



Ekim 2002 sayı:2

E G İ A D

# Yarın

EGE GENÇ İŞ ADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

ÜCRETSİZDİR

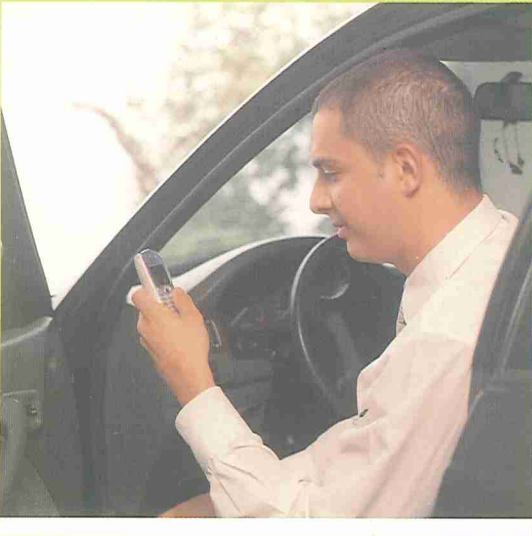


**AVRUPA BİRLİĞİ BİLMECESİ  
ÇÖZÜLECEK Mİ?**

# Şirkete bağlanmanın en ekonomik yolu:

ŞİRKETE  
VERİM  
ÇALIŞANA  
HIZ!

## OrtakGPRSCELL



OrtakGprsCell ile çalışanlarınız, cepten şirketteki bilgi ağına en ekonomik yoldan bağlanacak. 10 MB, 100 MB, 1 GB veya 10 GB'lık OrtakGprsCell tarife paketlerinden size uygun olanı seçin. Çalışanlarınız bu paketleri ortak kullansınlar.

GPRS üzerinden internete daha ekonomik bağlansınlar. Her zaman, her yerden şirketteki bilgilere ulaşsınlar.

Bilgi için (0212) 313 0 313'ü arayabilirsiniz. Ya da [www.turkcell.com.tr](http://www.turkcell.com.tr)'ye girebilirsiniz.

**TURKCELL**  
KURUMSAL HİZMETLER

*2. perde, 5. sahne*  
*Capuletlerin bahçesinde*

*(Romeo girer)*

ROMEO: "Ailelerimiz bu ilişkiye karşı Juliet,  
yürütemeyiz."

JULIET: "Haklısın Romeo."

ROMEO: "Peki, Juliet. Hoşçakal."

JULIET: "Hoşçakal."

*Son*

Kalbinizin sesini dinleyin.



Yeni CLK Coupé.

Mercedes-Benz  
Otomobilin geleceği



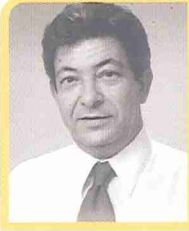
**başarı öyküsü...8**  
**"ben hayatımı tembelleme borçluyum"**

Mazhar Zorlu, uzun yıllar Türkiye'ye ve İzmir'e büyük katkılarda bulunmuş bir işadamı, duayen. Bugüne kadar bir çok başarıya imza atmış. Yaptıklarıyla ve söyledikleriyle hep gündemde olan Zorlu, iş dünyasının babası... Zorlu, 1923 yılında dünyaya gelmiş. "Ben Cumhuriyet çocuğuyum" diyor gururla ve onurla. Koyu bir İzmir fanatigi... Çeşme'deki evinde ziyaret ettiğimiz Mazhar Zorlu ile, iş dünyasının dününü, bugünü, siyaseti ve İzmir'i konuştuk.

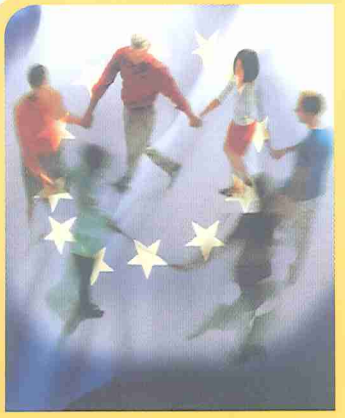


**İzmir penceresinden...14**  
**"İzmir bir Dünya kentidir"**

Trabzon Valiliği, Emniyet Genel Müdürlüğü ve Balıkesir Valiliği görevlerinden sonra 2000'de İzmir Valiliğine atanan Alâaddin Yüksel, bir çok başarıya imza attı. Yüksel, "İzmir'in önü açık. Gelecek yüzyıla hazırlanan İzmir'in bir planlamaya ihtiyacı var. Bu planda ufukumuz geniş, hayallerimiz iddialı olmalı" diyor. Vali Alâaddin Yüksel'in ağızından İzmir'in dünü, bugünü ve geleceği...

