşim de benimle birlikte derslerime yardımcı oldu. Çocuk bakımına yardım etti. Mezuniyetine herkes annesi babası ve sevgilisi ile gelirken, kucağımda oğlum Atahan vardı.

## EGİAD: Mezuniyetinizin ardından kendi mesleğini yaptınız mı?

**Arzu ÖZMIZIRAK:** Evet ben bu bölümü bitirdiğim için ilk olarak kendi işime başlamakta ısrar ettim. Gıda Mühendisliği işi dokuz beş büro işi değil. Çok istedim fabrikalarda çalışıyorsunuz, mesafe uzak, mesai saatleri uzun. Bir süre son-

## Mutlu beraberliklerini

1995 yılından beri sürdüren

Özmızrak Ailesi'ni ve Alper Özmızrak'ı eşi Arzu Hanım'dan dinledik. Alper Bey ile mutlu beraberliklerinin olduğunu

ve buna nazar değmemesi için her zaman dua ettiğini söyleyen Arzu Hanım, Alper Bey'i öncelikle mükemmel bir baba olduğunu söylüyor.

Alper Bey'in iş hayatında da geldiği noktaya ticari zekası, dürüstlüğü ve azmi ile olduğunu söyleyen Arzu Hanım, sevgi ve saygı üzerine dayalı evliliklerini EGİAD Yarın okuyucuları ile paylaştı.

ra bunun böyle olmayacağını anladım. Bu arada oğlum Atahan faktörü var, onun eğitimi ile yeterince ilgilenemediğimi gördüm. Anne yüreği olarak dayanamadım. Onun daha iyi eğitim alması için bir süre çalışmadım. Daha sonra yine evde oturmam.

Alper ile birlikte çalışmaya başladım. Bu süreçte işimizi geliştirdik. Makara tekstil işini kurduk. Makara'nın içindeki üç a Arzu-Alper ve Ata'nın baş harflerinin yer aldığı bir isim oldu. Personel üniforması ve teknik giyim üzerine çalışıyoruz. Ben burada muhasebeye yardım etmeye başladım. 10 sene beraber çalıştık. İkinci çocuğum Pelin doğduğunda bıraktım.

**EGİAD: İşe tekrar eşinizle beraber çalışmaya geri dönecek misiniz? Eşiniz bu durumu nasıl karşılıyor.**

**Arzu ÖZMİZIRAK:** Eşim çalışmamı destekliyor. Çalışmadan yaşamak bana göre değil. Çalışmayı çok seviyorum. Şu an çocuklarımın iyi yetişmesi adına evde oturmayı ben seçtim. Eşim de ben de bir çocuğu annenin yetiştirmesi gerektiğini düşünüyor. Bu fikri sonuna kadar destekliyoruz, özellikle maddi açıdan çalışmak zorunluluğu yok ise çocuğu mutlaka annenin yetiştirmesi gerekiyor. Bakıcıların ya da anneanne, babaannenin çocuğa bakmaması gerekiyor. Bu düşünce ile, çalışma hayatından feragat ediyorum. Çocuk kendini ifade edeceği an sonrasında ben çalışma hayatına geri döneceğim.

**EGİAD: Evliliğinizi nasıl tanımlarsınız?**

**Arzu ÖZMİZIRAK:** Nazar değmesin kendi çapında çok iyi ve mutlu bir aileyiz diyorum ve bunun için tanrıma şükrediyorum. Benim evliliğim sevgi ve saygı üzerine dayalı. Ben aşka inanmıyorum. Hiçbir şekilde kırıcılık ve mutsuzluk olmayan bir evliliğimiz var.

**EGİAD: Alper Bey, nasıl bir eş ve babadır?**

**Arzu ÖZMİZIRAK:** Çok iyi bir eş, mükemmel bir babadır. Benimle olan ilişkilerinde yeri gelir bir kusur bulurum ama Alper çocukları ile ilişkilerinde mükemmel bir babadır. Çocuklarına çok fazla vakit ayırır. Biz önce çocuklarımız diyen bir aileyiz. Herkes onlar büyüyecek ve siz baş başa kalacaksınız diyor.

Alper ile ben çocukların herşeyden önce geldiği fikrinden ayrılmıyoruz. Alper için önce çocuklarımız geliyor. Hiçbir ihtiyacı onların ihtiyacından önde gelmiyor. Eğitim, okul, eğlence ve duygusal ihtiyaçları gibi tüm istekleri bizim için ilk sırada yer alıyor. Ne kadar yorgun gelir ise gelsin, eğer oğlu yada kızının ders, eğlence yada bir derterleri var ise hiç dinlenmeden, oğlu yada kızından başka bir şeyle ilgilenmez. Gidip önce onların ihtiyaçlarını karşılar sonra dinlenir.

**EGİAD: Alper Bey iş hayatında nasıl bir insandır?**

**Arzu ÖZMİZIRAK:** Alper bey ile beraber 10 sene çalıştık. Disiplinlidir, düzenli ve anormal karardır. Alper iş hayatında geldiği noktaya, hiç desteksiz kendi ayakları üstünde durarak gelmiştir. Azmi, kararlılığı ve aşırı dürüst yapısına ticari zekasını da ekleyerek başarıya ulaştığını görüyorum. Eşim, Akrep burcu insanıdır, iş hayatında kafasına koyduğu

bir şeyi yapar. Kararından onu hiç kimse döndüremez. İş hayatında çok dürüsttür. Onun için bir söz verildi ise o iş bitmiştir. Dünya yıkılacak o bir söz verdi ise zarar bile olsa onu gerçekleştirecektir.

Bunun yanında, çok erken iş hayatına atılması nedeniyle pratik ticari zekası çok gelişmiştir çok kısa zamanda hızlı ve mantıklı düşünerek doğru kararlar verir. Kendi işi dışında ayrıca arkadaşları' da bu özellikleri nedeniyle bir araba, emlak ve önemli bir şey alım satımı yapmak istediklerinde ona danışırlar. EGİAD'da ve Çevresinde bilinen bu özelliği MSN adresinde bile bu ilanlara rastlamak mümkündür. Bu nedenle tüm çevresinde dürüstlüğü ve güvenilirliği nedeniyle özellikle araba almak yada satmak isteyen dostları özellikle Alper'e danışıyorlar.

İşyerindeki stresi hiçbir zaman eve yansıtmaz. Bir arada çalıştık ikimiz de stresi eve getirmedi. Kapıdan girdiği anda her şey biter.

**EGİAD: Evlilikten sonra insanlarla değiştiğine inanıyor musunuz?**

**Arzu ÖZMİZIRAK:** Evlendiğimizde bu insan böyle değildi yada evlendiğim kişiyi tanıyamamışım sözüne katılmıyorum. İnsan yedisinde ne ise yetmişinde de odur. Ama ilk flört dönemlerinde de kişinin size göre eksik yanlış yada ne dersiniz hata mı dersiniz tüm bunları görüyorsunuz. Eğer tüm bunları değiştiririm diyorsanız yanılıyorsunuz. Benim 13 yaşında bir oğlum var onu değiştiremiyorum. Her şey insanların genetik şifresine kadar işleniyor sanki.

“ Biz önce çocuklarımız diyen bir aileyiz. Herkes onlar büyüyecek ve siz baş başa kalacaksınız diyor. Alper ile ben çocukların herşeyden önce geldiği fikrinden ayrılmıyoruz. Alper için önce çocuklarımız geliyor. Hiçbir ihtiyacı onların ihtiyacından önde gelmiyor. Eğitim, okul, eğlence ve duygusal ihtiyaçları gibi tüm istekleri bizim için ilk sırada yer alıyor.”





**EGİAD: Özmızrak ailesinin hobileri nelerdir? Boş zamanlarını nasıl geçirir?**

**Arzu ÖZMIZIRAK:** Eşimle birlikte seyahat etmek bizim hobimiz. Yurtdışına seyahat etmek, yeni insanlar ve farklı kültürler tanımaktan çok hoşlanıyoruz. Eşim sigara içmez ama puro onun en büyük hobisidir. Yurtdışında freeshoplardan puro alır veya internetten sipariş ederiz. Eşim dergi okumaktan çok büyük zevk alır...

İyi bir okuyucudur. Güncel ekonomi, siyaset dergileri, Teknoloji, araba, saat başta olmak onlarca dergi giriyor eve. Bu aralar oturduğumuz site içinde tavla turnuvalarına katılıyor. BlackBerry sinde bile boş vakitlerinde tavla oynuyor. Ailecek birlikte sinemaya gidiyoruz, dvd seyrediyoruz, çocuklarla beraber küçük gezilere çıkarız.

**EGİAD: Eşiniz ev işlerine yardımcı oluyor mu?**

**Arzu ÖZMIZIRAK:** Ev işlerine yardımcı olmaz. Boş vakit yaratmak anlamında bizim de yapmamızı, yardımcılarımızın bu boşluğu doldurmasını hoş karşılar. Yemeğe çok düşkündür.

Deniz mahsulleri yemeklerine düşkündür. İspanya gezimizde arkadaşları şaka olsun diye Alper'e deniz mahsullerini kahvaltıda sunmuşlardı. Alperin kahvaltıda tüm tabağını, karides, kalamar, midye ile doldurmuşlardı bir mutlu oldu ki sormayın. 7 gün balık versen balık yer. Karadenizliyim ben onun kadar sevmiyorum balık yemeği.

**EGİAD: Birlikte tatil yapma fırsatı buluyor musunuz?**

**Arzu ÖZMIZIRAK:** Biz aileye çok önem veren bir aileyiz. Önce ailemiz derken. Büyüklerimizle de beraber oluyoruz.

Çekirdek aile şeklindeyiz. Anneanne, dede ve babaanne ile bir arada geçiriyoruz bayramları. Bunun yanında vakit buldukça birlikte yurt içi ve yurtdışında farklı yerleri görmek farklı insanlar ile tanışmaktan hoşlanıyoruz.

**EGİAD: EGİAD hakkında düşünceleriniz nelerdir?**

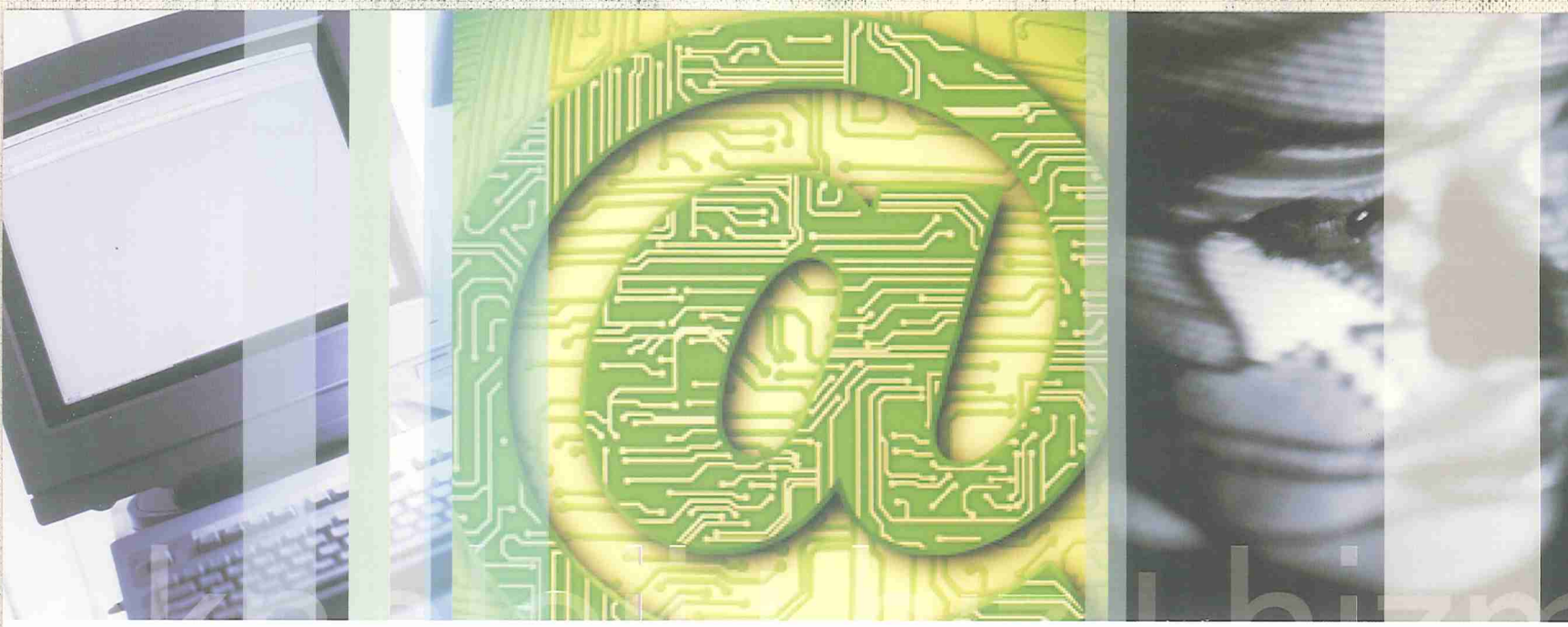
**Arzu ÖZMIZIRAK:** EGİAD ile tanışmam Alper sayesinde oldu. Alper şu anda Sosyal ve kültürel ilişkiler komisyonun başkanlığını yapıyor. EGİAD sayesinde bir çok insanla tanıştım. Bu insanların bir çoğunu Alper arkadaşlıktan öte kendi kardeşleri gibi görür, sürekli olarak ailece de görüştüğümüz dostlarımız var. Güzel bir amaç için bir araya gelmiş insanlar topluluğu özelliğini her anlamda taşıyor. Faydalı ve iyi bir dernek olduğunu düşünüyorum. Bir TÜSİAD gibi EGİAD dendiğine tüm ülkede söz sahibi olan, Ankara'da adı sözü geçen bir dernek olması gerektiğini önemle düşünüyorum. Daha büyük potansiyellere sahip olan İzmir'in daha fazla Türkiye çapında söz sahibi olması gerektiğini düşünüyorum.

Bu konuda İzmir'in en seçkin genç işadamlarının bir araya geldiği EGİAD üyelerinin çok daha fazla etkin bir rol oynaması için Egiadın Başkanı Sn. Cemal ELMASOĞLU etrafında daha fazla kenetlenmeleri gerektiğini düşünüyorum. Öncelikle İzmirli bana göre ticarete birlik beraberliğini sağlamalı, EGİAD'ı Ticari ve kültürel alanlarda daha farklı yerlerde görmek istiyorum. Bu anlamda biz eşlere de görevler düşüyor. Çalışmayan eşler olarak biz EGİAD'da daha fazla bir araya gelerek, sosyal ve kültürel alanda daha fazla etkin

Alper bey ile beraber 10 sene çalıştık. Disiplinlidir, düzenli ve anormal kararlıdır. Alper iş hayatında geldiği noktaya, hiç desteksiz kendi ayakları üstünde durarak gelmiştir. Azmi, kararlılığı ve aşırı dürüst yapısına ticari zekasını da ekleyerek başarıya ulaştığını görüyorum.

olmamız ve yapılan etkinliklerde daha çok destek olmanızı gerektiğini düşünüyorum.





# teknoloji + hız + hizmet = **Bimar**



**Microsoft**  
2005 yılı  
Kurumsal  
Entegrasyon  
ödülü **BİMAR**'ın

Bilgi İşlem teknolojileri, uluslararası hizmet standartlarının vazgeçilmez unsudur.

BİMAR; Müşterilerinin iş hedeflerini gerçekleştirebilmesi için etkin, ekonomik ve yenilikçi bilgi teknolojileri çözümlerini, sizinle birlikte geliştiriyor.



[www.bimar.com.tr](http://www.bimar.com.tr)



Yücel Öztürk;  
Nilgün' le birbirimize  
hep destek olduk.

**“Aynı ata binmedik, iki ayrı atta  
at başı yol alıyoruz”**

Biz eksi ya da bölme değil  
hep artı ve çarpma şeklinde  
etkiledik birbirimizi...

16 yıl boyunca evliliklerini sürdüren Nilgün ve Yücel Öztürk Ailesi bu ay konuğumuz. Bu sayıda bir değişiklik var. Genellikle hanımlar eşlerini anlatırken, bu sefer Nilgün Hanımı Eşi Yücel Bey'den dinliyoruz.



**EGİAD: Kendinizi tanıtır mısınız?**

**Yücel Öztürk:** 1962 Denizli doğumluyum. Nazilli lisesini bitirdikten sonra DEÜ Hukuk Fakültesine girdim. 1986 sonunda askerden dönünce ilk büromu açtım. 1988 yılında Nilgün'le tanıştım. Daha sonra 1990 yılında nişanlandık ve 1991 yılında evlendik. 1992 yılında Aygen isimli oğlumuz dünyaya geldi. Bir süre ayrı bürolarda çalıştıktan sonra 1997 yılından itibaren birlikte çalışmaya başladık.

**EGİAD:16 yıllık evlisiniz, nasıl tanıştınız ?**

**Yücel Öztürk:** Nilgün, Üniversite 3. sınıfı bitirdiğinde, bir avukat arkadaşımın ofisinde yaz döneminde çalışmaya başlamıştı. İlk kez orada tanıştık. Çalıştığı ofisle benim ofisim çok yakındı. O yaz dönemi neredeyse her gün bir şekilde karşılaşıp görüşüyorduk. Bir arkadaşlık ortamı içerisindeydik önceleri, meslekten arkadaşlarımızla hep bir aradaydık.

**EGİAD: Eşinizden ilk ne zaman etkilendiniz, arkadaşlık fikri ilk ne zaman oluştu?**

**Yücel Öztürk:** O yaz Efes Antik Tiyatro'da Joan Baez'in konserinde karşılaştık ve birlikte konseri izledik .İlk kez o gün kendisinden etkilendim. Ancak hemen değil, ikimiz hakkındaki düşünceler bir zemine oturduktan sonra bir beraberlik başladı. Yaklaşık bir yıl süreyle arkadaşlık dönemi geçirdik, çok güzel bir arkadaşlığımız vardı. İkimiz için de duygusallık var ama ortaya konulmayan bir şeydi. Ben mantığımla bir arada bu duygularımı dengeleyerek evlilik konusunda bir karar verdim. Benim kafamdaki evlenmek istediğim insandı Nilgün. Meslekten birisiyle beraber olmanın rahatlığı vardı aynı zamanda. Evlilik konusundaki düşüncelerimin oluşmasında bu da etkili oldu. Dolayısıyla uzun bir sürecin sonunda emin olduğumuzda duygularımızı birbirimize söyledik.

**EGİAD: Evlilik teklifinizi ne zaman yaptınız?**

**Yücel Öztürk:** Nilgün son sınıftaydı, okulu bitmek üzereydi.

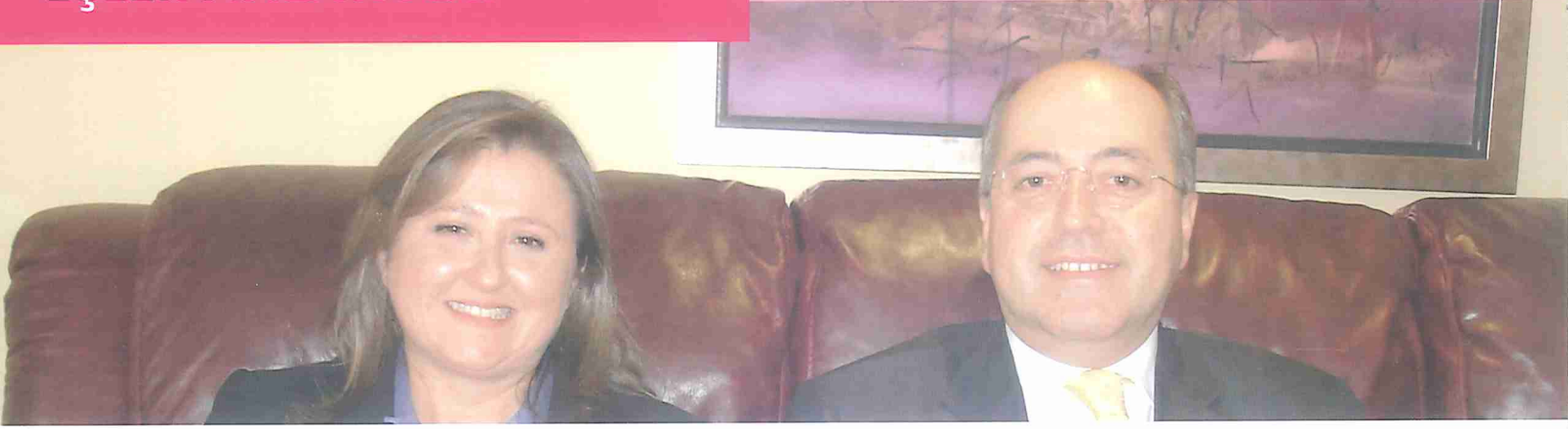
di. Sanıyorum, bir gün okul çıkışı benim ofisime uğramıştı. Tarihi Meserret çarşısında bir cafe vardı. Kahve içmeye oraya gittik. İlk kez orada duygularımı açtım. Nilgün de aynı şekilde karşılık verdi. Sonuçta arkadaşlığımız özel bir hal aldı. Nilgün'ün okulunun bitmesi ve stajının tamamlanması sürecinde 1,5 yıl gibi flört ettik. 1990 da nişanlanıp, 1991 yılında da evlendik.

**EGİAD: Aynı mesleğin avantajları ve dezavantajları oldu mu?**

**Yücel Öztürk:** Evlilik bir ortaklıktır. Yaşamı ortak kabul ediyorsunuz. Bizim evliliğimize bir süre sonra iş ortaklığı da eklendi. İş ortaklığında da güvenebileceğiniz insan olması önemli. Günümüzde özellikle mesleğimizde tek başına bir şeyleri yapmak zor. Birlikte hareket etme zorunluluğu var. Bunu da en yakın olarak eşinizden bekliyorsunuz. Bizim mesleğimizde iş ortağınız eşiniz olduğunda gözünüz arkada kalmıyor. Ayrıca iş ortaklığımız biraz farklı. Aynı ortam içerisinde ayrı iş ofisi ve iş ilişkileri şeklinde yapılanmamız var. Ayrı müvekkilerimiz var. Bu şekilde olunca her şeye müdahil olma durumu ortadan kalkıyor ve herkes kendi sınırlarını biliyor. Fikir paylaşımı konusunda çok rahatız tabii ki. İkinci bir göz ve sorumluluğunu bilen bir insan olması önemli. Nilgün işinde çok titiz ve ayrıntıcıdır. Ben daha genel çerçeveden bakıyorum. Birbirimizi tamamıyoruz böylece. İş hayatında uzun bir süredir beraber çalışıyoruz. Belli zamandan sonra bir bütün oluyorsunuz. Çok zaman aynı şeyleri aynı anda yapıyorsunuz, aynı hissetmeye, duymaya başlıyorsunuz

**EGİAD: İş hayatında ve sosyal hayatta nasıl tanımlarsınız eşinizi?**

**Yücel Öztürk:** Biz bugünkü iş ortamımızı birlikte gerçekleştirdik. Her şeyi kendi çabalarımız ile oluşturduk. Ortak hedefler belirledik ve bunları gerçekleştirdik. Birlikte hedefler koyup bunları gerçekleştirebilecek zeka ve sorumluluk sahibi bir insan eşim. Hayata duyarlı ve çalışmalarının kar



şılığını geleceğine yatırım olarak yapabilen bir insan. Bu şekilde birbirimize destek olduk hep. Bir ata sözünde Atın önüne bir kişi biner denir. Biz meslek yaşamımızda aynı ata binmemeyi tercih ettik. İki ayrı ata binip at başı gidiyoruz. Farklı kulvarlarda birbirimize destek vererek sürdürüyoruz. Sosyal yaşamda da bu böyle. Ben Gündoğdu Rotary Kulübü ve EĞİAD, Nilgün ise Konak Rotary Kulübü ve EĞİAD üyesiyiz. Bu alanlarda da başarılı olabilmek için iş hayatı ve ev hayatını hep birlikte dengeliyoruz. Biz eksi yada bölme değil hep artı ve çarpma şeklinde etkiledik birbirimizi. Hiçbir zaman birbirimizin önünü kesmedik. Oğlumuz ancak belli bir yaşa geldikten sonra Nilgün aktif olarak derneklerde çalışmaya başladı. Öncesinde ise benim sosyal etkinliklerimde hep yanımda ve destek oldu.

**EĞİAD: Çocuğunuzun bakımı ve eğitimi konusunda nasıl bir annedir ?**

**Yücel Öztürk:** Olabilecek en iyi annedir. Oğlumuz henüz üç aylıkken Nilgün tekrar çalışmaya başladı. Bizim kendi ailelerimiz de oğlumuzun bakımında bize çok destek oldular. Bu açıdan çok şanslıydık. Gözümüz arkada kalmadı. Oğlumuz küçükken eşim iş hayatı dışındaki bütün zamanlarını oğlumuzla ayırdı. Sürekli ona kitap okur, birlikte oyun oynar, sinemaya giderlerdi. Bugün Aygen 15 yaşında. Okul hayatında çok başarılı, hedefleri olan, çok kitap okuyan, çevresinde olup bitenlere karşı ilgili, duyarlı ve aynı zamanda zevkli bir çocuk ve bütün bunlarda eşimin payı çok fazla. Oğlumuzla ilgili konularda ortak karar almaya çalışırız. Ancak, Aygen'in okul hayatından özel hayatına kadar tüm detaylarla ve ihtiyaçlarıyla eşim ilgilenir.

**EĞİAD: Eşinize ev ve mutfak işlerinde yardımcı oluyor musunuz?**

**Yücel Öztürk:** Ev işlerinde bir yardımcımız var. Mutfak işlerinde ise değişik yemekler yapmayı, özellikle Anadolu'nun yöresel yemeklerini ve İtalyan yemeklerini yapmayı deniyorum. Mesela en son Keşkek'i denedim. Bayağı da güzel oldu. Bu bir hobidir benim için. Bu anlamda mutfaka yardımcı oluyor denebilir mi bilmiyorum. Ama şunu söyleyebilirim, en azından işim bittiğinde mutfağı dağınık bırakmıyorum.

**EĞİAD: İş dışında boş zamanlarınızı nasıl geçirirsiniz?**

**Yücel Öztürk:** Ben yüzmeyi, basketbol oynamayı ve maçlarını izlemeyi seviyorum. Ailecek film izlemeyi seviyoruz. Ancak ben daha çok sinemada film izlemekten keyif alıyorum. Oğlumla sinemaya gidiyoruz sıkça. Nilgün bahçeyle uğraşmayı seviyor. Evimizde eşimin düzenlemesini yaptığı çok güzel bir bahçemiz var. Ayrıca Urla'da bir meyve bahçemiz ve zeytinlik var. Orasının da her şeyiyle eşim ilgileniyor. Boş zamanlarında kitap okumayı çok seviyor. Fotoğraf çekmekten ve arşivlemekten hoşlanıyor. Kışın örgü örmekten çok keyif alır. Ayrıca eşim 4 yıldır İzmir Barosu Türk Sanat Müziği Korosunun çalışmalarına devam ediyor. Yılda iki kez konser veriyorlar.

**EĞİAD: Eşinizi üç kelime ile tanımlar mısınız?**

**Yücel Öztürk:** Herşeyden önce çok çalışkan ve sorumluluk sahibidir. Aynı zamanda dürüst, fedakar, paylaşılan bir insan. Sevdiklerine çok düşkündür.

**EĞİAD: Tatillerinizi nerede geçiriyorsunuz?**

**Yücel Öztürk:** Seyahat etmeyi çok seviyoruz. Yurt içi ve yurt dışında seyahate gidiyoruz. Farklı yerleri görmeyi ve kültürleri tanımayı seviyoruz. Uzun tatillerimizde son yıllarda yurtdışına daha çok gidiyoruz. Yurt içinde Doğu Anadolu hariç gitmediğimiz yer kalmadı diyebilirim. Bir de eşim doğu Karadeniz'i görmedi henüz.

Yurtdışında ise birçok yeri dolaştık. Şu aralar Vietnam'ı çok görmek istiyoruz. Asya'nın daha bir tarihi dokusu var, standartlaşmamış ve ilgi çekici geliyor bize. Singapur, Hong Kong ve Bangladeş'e gittiğimizde çok keyif almıştık zira.

**EĞİAD: Alışverişler konusunda nasıl bir paylaşımınız var?**

**Yücel Öztürk:** Alışverişleri ayrı ayrı yapıyoruz. Aslında Nilgün alışveriş yapmayı özellikle de tek başına alışveriş yapmayı sevmez. Daha ziyade bir arkadaşı ile birlikte alışverişini yapar. Mutfak ve market alışverişini ise genellikle eşim yapıyor. Özellikle fırsat bulursa mutfak alışverişini pazardan yapmayı sever.

**EĞİAD: EĞİAD, hakkındaki düşünceniz.**

**Yücel Öztürk:** EĞİAD benim başından beri çok önem verdiğim bir sivil toplum kuruluşu İzmir'de. Bu nedenle Nilgün EĞİAD'a üye olduğu için sevindim ve dernek çalışmalarına zaman ayırabilmesi için ona destek olmaya gayret ediyorum. EĞİAD, bu güne kadar çok başarılı projeler gerçekleştirdi ve güçlü yönetim kadrosuyla, üyelerinin de projelere daha fazla katılımlarıyla bunu sürdüreceğine inanıyorum.

**EĞİAD: Evlilik iş hayatı ve derneklere nasıl vakit ayırıyor? Bundan şikayetçi değilsiniz yani?**

**Yücel Öztürk:** Ben memnun oluyorum. Sadece iş ve ev kışkıracından kurtuluyor ve çeşitli faaliyetlerle zenginleşiyoruz. Oğlumuz dışında ikimiz de bundan memnunuz. Eşimle birlikte rutin içinde yaşamak istemiyoruz. Bu durum ruhen daha yorucu oluyor. İnsanı bir pile benzetmekteyim. Pil gibi insan da şarj edersen uzun ömürlü olur. Yani çalışarak, hayata katılarak kendinizi şarj ettiğinizde daha canlı ve aktif olursunuz, enerjiniz artar.

Tabii ki bizim çok zorlandığımız dönemler oluyor, özellikle oğlumuz açısından. Bütün bunları dengelemeye çalışıyoruz. İş ortamımızda iyi bir ekibimiz var. Bu da bize çok avantaj sağlıyor. Bir de güne çok erken başlıyoruz ikimiz de. Nilgün hafta sonları dahi erken kalkmaktan hoşlanır, çok uyumayı sevmez. Dolayısıyla şu an için bütün bunlara bir şekilde zaman yaratabiliyoruz. Ancak tabii her şeyden önemli ve öncelikli olan oğlumuz, iş ve aile hayatımız.

# YENİKALE EVLERİ

n a r l ı d e r e



## İdeallerinizin tam karşılığı!

*Yaşama pozitif bir pencereden bakmayı bilen,  
ideallerinin gereği olarak standartların üzerinde  
en iyisini yaşamak isteyenleri Narlıdere Yenikale  
Evleri'nde bir araya getiriyoruz.*

*İdea güvencesiyle sıradanlıktan uzak, kalite ve  
güvenle çevrili, sağlam, keyifli ve çok cazip bir  
yaşam Yenikale Evleri'nde sizleri bekliyor.*



• Brüt alanı 280 m<sup>2</sup> daireler • Depreme dayanıklı radye temel sistemi • Akıllı ev otomasyonu ve güvenlik sistemleri • Tüm sitede kamerayla 24 saat güvenlik kontrolü • Her daireye 2 araçlık kapalı otopark • Jeotermal enerji kaynaklı ısıtma • Faraday kafesi topraklama sistemi • Jeneratör • Kapalı yüzme havuzu • Çocuk yüzme havuzu • Sauna, masaj salonu • Fitness center • Gaz - yangın algılama ve ihbar sistemleri • Daire güvenlik alarm sistemleri • Kablo lu yayın - uydu dijital altyapı • 1. sınıf özel tasarımı, İtalyan ada mutfak • Yüksek kalite anka stre beyaz eşya • 1. sınıf özel tasarımı geniş banyo - jakuzi • Tam otomatik asansör (Elektrik kesintilerinde, kabini en yakın kata getiren sistem)

Beyaz®  
Ofis

NARLIDERE  
0 232 238 0 238

idea  
İDEA YAPI SAN. TİC. A.Ş.



# Üçüncü Nesil

**3G**, hızlı ve kaliteli veri aktarımı sağlayan bir altyapı geliştirmesidir. **3G**'nin İngilizce açılımı 'Third Generation' yani '3. nesildir. 3. Nesil mobil İletişimde bir evrimdir. Tıpkı radyodan televizyona geçmek gibi değerlendirilebilir.



Üçüncü nesil ilk olarak aklımıza görüntülü iletişimi getirse de bu daha olayın başlangıcı. Otobüs beklerken televizyon izlemek de mümkün, evinize yerleştirdiğiniz kameraları telefonunuzdan seyretmek de, hatta belediyenin trafik kameralarına bağlanıp gideceğiniz yolun durumunu görmeniz de mümkün.

Çok önemli bir sağlık problemiyle karşılaştınız. Ambulansta canlı bağlantı ile hastanedeki doktorunuza bağlanıp daha siz yoldayken ilk müdahaleniz yapılmaya başlanabilecektir.

### HSPA altyapısı ile daha hızlı mobil yaşam

Her geçen gün artan cep telefonu kullanımı birbirinden farklı ihtiyaçları da beraberinde getiriyor. Özellikle mobil kullanıcılara sunulan servislerin kalitesinin ve kullanımının artmasından dolayı daha yüksek hızlarda veri iletişimine

ihtiyaç duyuyoruz. Operatörler de kullanıcıların bu ihtiyaçlarını karşılamak üzere sistemlerini en hızlı altyapıya geçirmek için çaba gösteriyor.

İkinci nesil (2G) şebekeler giderek yerini daha hızlı olan WCDMA (Wideband Code-Division Multiple Access) şebekelerine bırakıyor. 384 kbps hızına kadar veri aktarımı yapabilen WCDMA bazı uygulamalar için yeterli olsa da tam olarak kullanıcıların ihtiyaçlarını ve beklentilerini karşılamış değil. WCDMA şebekelerinde büyük deneyime sahip olan Ericsson şimdi de WCDMA'nın daha gelişmiş bir sürümü olan HSPA (High Speed Packet Access) şebeke altyapısını operatörlere sunuyor.

WCDMA3GPP Release 5/6 olarak da adlandırılan bu yeni şebeke, 14 Mbps hızında downlink'e ve 5.8 Mbps hızında uplink'e imkan tanıyor. HSPA'nın sağladığı bu yüksek hızlar sayesinde operatörler kullanıcılara mobil geniş bandın ve mobil TV'nin tüm nimetlerini ucuza ve beklemeden sunabiliyor. Kullanıcılar ise gecikmesiz ve hızlı cevap veren mobil ofis, oyun ve interaktif uygulamaları daha hızlı yükleyebiliyor.

Ayrıca büyük ekli dokümanlar veya şirket sunucularındaki akışkan video'lar çok daha hızlı açılabilir. Şu anda birçok üretici HSPA'yi destekleyen PC kartlarını da pazara



sunmaya başladı. Bu da her türlü mobil cihazdan HSPA şebekelerine bağlanılabileceği anlamına geliyor.

### Kapasiteyi Artırıyor

HSPA ile operatörler aynı anda ses, video ve veri servislerini tek bir kanal üzerinden verebiliyor. Ayrıca aynı anda veri iletişimi yapan kullanıcı sayısında da büyük artış sağlanıyor. WCDMA şebekesinde 384 kbps hızında aynı anda 5 kullanıcı iletişim kurabilirken HSPA'de bu rakam 30'a kadar çıkabiliyor.

WCDMA'den farklı olarak HSPA ek bir taşıyıcı kanala sahip. 15'e kadar bölünebilen bu kanal birden fazla kullanıcının aynı baz istasyonundaki toplam downlink hattını paylaşarak kullanmasını sağlıyor.

Bu kanal baz istasyonu tarafından kontrol ediliyor ve kullanıcıların ihtiyacı olan en optimum bant genişliği sağlanıyor. Ayrıca HSPA şebekelerinde hatalı veya bozuk gelen dokümanlar algılanarak anında baz istasyonundan mobil cihaza tekrar gönderiliyor. Böylece WCDMA'de bu tarz hatalar şebekeye bildirilirken yaşanan süreler de ortadan kaldırılmış oluyor.

### Hız Rekorunu Ericsson Kırdı

Ericsson, dünyanın ilk Multiple Input Multiple Output (MIMO) teknolojisi ile yaptığı HSPA demosunda HSPA downlink hızını ikiye katlayarak 28 Mbps'a çıkardı. MIMO, veri gönderip almak için çoklu kanallar ve antenler kullanarak radyo sinyal seviyesini artırıyor. Veri iletişimi birden çok kanala bölünüyor ve alıcıda birleşerek toplam performansı artırıyor. Ericsson MIMO uyumlu sistemleri 2008 yılında ticari şebekelere verebilecek.

### HSPA'in WCDMA'ye Göre Artıları:

- Yaklaşık 5 kat daha hızlı downlink iletişimi.
- Son kullanıcılara daha gelişmiş uygulamaların sunulması.
- 4 kat daha artırılmış sistem kapasitesi.
- Baz istasyonu başına düşen kullanıcı sayısında artış.
- MB başına yarı yarıya ucuzlama.

### Mobil video

Mobil dünyada hızlı ve görüntülü iletişim olarak öne çıkan Üçüncü Nesil (3G) teknolojisi cep telefonu kullanıcılarına yeni bir dünyanın kapılarını aralıyor. 3G sayesinde tüketiciler müzik, televizyon, spor, oyun, eğlence ve genişbant internet alanında yüzlerce farklı hizmet ve içeriğe cep telefonları üzerinden her an her yerden kolaylıkla ulaşabiliyor. 3G şebekelerle birlikte elbette ki görüntülü iletişim ve mobil video servisleri de oldukça ön planda yerini alıyor.

3G sayesinde tüketiciler müzik, televizyon, spor, oyun, eğlence ve genişbant internet alanında yüzlerce farklı hizmet ve içeriğe cep telefonları üzerinden her an her yerden kolaylıkla ulaşabiliyor.



### Türk Tüketicisinin Teknolojiye Bakış Açısı

15 - 69 yaş arasında yıllık ortalama 20 bin kişiyle yüz yüze yapılan görüşmeler sonucunda ortaya çıkan bir çalışmaya göre:

Aylık internet kullanımı :	%32
Sabit ve cep telefonu olanlar :	%61
Sadece cep telefonu olanlar :	%16
Sadece sabit telefonu olanlar :	%20
Telefon kullanmayan:	%3
En az ayda bir sms kullanımı :	%81
Cep telefonu yenileme oranı :	%78

### Her 10 kişiden 4 'ü evde internet istiyor

Bu yapılan araştırmaya göre Türk tüketicisi 3. nesile hazır durumda. Avrupa'da 3. nesile geçmeyen 2 ülke kaldı bunlar Arnavutluk ve Türkiye. Mısır bile 3. nesil iletişimi kullanmaya başladı. Bu koşullar altında 3. nesil Türkiye için halen daha erken ise ben diyecek bir şey bulamıyorum.

Ülkemize yaklaşık olarak 20 milyon turist gelmektedir. Bu insanlara halen eski şebekeden hizmet verilmektedir. Bilgi transferlerini, yani ülkeleriyle yaptıkları mail ve dosya transferlerini son derece yavaş olarak gerçekleştirmektedirler. Böylece teknolojik olarak da geri olduğumuzu göstermekteyiz. 3 G Türkiye'ye iletişimde çağ atlatacak bir adım olarak görülmelidir.



Yurtdışında tenis bursu ile eğitim görmeyi hedefleyen Ece Fırat, sponsorluk bilincinin gelişmesiyle bu spor dalının daha iyi noktalara geleceğine inanıyor...

# Kortların yeni “Ece”si

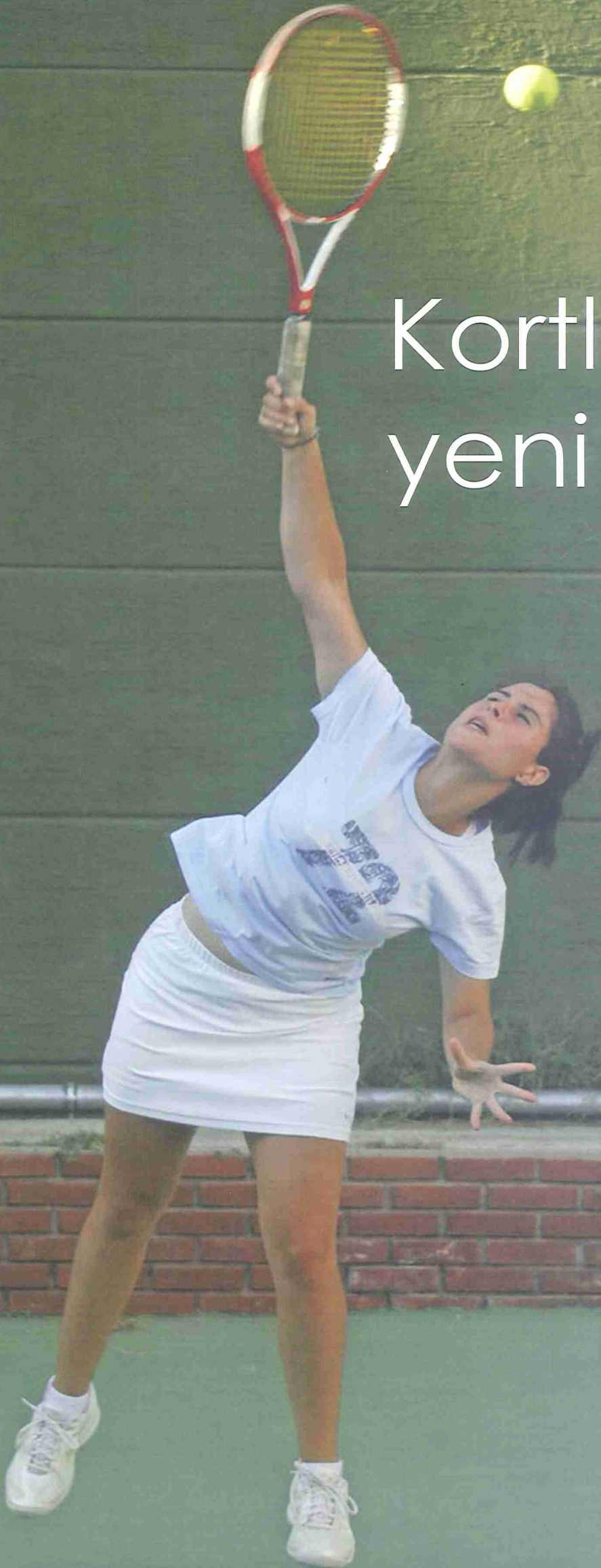
**E**ce'nin Türkçe karşılığı kraliçe. Ece Fırat'da Türkiye'nin gelecekteki tenis kraliçelerinden bir olmaya aday...

Daha 17 yaşında olmasına rağmen Avrupa Şampiyonu olma keyfini yaşadı. Hırslı ama röportaja hazırlanırken “Herkes gittikten sonra yapsak olur mu?” diyecek kadar da mütevazı.

Tenis hayatını anlatırken gözlerinin içi gülüyor... Yüzünün güzelliği kadar oyundaki tekniği de dikkat çekiyor. Ece'nin en beğendiği tenisçiler ise Justine Henin ve Federer...

Aslında iyi bir voleybolcu olmak isteyen Ece Fırat, bu süreci “Boyum kısa olduğu için voleybol oynayamadım. Hep smaç vurmaya istedim” diye anlatıyor. Ece, belki iyi bir smaç vuramadı ama tenisteki servisleri ve back-handları ile size tam bir tenis keyfi yaşıyor...

Yurtdışında tenis bursu ile eğitim görmeyi hedefleyen Ece Fırat, sponsorluk bilincinin gelişmesiyle bu spor dalının daha iyi noktalara geleceğine inanıyor. Ece Fırat ile Karşıyaka Tenis Kulübü'nde yaptığımız keyifli sohbetten tenis hayatı, Türkiye'deki tenis sporunun gelişimi ve hedefleri üzerine konuştuk.







**EGİAD: Ece bize biraz kendinden bahseder misin?**

**FIRAT:** 17 yaşındayım. Karşıyaka Gazi Lisesi Süper Bölümü öğrencisiyim. Bu sene üniversite sınavlarına hazırlanıyorum.

**EGİAD: Üniversiteye hazırlık ve tenis ikisi bir arada zor oluyor mu?**

**FIRAT:** Zamani doğru kullanıyorum. Bazen zorlandığım oluyor. Yoğun bir süreç. Ancak tenisi mesleğim olarak görüyorum.

**EGİAD: Tenisi bir meslek olarak mı görüyorsun?**

**FIRAT:** Yurtdışında tenis eğitimi almak istiyorum. Tenis bursu alarak yurtdışında okumak istiyorum. Hem orada tenisi geliştirmek istiyorum. Hem de akademik kariyer yapmak istiyorum.

**EGİAD: Tenise kaç yaşında başladın?**

**FIRAT:** Sekiz yaşında ilk olarak İzmir Tenis İhtisas Kulübü'nde başladım. Annem ve babam sürekli tenis oynuyordu. Bende onları oynarken izleyip bu spora başladım.

**EGİAD: Neden tenis?**

**FIRAT:** Tenisten kopamıyorsunuz. Belli bir süre emek veriyorsun. Sonrasında bırakmak insanın ağına gidiyor. Tenisi iki dönem bıraktım. Ancak bıraktığımın ertesi senesi final oynadım. Ben aslında voleybolcu olmak ve smaç vurmaya çok istedim. Ancak boyum kısa olduğu için olmadı. Tenisçi oldum ve iyi ki de öyle olmuş.

**EGİAD: Tenis konusunda eğitimi nerede aldın?**

**FIRAT:** Aslında ilk İzmir Tenis İhtisas Kulübü'nde başladım. Sonra Karşıyaka Tenis Kulübü'ne geldim. Halen burada çalışıyorum. Ailem spor konusunda beni özgür bıraktılar. Bu konuda baskı uygulamadılar. Dersler konusunda da böyle. Ben sorumluluk sahibi biri olduğuma inanıyorum. Gerekli çalışmayı gösterdim.

**EGİAD: Tenis hocaların kimlerdi?**

**FIRAT:** Eski milli takım antrenörü Hakan Karahan. Şu

anda Berlin'e gitti. İlk hocam Ali Ergün idi. Ayrıca Tuncer Gür ve Halil Ekici beni çalıştırdı. Şu anda Halil ve Tuncer Hocam ile çalışmaya devam ediyorum.

**EGİAD: Özellikle hangi şampiyonluk sonrasında "işte hedefe ulaştım" dediğin oldu?**

**FIRAT:** 14 yaşında zor bir süreç geçirdim. Antrenmanlara konsantre olamıyordum. Çok sinirli idim. Sonra 16 yaşında Türkiye kış ve yaz kupasını kazandım. Geçen yıl Türkiye'de üç tane turnuva vardı. İkisinde ilk turda yenilmiştim. Ama sonrasında şampiyon oldum. Bu şampiyonluk sonrasında kendime olan güvenim inanılmaz arttı.

**EGİAD: Bu şampiyonluk nasıl bir hedef çizmeni sağladı?**

**FIRAT:** Yurtdışında oynamak istiyorum. Ancak bunun için sponsorluklar gerekiyor. Tenis aslında çok pahalı bir spor değil. Ama yurtdışına açılmak için sponsorluk şart. Tenise ilgi yok. Sponsorluk sorunu da var. Kendi imkânlarınız ile gitmeniz mümkün değil.

**EGİAD: Özellikle hangi kort yapısında oynamaktan hoşlanıyorsunuz?**

**FIRAT:** Aslında 8 yaşında toprak kortta başladım. Ancak sonra hard-cord'a alıştım. Toprakta sonra hard-corda alışmak zor. Yurtdışında ise genelde toprak kort tercih ediliyor. Ancak toprak kort maliyeti daha yüksek.

**EGİAD: İlk raketini sana kim aldı?**

**FIRAT:** Annem aldı.

**EGİAD: Bugüne kadar kaç raket eskittin?**

**FIRAT:** 6-7 raket eskittim. Wilson sponsorluğumu üstlendi. Yılda 3 tane raketim var. Onlarla oynuyorum.

Yurtdışında oynamak istiyorum.

Ancak bunun için sponsorluklar gerekiyor. Tenis aslında çok pahalı bir spor değil.

Ama yurtdışına açılmak için sponsorluk şart.

Sponsorluk sorunu da var. Kendi imkânlarınız ile gitmeniz mümkün değil.

# SPOR

**EGİAD: Sponsorluk desteği alıyor musun?**

**FIRAT:** Hayır. Belli yerlerle görüşmeler yaptık. Ancak bu konuda henüz yol alamadık.

**EGİAD: Sence Türkiye'de neden tenis sporu gelişmiyor?**

**FIRAT:** Tenis sporunun çok pahalı olduğu düşünülüyor. Tenisin gelişmemesinin en önemli nedeni futbol. Tenisle ilgili haber yapılmıyor. Teniste elde edilen başarılar futbol sayfalarının gölgesinde kalıyor. Yurtdışında ise tam tersi. Tenis için burslar veriliyor.

Özel okullar açılıyor. Türkiye ise futbol ve basketbol odaklı spor. Teniste ayakkabı ve rakete ihtiyacınız var. Bir aile Türkiye'de çocuğunu tenise başlatmak istiyorsa, cesareti olması gerekiyor. Zor bir spor. Okul ve tenisin birlikte yürüdüğü süreçte ailenin destek olması çok önemli. Yurtdışındaki tenis okullarında iki-üç saat okul derslerini gördükten sonra bütün gün tenis oynuyorlar.

**EGİAD: Bir günde kaç saat antreman yapıyorsun? Kimlerle çalışıyorsun?**

**FIRAT:** Her gün 3 saat antreman yapıyorum. Programımı hocalar belirliyor. Bazen hocalarımla, bazen arkadaşlarımla çalışıyorum. Partnerlerle oynamak daha iyi.

**EGİAD: Türkiye'de kimleri örnek alıyorsun?**

**FIRAT:** Özel olarak örnek aldığım birisi yok.

**EGİAD: Yurtdışında beğendiğin tenisçiler hangileri?**

**FIRAT:** Justine Henin ve İvanoviç'i beğeniyorum.

**EGİAD: Neden özellikle bu iki isim?**

**FIRAT:** Justine Henin oyuna çok hırslı ve çok iyi konstre olabiliyor. İvanoviç'in de kortta çok yakıştığını düşünüyorum.

**EGİAD: Dünya örneklerine baktığımızda Justine Henin, Sarapova servisleri ve four-handları ile, Kim Clayder four-hand vuruşları, Martina Higgins back-hand vuruşları ve Venüs Williams ise gücüyle dikkat çeker. Senin de bu sporcular arasında örnek aldıkların var mı?**

**FIRAT:** Venus gerçekten güçlü ve gücüyle oynuyor. Sarapova'yı kortta sevmiyorum. Agresif hareketleri var ama servisleri çok iyi. Justine Henin bir numaralı isim. Ben de çok iyi.

**EGİAD: Peki erkeklerde kimin tekniğini beğeniyorsun?**

**FIRAT:** Tabii ki Federer. Kendine güveniyor. Akıllı. Tenisi akılla oynuyor. Dünyada satrançtan sonra ikinci akıl oyunu tenis.

**EGİAD: Nadal'a hiç şans tanımıyor musun?**

**FIRAT:** Hayır.

**EGİAD: Sence tenis bireyselliğe itmiyor mu?**

**FIRAT:** Bireysel bir oyun. Kortta tek başınasın. Kendinle savaşıyorsun.

**EGİAD: Tenis kariyerinde bizimle paylaşabileceğin unutamadığın anılar var mı?**

**FIRAT:** Avrupa Şampiyonu olduğum turnuvayı unutmuyorum. Son final maçında karşı takımın hocaları benim antrenmanlarımı sürekli izledi. Biraz gerildim ve duygusal bir süreç yaşadım.

**EGİAD: Sence kortta duygusallığa ne derecede yer var?**

**FIRAT:** Asla kabul etmiyorum. Kortta farklı bir Ece var. Korttan içeriye girdiğim anda her şey değişiyor. Çok hırslıyım. Teknikten çok inanarak bu işi yapıyorum. Kortta deşarj oluyorum...

**EGİAD: Sadece teknik yeterli mi?**

**FIRAT:** Hayır yeterli değil. Belli bir derecede de hırslı olmak gerekiyor. Ama bu duygunuzu kontrol altına almak lazım.

**EGİAD: Senin teknik açıdan kendinde beğendiğin yönlerin neler?**

**FIRAT:** Back-hand vuruşlarım çok iyi. Özellikle kısa çaprazlarda iyi olduğumu düşünüyorum. Ancak fore-hand konusunda geç kalıyorum.

**EGİAD: Nasıl bir spor kariyeri hayal ediyorsun?**

**FIRAT:** Sponsor bulabildiğim takdirde oynayabildiğim kadar tenis oynamak ve turnuvalara katılmak istiyorum.

**EGİAD: Hazırladığın bir turnuva var mı?**

**FIRAT:** Kasım ayında Belarusa'da turnuvaya katılacağım.

**EGİAD: Derslerini bu süreçte nasıl aksatmadan devam ettirebiliyorsun?**

**FIRAT:** Öğretmenlerimin çok büyük desteğini görüyorum. Okulda bu konuda kendimi özel hissetmemi sağladılar. Çalışkan biri olduğumu düşünüyorum. Planlı çalışıyorum. Bir günde 3 sınava girdiğim bile oldu.