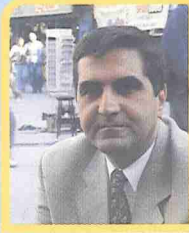


**Hamdi Türkmen'in yazısı...19**  
**"doğru" insan olmak... Birkaç atasözü... Doğru, sarsılır ama yıkılmaz: Dürüst ahlaklı insan, başkalarının kötülüğüne ve iftirasına uğrayıp sarsılsa bile, kendisini toparlayıp yine ayakta kalmayı başarır...**



**kapak konusu...20**  
**yakın dönem AB - Türkiye ilişkileri...**

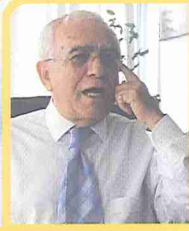
İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde dünya siyasetinde yaşanan en köklü dönüşümlerin başında Sovyetler Birliği'nin parçalanması ve Sovyet güdümündeki birçok Doğu Avrupa devletinin Soğuk Savaş sırasında Batı Avrupa'da hür dünya koalisyonunun bir parçası olarak kurulan ve zaman içinde gelişen, Avrupa Birliği (AB) içinde yer alma çabası içine girmeleri gelmektedir. Amansız düşmanların dost olduğu Yeni Dünya düzeni, liberal parlamenter rejim ve Pazar ekonomisinin küresel ölçekte büyük bir yayılma içine girdiği yeni bir dönemin başladığına işaret etmektedir.



**turizm...28**

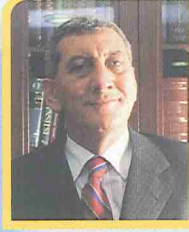
**"Çeşme bu yıl keşfedildi"**

1999'da yaşanan deprem, arkasından ekonomik krizler Türk turizmını oldukça etkiledi. Turistlerin en çok ilgi gösterdiği yerlerden biri olan Çeşme, otantik havasıyla, tarihi mekanlarıyla, eğlence yaşantısıyla ve otel kapasitesi ile Türkiye'nin önemli turistik bölgelerinden biri... ÇEŞTOB Başkanı Veysi Öncel ile Çeşme'yi konuştuk.



**Nedim Uysal'a oğlu Fatih Uysal'ı sorduk...34**  
**"biz oğlumla ortak gibiyiz, doğruyu bulmak için tartışırız"**

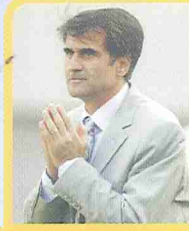
"Türkiye'de iyi bir gençlik yetişiyor. Hepsini üniversite mezunu olmuş, kapasiteleri çok geniş, iyi bir jenerasyon. Bunun da getirecek olduğu çok büyük gelişmeler olacaktır. Bunu siyasilerimiz de anlasalar... Siyasetlerini menfaat için değil de, memleket için yapsalar, bugün çok farklı konumda olurduk." Bu umut verici konuşmayı yapan Nedim Uysal'ın başında gerçek bir sanayici... "Baba - oğul söyleşimiz" için Nedim Bey'den oğlu Fatih Bey'i anlatmasını istedik...



**portre...40**

**virtüöz ustalığıyla çözüm üretmek!..**

Dünyanın önde gelen denetim ve danışmanlık firmalarından Ernst&Young Yönetim Kurulu Başkanı ve Türkiye Genel Müdürü Şaban Erdikler ile Avrupa Birliği sürecinde şirketlerin ihtiyaçlarına yönelik olarak sundukları danışmanlık hizmetleri, AB konusunda iş dünyasını bilgilendirmek amacıyla yürüttükleri çalışmalar ve ekonomideki belirsizliğe karşı geliştirdikleri çözümler hakkında konuştuk. Sohbetimize başlarken Erdikler'den iş ve yaşama dair önem verdiği değerleri de anlatmasını istedik.



**spor söyleşi...46**

**"başarımız tesadüf değil"**

Şenol Güneş... Türk futbol tarihinde, elde ettiği başarılarla rağmen, belki de hiçbir teknik adam onun kadar eleştirilmedi. O ki, 48 yıl aradan sonra A Milli Takımımızı Dünya Kupası'na taşıdı. Taşdığı ilk günde bazı köşe yazarları "Bu iş Şenol Güneş'le yürümez" diyerek, hemen kılıçlarını çektiler... Milli Takım kaptanı Oğün'ü kadroya almadı, eleştiriyi yağmuruna tutuldu... Vefasız oldu, insafsız ilan edildi... Tayfun'u kadrodan çıkardı, vicdansız oldu...



**ekonomi...50**

**ekonomide olumlu sinyaller..**

Türkiye ekonomisi Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizlerinin ardından 2001'de %9 oranında küçülerek, 2. Dünya Savaşı'ndan sonraki en zorlu yılını geçirdi. 2001 yılı kapasite kullanım oranları, istihdam ve üretimde Türkiye ekonomisinin geriye doğru gittiği bir yıl oldu. Geçen yıl Türkiye ihracatta da 30 milyar dolar psikolojik sınırını geçmesine rağmen, yine de beklediği ihracat hedefine ulaşamadı. Bu yıla baktığımızda, ekonomik göstergeler hep siyasete endeksli olarak değişiklik gösterdi.



**sektör...54**

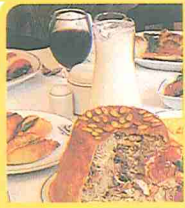
**"Türkiye 2006'da lojistik üssü olacak"**

Taşımacılık sektörü Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biri. Bu firmaların müşterilerine sunacağı hizmet güveni ve kaliteyi temsil ediyor. Bu özellikleri bünyesinde taşıyan firmalarından biri de merkezi İzmir'de bulunan Elmas Group... Şirket, 1973'den 1998'e kadar Yaşar Holding ile ortaklık yapan firma, daha sonra tüm hisseleri üzerine almış ve ürün yelpazesini genişleterek sektörde lider konuma gelmiş. Fırmanın Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu YARIN okurları için sektörü değerlendirdi.



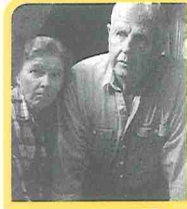
## egiad...58 EGİAD'dan haberler...

Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonumuz tarafından organize edilen Çarşamba Yemekleri yaz sezonunun bitmesiyle birlikte yeniden düzenlenmeye başlandı. 25 Eylül'de İzmir Hilton Oteli'nde düzenlenen yeni sezonun ilk Çarşamba Yemeği "Yeni Dönemde EGIAD'tan Neler Bekliyoruz" konusunda üyelerin görüşlerini paylaştıkları "Serbest Kürsü" formatında gerçekleştirildi.



## gourmet...63 tarihteki yemek kültürü...

Aklınıza gelen tüm olumlu kelimeleri yanyana dizmeyi, zaman zaman sadece bu kelimeleri düşünmeyi, dört bir yanı problemlerle çevrilmiş hayatlarımızı sanki o an başlamış saymayı istiyor musunuz hiç? Unutmayalım ki, hepimizin küçük mutluluklara ihtiyacı var. Bu sütunda sizlerle zaman zaman hayatın içinden bazı derlemelerle, yazılarla birlikte olacağız.



## iletişim...64 uluslararası platformda sunum teknikleri...

Uluslararası kongrelerde, yerel toplantılarda ve hatta televizyon programlarında; konuşma yapması büyük önem taşıyan yöneticiler için sunum becerilerini en iyi şekilde yansıtabilmek; işin en heyecan verici kısmını oluşturuyor.



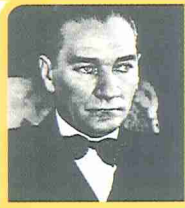
## teknoloji...68 güvenlikte yeni sistemler...

Teknoloji köşemizde, EGIAD üyelerinden Murat Kurultak ile "Elektronik Güvenlik Sistemleri" hakkında bir söyleşiye yer verdik. Kurultak bu konuda faaliyet gösteren Metafor Elektronik şirketinin kurucu ortağı olarak görev yapıyor.



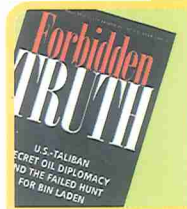
## egiad...70 4 üye 4 soru 4 yanıt...