**EGİAD: Yurtdışına gidemezsen kendin için ikinci bir yol planı yaptın mı?**

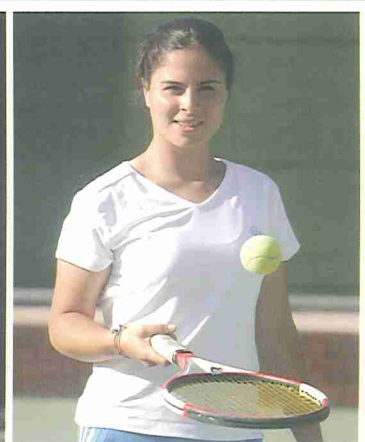
**FIRAT:** Psikoloji öğretmenliği konusunda eğitim göreceğim. Tabii bu süreçte tenise de devam edeceğim. Üçüncü bir alternatif ise spor akademisi olabilir. Ama öncelik tabii ki yurtdışına gidebilmek.

**EGİAD: Türkiye'de bu sporun geleceğini nasıl görüyorsun?**

**FIRAT:** Son dönemde önemli bir gelişim var. Daha çok tesis yapılmalı. Çünkü Berlin'de 50 tane tenis merkezi vardı. Bugün İzmir'de 10'u bile bulmuyor. İnsanların çocuklarını tenise yönlendirmesi gerekiyor.

**EGİAD: İleride çocuğunun da tenisçi olması ister misin?**

**FIRAT:** Kendisinin istediği bir spor dalında ona elimden geldiğince destek veririm. Ama bu spor dalının zor olduğunu unutmamak lazım. Ancak çok şey de kazandırıyor. Ahlaki ve disiplinli gelişimini olumlu yönde destekler.



**Baharın bütün renkleri sizin için;  
pencerenizde, duvarınızda,  
yaşamınızda!**

*Bütün renkleri ve detaylarıyla  
dünyanın en iyi perdeleri,  
duvar kağıtları ile döşemelikleri  
sadece Degrape ve Degrape Exclusive  
mağazalarında...*

*Degrape, bu sonbahar da  
perdelerinizin temizliği için  
hizmetinizde...*



CASAMANCE  
FINE FABRICS



omexco  
exclusive wallcovering and fabric

ARTE

REYNALDO  
For Elegant Living

Bernard  
Interior Textiles

CAMENGO  
HOME TEXTILES

SHEILA COOMBS

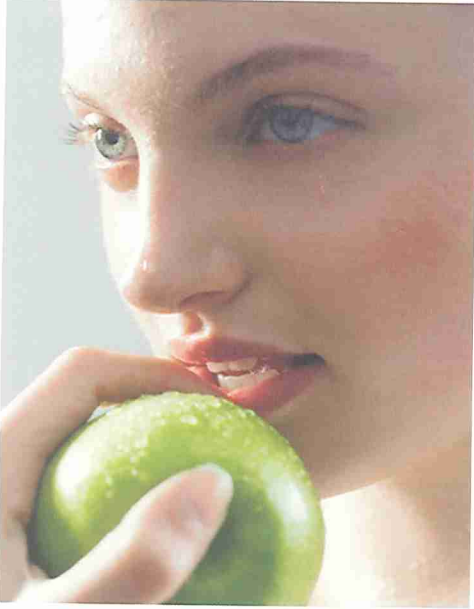
**PERDELİK • DÖŞEMELİK • DUVAR KÂĞIDI • SATIŞ SONRASI HİZMET**

Degrape Astan Dekorasyon Tekstil, Mobilya, İthalat, İhracat San. ve Tic. Ltd. Şti.  
Alsancak Mağaza : Tel.&Faks. 0 232 464 34 79 - 80 • Bostanlı Mağaza : Tel.&Faks. 0 232 364 36 29 - 323 04 12  
Karşıyaka Outlet&Üretim : Tel. 0 232 323 37 69 • Denizli Şube : Tel. 0 258 211 16 78 • Faks. 0 258 211 16 90  
info@degrape.com

Ege Bölgesi için bayilikler vermeye devam ediyoruz.

**DEGRAPE**  
PERDE

[www.degrape.com](http://www.degrape.com)



“ İnsanlar gençliklerinde para kazanmak için sağlıklarını, yaşlılıklarında sağlıklarını kazanmak için paralarını harcarlar.”

## Sağlıklı Yaşama Sanatı

**H**iç düşündünüz mü, sağlık denince aklınıza ne geliyor. Sohbetlerde hep bahsedilir her işin başı sağlık diye ve bu durumdan bahsedilirken üzerinde hiç düşünülmeden basitçe bir genelleme yapılır geçer. Kastedilen, genellikle, insanın bir hastalığının olmamasıdır.

Bu sözcüğün altında çok geniş anlamlar yattığını genelde çoğumuz düşünmeyiz, düşünmek istemeyiz. Sağlık sadece bir anı değil ama başından sonuna bir süreci kasteder .Sağlıklı olmak, bu geniş çerçevede bakıldığında, ruhen iyi tutunda bedeneni bizi yıpratıcı faktörlerden elden geldiğince uzak durmaya, uyku düzeninin iyi olmasından, çevrenizdeki size zarar veren kirlenmelerden uzak durmanıza, kısacası vücut faaliyetlerinin dengede olması, dengenin korunması ve sürdürülmesinin içerir.

Kim yaşadığı süreç içinde kendini olabildiğince sağlıklı hissetmek istemez ki. Tabii sağlık sadece istemekle değil, enacellenemez-

mesidir. İnsan 2 milyon yıl önce yaratılmış bir canlıdır. Vücut reaksiyonları sert doğa şartlarında sağ kalmasını sağlamak üzere gelişmiştir. Pek çok kez eleştirdiğimiz stres bile bu hayatta kalma çabası içinde olmazsa olmazlardandır.

Hayata Uyum Sağlamak, en değerli enstrümanınız olan vücudunuzu doğru şekilde kullanmak yaşam sorumluluğunuzdur.

Güzel bir söz vardır. “ İnsanlar gençliklerinde para kazanmak için sağlıklarını , yaşlılıklarında sağlıklarını kazanmak için paralarını harcarlar.”

Tabii doğru adımlar ile yaşam...

# Villa+Audi A3 305.000 USD\*

Klasik bir daire fiyatına bahçeli, üstelik kapısında Audi A3 olan, müstakil bir eve sahip olma fırsatı bu kampanyada!



2008 model Sportback, 1.6 düz vites, attraction paket, opak renk

Güzelbahçe'de konumlanan Gönen Çamlıköy, dört farklı büyüklükte, 79 villadan oluşan özel bir proje... Gelin bu projede yerinizi alın, yeni yaşam tarzınıza Audi A3'ü de katın! 0 km. ve diğer araç seçenekleri ile takas olanağı için telefonunuzu bekliyoruz.

## Küçük şeyler fark yaratır!

Gönen Çamlıköy, lokasyonu, özgün mimarisi, inşaat kalitesi kadar, hayatı kolaylaştıran çözümleri ile de benzersiz...

### İşte standart küçük özellikler:

Sömene, kat katariferi, motorlu alüminyum panjur, her villa için bağımsız güvenlik sistemi, SEHİRİÇİ ve OKULLARA SERVİS, kış için kapalı, yaz için açık İKİ AYRI HAVUZ, sosyal tesis binası, FITNESS MERKEZİ, teknik personel, bahçevanlık hizmeti, tam kapasite jeneratör, su deposu, çocuk oyun parkı, SPOR ALANLARI (tenis kortu, basketbol, voleybol), sabah günlük servis (gazete, ekme, v.b.).



#### 1. SEÇENEK (USD)

PESİN	PESİNAT	ARA ÖDEME	KREDİ	60 Ay	120 Ay	ARA ÖDEME TARİHLERİ MART 2008 HAZİRAN 2008 EYLÜL 2008 ARALIK 2008	
305.000		Satışlarımız tamamlanmıştır, İlginize teşekkür ederiz.					
355.000	45.000	40.000 x 4	150.000	3.062	1.842		
390.000	60.000	45.000 x 4	150.000	3.062	1.842		

#### 2. SEÇENEK (USD)

PESİN	PESİNAT	KREDİ	60 Ay	120 Ay
305.000		Satışlarımız tamamlanmıştır, İlginize teşekkür ederiz.		
355.000	100.000	255.000	5.205	3.131
390.000	110.000	280.000	5.715	3.438

- \* ÖRNEK ÖDEME TABLOLARI 355.000 - 390.000 USD'LİK EYLER İÇİN HAZIRLANMIŞTIR.
- \* YTL / EURO VE DİĞER ÖDEME SEÇENEKLERİ İÇİN ARAYINIZ.

- \* Başlangıç fiyatıdır.
- \* KDV ve gayrimenkul alım-satım vergisi dahildir.
- \* Araç anahtar teslimidir. Araç hemen teslim, evler Aralık 2008 teslimidir.
- \* Kampanyamız 31 Aralık 2007'ye kadar geçerli ve sınırı sayıdaki villa ve stoklarımızla sınırlıdır.

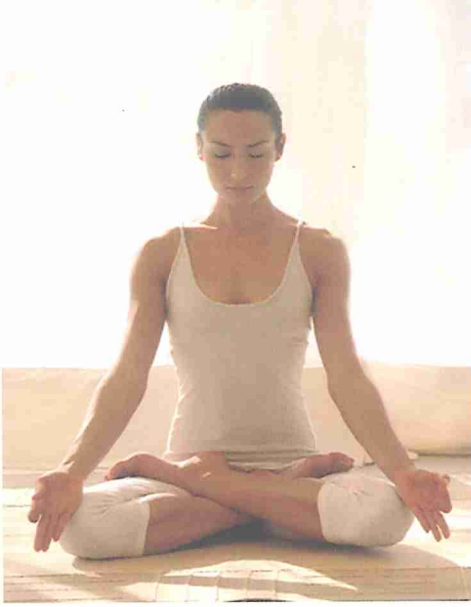


(232)  
444  
4  
466  
(GNN)

**Gönen**  
Gayrimenkul Yatırım İnşaat  
San. Tic. Ltd. Şti.

Merkez Satış Ofisi:  
Şehitler Cad. No:149  
Alsancak - İZMİR  
Çamlıköy Satış Ofisi:  
Çamlıköy Çıkışı Güzelbahçe - İZMİR  
www.gonengyi.com.tr

Detaylı bilgi için lütfen bizi arayınız.



lerden ve üç beyazdan kaçınmak ( tuz, un, şeker), az ve sık beslenmek, yeterli su içmek, taze bitkisel gıda tüketmek, yeterli kalsiyum tüketmek (süt, peynir, yoğurt, ayran, kefir) yanı sıra, zamanında ve yeterli uyumak da dikkat edilmesi gerekenlerdendir.

Uyku vücut savunma sisteminin güçlü kalması için, biyolojik saatin doğru işlemesi için, özellikle kadınlardaki vücut hormon salgılama mekanizmaları için, vücuttaki yenileme işlemleri için gereklidir.

Günde yapılabilecek 30 35 dakikalık bir spor efor sonrası ortaya çıkan mutluluk hormonu salgısı sayesinde stres ile başa çıkabilmenizi sağlayabilecektir.

Ayrıca uğraş terapileri, hobiler, meditasyon, yoga, pozitif düşünmek ile beraber stresi sınırlamak, stresi bir zaman periyodu içine almak, düşüncelerinize, kendinize zaman ayırmak önemli olarak görülmektedir. Değiştiremeyeceğiniz süreçte hayat sizin beceriniz ile konforlu hale gelebilir. Tıpta hastalık yoktur, hasta vardır. Hastalıklar çoğu kez kişinin kendi yaşam süreci içinde atması gereken doğru adımları atmaması nedeniyle iç dengesini kaybetmesi ile ortaya çıkmaktadır.

Önce direnç sistemi zayıflar, kaslar pek çok kez eski gücünde olmadığını hissettirir ve bazı zorlamalar ile hasarlanırlar, Dolaşım yavaş yavaş bulgu vermeye başlar ve çoğu kez yapıldığı gibi kişi bunların çaresini tedavilerde ve ilaçlarda aramak zorunda kalır.

Artık toplumumuzda da daha fazla fark edildiği ve tercih edildiği

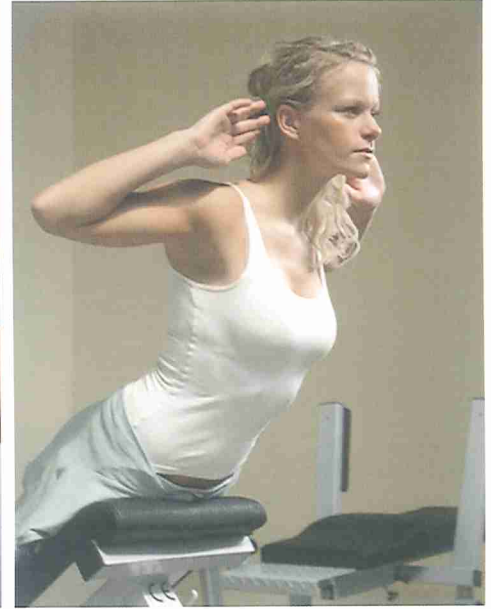
gibi sistemlere sahip çıkmak, vücudunuza sahip çıkmak yani yaşama sahip çıkmak ile problemlerin zaman içinde daha azaldığını, daha sağlıklı olunabildiğini söylemek mümkündür.

Tercihler yapılırken yaşamı uzun vadede koruyacak önlemleri hayata sokarak, yaşamın bir parçası haline getirerek, içinden var olunan doğanın kurallarını göz önünde tutarak süreci daha sağlıklı geçirmek sizin elinizde.

Vücudunuz sizin en değerli enstrümanınız, onu iyi kullanarak bir sanatçı gibi yaşantının her ayrıntısını özel kılabilirsiniz. Sağlıklı ile sağlıksız arasındaki fark seçimler ile belirlenen çok küçük detaylardadır ve bunu siz oluşturunuz.

**Bu, Sizin Yaşam Sanatınızdır.**

**Sağlıklı günler dileğiyle...**



# TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA SEVİLEN ŞARAP OLMANIN KURALLARI VAR

SEVİLEN'in sahip olduğu bağlarda, kaliteli şarapçılığın anayasası kabul edilen "Terroir" kuralları geçerlidir. Toprağın türü, mineral zenginliği, su tutma oranı, bölgenin iklim koşulları ve daha pek çok koşul göz önüne alınarak en doğru asma klonları seçilir.

Seçilen asmalar çağdaş bağ mimarisine göre yapılandırılmış bağlarda, en son şarap teknolojisi kullanılarak yetiştirilir. Üzümlerin hasadı titizlikle gerçekleştirilir. Sevilen şarapları en kaliteli Fransız fıçılarda dinlendirilir.

Evet, Türkiye'de ve dünyada "sevilen" şarap olmanın kuralları vardır. Bu kuralları, 2006 yılında Londra Decanter, AWC Vienna, İstanbul Ulusal Şarap yarışmalarında kazandığı on uluslararası beş ulusal ödülle SEVİLEN belirlemiştir.



SEVİLEN  
since 1942

[www.sevilengroup.com](http://www.sevilengroup.com)

Sipariş tel: 0216 331 1552

## Kısa kısa dört kitap

Bu sayımızda kısa kısa dört adet değişik kitabın özetini sizlerle paylaşmak istiyorum. Türkiye'nin yükseköğretim tarihini özetleyen **"Türkiye'nin Uygarlık Yolu Üniversiteden Geçiyor"**, Amerika'da geçen kumarla ilgili, çok ilginç ve gerçek bir hikaye olan **"Mekanı Batırmak /Bringing Down The House"**, bir Türk klasiği olan **"Kurt Kanunu"** ve de arkadaşım Sinem Ekiz tarafından özetlenmiş olan **"Muson Şarkıları"**.

### Kurt Kanunu / Kemal TAHİR

Bundan birkaç sene önce sanırım Milliyet Gazetesinin ekinde, Türk Edebiyatının roman alanındaki en önemli eserler adlı bir liste görmüştüm. Türk Edebiyat'ı konusunda halkımızın geneli gibi çok bilgili olmadığım için dolayı bu listeyi not olarak almıştım. Geçtiğimiz ay en sonunda bu listedeki kitapları okumaya başladım. Vakit darlığından dolayı herhalde birkaç sene sürecek ama listeyi sizlerle paylaşmak istiyorum:

**Halit Ziya Uşaklıgil:** Aşk-ı Memnu, **Yakup Kadri Karaosmanoğlu:** Kiralık Konak ve Yaban, **Ahmet Hamdi Tanpınar:** Saatleri Ayarlama Enstitüsü, **Peyami Safa:** 9. Hariciye Koğuşu, **Kemal Tahir:** Kurt Kanunu ve Yorgun Savaşçı, **Orhan Kemal:** Bereketli Topraklar Üzerinde ve Gurbet Kuşları, **Sait Faik ve Sabahattin Ali'nin** toplu öyküleri, **Yaşar Kemal:** Orta Direk ve Ölmez Otu, **Atilla İlhan:** Bıçağın Ucu, **Sevim Burak:** Yanık Saraylar, **Sevgi Soysal:** Yenişehir'de Bir Öğle Vakti, **Adalet Ağaoğlu:** Ölmeye Yatmak, **Selim İleri:** Cemil Şevket Bey, Aynalı Dolaba İki El Revolver, **Füruzan:** Parasız Yatılı, **Oğuz Atay:** Tutunamayanlar, **Yusuf Atılgan:** Anayurt Otel, **Bilge Karasu:** Troya'da Ölüm Vardı, **Latife Tekin:** Sevgili Arsız Ölüm, **Mehmet Eroğlu:** Issızlığın Ortası, **Orhan Pamuk:** Kara Kitap.

Liste'nin en değerli eserler konusunda ne kadar doğru olup olmadığını bilemiyorum ama ilk okumaya başladığım kitap Kemal Tahir'in Kurt Kanunu. Bu kitabı gerçekten tavsiye ederim, çünkü birçok edebiyat eseri gibi izlemesi zor bir roman değil. Konusu, Kurtuluş Savaşı sonrası Türkiye'de, Atatürk suikastı olayının arkasında dönen olayları, aynı kaderi paylaşan iki farklı karakterin hikayeleri olarak anlatılmaktadır.

**Konu kitap arkasında çok güzel özetlenmiş:** "Kurtlukta düşeni yemek kanundur" korkusunu her an enselerinde hissederek yaşayan köşeye kısırlanmış, kendileriyle ve geçmişleriyle içindeki buldukları zamanla hesaplaşan insanları anlatıyor Kemal Tahir".

Hikayede, hükümete karşı olarak bilinen, eğitilmiş ve ağırbaşlı, bilmeyerek suikasta adı karıştırılan, herkesin saygı duyduğu Kara Kemal Bey ve İstanbul'da bilinen, değer yargıları Kara Kemal Bey'den farklı olmasına rağmen ona sonsuz saygı duyan kabadayı Abdülkerim Bey'in beraberce, isimlerinin beraber anıldıkları insanlar tarafından yapılan hain suikast denemesinden sonra olayın içinde yakalanmamak için kaçma ve saklanmalarını konu alan bir hikaye. Roman'ın önemli bir bölümünde de istemeyerek bu olaya karışan, hayata pasif olarak yaklaşan, hiçbir şeyde risk almamayı erdem olarak bilen Emin Bey'in, kendisini yargılamasına göz atılıyor. Sürükleyici ve heyecan verici bir üslupla yazılmış romanda o zamanların İstanbul'una, kabadayılarına ve karanlık hayatlara göz atıyorsunuz. Son derece zevkle okunan, etkileyici bir roman.

### Türkiye'nin Uygarlık Yolu Üniversitelerden Geçiyor / Latif MUTLU

Yarım asırdan daha fazla bir süredir eğitim sektörü içinde bulunan Latif Mutlu aynı zamanda İstanbul Bilgi Üniversitesi'nin de kurucusu. Latif Mutlu Türkiye Cumhuriyeti tarihindeki üniversitelerin tarihini bu kitapta bize kısaca anlatıyor. Ayrıca Osmanlı İmparatorluğu zamanındaki Medrese eğitimlerinin nasıl bozulduğunu bunun İmparatorluğu nasıl çöküşe ittiğini de bize analiz ediyor. Kitapta sürekli olarak ülkemizin kurtuluşunun eğitim alanında, özellikle yüksek eğitimde reforma bağlı olduğuna değinen yazar, gelişmiş ülkelerdeki sistemler ve politik yapılar ile ülkemizdeki sistemi karşılaştırarak eksikler ve hataları göz önüne seriyor.

Kitapta kendi başından geçmiş, Millî Eğitim Bakanlığı ile ilgili olan çeşitli hikayelerini de aktarıyor. Bu trajik komik hikayeler bize eğitim konusunda neden bu kadar geri kaldığımızı çok güzel kavramamızda yardımcı oluyor. Devlet üniversitelerinden, daha iyi eğitim verdi diye kapatılan özel üniversitelere, paralı olarak gelecek ve ülkemize döviz kazandıracak yabancı öğrencilerin eski bir kanun maddesi yüzünden engellenmesine kadar enteresan ve bir o kadar da üzücü hikayeler ile, eğitimdeki geçmişimize göz atıyor.

Özel üniversitelerin gerekliliği konusuna birçok yerde değinen yazar, en çok da öğrenci katkı paylarına değinmekte. Türkiye'de çok düşük olan öğrenci katkı paylarını 3000 YTL civarında bir rakama çıkartsalar, bugün Türkiye'deki üniversite kapasite probleminin ortadan kalkacağını, böylece ÖSS probleminin de, eğitim probleminin de büyük bir kısmını aşılabileceğini savunmakta olan Latif Mutlu, zaten

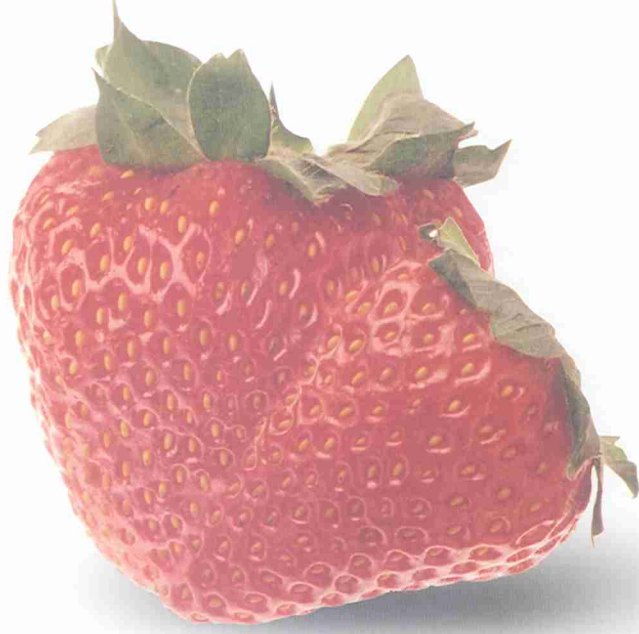
bu rakamın üniversitelere girilmek için her sene özel dersler ve dershanelere verildiğini söylüyor.

Eğitim alanında ki geri kalmışlığımızı ve problemleri çok iyi analiz eden kitapta ne yazık ki bazen aynı konular tekrar ediliyor ve de yazılış tarzı çok da akıcı değil. Eğitim alanı ile ilgili iseniz, ya da üniversitelerin gelecekte alacağı yön konusunda bilgi edinmek isterseniz çok yararlı bir kitap.





# Doğal olan ne kaldı?



Çevrenize bir bakın...  
Önünden geçtiđiniz yapılara;  
her yıl boyayıp yenilediğiniz,  
bakımı için servet ödediğiniz  
mekanlara bir bakın.

**Bir de doğal granite bakın...**  
Desenlerindeki kusursuzluđa,  
sorunsuz kullanımına,  
eskimeyen görüntüsüne,  
kısaca, doğal güzelliğine bakın.  
Bakmiřken, markasına bakın.



Türk doğal granitleri ile dünyaya taş çıkaran tek kuruluş: **Granitař**  
• Aksaray Yaylak • Balaban Green • Bergama Gri • Giresun Vizon • Hisar Yaylak

Harmandere şehit Mehmet Günay Cad. No: 17 Kurtköy-Pendik / İstanbul

(216) 444 0 T A S  
8 2 7

e-mail: info@granitas.com www.granitas.com

**GRANiTAS**

*Granitin Markası*

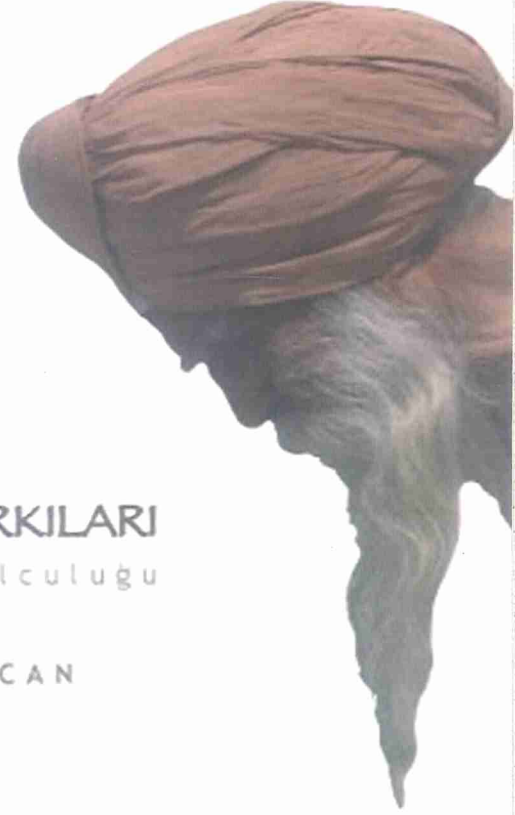
## MUSON ŞARKILARI (Bir Yoga Yolculuğu) / Bora ERCAN

Bu son kitabımızda Sinem Ekiz arkadaşımızın yetenekli kaleminden aktarıyorum.....

'Her yolculuğun kendine özgü bir doğası vardır; kimi zaman yolcu etkin yol edilgin, kimi zamansa, tam tersi, yolcu edilgin yol etkindir. Tek başıma yolculuk ediyorsam eğer, edilginimdir. Yola bırakmayı tercih ederim her şeyi. Açılan yollardan ilerler, kapanan yollarda beklerim. Yol ne derse, yerine getiririm... Diller, dinler, tanrılar, mitler, simgeler, sular ülkesi Hindistan öğretti bana böyle yolculuk etmeyi. Bütün yolculuklarımda da bunu uygulamaya çalıştım.'