Bedri Serter, Selçuk Borovalı, Cenk Yıldırım ve Sinan Özçelikay... EGIAD'ın dört başarılı üyesi. Bu dört işadamına hobilerini, meslekleriyle ilgili problemlerini ve Dernek'ten beklentilerini sorduk.



## kültür sanat...74 Atatürk'ün kültür politikası...

Atatürk, uluslaşma sürecini yeni insan üzerine inşa etmeyi düşünerek başlatmıştır. Onun hareket noktası sanatçının tanımlanmasında yatar "Beyler herşey olabilirsiniz, sanatçı asla" derken sanatın ve sanatçının özel bir konumunda olduğunun altını çizmiştir.



## kitap...78 11 Eylül'ü ABD kendi elleriyle mi hazırladı?..

Son zamanların en çok tartışılan kitaplarından biri olan Yasaklanmış Gerçek 2002'nin başında Amerika'da çıktı ve en çok satan kitaplar listesinin başına oturdu.



## alternatif spor...80 tenis kulübü sporcu yetiştiren bir makine...

Kültürpark Tenis Kulübü, bugüne kadar milli takıma bir çok sporcu yetiştirdi. Kulüp Başkanı Servet Yeşilpınar, Türkiye'de hatta İzmir'de tenise olan ilginin gittikçe arttığını belirtiyor.



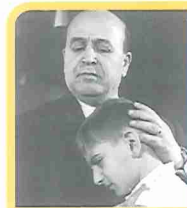
## insan kaynakları...82 Avrupa Birliği ve insan kaynakları...

Avrupa Topluluğu'na üye ülke temsilcilerinin katıldığı 1997 Luxemburg Zirvesi'nde AB istihdam politikaları ile ilgili önemli kararlar alınmış ve kısa ve uzun dönemli istihdam stratejilerine yön verecek ana hatlar üzerinde görüş birliği varılmıştır.



## yaşam tarzı...84 biraz tarih, biraz zevk ve biraz da duman...

Hafif yanan bir gömine, güzel bir müzik, iyi bir kadeh içki, hafif loş bir ortam... Ve tabii ki bu eşsiz atmosferin büyüsunü tamamlayan en önemli unsur puro! Herzaman çok keyif alarak yaptığım işlerden birini paylaşacağım sizlerle. Asırlardır süren, insanların gün gelip prestijinin göstergesi kabul edilen, gün gelip dostlukların simgesi olan bir kültürden, biraz geçmişinden biraz bugününden bahsedeceğim.



## nostalji...86 Vahi Amca ve ben...

Herşey, Kartal Filmcilik sahibinin babamın ofisinde resmimi görmesiyle başladı. Başrollerini Vahi Öz, Yılmaz Duru, Muhterem Nur ve İzmirli sanatçı Cihat Aşkın'ın (ki kendisi bu filmde sonra uzun yıllar Muhterem Nur'la yaşadı) paylaştığı bir film için çocuk artist aranıyordu. Film yapımcısı olan babamın arkadaşı bu rol için babamdan benim oynamamı istemiş, olay bana anlatılınca biraz şaşkınlık, biraz merak, çokca korku hissettim.



Sahibi:  
EGİAD adına  
Fatih DALAN  
Yönetim Kurulu Başkanı

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

Yayın Kurulu:

Nihat DEMİRKOL (Başkan)