Yalnız çıkılan yolculuklarda kişi, gerçekten de, ne kadar yol katederse etsin durağandır. Kendini yola bırakmış, hareket halinde, nereye gideceğini biliyordur ama etkin değildir. Yollar, yolların sundukları, ona yol-daş olur ve kişi yalnızlığında bu yol-daşla didişir durur. Bu durumda, kişi yalnız yol alırken, yol ona yol-daşlık yaparken, alır kendini getirir ona. Kişi kendiyse yüzleşir, konuşur, dertleşir, kavga eder ve hesaplaşır. Böyle edilgin halde çıkılacak içsel yolculuklar için en ideal diyarlar, doğu felsefesinin yaşam pınarı Hindistan'dır. Çünkü, birçok düşünürün hem fikir olduğu gibi, Hindistan bir ülkeden çok bir ruh halidir. Karışık ve kalabalıklığına rağmen huzurludur orası; kaos sadece görüntüdür. Barındırdığı bir milyar nüfusu ile başkaldırmadan, savaşmadan, senelerce bir başka devletin hegemonyasında yaşamayı başaran tek ülkedir. Barış yanlıdır ve barışı, huzuru içinde barındıran, sakin kanlı insanların ülkesidir orası. Batılıya göre kirlili ve bakımsızdır Hindistan. Sokaklar kalabalık, kaotiktir; korna sesleri, kutsal sayılan ineklerin keyfine göre akan trafik, nehirden yakan insanların sebep olduğu karmaşa... Ancak insanların gülyüzü, bağrında yetiştirdiği gurularının sunduğu meditasyon imkanları, hoşgörüsü ve içsel arınmayı hedefleyen aşramları, rengarenk ve en narin ipekten kumaşları, insanın kanını temizleyen ve kalbini canlandıran baharatlarıyla, Hindistan, doğduğumuz günden itibaren öğrendiğimiz öğretiler ve önyargılar bir kenara bırakılıp, mutlaka deneyimlenmesi gereken bir ülkedir. Orası, hoşgörüyü hayatımıza sokan yerdir. 1968 İzmir doğumlu Bora Ercan, ODTÜ Matematik mezunudur. Kendisi, ODTÜ ve Manchester Üniversitesi'nde yaptığı Batı Felsefesi çalışmalarını, Hindistan yollarında deneyimlediği Doğu Felsefesi'yle harmanlamıştır. Her fırsatta işini gücünü ve günlük sorumluluklarını bırakıp, doğuya, özellikle Hindistan'a, dolayısıyla da en büyük sorumluluğu olan kendine yolculuk eden Ercan, hem gezginlik, hem editörlük, hem çevirmenlik, hem de yoga eğitmenliği yapmaktadır. Bir Yoga Yolculuğu altı adıyla yayımlanan Muson Şarkıları'nda yazar, çıktığı beşinci Hindistan yolculuğundan derlediği deneyimlerini paylaşmış bizlerle. Kaldığı aşramları, tanıştığı binbir çeşit insanı, hayatının eksenine oturan yoga ve gözlemediği doğayı anlatırken Ercan, sadece anılar ve gezi notlarıyla sınırlanmamış paylaşımlarını. Gittiği yerlerin tarihi, inançları, öğretileri ve özel ritüellerini de aktarmış okuyucuya. Kullandığı dildeki yalınlık ve içten anlatı, kitaba kimi zaman bir roman kimi zaman da okuyucuya zamani, hayatı sorgulatan bir felsefik tartışma havası vermiş.

Çıkmaya korktuğumuz her yolculuğu gerçekleştirmek için önyak olacak bu kitap, bizleri yaşantılarımızın sorumluluklarından bir nebze olsun kaçırarak, değişik ve keyifli bir çalışma olarak tavsiye edilir.



## MUSON ŞARKILARI Bir Yoga Yolculuğu

BORA ERCAN

## Mekanı Batırmak (Bringing Down the House) / Ben MEZRICH

1980 sonları ile 1990 başlarında kendi yaştaşıları eğlenceli üniversite hayatları yaşarken, MIT'de matematik okuyan dahi denebilecek kadar akıllı ve çalışkan birkaç öğrencinin gizli olarak kurdukları bir blackjack klübünün hikayesini anlatan kitap. Bir matematik profesörü tarafından kurulmuş olan bu grup, matematiksel olarak Las Vegas gibi kumarhanelerdeki 21 oyununun sistemini hep yenebileceklerini bir yöntem bulmuşlar. Bu yöntem ile yalnızca bir grup öğrenci tüm kumarbazlara karşı korunmakta olan Casino'lardan 3 milyon dolardan fazla para almışlar.

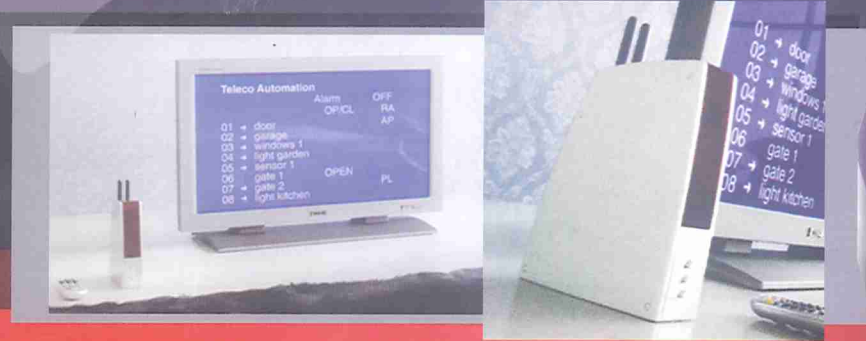
Tamamiyle gerçek olan bu hikayede birkaç genç öğrenci ile kumarı çok seven dahi bir matematik profesörünün başından geçen olaylar aktarılmakta. Kitapta nasıl bir sistem ile devamlı blackjack masalarında bu öğrencilerin kazançla kalktığı anlatılmakta. Ama tüm bu olaylar sırasında bu Casinoların neon ışıkları gibi aydınlık olmayan yüzleri ile de tanışıyoruz. Sizi Boston MIT'den, Las Vegas'a, oradan Dünya'nın değişik yerlerindeki kumarhanelere taşıyan bu hikaye, gerçekten çok heyecanlı. Farklı sahte kimlikler, entrikalar, özel detektifler, kumarhanelerin arka odaları, kılık değiştirmeler ile dolu bu gerçek hikayeyi okurken, ne kadar değişik bir üniversite hayatı yaşadıklarını düşünüyorsunuz.

Uyguladıkları metod tamamı ile matematiksel bir çözüm üzerine kurulu olduğu için, herhangi bir hukuki cezası bulunmamakta. Ama aynı zamanda kumarhanelerde istedikleri oyuncuları oynatıp istemediklerini oynatmadıkları için yakaladıklarında kumarhaneden men edebilmekte. Tabii ki peruklar, makyajlar ve sahte kimlikler ile devamlı kimlik değiştiren öğrencileri yakalamak da o kadar kolay olmamış.

Filminin çıkacağını duymuştum ama çıkıp çıkmadığını bilmiyorum. Bu kitabı mutlaka tavsiye ederim. Çok ilginç ve okuması eğlenceli bir kitap.



# EVİNİZ YETERİNCE AKILLI MI?



Akıllı bir ev; havuz suyu sıcaklığından, yemeğin pişme derecesine, fiskiyelerin çalışma saatinden, odalarınızın ısısına değin tüm konforunuzu tam istediğiniz gibi düzenler...

Panjurlardan müzik sistemine evinizin her köşesini, dokunmatik bir ekran ya da bir uzaktan kumanda ile tek noktadan, kolayca kontrol etme olanağı sunar.

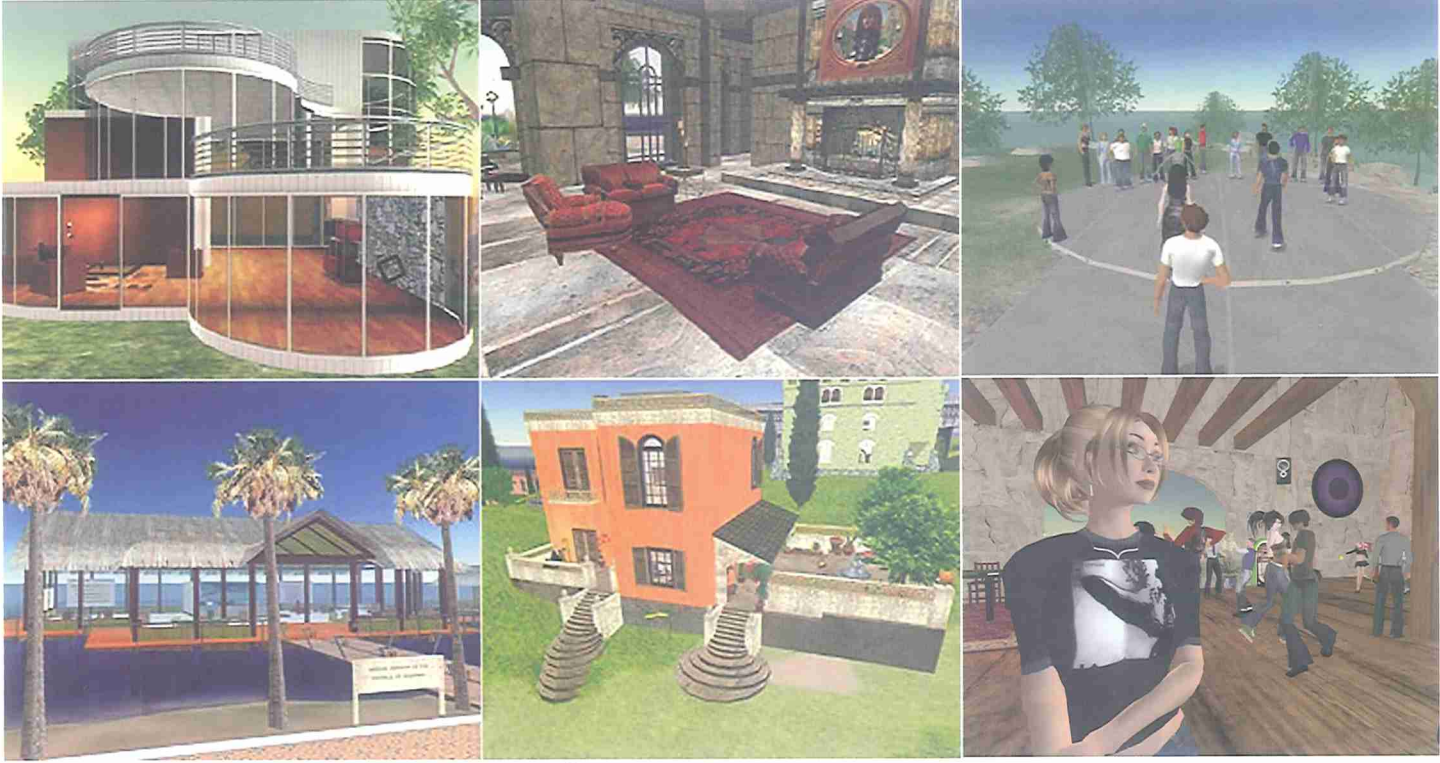
Akıllı bir ev; sabit ya da cep telefonundan veya internet aracılığıyla istediklerinizi gerçekleştirme özgürlüğü verir; hırsızlık, yangın, deprem gibi durumlarda gazı, suyu, elektriği keserek önlemleri alır, size ve gerekli yerlere haber verir.

Tüm bunları yapamayan bir ev sizce yeterince Akıllı mıdır?

**METAFOR**; günümüzün en yüksek teknolojilerini en rahat kullanım özellikleriyle birleştirerek müşterilerinin ihtiyaçlarına tam cevap veren "Akıllı Ev Sistemleri" kurar...

**METAFOR**  
ELEKTRONİK İNŞAAT SANAYİ VE TİC. LTD. ŞTİ.

Hürriyet Blv. No: 4/1 Kavala Plaza Kat:7/704 Çankaya - İZMİR  
T. 232. 489 5141 • F. 232. 489 6885 • e-mail: info@metaforelektronik.com



## Herkese bir "SECOND LIFE" ...

### SECOND LIFE NEDİR?

İnternetin hayatımızın çok önemli bir parçası olduğu bu günlerde henüz Türk internet kullanıcıları tarafından tam anlamıyla keşfedilmemiş, ama fikrimce ilerleyen tarihlerde hepimizin yaşamına bir şekilde girecek olan gerçek bir yaşam simülasyonudur Second Life. 2003 yılında San Francisco'da bulunan Linden Lab. İsimli şirket tarafından kurulan, şu an yedi milyon kullanıcısı olan Second Life sanal bir evrendir. Kullanıcıları tarafından sürekli güncellenerek büyümektedir. Oyun bundan dört sene önce üç milyon dolara kurulmuş, şu an ki değeri ise 1,8 milyar dolar olup, günlük nakit akışı 1.6milyon dolardır. Kurucuları, sınırsız ve özgür bir dünyayı anlatan Neal Stephenson'un Snow Crash adlı bilim kurgu romanından esinlenerek böyle-sine kapsamlı sanal bir dünya yaratmışlardır.

Kadın modasıyla ilgili binlerce mağaza, dolaşımı ile yüz binlerce ürün, giysi, aksesuar sergilenmektedir. Bazı mağazalar vücut tipini (shape) ve tenlerini (skin) de satmakta, ama maalesef kuaför yok. Saçınızda parayla satın alıp başınıza takıyorsunuz.

### SECOND LIFE'A DAHİL OLMAK İÇİN:

**K**endinize ve hayallerinize uygun bir kimlik ve bir suret edindikten sonra bu dünyayı bir süre dolaşip keşfediyorsunuz. Daha sonra bir yer edinip, yeni arkadaşlıklar yeni akrabalıklar edinip bir toprak ya da bir ev bulup yerleşiyorsunuz.

### SECOND LIFE'TA EKONOMİ:

Second Life'ta para birimi Linden Doları. Dalgalı kur uygulanmaktadır. Kazandığınız Linden'leri U.S.D ye dönüştürebiliyorsunuz. 1 U.S.D 262 Linden dolarına eş değerdir.

### SECOND LIFE'TA YAŞAM:

Second Life 'ta oluşturduğunuz yenedünyanız ve karakterinizle yapmak istedikleriniz hayal gücünüzle sınırlıdır. Nasıl yaşamak, nasıl gözükmek, hangi meslekte çalışmak sizin isteğinize bağlıdır. Diğer kullanıcılarla iletişim kurabilir, arsa ya da ev satın alabilir, alışveriş yapabilir, giysi, aksesuar, mimari yapılar tasarlayabilir hatta bunları pazarlayarak gerçek hayatta da para kazanabilirsiniz.

### SECOND LIFE'TA PR:

Second Life, yurt dışında o kadar ciddiye alınıyor ki, DELL, IBM, MERCEDES BENZ, CISCO, SONY BMG, SUN MICROSYSTEMS gibi dev firmalar sistem içerisinde kendi ofislerini açmış. Kullanıcılara hem oyun içinde hem de gerçek hayatta sahip olabilecekleri ürünler pazarlamaya başlamıştır. Kuruluşların oyun içinde yer alma sebeplerinin başında; reklâm, ürün tanıtımı, erişilebilirlik, müşteri görüşleri ve fizibilite çalışmaları geliyor. Örnek olarak Adidas. Spor giyimde lider olan bu marka oyun içinde açtığı mağazalarda yeni model ayakkabılarını satışa çıkartıp, ürüne gösterilen ilgiye göre dünya piyasasına sunmakta. Ayrıca İngiliz haber ajansı Reuters, muhabirlerinden birini real dünyaya

oyun içinden haber vermekle görevlendirmiş ve bu iş için özel bir web sitesi kurmuştur.

## SECOND LIFE'TA İLK TÜRK FİRMASI:

Second Life'a Vestel ilk Türk markası olarak katıldı. Burada ziyaretçilere eğlenceden, ürün tanıtımına birçok hizmet sunmakta. Ayrıca burada kendine yer edinen ilk Türk basın kuruluşu ise Star Gazetesi. Oyun içinde ki ilk sanal muhabirimiz ise Elif Genç, burada haber peşinde koşup, hazırladığı haberleri gazete ve web sitesinde yayınlamaktadır.

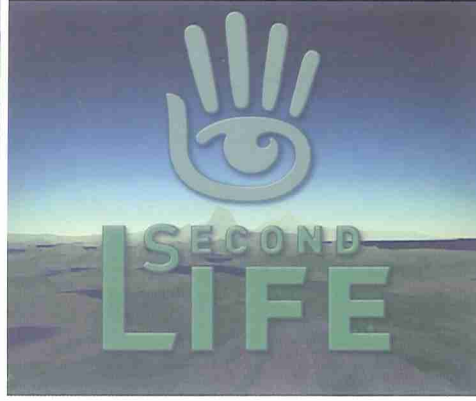
## SECOND LIFE'TA MODA:

Burada yerleşenlerin %42.85'i kadın,%57.15'i erkektir.

ğimiz bu sistem insanlar içinde sosyalleşmeyi kolaylaştırıyor. Şöyle ki, ARCI adında biz İngiliz sivil toplum örgütü, Portekiz'de cinsel tacize uğrayan çocuklara, hayata uyum sağlamları için Second Life 'ta oynatıyor.

ABD de ki ünlü bir bakım merkezi olan Mattapan ise otistik ve asperger sendromu olan hastaları için Second Life'ta bir ada satın almış. Hastalar bu adada gerçek dünyada yapamadığı aktiviteleri yapıp sorunlarını paylaşıyorlar. Bir başka ada ise sosyal içerikli dokuz felçli hastaya ait. Bu dokuz kişi tek bir karakter edinmiş ve bakıcıları aracılığı ile ikinci hayatlarını yaşıyorlar.

Son olarak Second Life uluslararası yatırımcılar tarafından "yeni Google" ilan edilmiş. Sıradan bir internet oyunu



Günde ortalama 1.6 milyon dolar para harcanmakta olup bu paranın büyük bir bölümü moda sektörüne gitmektedir. Kadın modasıyla ilgili binlerce mağaza, dolayısı ile yüz binlerce ürün, giysi, aksesuar sergilenmektedir.

Bazı mağazalar vücut tipini(shape) ve tenlerini(skin) de satmakta, ama maalesef kuaför yok. Saçınızda parayla satın alıp başınıza takıyorsunuz.

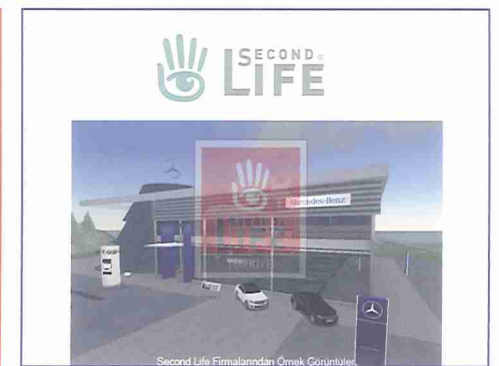
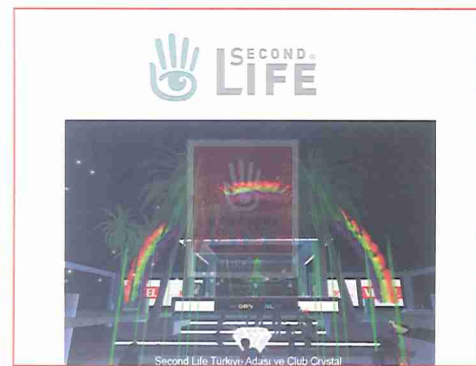
Second Life 'ta gerçek dünyadan, gerçek moda tasarımcıları gelip koleksiyonlarını sergilemekte.

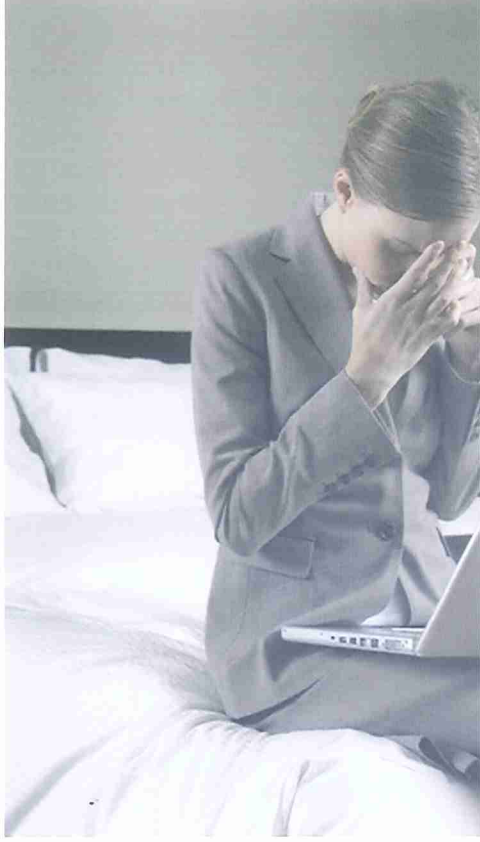
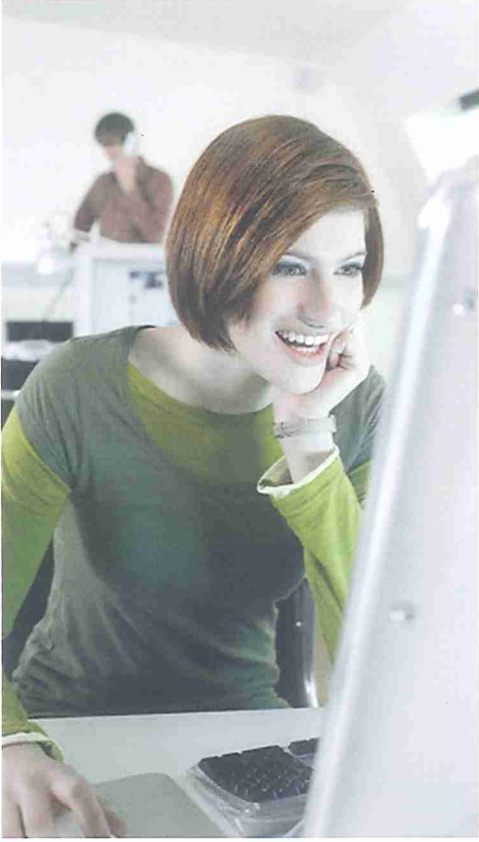
Kısacası Second Life, sadece uzman bilgisayar kullanıcıları için değil, öğrencilere, ev hanımlarına, yöneticilere, sanatçılara, her meslekten, her yaşta insana hitap etmekte ve kolaylıkla kullanılabilir.

Bu güne kadar sadece hayallerimizde düşünebilece-

olmayıp herkese kendine göre bir hayat vermekte, yeni tatlar sunmakta. Önümüzde ki günlerde ülkemizde de hızla yayılacağına, vakit kaybı olarak gördüğüm diğer internet oyunları ve ya yine sosyalleşmek için kullanılan diğer internet sitelerine çok büyük fark atacağına eminim. Burası herkesin iyi vakit geçirip sürekli yeni güncel bilgiler edineceği bir platform. Şu an hala bir muadili yok, günümüz dünyasının Second Life'ı hepimizin yeni bir hayat tarzı olacak.

Kaynak:www.secondlife.com





## Bilişim kurtaracak Türkiye'yi, bu kesin! Tıpkı İzmir'i kurtaracağı gibi.

**Ç**ünkü Türkiye'deki internet gelişim hızı, şu anda dünyanın en hızlısı! Bunun çoktan farkında olanlar, başta uluslararası sermaye, bizimle ilgili alanlara deli gibi yatırım yapıyor. Biz yeterince farkında mıyız? Küçük bir kısmımız evet, farkında. Çoğunluk? Ne yazık ki hayır! Ama en azından EĞİAD'ın farkında olduğu açık! Son projesi, İzmir'i hak ettiği yerde temsil etmek için harika bir girişim. Başta Başkan Cemal Elmasoğlu olmak üzere emeğe geçen herkesi kutluyoruz. Çünkü gelecek gençlerin, gelecek bilgi-sayanı doğru ve etkin kullananların!

**Msn'a, gençlerin oyuncağı diye bakmayalım;**

**Blogg'lar bir acayiplik belirtisi değil; Web sitelerine eğlence demek hata olur; Mesele biraz daha karmaşık!**

Van gölü kıyısındaki Ahlat'ta, bastoncu.com dünyaya on-line baston satıyorsa, Erciş. net ayda 300.000 hit alıyorsa, Hakkari.net internet radyosu açtığı anda, on binlerce insan aynı anda giriş yaptığı için hosting hizmeti veren server çöküyorsa, umutlu olunabilir. O topraklar nasıl ki zamanında Urartulara, İlhanlılara, Karakoyunlulara başkentlik ettiyse bu gün de bu alanda yörelerine önderlik edebilecek ileri adımları atabilir, atıyor-

lar. 5000 yıllık İzmir'in tarihine ise uzunca değinmeye gerek yok. Ama büyük değişimlerin, dev atılımların, yeniliklerin bayrağını en önde taşıyanların kenti olan İzmir, elbette ki bu alanda da en önde gitmeli, gidecek. Şimdi atılacak adımlar 20-25 yıl sonrasında meyvesini veriyor. Üstelik artık bu mesafeler oldukça daraldı.

ABD'deki kimi buluşlara bakalım... Bu buluşlar kaç yılda ABD nüfusunun ¼'ini kapsayabilmiştir?

**Telefon 35 yılda,**

**TV 26**

**Radyo 22**

**Cep tele 13**

**İnternet 7 yılda** ABD nüfusunun ¼'ine ulaşmıştır.

Arada kapanan süre gelecekteki bir yeniliğin kaç yılda ülkeye yayılacağına ip uçlarını gizliyor. Yeter ki okumasını bilelim.

**Digital muhacirler**

Biz yaştakilere bir isim veriliyor, digital göçmenler, daha doğrusu digital muhacirler! Reklamcı Jeffi Medina, İstanbul'daki bir toplantıda böyle demişti. Kendini aniden bilgisayar dünyasında bulanlara deniyor bu, bizim gibi sonradan görmelere yani. Oysa digital yerliler var aramızda, laptopuyla birlikte doğmuşlar sanki ve onların download süreleri bizimkilerden kısa. 9 ay değilmiş gibi... Bu kuşak 9 ayda indirilebildiği için çocuk yapmaktan bile uzak durabilir ama elinde, kolunda, cebinde, dizinde mutlaka bilgisayar olacak.

**yücel**  
**baysal**

dayanıklı tüketim mamülleri  
sanayi ve ticaret limited şirketi

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

Orbital 5950  
Elektronik  
Çamaşır Makinesi



5086 V NF Plus  
Orbital  
No-Frost Buzdolabı



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**

**İzmir'in 20 yıl sonra dünyadaki bilişim sektöründe neden özel bir yeri olmasın?**

**Bu ülke Hindistan'ın başardığını niye başarmasın?**

**Bu ülke İrlanda'nın başardığını niye başarmasın?**

Yeter ki doğru hedefler koyalım, doğru bir planlama yapalım ve kararlı olalım. Yeter ki burnumuzu biraz indirelim, biraz altlardan başlamayı içimize sindirelim. Sömürgecilik altında yaşamamışların torunları olmak güzel ama bu duygu ayağımıza ayak bağı da olmasın. Herkesin yıllarda geçtiğini biz aylarda almasını biliriz nasıl olsa. 2023'de bu ligde, nerede olmak istiyorsak onu planlayalım ve yapalım. Bunu o sırada belki göremeyenlerimiz olacaktır ama bugün o hayali kurmak ve katkıda bulunmak da yetmez mi?

**İzmirizmir. NeT, İzmir'in geleceğinde mutlaka önemli bir yerde olacak!**

**www.izmirizmir.Net olarak biz de bilişim yoluyla izmir'i birleştirmek için yola çıktık.**

Siteye yazarlar, çizenler, fotoğraf çekenler kendilerine sıcak bir dostluk, sevgi ve kültür ortamı yakaladıklarının bilincine erken varanlar oldu. Sitenin şimdiden yüzlerce üyesi var. Binlerce insan girip çıkıyor artık. Herkes sitede kendine uygun bir ortam bulabiliyor. Site katılımcılarıyla birlikte gelişerek büyüyor.

2023 yılının önderleri, memleket yöneticileri, şimdi aramızda **İzmirizmir.Net**'te gençler çok aktif. Üstelik yeni atılımlar peşindeler. Kendilerine daha uygun ortamlar arıyorlar, bunları yaratıyorlar. Türkiye'de kimi üniversitelerde bir çeşit Ekşi Sözlük klonu olarak sözlük siteleri var. Uludağ sözlük, İTÜ sözlük, Marmarasözlük, YYUsözlük bunların bir kaçı.

Ege bölgesinde üniversiteler çoğaldı. Ege, 9 Eylül, Celal Bayar, Ekonomi ve diğerleri... Yöremizdeki üniversite gençliğinin etkinliğini, canlılığını, enerjisini dikkate alıp, onlar için doğru kanallar yaratmak hepimizin görevi. Biz yapamazsak zaten onlar kendi kanallarında akmaya başlıyorlar bile. Bize düşen yolu açmak, temizlemek ve hoşgörülü bir ortam yaratmak olmalı. Tam da bunu yaptık. 19 Mayıs 2007'de Ege bölgemizde yeni bir sözlük açıldı: **www.sozlukege.com**

88 yıl önce Samsun'a çıkıldı, vatani kurtarmak esastı o gün, sonradan bayram oldu o gün, ne güzel. O gençlerin torunları şimdi İzmir'den sesleniyor. Diyorlar ki:

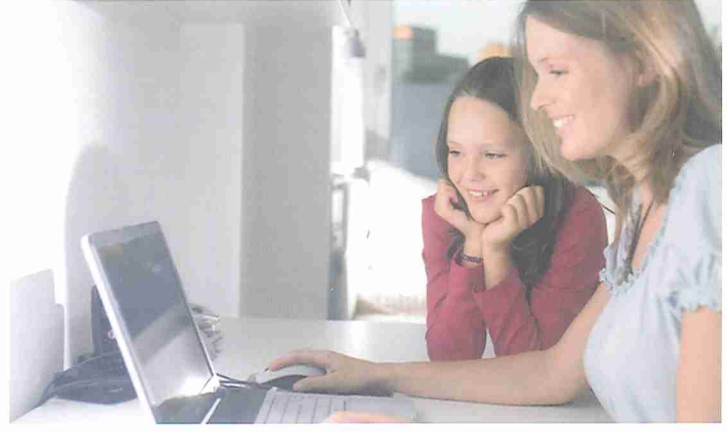
**"Yaşamın farkındayız! Bilgi bombardımanını görüyoruz ama ondan korkmuyoruz. 88 yıl önceki gibi alımız ak ve aydınlık çıkarız buradan da"** diyorlar.

Doğru bilgiyle farkındalık onların yoldaşları. Üstelik doğrunun tekelinin olmadığını da farkındalar. Apoletleri değil sivilleri, hedefleri değil yolları, Batı'ya giden gemide Doğu'yu önemsiyorlar. O gün silah mühimdi bugün bilgi, bunu biliyorlar. O gün özgürlük bayrağı mühimdi bugün yanına Bilişim Bayrağı çekilmeli diyorlar. O bayrakların hepsini yükseltenlere selam olsun. İşgal bölgesinden uzaklaşıp, direniş ateşini yakacak yer aramıştı Mustafa Kemal, o yüzden çıktı Samsun'a. İstanbul'a en yakın, en güvenli yere yani. Şimdi İzmir'imiz var! Dünya'ya, yeniliklere, çağa en yakın yerde duruyor İzmir. Bir adım atsa tamam olacak. Atılacak artık, kaçınılmaz bu... Şan, şeref, onur artık İzmir'den yayılacak dünyaya çünkü bilişim davasında en önde!

**İzmir bilişimle Kalkınacak! Gençler de, 19 Mayıs'ta yeni sözlükleriyle yola çıktılar!**

2023 yılının yöneticilerini yetiştiren özgür, hoşgörülü bir bilgi kaynağı olacak burası ve herkese açık bir akademi. Üstelik bu sözlüğün kökleri çok derinlerde. Serbest Üniversite burası, bir çeşit Babil Kütüphanesi, bir çeşit Bağdat Çeviri hamlesi...

1000'li yıllarda Yusuf Has Hacıp'in Kutadgu Bilig, Kaşgarlı Mahmud'un Divanı Lügatı Türk, 1500'lerde Babür



Şah'ın Babürname ile yapmaya çalıştığı türden bir bilgiler, bilgiler kitabı, kitapların kitabı yaratma çabası... Sonraları Avrupa'da başta Diderot olmak üzere Ansiklopedistlerin ütopyası, Mustafa Kemal'in Halk Evleri, Köy Enstitüleri zincirinin 21. yüzyıldaki geliştirilmiş halkası: yani sanal sözlük olarak **www.sozlukege.com**

Çok büyük bir sanal öğrenim ortamı burası. Aradığın her şeyi bulabileceğin, emek verirsene seni yüceltecek, üstelik her an güncellenebilen, fotoğraflar, sergiler, etkinlikler, radyolar, sürprizlerle desteklenebilen bir sanal ortam. Bir çeşit üniversite!

19 Mayıs'ta çıktığımız bu yolda doğru adımları zamanında ve yerinde atmayı başarırız, yöremiz için yaşamsal, hatta tarihi bir proje olabilir bu. Düşünün İzmir ile ilgili ne yazarsan cevabını bulabildiğin, yöremizden kimin adını yazarsan hakkında bilgiye ulaştığın, dünyayı ve ülkemizin güncelini her an izleyebildiğin, gazetelerden, televizyonlardan yayılan haberleri yazısıyla, sözleriyle, görüntüsüyle ve üstüne yapılmış yorumlarıyla bulabildiğin dev bir kütüphane, İzmir ve Ege ile ilgili sanal ortamdaki muhteşem bilgi bankası, mekanı olmayan bir üniversite; öğretim üyeleri ve öğrencileri arasında hiyerarşi yok, herkes öğrenci, herkes öğretmen; üstelik kimsenin İzmir'e gelmesine gerek yok, dünyanın her yerinde, geçip bilgisayar başına dahil olunuyor bu batının en büyük kütüphanesine.

Gerisi, Körfez Çocuklarının hayal gücüne, kalem kuvvetine, uzlaşma başarısına, sabrına ve birbirine güven duymasına kalıyor.

#### **Farkımız?**

Diğer sözlüklerden bir farkı var buranın; küfür, ağır cinsel ve içerik ve aşırı geyik muhabbetiyle sözlüğün kirlenmesine gençler izin vermeyeceklerini söylüyor ve herkesi sonradan utanmayacağı şeyler yazmaya çağırıyorlar. Politik konuların hoşgörülü bir çerçeve içinde, akılcı yöntemlerle tartışılabilirliği, kimi konulara bakışta farklılıkları bile olsa, bunu zenginlikleri bilecek gençler yürütecek bu sözlüğü. Sözlüğün anayasasında şöyle diyorlar: "Cumhuriyetimizin 100. yılı olan 2023'de çocuğum, bu sözlükte benim yazdığımı okuduğunda yüzümüz kızarmayacak!"

Evet İzmir Bilişim ile kalkınacak! EGİAD'ın bu projesi İzmir için umuttur. Bilişimin genç kuşağı ise Sözlük Ege olarak 19 Mayıs'ta İzmir'den yola çıktı. 2023'te ülkeyi yönetecek kuşakları hazırlamak için iki çabayı da çok önemli görüyor. Ve **www.sozlukege.com** ve **www.izmirizmir.net** olarak bu projelerin arkasındayız, destekçisiyiz, neferiyiz!

Hayallerini gömenler değil, hayallerini övenler değil, hayallerini terbiye etmesini bilenler mutlaka kazanırlar.

Hepimize kolay gelsin!

**www.izmirizmir.net**  
**www.sozlukege.com**



# minimal yapı

*Azun çok söylediği...*

# 800 yıl sonra batının Mevlanayı keşfi

Yaşamını  
“Hamdım, piştım,  
yandım”  
sözleri ile özetleyen  
Mevlâna, 800 yıl  
sonra tüm dünyaya  
hümanizm dersi  
veriyor...

Unesco tarafından Mevlana yılı ilan edilen 2007 yılı dünyanın dört bir tarafında geniş kapsamlı etkinliklerle kutlandı. Mevlana'nın 800'üncü doğum gününün ardından, Hakk'a kavuştuğu 17 Aralık'taki Şeb-i Arus'un 734'üncü yıldönümü tüm yurtiçi ve yurt dışında kutlandı. Konya'da düzenlenen törenlerde ise dünyanın dört bir yanından değişik uyruklu olan ancak Mevlana'nın “Gel” çağrısı ile onu anlamaya gelen yüzlerce kişiyi buluştı.

*Gel, gel, ne olursan ol yine gel.*

*İster kafır, ister Mecusi, ister puta tapan ol yine gel.*

*Bizim dergahımız, ümitsizlik dergahı değildir.*

*Yüz kere tövbeni bozmuş olsan da yine gel...*

Anadolu'da İslamiyet'in engin hoşgörüsüyle kalbini tüm dinlere açmış, putperestlere dahi seslenebilen duruşu ile Mevlana'nın, “Gel” çağrısı, 2007 yılı boyunca tüm insanlığa yapıldı.

Özellikle 2 binli yıllara gelindiğinde Mevlana'nın öğretileri ve onun İlahî aşk üstüne yazdığı şiirler, hümanist öğretiler ve barışçıl öğütlerinin, hızla İngilizceye çevrilmesi Batının da Mevlana'yı sahiplenmesine neden oldu. Yaşamını “Hamdım, piştım, yandım” sözleri ile özetleyen Mevlâna 2007 yılı Unesco Mevlana yılı boyunca dünyaya hümanizm aşıladı.

Dünyada hızla yayılan Mevlana sevgisi ve Mevlevîlik ekolü birçok insanın İslam ile tanışmasını, İslam hakkındaki yanlış düşünce ve önyargılarının kırılmasını sağlıyor. Üstelik bu ilgi uluslararası düzeyde karşılık buluyor. Mevlana üzerine araştırma yapanların sayısı günden güne artıyor.

Bugün dünyanın dört bir yanında, her dil, din, ırk ve toplumdan Mevlânâ talebeleri var. Bu gönül bağının bir parçası da İsviçreli Peter Hüseyin Cunz. Mevlana'yı tanımadan önce Müslüman olup, son-



rasında Mevlana ile 'pişen' Cunz, bugün İsviçre'de bir Mevlevî cemaatinin lideri konumunda. Tıpkı İtalya'da adeta Mevlana için yaşayan Gabriel Mandel gibi... Ve Mevlana araştırmalarına ayrı bir ilgi duyan Sırp tarihçi Prof. Slobodan İliç... Doktora tezini Mevlana mesajlarının müzikal eserlerdeki izi üzerine yapan Valeria Ferraro... Bir de, Divan-ı Kebir'de Mevlana'nın izini süren İtalyan rahip Fabio Alberto Ambrosio... ve daha niceleri.

Bugün Mevlana'nın doğumundan 800 yıl sonra Amerika Birleşik Devletleri'nde 2002 yılında en çok satan şiir kitabının Coleman Barks'ın çevirileriyle Mevlana Celaleddin -i Rumi'nin şiirleri olurken, her 3 aileden birinin evine Mesnevi girdi. Avrupa'nın bir çok ülkesinde de uzun dönemli satışta kalan (long seller) kitaplar listesinde Mevlana'nın kitapları yer alıyor.

Mevlana'nın 22'nci kuşaktan torunu Faruk Çelebi, 17 Aralık'ta başlayan Şeb-i Arus törenlerine her dinden insanın katıldığını ve Mevlevîler'in çoktan AB'ye girdiğini söylüyor. Çelebi, "Her dinden insan Mevlana için Konya'ya geldi ki burada olanlar, Mevlevîlerin çoktan Avrupa Birliği'ne girdiğini gördüler. Burada Avrupa'nın her köşesinden Mevlevî vardı.

Mevlevî kültürünü almak için hiçbir zaman Müslümanlık şart koşulmaz. Ancak sema yaparken üzerinize giyilen kıyafetlerin anlamı vardır. Onu giyerken dua okunur. İslamiyet'in şartına göre abdest alınır. Mevlevî kültürünü tamamen benimseyenler zaten zamanla Müslüman oluyorlar. Mevlevî eğitimini veren 'dede' denilen kişiler arasında da bir İsviçreli bir de Alman var. İsviçreli olan Peter Cunz, bir zamanlar bir papaz çocuğuymuş, öğrenciyken Türkiye'ye gelmiş ve Konya'da Mevlana'dan çok etkilenmiş. Kuran'ı incelemiş, Müslüman olmuş. 1001 gün çilede yapılacak işlere benzer işler yaptı" diyor.

### MEVLÂNA (1207-1273) HAYATI

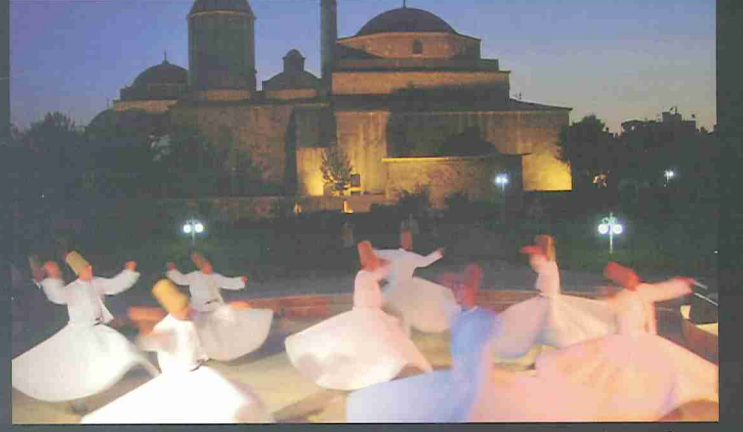
Mevlâna 30 Eylül 1207 yılında bugün Afganistan sınırları içerisinde yer alan Horasan yöresinde, Belh şehrinde doğmuştur.

Mevlâna'nın babası Belh şehrinin ileri gelenlerinden olup sağlığında "Bilginlerin Sultanı" ünvanını almış olan Hüseyin Hatibî oğlu Bahaeddin Veled'dir. Annesi ise Belh Emiri Rükneddin'in kızı Mümine Hatun'dur.

Sultânü'l-Ulemâ Bahaeddin Veled, bazı siyasi olaylar ve yaklaşmakta olan Moğol istilası nedeniyle Belh'ten ayrılmak zorunda kalmıştır. Sultânü'l-Ulemâ 1212 veya 1213 yıllarında aile fertleri ve yakın dostları ile birlikte Belh'ten ayrıldı. Sultânü'l-Ulemâ'nın ilk durağı Nişâbur olmuştur. Nişâbur şehrinde tanınmış Mutasavvif Ferîdüddin Attar ile de karşılaşmıştır. Mevlâna burada küçük yaşına rağmen Ferîdüddin Attar'ın ilgisini çekmiş ve takdirlerini kazanmıştır. Sultânü'l-Ulemâ Nişâbur'dan Bağdat'a ve daha sonra Küfe yolu ile Kâbe'ye hareket etti. Hac farızasını yerine getirdikten sonra dönüşte Şam'a uğradı. Şam'dan sonra Malatya, Erzincan, Sivas, Kayseri, Niğde yolu ile Lârende'ye (Karaman) geldi. Karaman'da Subaşı Emir Musa'nın yaptırdıkları medreseye yerleşti.

1222 yılında Karaman'a gelen Sultânü'l-Ulemâ ve ailesi burada 7 yıl kaldı. Bu yıllarda Anadolu'nun büyük bir kısmı Selçuklu Devletinin egemenliği altında idi. Konya ise bu devletin başşehri idi. Konya sanat eserleri ile donatılmış, ilim adamları ve sanatkarlarla dolup taşmıştı. Kısaca Selçuklu Devleti en parlak devrini yaşıyordu ve devletin hükümdarı Alâeddin Keykubad idi. Alâeddin Keykubad, Sultânü'l-Ulemâ Bahaeddin Veled'i Karaman'dan Konya'ya davet etti ve Konya'ya yerleşmesini istedi.

Bahaeddin Veled, sultanın davetini kabul etti ve Konya'ya 3 Mayıs 1228 yılında ailesi ve dostları ile geldi.



Sultan Alâeddin ona ikametgâh olarak Altunapa (İplikçi) Medresesi'ni tahsis etti. Sultânü'l-Ulemâ, 12 Ocak 1231 yılında Konya'da vefat etti. Mezar yeri olarak Selçuklu Sarayı'nın Gül Bahçesi seçildi. Günümüzde müze olarak kullanılan Mevlâna Dergâhı'na bugünkü yerine defnedildi. Sultânü'l-Ulemâ ölünce talebeleri ve müridleri bu defa Mevlâna'nın çevresinde toplandılar. Mevlâna'yı babasının tek varisi olarak gördüler. Gerçekten de Mevlâna büyük bir ilim ve din bilgisini olmuş, İplikçi Medresesi'nde vazalar veriyordu. Medrese kendisini dinlemeye gelenlerle dolup taşıyordu.

Mevlâna 15 Kasım 1244 yılında Şems-i Tebrizî ile karşılaştı. Mevlâna Şems'te "mutlak kemâlin varlığını" cemaatinde de "Tanrı nurlarını" görmüştü. Ancak beraberlikleri uzun sürmedi. Şems aniden öldü. Mevlâna Şems'in ölümünden sonra uzun yıllar inzivaya çekildi. Daha sonraki yıllarda Selâhaddin Zerkubi ve Hüsameddin Çelebi, Şems-i Tebrizî'nin yerini doldurmaya çalıştılar.

Yaşamını "Hamdım, piştım, yandım" sözleri ile özetleyen Mevlâna 17 Aralık 1273 pazar günü Hakk'ın rahmetine kavuştu. Mevlâna'nın cenaze namazını vasiyeti üzerine Sadrettin Konevi kıldıracaktı. Ancak Sadreddin Konevi çok sevdiği Mevlâna'yı kaybetmeye dayanamayıp cenazede bayıldı. Bunun üzerine Mevlâna'nın cenaze namazını Kadı Siraceddin kıldırdı.

Mevlâna ölüm gününü yeniden doğuş günü olarak kabul ediyordu. O öldüğü zaman sevdiğine, yani Allah'ına kavuşacaktı. Onun için Mevlâna ölüm gününe düğün günü veya gelin gecesini manasına gelen "Şeb-i Arûs" diyordu ve dostlarına ölümünün ardından ah-ah, vah-vah edip ağlamayın diyerek vasiyet ediyordu.

"Ölümümüzden sonra mezarımızı yerde aramayınız! Bizim mezarımız âriflerin gönüllerindedir"

### MEVLANA'NIN ESERLERİ

Mevlana hayatı boyunca meydana getirdiği beş eseri ile; gününün insanları üzerinden, kıyamete kadar yeryüzüne gelecek bütün insanlara hitap eden bu büyük mutasavvif; Hayatını Kur'an ve Peygamber sözüne endekslemiştir. Ancak O, yaşarken, günü yaşayan, dünya nimetlerini de göz ardı etmeyen; Beyni ve elleri ile Allah'a ulaşmaya çalışırken, ayakları ile yaşadığı dünyayı hisseden bir alimdir.

1. Fihî Ma Fih (Ne varsa içindedir)

Mevlana'nın çeşitli yerlerde verdiği derslerde yaptığı sohbetlerin toplanmasından meydana gelmiştir.

2. Divan-ı Kebir

Şems'in ilk kayboluşundan sonra söylediği gazel ve rubailer kapsar 40.000 civarında beyiti havidir.

3. Meclis-i Saba (Yedi öğüt)

Mevlana'nın kürsüden verdiği vaazlar ile sohbetlerinin toplanmasından meydana gelmiştir.

4. Mektubat

Devrin yöneticilerine, kadı ve müritlerine yazdığı mektuplardır. 147 civarında mektubu ihtiva eder.

5. Mesnevi

26.000 beyitli havâî 6 ciltlik en büyük eseridir.

## MEVLÂNÂ'NIN YEDİ ÖĞÜTÜ

Cömertlikte yardım etmede akar su gibi ol,  
Şefkat ve merhamette güneş gibi ol,  
Başkalarının kusurunu örtmede gece gibi ol..  
Hiddet ve asabiyette ölü gibi ol,  
Tevazu ve alçakgönüllülükte toprak gibi ol,  
Hoşgörülükte deniz gibi ol,  
Ya olduğun gibi görün... Ya görüldüğün gibi ol...

## ŞİİRLER

Gel, gel, ne olursan ol yine gel.  
İster kafir, ister mecusî, ister puta tapan ol yine gel.  
Bizim dergahımız, ümitsizlik dergahı değildir.  
Yüz kere tövbeni bozmuş olsan da yine gel...

\*\*\*

Ben bende değil, sende de hem sen, hem ben,  
Ben hem benimim, hem de senin, sen de benim,  
Bir öyle garip hale bugün geldim ki  
Sen benimisin, bilmiyorum, ben mi senim.

\*\*\*

Her gün bir yerden göçmek  
Ne iyi  
Her gün bir yere  
Konmak ne güzel  
Bulanmadan, donmadan  
Akmak ne hoş

Dünle beraber  
Gitti cancağımız

Ne kadar söz varsa  
Düneye ait  
Şimdi yeni şeyler  
Söylemek lazım

\*\*\*

Berî gel, daha berî, daha berî.  
Bu yol vuruculuk nereye dek böyle?  
Bu hır gür, bu savaş nereye dek?  
Sen bensin işte, ben benim işte.

Ne diye bu direnme böyle, ne diye?  
Ne diye aydınlıktan kaçır aydınlık, ne diye?  
Topumuz bir tek olgun kişiyiz, bir tek,  
ne diye böyle şaşır olmuşuz, ne diye?

Zengin yoksulu hor görür, ne diye?  
Sağ soluna yan bakar, ne diye?  
İkisi de senin elin, ikisinde,  
peki, kutlu ne, kutsuz ne?

Topumuz bir tek inciye, bir tek.  
başımız da tek, aklımız da tek.  
Ne diye iki görür olup kalmışız  
iki büküm gökkubbenin altında, ne diye?

Sen habire gevele dur bakalım,  
habire 'usul boylu birlik çam ağacı' de,  
sonu nereye varır bunun, nereye?

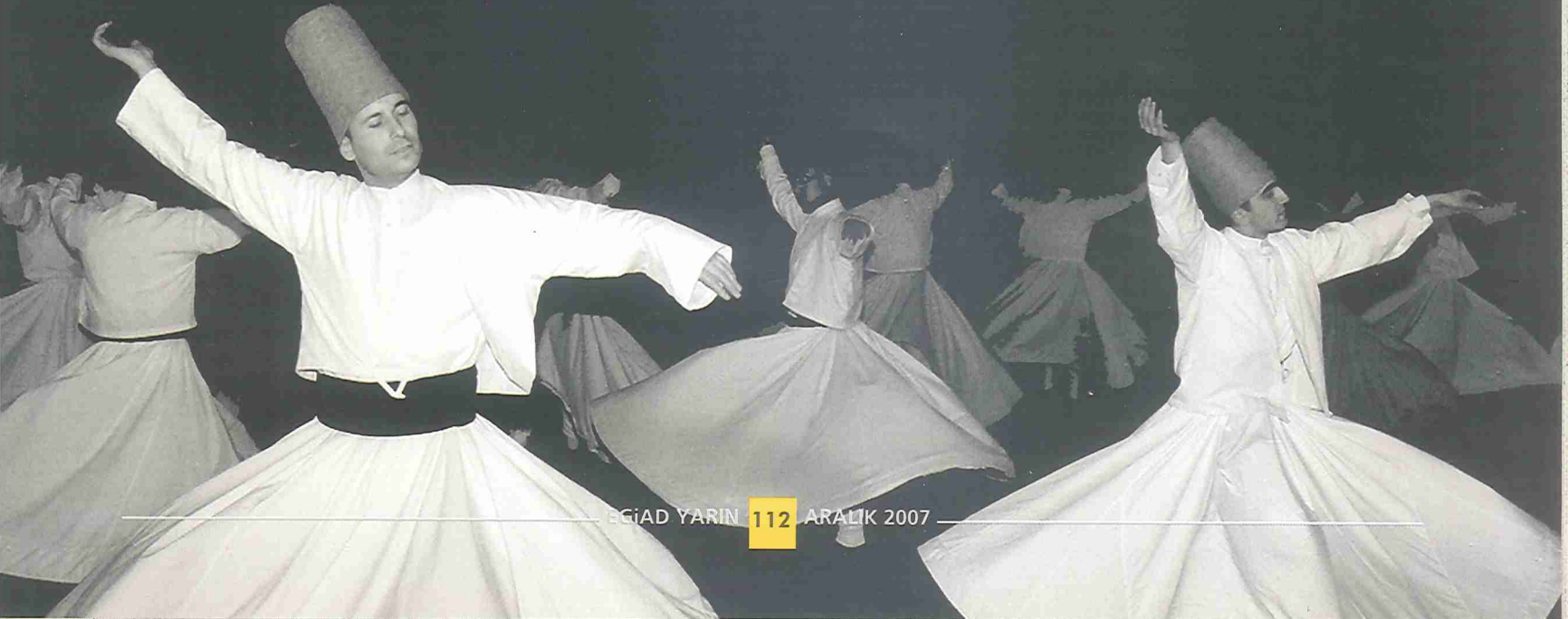
Şu beş duyudan, altı yönden  
varını yoğunu birliğe çek, birliğe.  
Kendine gel, benlikten çık, uzak dur,  
insanlara karlı, insanlara,  
insanlarla bir ol.  
İnsanlarla bir oldun mu bir madensin, bir ulu deniz.  
Kendinde kaldın mı bir damlasın, bir dane.