Nedim BUBİK

Gürsel KURU

Levent GÖKÇEER

Uğur ORAL

Pakize TURAN

Cemal TÜKEL

Cemalettin ÖZDOĞAN

Nafiz GÖNEN

Doç. Dr. Mustafa TANYERİ

Reha ATAKAN

İlhan BİLGEHAN

Hande GÖKTEPE

Figen TAHİROĞLU

Selim AYDAŞ

İsmail ÖZELÇİNLER

Serap ZEYBEK

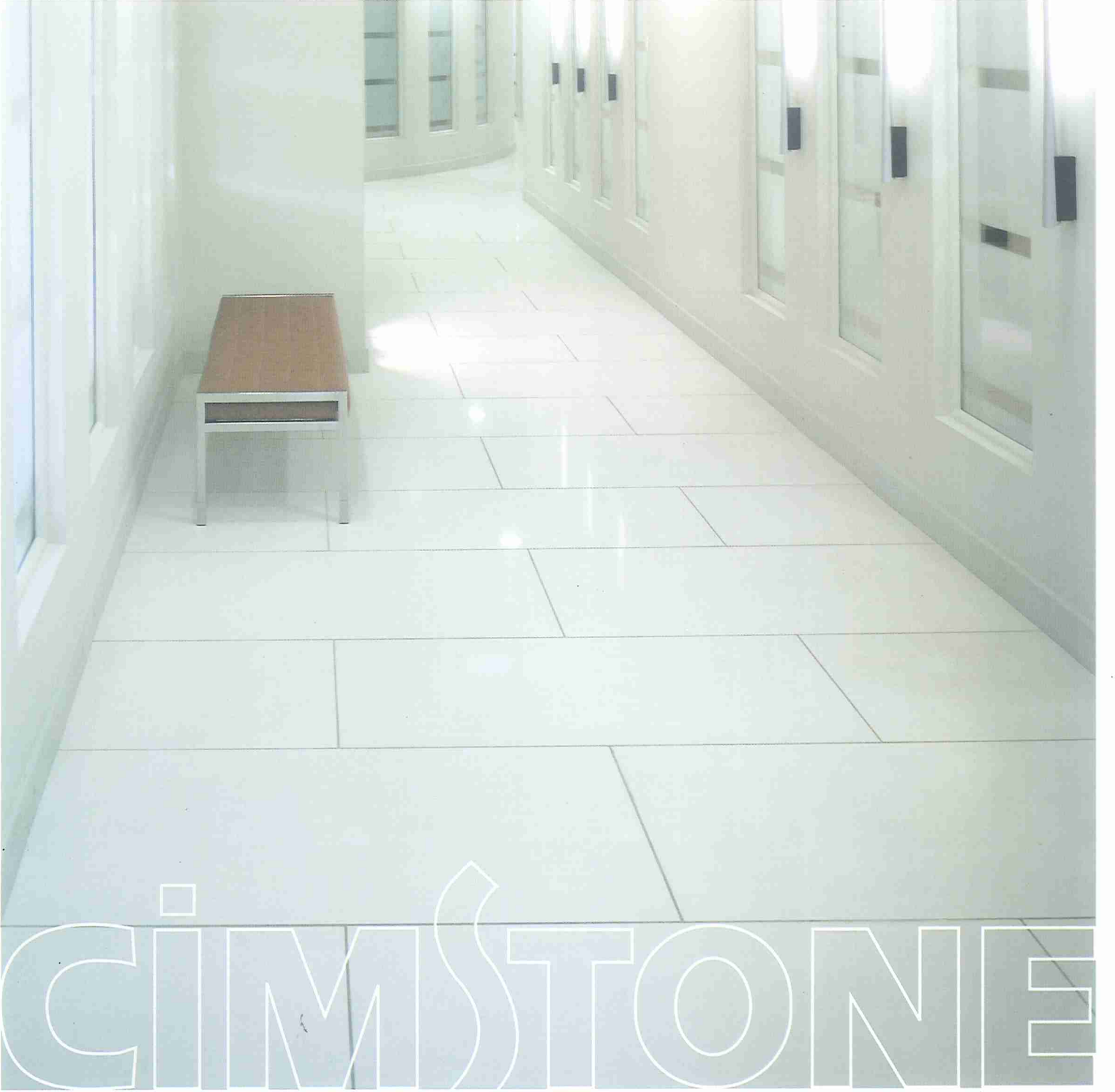
Reyhan ERGÜLTEKİN

Grafik Tasarım:  
Cüneyt ARIKAN

Ön hazırlık:  
3. Boyut Reklam Tanıtım Hizmetleri Ltd. Şti.  
1374 sokak Süsler Apt. no: 26 kat:2 daire: 6 Alsancak / İZMİR

Baskı:  
Tükelmat A.Ş. (Baskı tarihi: 15/10/2002) 1571 sokak no: 16 Çınarlı / İZMİR

Yazışma Adresi:  
Mustafa Kemal Sahil Bulvarı Levent Marina Tesisleri Çakalburnu Üçkuyular / İZMİR  
egiadd@superonline.com



TIME BİLGİ İŞLEM / İSTANBUL

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



ÇIMSTONE DOĞAL KOMPOZE TAŞ İŞLETMELERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