Erkek arslan dilediğini yapar, dilediğini.  
Köpek köpekliliğini ede durur, köpekliliğini.  
Tertemiz can canlılığını işler, canlılığını.  
Beden de bedenliliğini yapar, bedenliliğini.

Ama sen canı da bir bil, bedeni de,  
yalnız sayıda çoktur onlar, alabildiğine,  
hanî bademler gibi, bademler gibi.  
Ama hepsindeki yağ bir.

Dünyada nice diller var, nice diller,  
ama hepsin de anlam bir.  
Sen kapları, testileri hele bir kır,  
sular nasıl bir yol tutar, gider.  
Hele birliğe ulaş, hır gürü, savaşı bırak,  
can nasıl koşar, bunu canlılara iletir.

**Mevlana Celaleddin Rumi**

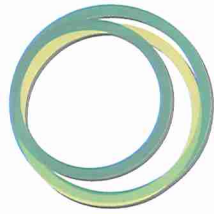


Atıklarınızı Değere

Dönüştürür



**“Uluslararası deneyimi, uzman kadrosu, modern makina parkuru ve ekipmanları ile her zaman sanayicinin yanında...”**



**ekor**

**Merkez Ofis:** Rodkar 2 İş Merkezi Kat : 3 daire : 302 Bornova/ İZMİR • Tel:0.232.461 52 32 • Fax: 0.232.461 07 44

**Fabrika:** Yeni Foça Yolu 2. km. 35800 Aliağa / İZMİR • Tel: 0.232.625 14 14 • Fax: 0.232.625 19 91

**İzmir Depo:**167 Sok. No:28 Işıkkent / İZMİR • Tel: 0.232.472 06 31 • Fax: 0.232.472 07 29

**Ankara Depo:** İvedik Mah. Hurdacılar Sitesi Fatih Cad. No: 307/1 Yeni Mahalle / ANKARA • Tel: 0.312.396 49 02 • Fax: 0.312.396 49 13

**Konya Depo:** Fevzi Çakmak Mah. Hüdayi Cad. 11. Sok. No: 18 Karatay / KONYA • Tel: 0.332.342 58 15 - 16 • Fax: 0.332.342 58 18

[www.ekor.com.tr](http://www.ekor.com.tr) • [www.gderecyclage.com](http://www.gderecyclage.com)

# S 5 R U C E V A P



**Özüm İLTER**

**EGİAD: Bize kendiniz hakkında kısaca bilgi verirsiniz? Hobilerinizi anlatır mısınız?**

1981 yılında İzmir'de doğdum. İzmir Amerikan Lisesi'nden sonra Koç Üniversitesi Sosyoloji bölümünde okudum. 2003 yılında mezun olduktan kısa bir süre sonra İstanbul'da Young and Rubicam / Reklamevi reklam ajansında aralarında Colgate, Iveco, Danone'nin de olduğu markaların müşteri temsilciliği görevini yerine getirdim. 2006 yılında 6 aylık bir süre için İtalya'nın

Floransa kentinde yaşadım. Bu sırada İtalyancamı geliştirdim; fotoğrafçılık konusundaki amatör bilgilerimi bir üst seviyeye taşıdım. 2006 Eylül'ünden bu yana, İzmir'de aile firmamızda kapari ürününün ithalatı ve ihracatı üzerine çalışıyorum. Başta fotoğraf olmak üzere tüm görsel sanatlarla yakından ilgileniyorum. Elimden geldiğince iyi bir sanat takipçisi olmaya çalışıyorum.

**EGİAD: EGİAD YARIN okurlarına şirketiniz/ işiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyet gösterdiğiniz sektörün mevcut durumu hakkında bilgi verir misiniz? Önümüzdeki günlerde sizce sektörünüzde nasıl bir gelişim yaşanacak? Öngörüleriniz neler?**

1994 yılından beri faaliyet gösteren ithalat ihracat firmamızda, 2007 yılı itibarıyla kapari ürününde ülkenin ilk üç ihracatçısı arasındayız. Böylece dünya tüketimin %20'sini karşılıyoruz. Mal tedariki konusunda sıkıntıların yaşandığı sektörde sıkıntı yaşamamak için spekülatif hareketlerin karşısında duruyoruz. Sadece kendimiz değil rakiplerimizin de bu pazardaki yerlerini korumalarının, pazarın geneli için önemine inanıyoruz.

**EGİAD: Türkiye ekonomisinin mevcut durumunu değerlendirir misiniz? Sizce 2007 yılında genel seçimlerin olması ülke ekonomisi açısından nasıl bir etki yaratacak? Değerlendirir misiniz? Sizce Türkiye'nin en önemli üç sorunu nelerdir?**

Seçimin üstünden sadece 3 ay geçmiş olmasına rağmen, ekonomik açıdan Türkiye'yi risksiz gören ya da riskini az bulunlar olmalı ki ülkemiz dış yatırımcıların dikkatini çekmeye devam ediyor. Bunun sadece seçimleri kazanan partini başarısı olarak görmek çok tek boyutlu olsa da sandıktan AKP'nin çıkmasının, ülkedeki süreklilik adına pozitif katkısı da bir o kadar açıktır. Eğitim eşitsizliği, güvenlik, yetersiz sosyal haklar.

**EGİAD: Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? AB'nin geleceği ve Türkiye'nin müzakere sürecinde 8 başlıkta görüşmelerin durdurulması kararına yönelik düşüncelerinizi alabilir miyiz? Sizce, Türkiye bu konuda nasıl bir politika benimsemeli?**

İktisadi açıdan çok daha önce gelebileceğimiz noktalara, zamanında yöneticilerimizin muhafazakar tutumları sebebiyle bugün erişememiş bulunuyoruz. Ek olarak, sisteme eklenen bürokratik engeller yüzünden birliğe üyeliğimiz he geçen gün daha zor koşullara bağlanıyor. Yeni müzakere başlıkları önümüze çıkartılan engellerin bir başka yüzüdür. Amacımız birliğe üyelik için değil, insanlarımızı daha iyi yaşam koşulları sağlamak için çalışmak olmalıdır. Devlet ve kurumları da bu anlamda Batılı ülkelerden örnek alırsa ülkemiz için daha faydalı olacağına inanıyorum.

**EGİAD: Türkiye'deki sivil toplum kuruluşlarını dünyadaki örnekleri ile karşılaştırdığınızda geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce ülkenin ve içinde yaşadığımız kentin sorunlarının çözümünde sivil toplum kuruluşlarının etkinliğini arttırmak için ne gibi çalışmalar yapılmalı? EGİAD'ın çalışmalarını bu anlamda değerlendirir misiniz?**

Ülkemizde Sivil Toplum Örgütleri Batılı ülkelerde devletin yerine getirmekle yükümlü olduğu görevleri yerine getirdikleri için devletin hantallaşmasına sebep oldukları gerekçesi ile eleştirilseler de bence genel farkındalık bilincimizin yüksekliğine rağmen, bu farkındalığı aksiyona çevirme konusunda Batılı ülkelerin oldukça gerisindeyiz. İşte bu sebeple doğru şekilde organize olmuş he türlü STÖ'nün faydalı olacağına inanıyorum.

Belediyeler ve benzeri idari yönetim kadroları ile yakın temaslara sahip olmak, şehrimizin, bölgemizin sorunlarına dair bilgi sahibi olmak için önemli. Ortaklıklar kurarak geliştirilecek projelerde aktif görev almak ve takipçilik sadece EGİAD için değil bir toplumun parçası olan her birey için gereklidir. Bu konuda EGİAD'ın gelişmeye/geliştirmeye açık bir platform sağladığına inanıyorum.



**Didem GEDİK**

**EGİAD: Bize kendiniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz? Hobilerinizi anlatır mısınız?**

22 Ocak 1981'de İzmir'de doğdum. İlk ve orta öğrenimimi İzmir Özel Türk Koleji'nde tamamladıktan sonra Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesinden mezun oldum. Aile şirketimiz olan Hitit Tıbbi Cihazlar Ltd. Şti'nde çalışmaya başladım., 2005 yılından beri aile şirketimizde finanstan sorumlu olarak görev almaktayım. Köpeklerimle zaman geçirmekten, arkadaşlarımla seyahat etmekten ve sohbet etmekten, yeni kültürleri tanımaktan, tenis oynamaktan, yürümekten, kitap okumaktan, tiyatro ve sinemaya gitmekten, yüzmekten ve tavla oynamaktan büyük keyif alırım.

**EGİAD: EGİAD YARIN okurlarına şirketiniz/ işiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyet gösterdiğiniz sektörün mevcut durumu hakkında bilgi verir misiniz? Önümüzdeki günlerde sizce sektörünüzde nasıl bir gelişim yaşanacak? Öngörüleriniz nelerdir?**

Sağlık sektöründe hizmet göstermekteyiz. 1986 yılından bu yana Hitit Ltd. Şti. olarak tedaviye yönelik tıbbi cihaz ve sarflarını ithal etmekteyiz. Çeşitli Avrupa ülkelerinden ithal ettiğimiz ürünleri, bayilerimiz aracılığıyla tüm Türkiye'deki Üniversite Hastanelerine ve Eğitim Araştırma Hastanelerine ulaştırmakta ve hizmet vermekteyiz. Ürünlerimiz arasında hücre ayırıcı aferez cihazları ile buna bağlı ekstrakorporeal plazma tedavi işlemlerini gerçekleştiren immünoabsorbsiyon kolonları ve filtreler; karaciğer destek sistemi; lokal kemoterapi cihazı; kan bankalarında kullanılan hızlı plazma dondurucu ve eriticileri, fibrin yapıştırıcısı üretim cihazı; kordon kanı bankası ve etilen oksit sterilizasyon sistemleri bulunmaktadır. Hedefimiz; geleneksel yaklaşımların cevap veremediği boşlukları dolduracak yenilikleri ülkemize kazandırmaktır.

Önümüzdeki günlerde sektörümüzü daha olumlu ve düzenli bir pazarın beklediğini düşünüyorum. Bütün bu varsayımlarımda temel nokta devletin yeni yürürlüğe soktuğu Sosyal Güvenlik Kulvarı adı altındaki genel sağlık sigortasını destekleyecek parasal kaynağı yaratabilmesindedir. Şayet bu konuyla ilgili yeterli kaynak yaratılabilirse yeni sistem elbette ki geçmiştekinden gerek

hizmet anlamında gerek yönetim / yönetişim anlamında çok daha iyi olacaktır. Örnek vermek gerekirse eskiden SSK, Emekli sandığı ve Bağkur olarak farklı çatılar altında hizmet veren sosyal güvenlik teşkilatları artık sadece GSS(genel sağlık sigortası) adı altında hizmet vermeye başlayacaktır. Geçmişte bütün bu kurumların her biri aynı konuyla ilgili farklı kararlar alabilmekteydi. Bir kurum bir rahatsızlığın tedavi giderlerini karşılama kararı alırken; diğeri karşılama kararı alabiliyor; insanlar bu gibi mantıksız uygulamalarla karşılaşabiliyordu. Bugün ise uygulama tamamen tabana yayılmış durumda. Burada en önemli noktalardan bir tanesi artık sağlık sektörünün tamamen kamu elinden alınıp özel sektörün de bunun içerisine sokulmasıdır. Vatandaşlar artık sadece üniversite hastanelerine, devlet hastanelerine, SSK hastanelerine gitmeyecektir. Özel hastaneler de aynı sağlık uygulama tebliği doğrultusunda hastalara yönetmelik kuralları dahilinde hizmet verebilecektir. Herhangi bir sevk zinciri aranmayacaktır. Devlet kurallara uyanlara zamanında ödeme yaptığı sürece bu sistem son derece sağlıklı yürüyecek ve birçok büyük hastanenin sırtındaki hizmet yükü alınacak, tabana yayılan bu hizmet yığılmayı önleyecek ve kaliteyi arttıracaktır. Zaman içerisinde mutlaka uygulama ve kaliteye yönelik sıkıntılar çıkabilir ama bunlar kontrolle düzeltilecektir. Bunların yapılması durumunda önümüzdeki günlerde sektörümüzün daha da büyüyeceğini, daha da gelişeceğini daha büyük aktörlere zemin hazırlayabileceğini söyleyebilirim.

**EGİAD: Türkiye ekonomisinin mevcut durumunu değerlendirir misiniz? Sizce 2007 yılında genel seçimlerin olması ülke ekonomisi açısından nasıl bir etki yarattı? Değerlendirir misiniz? Sizce Türkiye'nin en önemli üç sorunu nelerdir?**

Ülkemiz ekonomisi özellikle 2001 krizinden sonra global ekonomiye entegre oldu. Global ekonomide olan en küçük değişiklikler dahi ülke ekonomisini etkilemeye başladı. Genel seçimlerin öngörülenden 3-4 ay önce olması kanımca olumlu olmuştur. Şu anda mevcut bir hükümet var. Bütün bu endişelerin giderilip ciddi bir oy artışıyla mevcut hükümetin tekrar göreve gelmesi

## ÜYELERİMİZİ TANIYALIM

önemli bir olaydır. Bu hükümetin yerini güçlendirecektir. Önümüzdeki günlerde cesur kararlar alabilmelerini sağlayacaktır diye düşünüyorum. Umarım ülkemizin iyiliği adına böyle davranırlar, tabanı kucaklarlar. Bu tabii ki de ekonomiye de yansiyacaktır. Son yirmi iki çeyrekte beri Türkiye'nin büyümesini sağlayan hükümet politikalarının devam edeceğini varsayabiliriz. Elbette ki bu sayede, sanayiciler ve ülkemizde ticaret yapanlar için daha öngörülebilir bir ortam oluşmuştur.

Önümüzdeki sıkıntılardan bir tanesi ülkemiz ekonomisinin ciddi bir cari açık vermesi, bu cari açıktan dolayı her yıl ortalama 30 milyar dolara yakın dış finansmana ihtiyaç duymasındır. Geçmişe kıyasla çok daha fazla global ekonomiye bağlı olan ülkemiz ekonomisi, uluslararası konjonktürde değişimlere artık daha açık hale gelmiştir. Dünya para piyasalarındaki mevcut trend cari açığımızın finansmanını kolay kılarken olası bir olumsuz yönde trend değişikliği ekonomimizi ciddi sıkıntılara sokabilir. Cari açık sebebiyle bu değişikliklere hassasiyetimizi arttıran unsurların mümkün olduğunca acil iyileştirilmesi hatta ortadan kaldırılması gerekmektedir. Reel faiz oranlarının olabildiğince aşağı çekilmesi gerekmektedir. TL aşırı derecede değerlenmiştir. Serbest piyasa ekonomisi araçlarını kullanmak suretiyle TL'nin gerek dolar gerek euro bazında olabildiğince çabuk gerçek değerini bulması, mikro reformların olabildiğince acil harekete geçirilmesi gerekmektedir.

Sürekli olarak siyasetçilerimiz özel hukuk alanlarına müdahale etmekte, geçmişte ak dediklerine kara demektedirler. Bu tutarsızlık, ülkemize yatırıma gelenleri hayal kırıklığına uğratmakta ve korkutmaktadır. Bunların halledilmesi gerekmektedir.

Bunun dışında özellikle üretim, teknoloji, know-how ağırlıklı sanayi, bilişim sektörü daha vasıflı gelir grubunu hedefleyen turizme ülkemizin hazırlanması lazımdır. Günümüzde Türkiye'nin en önemli üç sorunu ise: Eğitim, Ekonomik kalkınma ve jeolojik konumumuzu göz önüne alarak komşularımızdır.

**EGİAD: Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? AB'nin geleceği ve Türkiye'nin müzakere sürecinde 8 başlıkta görüşmelerin durdurulması kararına yönelik düşüncelerinizi alabilir miyiz? Sizce, Türkiye bu konuda nasıl bir politika benimsemeli?**

Türkiye AB ilişkilerinde her şeyden önce halkın görüşü ve ülkemizi yönetenlerin görüşleri arasında büyük farklar vardır. Halkın beklentisi farklıdır. AB'ye üye olmaktan, entegre olmaktan halkın özellikle yaşam kalitesiyle, devletten alacağı hizmetle, bunun aracılığıyla vatandaş odaklı bir devlet olması yönünde ciddi beklentileri vardır. Entegrasyondaki esas yönlendirici güç budur.

Türkiye'nin önünde hiçbir engelin kalmayacağını hepimiz göreceğiz. Ondan sonraki etapta AB projesinin net olarak ne olduğunun anlaşılmasıyla halkımızın AB'yi reddetme içgüdüsünün/ refleksinin yatıştırılması ve ikna edilmeleri hususunda siyasetler üzerine ciddi sorumluluk düşmektedir. Zira AB'ye katılmak demek ulusal hakimiyetten, tamamıyla bağımsız karar verebilme yetkinizden, hakkınızdan bir nebze olsun vazgeçmek anlamına gelmektedir. Ülkemizin geçmişi itibarıyla bu olay tam olarak açıklandığında bu konuyla ilgili nasıl tepki vereceğini açıkçası bugün öngöremiyorum.

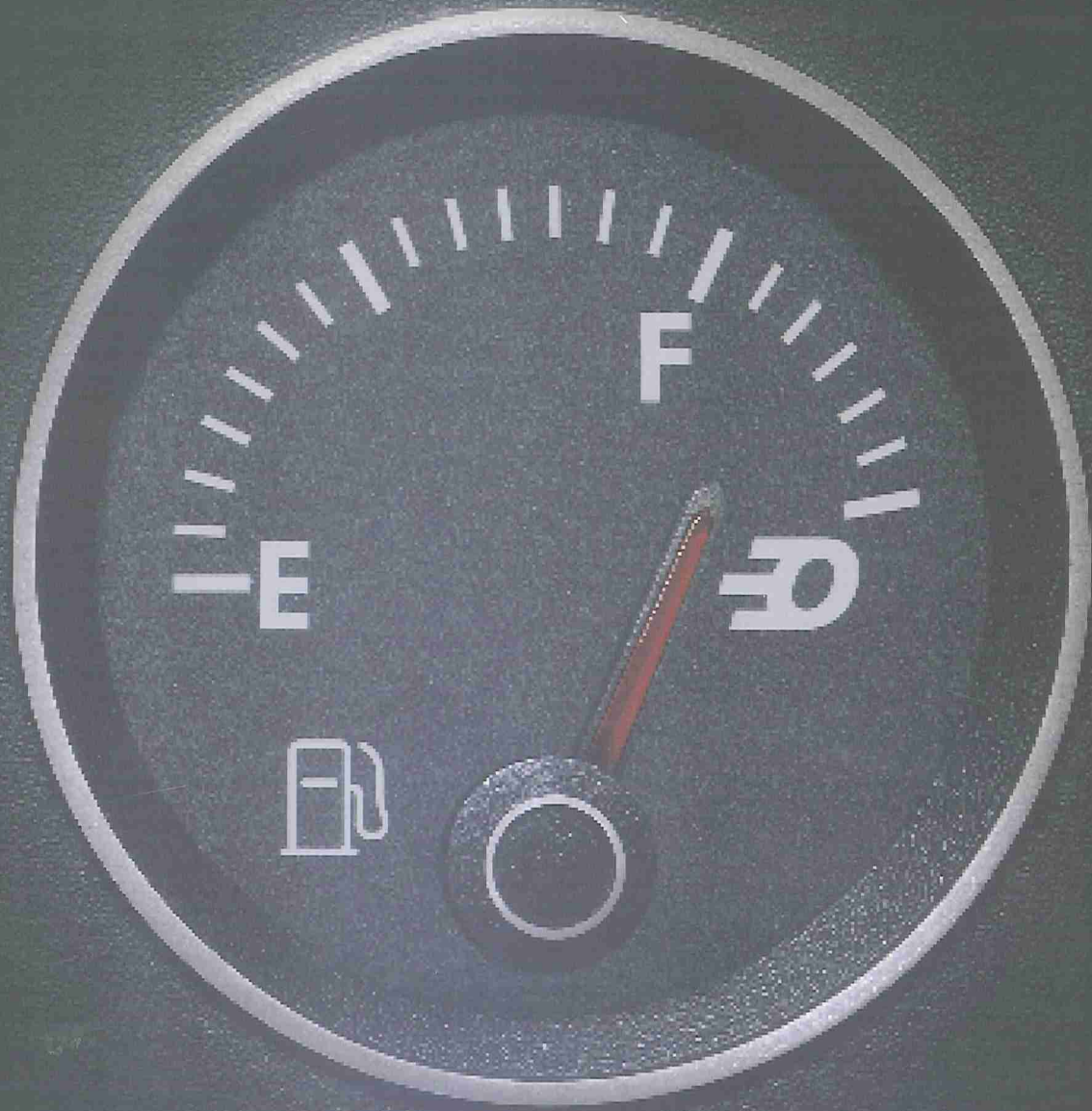
Türkiye'nin ise bir an önce yapması gereken bu reformları uygulaması, sindirmesi, halkımızı bu yönde eğitmesi ve uygulamaya geçmesidir. Bunların kağıt üzerinde kalmaması gerekmektedir. Bu, ciddi bir değişimdir. Bir anda olacak bir olay değildir. Realizasyon meselesidir. En az 10-15 yılda olabilecek bir olaydır. Halk tüm katmanlarıyla beraber bunu sindirdiğinde bu konu siyasetçiler için de siyasi çıkar olmaktan çıkacaktır. Ekonomisi güçlü ve sağlam olmayan bir Türkiye'nin şu yada bu şekilde ne yakın gelecekte ne de uzak gelecekte AB'ne girmesinin mümkün olabileceğini düşünmüyorum. Türkiye'nin ekonomik koşullarının en kısa zamanda iyileştirilmesi gerekmektedir.

**EGİAD: Türkiye'deki sivil toplum kuruluşlarını dünyadaki örnekleri ile karşılaştırdığınızda geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce ülkenin ve içinde yaşadığı milletin sorunlarının çözümünde sivil toplum kuruluşlarının etkinliğini arttırmak için ne gibi çalışmalar yapılmalı? EGİAD'ın çalışmalarını bu anlamda değerlendirir misiniz?**

Dünyadaki sivil toplum örgütleriyle ülkemizdekileri karşılaştırdığınızda ne yazık ki durumumuz hiç iç açıcı değildir. Bu kadar geri kalmamızın temel sebebi geçmişte özellikle katılımcı demokrasiyle ilgili yaşadığı olumsuz deneyimler hala halkımızın hafızasında taze olmasıdır. Sivil toplum örgütlerinin bir ülkenin siyasetinde ne kadar etkin olduğunu göstermek bakımından örnek vermek gerekirse; 1915'li yıllardan itibaren Amerika'ya yerleşmiş olan sayıları son derece sınırlı Ermeni cemaatinin son derece sistemli bir şekilde organize olması ve bugün yaklaşık 300 milyonluk Amerika'nın dış politikasına yön verebilir hale gelmesini gösterebiliriz. Daha başka örnek vermek gerekirse bunlardan iki tanesi de Yahudi lobisi, Fransa'daki Ermeni lobisidir. Bu örnekleri arttırabilmek mümkündür.

Ülkemizde sivil toplum kuruluşlarının etkinliğinin arttırılabilmesi için teşkilatlanma ve mantalite değişikliği gerekmektedir. Diğer önemli sebep ise toplumumuzun yapı taşı olan aile yapısı, ahlak yapısı ciddi olarak bozulma geçirmekte, erozyona uğramaktadır. Bir sivil toplum örgütünün bir siyasi üzerine nasıl bir gücü olabileceğini görmek için bir takım





# ALTUĞ PETROL

## lider kuruluşun

### lider bayisi...

Son beş yılda pazar payını en fazla artıran şirket olduk. Müşterilerimize hep akaryakıttan daha fazlasını verdik. Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'ne (TMME) göre yine akaryakıt sektörünün lideriyiz.

1970 yılından bu yana ileri teknolojisini zamanın deneyimiyle güçlendirerek, attığı ilk adımdan bu yana sektörünün öncü kuruluşu olan altuğ petrol, müşterilerine hızlı ve esnek çözümler sunarak sektöründe haklı bir söze sahip olmuştur.

pet

**ALTUĞ PETROL**

1479 Sokak No: 8/302

Alsancak-İZMİR

İstasyon: 0236 286 74 44

Alsancak: 0232 464 57 77

Faks: 0232 464 73 31



**Gökmen ULUSOY**

**EGİAD: Bize kendiniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz? Hobilerinizi anlatır mısınız?**

1974 İzmir doğumluyum.1992'de İzmir Özel Fatih Kolejinden mezun olduktan sonra Yüksek Öğretimini Dokuz Eylül Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstriyel İlişkiler bölümünde tamamladım. Üniversite eğitimimi İzmir'de almamdan dolayı iş hayatına da bu süreçte atıldım ve aile şirketimiz olan Batılı mobilya Ltd. Şti'inde çalışmaya başladım. Halen şirketimizin mobilya ve ev tekstili grubunda pazarlama koordinatörü ve icra kurulu üyesi olarak görev almaktayım. İş tempom çok yoğun olduğu için hobilerimle fazla ilgilenememekle birlikte amatör olarak uzakdoğu sporları ve spor otomobillere merakım var. Ayrıca fırsat buldukça yurt dışı seyahati yapmayı, farklı dünya mutfaklarını denemeyi seviyorum.

**EGİAD: EGİAD YARIN okurlarına şirketiniz / işiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyet gösterdiğiniz sektörün mevcut durumu hakkında bilgi verir misiniz? Önümüzdeki günlerde sizce sektörünüzde nasıl bir gelişim yaşanacak? Öngörüleriniz neler?**

Şirketimizin ana faaliyet konusu mobilya ve ev ürünleri üzerine. Şu anda 3 adet mobilya markası ve bunlara bağlı alt markaların Ege Bölge temsilciliğini yapmaktadır. 20.000 m<sup>2</sup> kapalı alanda depolama, satış ve lojistik hizmeti vermekteyiz. Bunun dışında perakendecilik, inşaat ve zeytincilik üzerine de yatırımlarımız var. Mobilya sektöründe son yıllarda daralma yaşanıyor. Bunun sebeplerinden, sektörde çok fazla üretici olması ve daralan ekonomilerde mobilyanın en kolay ertelenen ihtiyaç olması başı çekiyor. Ayrıca sektördeki kayıt dışı oranının fazla olması da bizi zorlayan başka bir etken. Mobilya sektöründe ciddi bir kabuk değişikliği var.Tasarım ve arge ye önem veren firmalar ön plana çıkacak. Alışveriş semt mağazacılığı kapsamından çıkıp bir evin tüm ihtiyaçlarının karşılandığı büyük konsept mağazacılık şekline dönüşecek. Biz orta vadeli planlarımızı bu gelişim üzerine kuruyoruz.

**EGİAD: Türkiye ekonomisinin mevcut durumunu değerlendirir misiniz? Sizce 2007 yılında genel seçimlerin olması ülke ekonomisi açısından nasıl bir etki yarattı? Değerlendirir misiniz? Sizce Türkiye'nin en önemli üç sorunu nelerdir?**

Makro olarak Türkiye ekonomisinde dengelerde düzelme görülüyor, fakat bu durum henüz tabana yayılmamış durumda. İş dünyasında şu anda yoğun bir sıkıntı var. Yinede 2001 krizi ve ondan sonraki 2 yıllık sürece

göre iyi noktadayız. Fakat ekonomimiz bence hala kırılgan. Sanayici ve işadamları üzerinde çok ağır yükler var. Genel seçimlerden daha çok laik / anti-laik tartışmaları ve Cumhurbaşkanlığı seçim süreci ekonomiyi çok ters etkiledi. 2007 yılında ekonominin üzerinde seçimin gölgesinin olacağını zaten biliyorduk. Seçim sonucu olarak tek partinin çıkması bence olumlu, ekonomik ve sosyal reformlar daha rahat hayata geçirilecektir. Bence Türkiye'nin en önemli 3 sorunu Ekonomide dışa bağımlılık, Ortadoğu sorunu ve terör.

**EGİAD: Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? AB'nin geleceği ve Türkiye'nin müzakere sürecinde 8 başlıkta görüşmelerin durdurulması kararına yönelik düşüncelerinizi alabilir miyiz? Sizce, Türkiye bu konuda nasıl bir politika benimsemeli?**

Türkiye'nin AB ile ilişkilerindeki tıkanıklıkları beklediğim bir süreçti. AB nin bize olan bakışı belli. Bizde de her yaşanan istikrarsızlık, reformların gecikmesi iplerin gerilmesine yol açıyor. AB kendi içinde de sıkıntılı bir süreç yaşıyor. Artan maliyetlerle birlikte sanayinin Çin'e yönelmesi ve artan işsizlik,yine artan milliyetçi akımlar Türkiye'ye karşıtlığı körüklüyor.AB bizde yükselen fakat dünyada düşen bir değer kanaatindeyim. Türkiye bütün dış politikasını AB ve ABD üzerine kurmuş durumda. Bu da dışa bağımlılığı beraberinde getiriyor. AB dışında da bir b planımızın olması gerektiğini düşünüyorum.

**EGİAD: Türkiye'deki sivil toplum kuruluşlarını dünyadaki örnekleri ile karşılaştırdığınızda geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce ülkenin ve içinde yaşadığımız kentlin sorunlarının çözümünde sivil toplum kuruluşlarının etkinliğini arttırmak için ne gibi çalışmalar yapılmalı? EGİAD'ın çalışmalarını bu anlamda değerlendirir misiniz?**

Türkiye'de sivil toplum kuruluşlarının önemi artmakla birlikte dünyadaki gelişmiş ülkelere göre etkinliği çok az. Her kuruluş kendi bölgesi için önemli gelişmeler sağlayabilirse zaten ülke sorunlarının çözümünde de önemli gelişme kaydetmiş sayılır. Sivil toplum kuruluşları kendi yerel yönetimleri, bürokratları ve siyasileri üzerindeki

Etkinliğini arttırabilir ve taleplerini kabul ettirebilirse, üyelerini ve toplumu örgütleyebilirse etkinliği artar.

EGİAD özellikle son dönemde önemli çalışmalara imza attı. Komisyon çalışmaları daha çok arttı ve önem kazandı. Türkiye'de ki diğer GİAD'lar içinde ön plana çıktı. İzmir'e ait kuruluş olmasına rağmen Ege Bölgesi diğer GİAD'ları bir çatı altında topladı. Yaptığı çalışmaları üyelerine ve İzmirililere daha iyi anlatabilmesi lazım düşüncesindeyim.

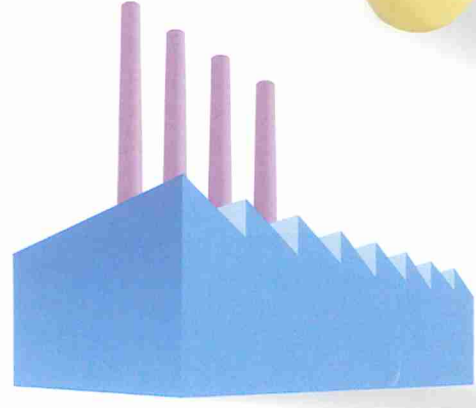
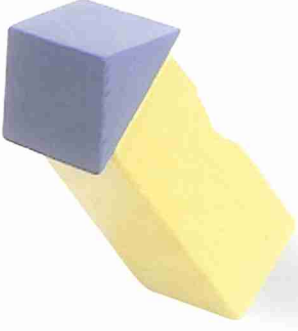
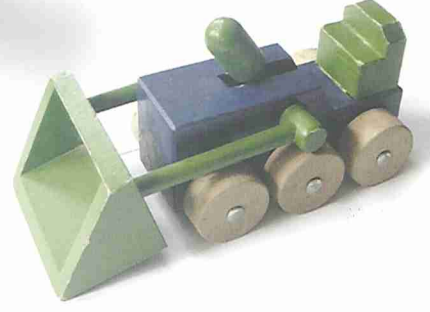
doğru polieyi  
doğru fiyata  
aldığınıza  
emin misiniz

"İşletmeniz iin dediđiniz yıllık pirim  
100.000 YTL zerinde ise,  
sizi captive acentemiz olmaya davet ediyoruz."

**CANGRUP**

SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ

Tel: +90.232.446 93 43 (pbx) [www.cangrup.com.tr](http://www.cangrup.com.tr)





**Bentürk DİRİKAL**

**EGİAD: Bize kendiniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz? Hobilerinizi anlatır mısınız?**

24 Ağustos 1970, İzmir doğumluyum. İlkokul, ortaokul ve lise öğrenimimi İzmir Özel Çamlaraltı Koleji'nde tamamladım. 1993 yılında Gazi Üniversitesi Eğitim Fakültesi İngilizce Öğretmenliği bölümünden mezun oldum. Daha sonra 1 yıl ABD'de Central Missouri State Üniversitesi'nde İngiliz Dili Öğretimi (TESL) ala-

nında eğitim gördükten sonra 1994-96 yıllarında (UH) Houston Üniversitesi'nde Eğitim Yönetimi alanında yüksek lisans programını tamamladım. CMSU'da Türk Öğrenci Birliği'ni kurarak bir yıl kurucu başkanlığını üstlendim. 1998 yılında Kuleli Askeri Lisesi'nde öğretmen subay olarak askerlik hizmetimi tamamladım. Şu an, 1998 yılında İngilizce öğretmeni olarak meslek hayatına başladığım İzmir Özel Çamlaraltı Koleji'nde Yönetim Kurulu II. Başkanı ve genel müdür yardımcısı olarak görev yapmaktayım. İlgi duyduğum alanların başında doğa sporları; kamp yapmak, kara ve deniz avcılığı geliyor. Seyahat etmek, yüzmek, BBQ, sinema/tiyatro diğer hobilerim arasında yer alıyor.

**EGİAD: EGİAD Yarın okurlarına şirketinizin/işiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyet gösterdiğiniz sektörün mevcut durumu hakkında bilgi verir misiniz? Önümüzdeki günlerde sizce sektörünüzde nasıl bir gelişim yaşanacak? Öngörüleriniz neler?**

Yerli sermaye ile kurulan ve üç kuşaktır tüm aile üyelerinin eğitimci olarak yönetiminde aktif görev aldığı Türkiye'deki tek özel okul ünvanına sahip olan İzmir Özel Çamlaraltı Koleji'nin, üçüncü kuşak üyesi olarak yönetiminde görev yapıyor olmak benim için büyük gurur kaynağı olup omuzlarıma bir o kadar da sorumluluk yüküyor. Ancak kızkardeşimin de donanımlı bir eğitimci ve şu anda okulumuzda genel müdür olarak görev yapıyor olması bana inanılmaz destek, güven ve güç veriyor. "Köklü eğitim, Kalıcı başarı" sloganıyla 53 yılı geride bırakan İÖÇK'nde üçüncü kuşak olarak, sorumluluğumuzun bilinciyle, Atatürkçü çizgimizden ödün vermeden kurumumuzu başarı ile dördüncü, beşinci kuşaklara taşımayı; yetkin eğitim kadromuzla sadece akademik olarak değil, sosyal ve psikolojik anlamda da başarılı ve kendine güvenen gençler yetiştirmeyi hedefliyoruz. Anne ve babaların çocukları için okul seçerken kulaktan duyma tavsiyelerin yanısıra, kendi yapacakları araştırmalara yoğunlaşmalarını tavsiye ediyorum. Çocuklarının bireysel farklılıklarına ve kendilerinin beklentilerine cevap verebilecek bir kurum ararken, ancak o kurumla bizzat iletişime geçerek, sorularını ve isteklerini direkt kurumla paylaşarak kurum hakkında daha doğru bilgiye ulaşacaklarına inanıyorum.

Sektörümüzün, yani eğitim sektörünün Türkiye'deki durumuna gelince, bilinen ve yaşanan gerçekleri göz ardı etmek mümkün değil. Bence kısaca sektördeki en büyük sorun; durum tespiti ve ARGE'si yeterli derecede yapılmayan birçok projelerin hayata geçirilmesidir. Başla-Gör, Yap-Boz politikalarıyla yapılan birçok

projenin sonucunu biz yetişkinler üzülerek takip ediyoruz, ama gençlerimiz, çocuklarımız bu sonuçları, uygulamanın birer mağduru olarak birebir yaşıyorlar. Ülkemiz nüfus olarak genç olmanın yanı sıra kalabalık bir potansiyele sahip, projeleri hayata geçirirken analiz, araştırma ve planlama sürecinde, bu potansiyeli çok iyi değerlendirmek gerekiyor. Projeler teoride gerçekleşmesi kolay gibi görünse de uygulamada birçok zorlukla karşılaşılıyor ve maalesef eğitim sektöründe yapılan bir hatanın telafisi çoğu zaman mümkün olamayabiliyor. Her sektörde olduğu gibi, eğitim sektöründe de fiziksel ve teknolojik iyileştirmeler kadar, personele de hizmet içi eğitimler sunarak yatırım yapılması gerekiyor.

**EGİAD: Türkiye ekonomisinin mevcut durumunu değerlendirir misiniz? Sizce 2007 yılında seçimlerin olması ülke ekonomisi açısından nasıl bir etki yaratacak? Değerlendirir misiniz? Sizce Türkiye'nin en önemli üç sorunu nedir?**

Türkiye ekonomisi eski dönemlere göre iyi bir durumda görünüyorsa da, özelleştirmelerin ve dış borçlarımızın sürekli ve oldukça hızlı bir şekilde artıyor olması ileriki yıllarda ekonomimize zor günler yaşatacak diye düşünüyorum. Umarım bu borçların içinden çıkabilecek projeler üretebiliriz ve bizlerden sonraki kuşaklar ekonomik anlamda daha rahat ve güvenli bir yaşama sahip olabilirler. Bence ekonomik anlamda ülkemizin en önemli üç sorunu yüksek vergi oranları, dış borç açığı ve işsizliktir.

**EGİAD: Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde geldiği noktayı nasıl değerlendiriyor sunuz?**

Ülkemizin AB ile ilişkileri 2-3 yıl öncesine kadar umut verici ve olumlu bir sürece girmiş gibi görünüyordu, ancak son zamanlarda AB tarafından sergilenen tutumu samimi ve iyi niyetli bulmuyorum. Türkiye kendi içinde ekonomik problemler yaşıyor olsa da, dünya platformunda her bakımdan güçlü bir ülke olabilecek potansiyele sahip. Elindeki birçok imkanı iyi değerlendirerek hakkettiği düzeye çıkmalı ve ödün vermek zorunda bırakılmadan uluslararası birçok antlaşmaya imza atmalıdır. Ülkemiz için AB'ye girmeyi pek o kadar da olmazsa olmazımız olarak görmüyorum.

**EGİAD: Türkiye'deki sivil toplum kuruluşlarını dünyadaki örnekleri ile karşılaştırdığınızda geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce ülkenin ve içinde yaşadığımız kentnin sorunlarının çözümünde sivil toplum kuruluşlarının etkinliğini artırmak için ne gibi çalışmalar yapılmalı? EGİAD'ın çalışmalarını bu anlamda değerlendirir misiniz?**

Bence, sivil toplum kuruluşlarının etkinliğini artırabilmek için öncelikle gücünü yani üye ve destekçi sayısını artırması gerekiyor. Bu sebeple kendilerinin topluma daha şeffaf, net ve etkin bir şekilde anlatmalı, ve çalışmalarını doğrudan toplum yararını gözeterek yapmalıdır. Türk toplumunun dünyadaki en duyarlı ve vicdan sahibi toplumlardan biri olduğunu düşünüyorum. Sivil toplum örgütleri toplum ile etkin bir iletişim kurabilirse arzu edilen noktaya gelecektir. Hayata geçirilmesi düşünülen projelerin seçiminde yaratıcılık ve yapılan çalışmaların topluma etkili bir şekilde duyurulması da çok önemli tabii ki. EGİAD yaptığı çalışmalarla birçok güzel projeye imza atıyor; ancak üye sayısını artırarak gücüne güç katmalı, daha büyük projelere ve ilklere imza atmalı. 17 yıllık güven ve deneyimle, uygulamaya geçireceği yaratıcı ve yeni çalışmalarla 20. yılını en az bin üye ile kutluyor olması gerekir diye düşünüyorum.



**Tuğçe İNALÖZ**

**EGİAD: Bize kendiniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz? Hobilerinizi anlatır mısınız?**

1981 İzmir doğumluyum. Orta öğrenimimi Türk Koleji'nde tamamladım. İstanbul Bilgi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunuyum. Yüksek lisans eğitimimi İzmir Ekonomi Üniversitesi Avrupa Çalışmaları bölümünde tamamladım. Şu an, ITEC Eğitim Danışmanlık Organizasyon firmasının pazarlama ve satış koordinatörlüğünü yapmaktayım. Kitap okumak, spor, resim ve seyahat hobilerim arasında.

**EGİAD: EGİAD YARIN okurlarına şirketiniz / işiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyet gösterdiğiniz sektörün mevcut durumu hakkında bilgi verir misiniz? Önümüzdeki günlerde sizce sektörünüzde nasıl bir gelişim yaşanacak? Öngörüleriniz neler?**

1980 yılında kurulmuş olan İnaloz Makina geçmiş yıllarda özel makine ve hidrolik pres, ticari buzdolabı kalıp makinesi, soğuk hava odası panel presi, poliüretan sandviç pres üretimi ve galvaniz tesisi kurmada faaliyet göstermektedir. Son yıllarda şirketimiz soğuk hava deposu üretimine de girmiştir. Üretimlerimizde, kendi imalatımız olan panel baskı presini kullanıyoruz ve çoğu üretimde kendi imalatımız olan makineleri kullanıyoruz. Soğuk hava deposu üretimi, rekabeti yoğun olan bir sektör, dolayısıyla en kaliteli en pratik en uygun üretimi yapmayı hedefledik. Benzerlerinden daha kaliteli ürünler yapmayı tercih ediyoruz. Kullanılan malzemelerin kalitesi, yapılan işçilik, araştırma ve geliştirme ile en iyi sonucu almak için, çeşitli testler sonucu uygun ürünü pazarımızda oluşturmuş durumdayız. Küresel ısınma nedeniyle artan talebe karşılık vermeye çalışıyoruz. Şirketimizin müşteri portföyünün çeşitli oluşu, birçok sektöre hizmet imkanı sağlamaktadır.

Aynı zamanda pazarlama ve satış koordinatörlüğünü yaptığım ITEC Eğitim Danışmanlık Organizasyon firması, iş dünyasına yönelik eğitim ve organizasyonlar, kurumsal danışmanlıklar yapmaktadır.

**EGİAD: Türkiye ekonomisinin mevcut durumunu değerlendirir misiniz? Sizce 2007 yılında genel seçimlerin olması ülke ekonomisi açısından nasıl bir etki yarattı? Değerlendirir misiniz? Sizce Türkiye'nin en önemli üç sorunu nelerdir?**

Ekonomimiz büyüme oranında artış gösterirken, aynı zamanda enflasyonla mücadelede de önemli ilerlemeler kaydetmiştir. Gelir dağılımındaki olumlu gelişmeler ve yoksulluk göstergelerinin düzeldiği bir dönem olmuştur. Ayrıca son yıllarda istihdam ve işsizlik göstergelerinde de

göreceli gelişmeler görülmeye başlanmıştır. Hükümetimizin ekonomideki bu güven ortamını önümüzdeki yıllarda da sürdürmesini ve istikrarın devamını umuyorum. Türkiye'nin en önemli sorunlarının başta ekonomi olmak üzere, eğitim yetersizliği ve terör olduğunu düşünüyorum.

**EGİAD: Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? AB'nin geleceği ve Türkiye'nin müzakere sürecinde 8 başlıkta görüşmelerin durdurulması kararına yönelik düşüncelerinizi alabilir miyiz? Sizce, Türkiye bu konuda nasıl bir politika benimsemeli?**

Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde imtiyazlı ortaklık gibi farklı ilişkilere yönelmekten ziyade, tam üyelikte ısrarını sürdürmesi gerektiğini düşünüyorum. Bunun yanı sıra ülkenin çıkarlarına ters düşecek tavizlerin verilmemesi gerektiğine inanıyorum. Müzakere sürecinde, Kıbrıs sorununun ön plana çıkması ve süreci tıkaması hayal kırıklığına yol açmakta; ancak AB'nin, Türkiye'nin üyeliği ile Avrupa pazarının genişlemesinden kazançlı çıkacak olması, Avrupa için Türkiye'nin son derece önemli olduğunu göstermektedir.

**EGİAD: Türkiye'deki sivil toplum kuruluşlarını dünyadaki örnekleri ile karşılaştırdığınızda geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce ülkenin ve içinde yaşadığımız kentin sorunlarının çözümünde sivil toplum kuruluşlarının etkinliğini arttırmak için ne gibi çalışmalar yapılmalı? EGİAD'ın çalışmalarını bu anlamda değerlendirir misiniz?**

Sivil toplum kuruluşları tüm dünyada demokratik ve sivil toplumların gelişmesinde vazgeçilmez unsurlar olarak giderek artan bir rol üstlenmektedirler.

Artık insanların geleceklerini belirleyecek konuları, seçtikleri temsilcilere bırakmak istememeleri, doğrudan söz sahibi olmak istemeleri, sivil toplum kuruluşları aracılığı ile gelişen katılımı beraberinde getiriyor. Ayrıca sivil toplum kuruluşlarının denetimi ve katılımıyla kamu alanında kalite ve düzenin sağlanması mümkün olacaktır. Türkiye'de sivil toplum kuruluşlarının durumuna bakılırsa, henüz tam gelişme sağlanamamakla birlikte, son 20 yıl içerisinde büyük gelişmeler kaydedilmiştir. Ülkede sivil toplum örgütlerinin rolü giderek artmış, hükümet kararlarında da etkin olmaya başlamıştır. Sivil toplum örgütleri, üstlendikleri misyonu layığıyla yerine getirdikleri takdirde ülkemizin gelişimi hızlanacaktır. EGİAD 'da da olduğu gibi sivil toplum kuruluşları ürettikleri projelerle var olup, ülke gelişmesinde katkı sağlarlar. EGİAD 'ın bünyesinde olmam benim için bir ayrıcalıktır, yapılan projelerde etkin rol alarak yaşadığım kente faydalı olmayı vatandaşlık görevi olarak görüyorum.

# FAALİYETLER



**11 Haziran 2007:** Yönetim Kurulu ve Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu üyeleri İnciraltı Turkuaz Restaurant'ta bir akşam yemeğinde bir araya gelmişlerdir.



**13 Haziran 2007:** EGİAD Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen "Yaza Merhaba Kokteyli" Bain Douche'da gerçekleştirildi. Yönetim Kurulu ve tüm üyelerimizin eşleri ile birlikte katıldıkları kokteyilde davetliler körfez manzarası eşliğinde "Yaza Merhaba" dediler.



**10 Temmuz 2007:** EGİAD, Dokuzuncu Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Cemal ELMASOĞLU önderliğindeki çalışmalarıyla çeşitli spor dallarına verdiği desteğin meyvelerini toplamanın haklı onur ve gururunu yaşıyor. Bu dönem Yönetim Kurulunun projelerinde yer alan ve sportif faaliyetlerden özellikle tenis ve yelken dallarının desteklenmesi hedefleyen Kurul'un, çalışmalarında sponsor olduğu Karşıyaka Tenis Kulübü'nün 17 yaşındaki tenisçisi Ece Fırat 18 yaş ve altı turnuvasındaki başarısı ile Avrupa Şampiyonluğuna ulaşarak, Türkiye'de bir ilke imza attı. İstanbul'da düzenlenen İstanbul Cup ITF Junior'da şampiyon olan ilk Türk Bayan Sporcu

unvanına kavuşan Ece Fırat'ın, birçok İzmir birinciliğinin yanı sıra 16 Yaş Kış Kupası Şampiyonluğu, 14 Yaş Türkiye Şampiyonluğu ve Büyük Bayanlar Türkiye İkinciliği gibi ulusal başarıları da bulunmakta. Tenise 8 yaşında başlayan Fırat, dünyaca ünlü bir raket olabilmek için aralıksız çalıştığını ve çalışmalarına devam edebilmek için de kendisine sponsor desteği veren Ege Genç İşadamları Derneğine (EGİAD) çok teşekkür ettiğini belirtti.



**25 Haziran 2007:** EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Komisyon Başkanları ile biraraya gelmişlerdir. EGİAD Dernek Merkezi'nde gerçekleşen toplantıda dernek faaliyetleri ile ilgili görüş alışverişinde bulunulmuştur



**25 Haziran 2007 :** Prof.Dr.Haluk Günuğur'un konuk konuşmacı olarak katıldığı "AB Müktesebatı, Sorumluluklarımız ve Haklarımız" konulu konferans EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. Çok sayıda EGİAD üyesinin katıldığı Konferans'ta Prof.Dr.Haluk Günuğur, AB süreci, Türkiye-AB ilişkileri, başlayan müzakereler ve AB müktesebatı ile ilgili bilgi ve görüşlerini aktarmıştır.

**10 Temmuz 2007,** 22 Temmuz Pazar günü yapılacak Milletvekili Genel Seçimleri öncesinde Milliyetçi Hareket Partisi (MHP) İzmir Birinci Bölge Milletvekili adaylarından Sn.Dr.Oktay Vural, Sn.Dr. Şenol Bal, Sn.Hasan Ali Türkaslan, Sn.Orhan Abdullah Köymen, Sn.Dr. Alpay Gökmen, Sn.Hasan Zerek, Sn.Sami Özdemir, Sn.Op. Dr.Ahmet Er ve Sn.Ömer Aslan ile İzmir İkinci Bölge Adaylarından Sn.Ahmet Kenan Tanrıkulu, Sn.Kamil Erdal Sipahi, Sn.Fusun Koroğlu Çorapçioğlu, Sn.Ebuzer Özgür Çakmak ve Sn.Veyssel Şahin kendilerini tanıtmak, İzmir ile ilgili projelerini aktarmak ve çeşitli konularda görüş alışverişinde bulunmak amacıyla Dernek merkezinde Yönetim Kurulu ve tüm EGİAD üyeleri ile bir araya gelmişlerdir.



# SUYUN FAYDALARI



ÖRSOY, beğeninizi ve evinizin mimarisini göz önünde tutarak banyo ve mutfağınız için alternatifler sunarken; bakım, onarım ve tadilat konularında da yardımcı olup yepyeni alanlar yaratıyor. Klasik ya da modern çizgide şık, konforlu ve fonksiyonel banyo - mutfaklar için tasarım ve imalatı ÖRSOY çatısı altında, size özel koşullarla bekliyor. *Suyun faydalarını yakından tanımanız dileğiyle...*



Vitrifiye  
Akrilik Küvet



Pis su  
Temiz su



Fayans  
Bordür



Seramik  
Granit



Eve  
Ankastre ürünler



Armatür  
Banyo aksesuar



Küvet & Jakuzi



# örsoy

Sihhi Tesisat, Turizm İnşaat ve Yapı Malzemeleri Ticaret Limited Şirketi

1202/12 Sok. No.12-14 Yenışehir / İZMİR  
Tel. 0232 458 90 72 (Pbx) Faks 433 61 11

[www.orsoy.com.tr](http://www.orsoy.com.tr)

# FAALİYETLER



**12 Temmuz 2007 :** Milletvekili Genel Seçimleri öncesinde Adalet ve Kalkınma Partisi İzmir Birinci Bölge Milletvekili aday Sayın Taha Aksoy, AKP Milletvekili ve Birinci Bölge Milletvekili Adayı Sayın Mehmet Tekelioğlu ile Devlet Bakanı ve İzmir Birinci Bölge Milletvekili aday Sayın Mehmet Aydın kendilerini tanıtmak, İzmir ile ilgili projelerini aktarmak ve çeşitli konularda görüş alışverişinde bulunmak amacıyla Dernek merkezimizde Yönetim Kurulu üyelerimiz ve tüm EGIAD üyeleri ile bir araya gelmiştir.



**16 Temmuz 2007:** Bilgi ve İletişim Komisyonu ile Yönetim Kurulu Ortak Toplantısı Cumba Restaurant'da gerçekleştirilmiştir. Toplantının ardından akşam yemeğinde buluşan komisyon üyeleri ve yönetim kurulu üyeleri komisyon faaliyetleri ile ilgili görüşmüşlerdir.

**9 Ağustos 2007:** EGIAD Yarı Dergisinin 19. sayı hazırlıklarının görüşülmesi amacıyla Yayın Kurulu üyeleri dernek merkezinde kahvaltılı bir toplantıda bir araya gelmişlerdir.

**9 Ağustos 2007:** Bölgesel Gelişim Komisyonu, Eğitim ve Danışmanlık Komisyonu ve Yönetim Kurulu Ortak Toplantısı Cumba Restaurant'da gerçekleştirilmiştir. Dernek faaliyetlerinin görüşüldüğü toplantının ardından akşam yemeğine geçilmiştir.



**15 Ağustos 2007 :** EBSO KOBİ Yaz Okulu kapsamında düzenlenen Girişimcilik Farkındalığı Semineri'ne EGIAD'ı temsilen Yönetim Kurulu üyesi Yiğit Tatış konuşmacı olarak katılmıştır.



**20 Ağustos 2007 :** Yeni EGIAD Üyelerinin Yönetim Kurulu Üyeleri ve Komisyon Başkanları ile tanışması ve kendilerine plaket takdimi amacıyla "Üye Tanışma Töreni" EGIAD dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir.



**22 Ağustos 2007:** EGIAD'ın üyelerine yönelik hizmet kalitesini belgeleyen TSE ISO 9001:2000 Belgesi ile ilgili Gözetim Tetkiki EGIAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir.



**27 Ağustos 2007:** Sanayi, Hizmetler ve Tarım komisyonu ve Yönetim Kurulu Ortak Toplantısı Mezzaluna Restaurant'da gerçekleştirilmiştir.

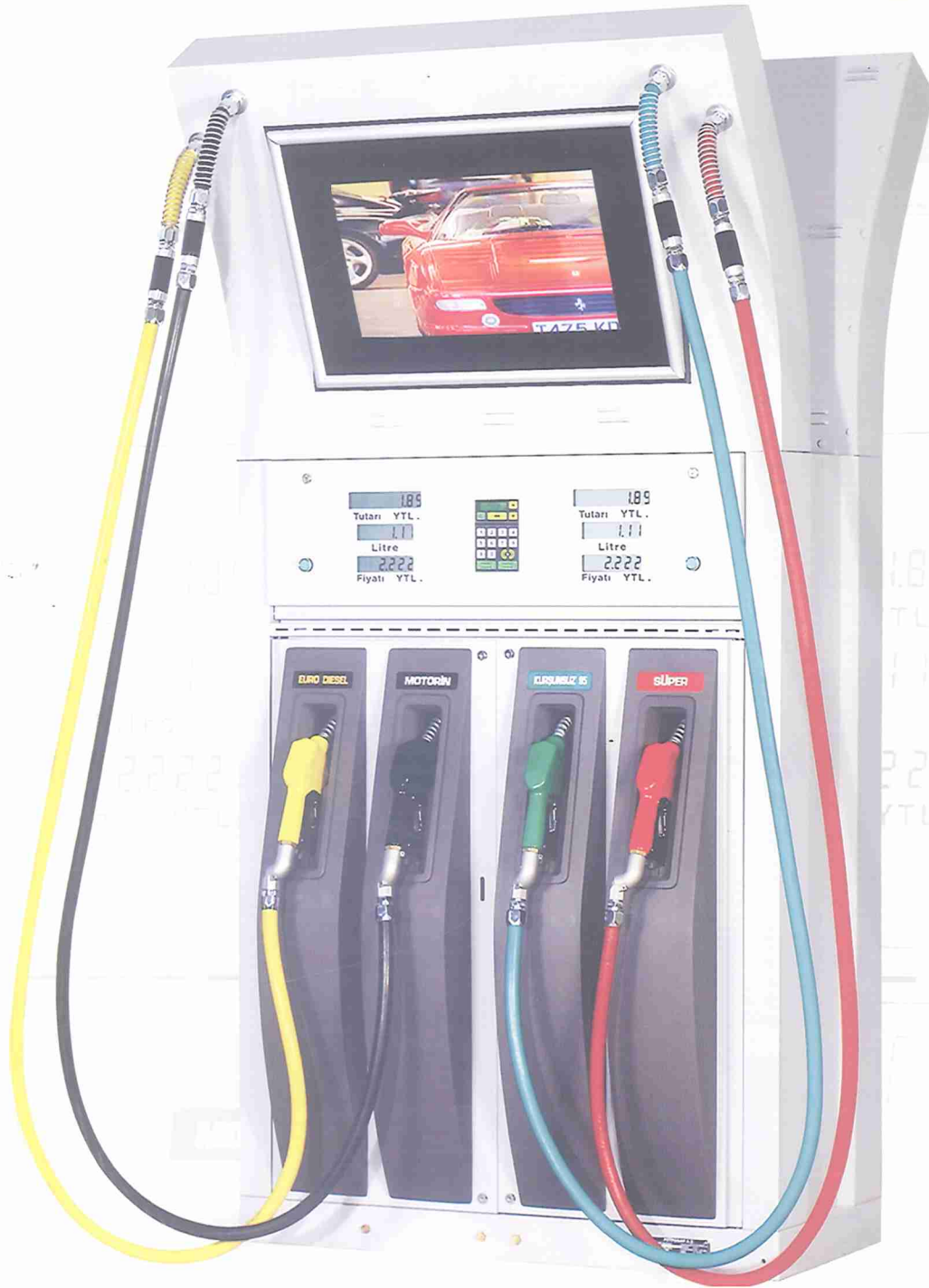
**28 Ağustos 2007:** EGİFED aylık Yönetim Kurulu Toplantısı EGIAD dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir.



**29 Ağustos 2007:** EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Cemal Elmasoğlu ve EGIAD Yönetim Kurulu üyeleri, Ege Ordu Komutanı Korgeneral Necdet Özel'e göreve yeni atanması nedeniyle nezaket ziyaretinde bulunmuşlardır. EGIAD Danışma Kurulu Başkanı Sn. Kemal Çolakoğlu'nun da katıldığı ziyarette EGIAD Yönetim Kurulu üyeleri Korgeneral Özel'e görevinde başarılar dilemiştir.



# Akaryakıt Pompasında İnnovasyon



## Anadolu Multimedia

# FAALİYETLER



**30 Ağustos - 02 Eylül 2007:** EĞİAD üye ve eşlerine yönelik bir Karadeniz Turu düzenlenmiştir. Rize, Kaçkar Dağları, Uzungöl, Trabzon, Maçka'yı ve Karadeniz'de görülmeye değer daha birçok doğal güzellikleri kapsayan geziye üyelerimiz keyifli bir 4 gün geçirmişlerdir.



**31 Ağustos - 09 Eylül 2007:** EĞİAD, 76. İzmir Enternasyonal Fuarında, Basmane Kapısı Girişi 2 Nolu Holde bulunan standıyla yayınlarını ve faaliyetlerini duyurma imkanı yakalamıştır.



**4 Eylül 2007 :** Bostanlı Altındöner Restaurant'da gerçekleştirilen EĞİAD Bizbize Yemeği'nde üyelerimiz biraraya gelerek hoşça vakit geçirme imkanı yakalamışlardır.



**10 Eylül 2007:** SHP Genel Başkanı Murat Karayalçın EĞİAD Yönetim Kurulu üyelerini ziyaret etmiştir.



**18 Eylül 2007:** Ege Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu'nun (EĞİFED) Yönetim Kurulu toplantısı BAĞİAD ev sahipliğinde Balıkesir Asya Termal Otel'de gerçekleştirilmiştir. EĞİFED ailesi, Genişletilmiş Yönetim Kurulu toplantısının ardından iftar yemeğinde buluşmuşlardır.



**19 Eylül 2007:** EĞİAD Danışma Kurulu Başkanı Sn.Kemal Çolakoğlu, EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Cemal Elmasoğlu ve diğer Yönetim Kurulu Üyeleri, Esnaf ve Sanatkar Odaları Birliği Başkanı Sn.Zekeriya Mutlu'yu ve İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Aydın Kesen'i makamında ziyaret etmişler, görev ve yeni atanmalarından dolayı tebrik etmiş ve başarı dileklerini iletmışlerdir.

# Berberoğlu Inaat

NARLIDERE KARDELEN KONUTLARI



Cumhuriyet Bulvarı No:45 Pamuk Plaza Konak

0 232 446 51 41 - 42 ( pbx )

## FAALİYETLER



**20 Eylül 2007:** EĞİAD Danışma Kurulu Başkanı Sn.Kemal Çolakoğlu, EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Cemal Elmasoğlu ve diğer Yönetim Kurulu Üyeleri Güney Deniz Saha Komutanı Koramiral Erdal Bucak'ı makamında ziyaret etmişler, göreve yeni atanmasından dolayı tebrik etmiş ve başarı dileklerini iletmışlerdir.

**29 Eylül 2007:** Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu organizasyonu ile Gaziemir Belediyesi iftar çadırında yaklaşık 1000 kişilik iftar yemeği düzenlenmiştir.



**2 Ekim 2007:** EĞİAD Eski dönem Başkanları ile 8.ve 9.dönem Yönetim Kurulu üyeleri Cumba Restaurant'da düzenlenen toplantıda bir araya gelmişlerdir. Dernek aktiviteleri ve gelecek dönemde planlanan faaliyetlerle ilgili görüş alışverişinde bulunana eski başkanlar ve yönetim kurulu üyeleri toplantının ardından iftar yemeğine geçmişlerdir.



**26 Eylül 2007:** EĞİAD Yönetim Kurulu ve Sosyal ve Kültürel İlişkiler Organizasyonunda Konak Best Western Otelde, Karabağlar Huzurevi sakinlerine bir iftar yemeği düzenlenmiştir. EĞİAD üyelerinin yardım ve bağışları ile organize edilen gecenin sonunda yaşlılara çeşitli armağanlar verilmiştir.

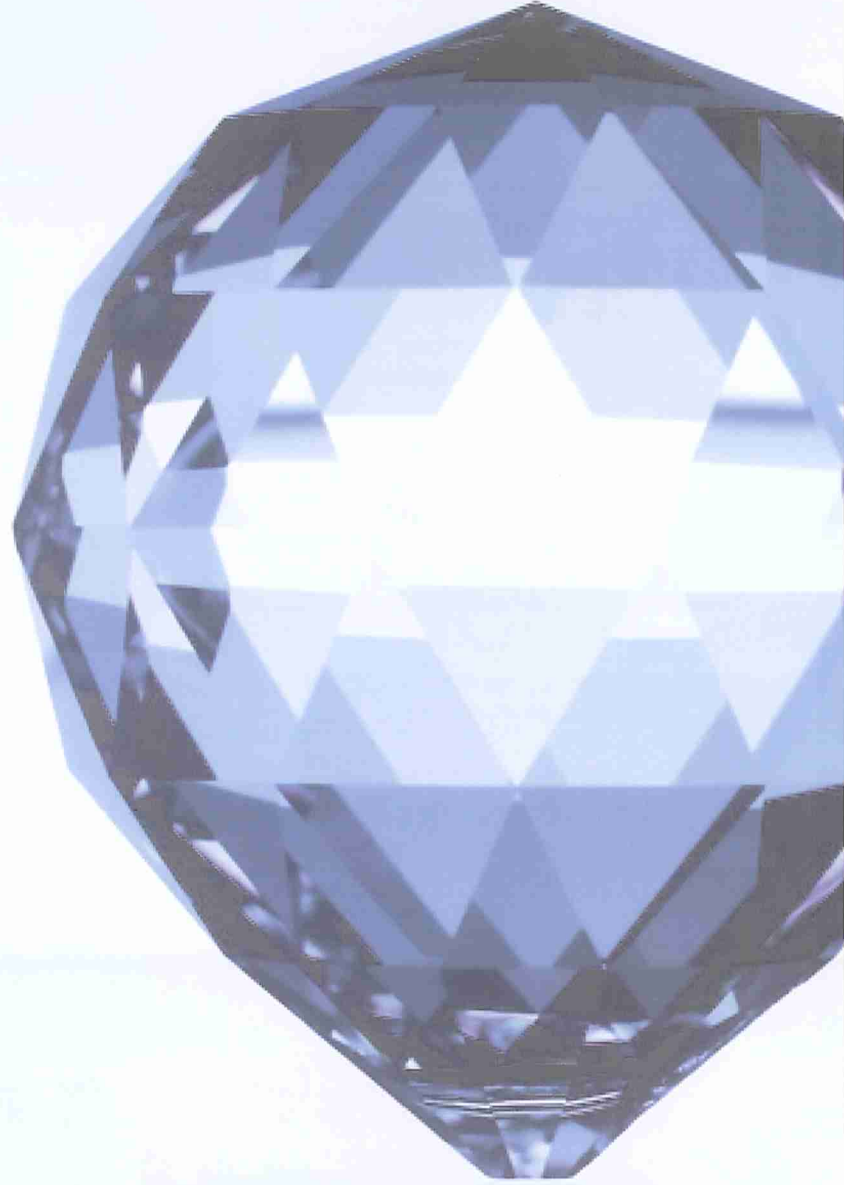
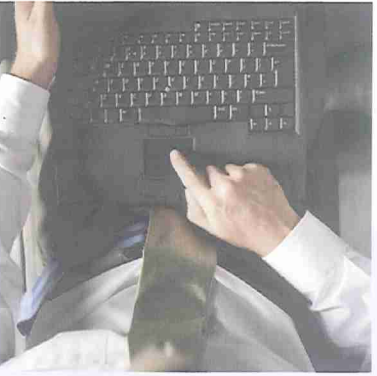
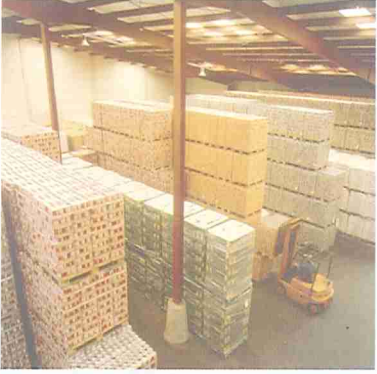


**27 Eylül 2007:** EĞİAD Dernek Merkezinde Dış Ticaret Ateşeleri ile bir toplantı düzenlenmiştir. Söz konusu toplantıda İzmir kapsamında Ege Genç İşadamları Derneği adına Yönetim Kurulu Üyemiz Sayın Hüsnü EKİZ, Turizm Sektörü ile ilgili Destination İzmir Grubu adına Sena Zorlu, Bilişim Sektörü ile ilgili Yönetim Kurulu Üyemiz Sayın Yiğit TATIŞ birer sunum yapmışlardır. Derneğimiz ile ilgili bilgi alan Dış Ticaret Ateşeleri ayrıca Turizm ve Bilişim sektörü ile ilgili de ayrıntılı bilgi edinmişlerdir.

**15 Ekim 2007:** Dokuz Eylül Üniversitesi BİMER'in 2007-2008 Eğitim yılı açılış dersi, EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu tarafından "Liman Kenti İzmir ve Lojistik Sektörünün Önemi" konulu konferans verilerek 15 Ekim 2007 Perşembe günü saat 11:00 de İİBF Konferans Salonunda gerçekleştirildi. Açılış törenine EĞİAD Danışma Kurulu üyesi Kemal Çolakoğlu da katıldı.



# Işığımız dünyayı aydınlatıyor!



elmas  
group

LOGISTICS

*service beyond expectation...*



## FAALİYETLER



**22 - 23 Ekim 2007:** Eğitim ve Danışmanlık Komisyonu organizasyonu ve Çamlaraltı Koleji sponsorluğunda, İstanbul Kurumsal Gelişim Danışmanlık ve Eğitim Firması Eğitmeni Sn.Gökrem TEKİR tarafından, 22-23 Ekim 2007 tarihlerinde, EĞİAD Dernek Merkezi'nde "Proje Yönetimi Metodolojisi ve Uygulamaları" konulu eğitim semineri düzenlenmiştir.

Söz konusu eğitim ile proje yönetiminin her alanındaki tekniklerin öğretilmesi ve proje yöneticilerinin geliştirilmesi amaçlanmıştır. Katılımcılar seminerin sonunda projelerin tüm aşamalarında - zaman, para, kalite, insan, müşteri tatmini, risk, vb - yönetim için gerekli tekniklerin planlanma ve kontrol etme yöntemleri ile ilgili bilgi edinmişlerdir. Metodoloji ve uygulama ağırlıklı bu eğitim programında; proje yönetiminin temel süreçleri ve uygulamaları örnek olaylar üzerinde test edilmiştir.

**31 Ekim 2007:** Slovakya Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Vladimir Jakabcin ve Slovakya Konsolosu Ratislav Krizan, Slovakya İzmir Fahri Konsolosu ve EĞİAD üyesi Selçuk Borovalı'nın eşliğinde EĞİAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etmişlerdir. Çeşitli ekonomik konuların görüşüldüğü toplantıda İzmir'in EXPO 2015 adaylığı da müzakere edilmiştir.



**31 Ekim 2007:** Şehit olan Mehmetçiklerimizi anmak ve ülke bütünlüğüne yönelik hain terör saldırıları karşısında EĞİAD olarak tepkileri ortaya koymak adına saat 09.00'da Alsancak Cumhuriyet Alanında üye ve üye eşleri Atatürk'ün Anıtı'na çelenk bırakıp, saygı duruşunda bulunmuşlardır. İstiklal Marşı, saygı duruşu ve çelenk töreninden oluşan ve Danışma Kurulu Başkanı, Yönetim Kurulu Başkanı ve Üyeleri, Komisyon Başkanları ve diğer üye ve eşlerinin katıldığı törende EĞİAD Danışma Kurulu Başkanı Sayın Kemal Çolakoğlu ve Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Cemal Elmasoğlu terör saldırılarını kınayan açıklamalarda bulunmuşlardır.



**2 Kasım 2007:**

Mali Genel Kurul Toplantısı EĞİAD Dernek Merkezi'nde EĞİAD Danışma Kurulu Başkanı Sayın Kemal Çolakoğlu'nun ve EĞİAD üyelerinin katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Divan Başkanlığı'nı Fatih Dalan'ın ve Divan üyelerini Tandoğan Yurtseven ve Mehmet Gürel'in üstlendikleri toplantıda Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu dönem faaliyetleri ile ilgili bilgi vermiş ve halihazırdaki projelerle ilgili hazirunu bilgilendirmiştir. Ardından Sayman Adnan Altuğ tarafından haziruna sunulan ve görüşülen EĞİAD'ın 2007 bilançosu ve 2008 tahmini bütçesi oybirliği ile kabul edilmiş; aidatlarla ve diğer gerekli tüzük değişiklikleri ile ilgili gündem maddeleri görüşülmüş ve oybirliği ile kabul edilmiştir. Toplantı, Danışma Kurulu Başkanı Sn.Kemal Çolakoğlu'nun Genel Kurul'a hitaben yaptığı konuşma sonrasında Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Cemal Elmasoğlu'nun teşekkür konuşması ile sona ermiştir.

**24 Ekim 2007:**

Vatan için hiç çekinmeden canlarını ortaya koyan kahraman Mehmetçiklerin, geride bıraktıkları eş, çocuk ve ailelerine destek olan Mehmetçik Vakfı için başlatılan "Terörle Mücadele Kahramanlarına Destek Kampanyası"na katkıda bulunmak amacıyla 17 Ekim tarihi itibarı ile başlatılan Bağış Kampanyasına üyelerimizden Adnan Altuğ, Ahmet Uysal, Atilla Üner, Ayşe Kasalı, Baturalp Berberoğlu, Burçin Mustafa Kurdak, Bülent Şenocak, Cem Heris, Cemal Elmasoğlu, Cenk Heris, Cenk Öztap, Cüneyt Baysak, Demir Uzun, Eda Baysal, Eldem Esen, Engin Cankeş, Erol Duran Tantekin, Erim Öрге, Etem Özsoy, Fahrettin Göksel, Fatih Uysal, Ferruh Şenkaya, Hakan Özyılmaz, Hayri Hasilik, Hüsnü Ekiz, İsmail Hakkı Karadeveci, Kaan Yıldırım, Kenan Doğan, Kenan Yalavaç, Levent Akgerman, Levent Baysak, Mehmet Güler, Mehmet Gürel, Mehmet Hakan Çelikcan, Mehmet Varan, Melis Veyereri, Murat Kurultak, Murat Özhun, Murat Ulusu, Mustafa İlker Sabuncu, Mustafa Tanyeri, Okan Özaydın, Onur Eroğlu, Orkan Sözer, Özgür Mineçiler, Pakize Turan, Reha Atakan, Selim Özgörkey, Serkan Erçakır, Sibel Zorlu, EĞİAD Sosyal Komisyon, Tamer Ustaoglu, Tayfun Timinci, Temel Aycan Şen, Timuçin Dalan, Togar Köse, Tolga Şekercioğlu, Turgut Bozüyük, Uygur Mesudiyeli, Vedat Özyavru ve Yiğit Tatis katkıda bulunmuştur. Duyarlı EĞİAD Üyelerinin bağışlarının toplamı 24 Ekim 2007 günü, Yönetim Başkanı Sn. CEMAL ELMASOĞLU, Başkan Vekilleri Sn. Sunay Akça SUN ve Sn. Etem Özsoy tarafından EĞİAD Bağışı olarak Türk Silahlı Kuvvetleri Ege Bölge Temsilcisi Emekli Tuğgeneral Sn. Hikmet Tahmaz nezdinde Mehmetçik Vakfı İzmir Ofisine teslim edilmiştir.





**5 Kasım 2007:** EGIAD Dernek Merkezinde, 05 Kasım 2007 Pazartesi günü saat 17.30'da merkezi İsviçre'de bulunan Verga Group (Holding) SA tarafından, üyelerimize yönelik olarak "Uluslararası Vergi Planlaması" konuları hakkında bilgi vermek, üyelerimizin ulusal ve uluslararası bazda işlerini gerçekleştirenler için meydana gelen kurumsal, mali, yönetim, ticari, finansal ve hukuki problemlerini çözmek konusunda yön göstermek amacıyla bir toplantı düzenlenmiştir.

**21 Kasım 2007:** EGIAD Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu organizasyonu ile Club En Velo'da gerçekleştirilen Happy-Hour'a üyelerimiz ve yönetim kurulu üyelerimiz katılmış ve beraberce eğlenceli birkaç saat geçirmişlerdir.



**23 Kasım 2007:** Ege Genç İşadamları Derneği'nin geleneksel "Döner-Pilav Günü" Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonumuz organizasyonu ile EGIAD İlköğretim Okulu Bahçesinde gerçekleştirilmiştir. Bu yıl üçüncüsü düzenlenen Gün'de 24 Kasım Öğretmenler Günü dolayısıyla bir tören düzenlenmiş ve tüm öğretmenlerimizin öğretmenler günü kutlanmıştır.



**28 Kasım 2007:** EGIAD 60.Ege Toplantısı "Türkiye İçin Bilgi Bazlı Sürdürülebilir Yenilikçi Sanayileşme Stratejisi" Raporunun kamuoyuna sunumu dolayısıyla, Sanayi ve Ticaret Bakanı Sayın Mehmet Zafer Çağlayan'ın katılımı ile İzmir Hilton Otelinde Barbaros Paşa Salonunda gerçekleştirilmiştir. Danışma Kurulu Başkanı Sn.Kemal Çolakoğlu'nun ve Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Cemal Elmasoğlu'nun açılış konuşmalarının ardından Raporu hazırlayan proje ekibinin başkanı Prof.Dr.Hüsnü Erkan Raporun sunumunu gerçekleştirmiştir. Sunumun ardından toplantıda konuşan Sanayi ve Ticaret Bakanı Mehmet Zafer Çağlayan, EGIAD'ın hazırladığı bu raporu referans olarak kabul edeceklerini belirtmiş; bu önemli raporun yol gösterici olacağını ve bakanlığın tüm birimlerine dağıtılacağını da sözlerini eklemiştir. Sn.Kemal Çolakoğlu ve Sn. Cemal Elmasoğlu tarafından Sn.Bakana toplantıya katılımlarından dolayı gümüş tabak ve sonrasında ise Raporun hazırlanmasına katkıda bulunan Prof. Dr. Hüsnü Erkan; Doç. Dr. Yaşar Uysal; Yrd.Doç. Dr. Canan Erkan; Dr. Mevlüt Çetinkaya; Selim Şanlısoy; Nuri Erkin Başer; Kerim Eser Afşar ve Üzeyir Aydın'a Sn.Çağlayan tarafından teşekkür plaketi takdim edilmiştir.



Meltem OKATAN

**SENİ UNUTMAYACAĞIZ...**



**19 Kasım 2007:** EGIAD Dernek Merkezinde sigorta brokeri ve stratejik risk danışmanlığı hizmeti veren öncü kuruluşlardan olan Marsh Sigorta ve Reasürans Broker'liği Anonim Şirketi yetkililerinin katkıları ile bir toplantı düzenlenmiştir. Günümüzde risk, risk yönetimi, yatırım kararında risk faktörü konularının görüşüldüğü toplantıda Prof. Dr. Hurşit Güneş, Mert Yücesan Hakan Kayganacı konuşmacı olarak katılmışlardır.

# Tükelmat

"baskı yapmak gibi olmasın,  
baskı yapıyoruz..."

Tükelmat

İMBRAT

Ticaret Gazetesi  
Matbaacılık Ticaret ve Sanayi A.Ş.

1571 Sokak No: 16 Çınarlı - İZMİR

Tel: 0.232.461 96 42 - 461 71 94

Faks: 0.232.461 96 46



# ILICA HOTEL'DE KONAKLAYANLAR

**izair**

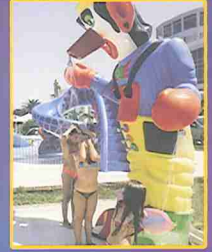
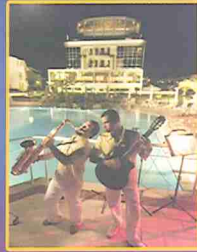
# İLE BEDAVA UÇUYOR



Tüm misafirlerimize

1 kişilik **izair**

uçak bileti hediye!



Bu kampanya, 3 gece ve üstü konaklamalarda geçerlidir. Kampanya 500 adet tek yön biletle sınırlı olup, 01 Ekim 2007 - 01 Mart 2008 tarihleri arasında izair'in açıkladığı tarifeli uçuşlarında geçerlidir. Rezervasyonlar, izair çağrı merkezlerinden yapılacaktır. Bu kampanya Bayram, Yılbaşı gibi özel günleri kapsamaz ve başka bir kampanya ile birleştirilemez. Detaylı bilgi için: [www.ilicahotel.com](http://www.ilicahotel.com) veya Tel:0232 7233131 Fax:0232 7233484

[www.ilicahotel.com](http://www.ilicahotel.com)

Ilıca / Çeşme / İzmir / Türkiye Tel: 0090 232 723 31 31 Fax: 0090 232 723 34 84 E-mail: rezervasyon@ilicahotel.com

**ODEN** Özihan & Özkardeş  
Sınai Yat. A.Ş. Kuruluşudur

**ILICA HOTEL**  
Spa & Wellness Resort  
Çeşme  
★★★★★

# Önce sorun herkese,

1903 yılında kurulmuş,  
bu gün; 6 kıtada 110 fabrikası, 325.000 çalışanı olan,  
bünyesinde; Jaguar, Land Rover, Lincoln, Mazda,  
Mercury ve Volvo markalarını bulunduran,  
müşterilerinin ihtiyaçlarına önem vererek ürettiği otomobiller ile  
onların hayatlarını geliştiren,  
tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de  
"Kalite, konfor, güvenlik ve ekonomi"  
denildiğinde akla gelen ilk otomobil markası hangisi ?  
Tabii ki Ford.

Peki, tam 50 yıldır bu markanın yetkili satıcısı ve servisi olan,  
dünyadaki en iyi 80 Ford bayisinden bir tanesi seçilen,  
16.000 m<sup>2</sup>'lik dev bir plazada  
dünya standartlarında satış ve satış sonrası servis hizmeti veren kim ?  
Tabii ki Duğles..

## sonra gelin Duğles'e..



Ford Yetkili Bayii  
**Duğles A.Ş.**  
Akçay Caddesi No:253/2  
Gaziemir / İZMİR  
Tel: (232) 251 83 83 (Pbx)  
www.dugles.com.tr

Feel the difference