+90.232.472 02 72 • info@cimstone.com.tr • www.cimstone.com.tr



## Türkiye'nin seçimi

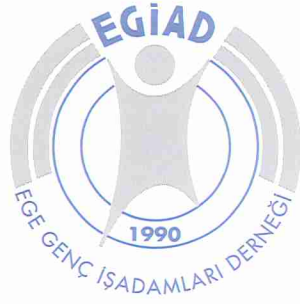
Avrupa Birliği serüveninin en kritik dönemeçlerinden biri olan Kopenhag zirvesi yaklaşırken Türkiye seçime gidiyor. Ekonomik krizlerin etkisini üzerinden atamayan Türkiye, olası bir siyasi krizin tedirginliği ile seçim kulvarına girdi. Siyaset cephesindeki belirsizlikler seçmen iradesinin tam olarak tecelli etmesine izin vermeyecek kadar yoğun. Partilerin aday belirlemede izledikleri yöntemler halkın ve adayların tepkisini çekiyor. Bütün bunların nedeni siyasi partiler yasası ve seçim sistemine ilişkin değişikliklerin zamanında yapılamamasıdır. Aday belirlemedeki kaosu ve fırsat eşitsizliğini ortadan kaldıracak, “temsilde adalet ve yönetimde istikrar” şeklindeki Anayasa'nın öngördüğü seçim sonrası standardı sağlayacak adımlar atılmadı.

Bu seçimlerin Türkiye'nin son yıllarda gerçekleştirdiği en önemli seçim olduğuna inanıyoruz. Çünkü, Türk halkı son yıllarda çevresinde olup bitenleri dikkatle izlemektedir ve ülkemizin artık kaybedecek daha fazla zamanı olmadığını bilincindedir. Dünyayı saran değişim ve yenilenme rüzgarı, Türkiye'ye bir taraftan altın fırsatlar sunarken bir taraftan çok değişik boyutlarda tehditleri de gündeme getirmektedir. Türk insanı, çağdaşlaşma ve ilerleme yolunda yıllardır kaydettiği aşamaları bir kalemde silecek karanlık bir geleceğin tercihi içinde olmayacaktır. Türkiye'nin aydınlık güçleri ve genç beyinleri gelecek yüzyılı ipotek altına alacak ve ülkemizin uluslar ailesi içindeki yerini üçüncü dünya adasına mahkum edecek bir davranışın içinde olmamalı.

3 Kasım seçimleri Türkiye'nin parlamento yapısının köklü değişikliklere uğradığı bir dönüm noktası da olmalıdır. Halkın seçeceği temsilciler ülkemizin kronik sorunlarının çözümüne yönelik inisiyatif üstlenebilecek, seyirci kalmayan ve sürükleyici rol oynayan toplum önderleri arasından çıkmalıdır. Liderin parti için çizdiği politika ülkenin genel çıkarları ile çatışıyorsa parti disiplini kavramının altında kalmadan yürekli çıkışlar yapabilecek insanları istiyoruz. Eğitimde, sağlıkta ve diğer tüm temel politikalarda çağın gerçeklerine uygun çözümler ve sistemler getiren, ülke gençliğinin yaratıcılığını ve dinamizmini körelten her türlü çağ dışı uygulamayı reddeden, özgürlüklerin alabildiğine kullanıldığı bir demokratik yapıyı savunan ve toplumun tüm kesimlerine nüfuz etmesine çalışan, hukukun yeniden toplum düzenine hakim olmasını sağlayan bir meclisin özlemi ile sandığa gidiyoruz.

Bu seçimler işte bu nedenle Türkiye'nin seçimidir. Ülkemizin yıllardır içinde bulunduğu az gelişmişlik kısılcından kurtulması ya da çağ dışı kalmış bir dünya görüşünün toplum yaşamına hakim olması arasında bir seçim. Türkiye'nin seçiminin hepimize hayırlı olması ve mutluluk getirmesi dileğiyle, saygılar sunarım.

Fatih DALAN  
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı



"Ülkemizin geleceğine inanıyoruz"

*Umudumuz  
yarınlarımızdır.*



Demokratik, laik, Atatürk ilkelerine bağlı  
girişimci ruhumuzla 29 Ekim'leri sonsuza dek yaşatacağız.

**EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ**

[www.egiad.org.tr](http://www.egiad.org.tr)





## Bilim ve tutkular

Bilimin insanın gelişmesindeki asıl önemli etkisi Batı'nın Rönesans ile birlikte akla ve özgür düşünceye daha fazla önem vermesinden sonra görülmeye başlamıştır. Batı uygarlığı bu şekilde, önce eski çağlardan insanlığa miras kalan bilgi ve bilimsel düşünceye saygı duymayı ve sahip çıkmayı öğrendi.

İdeolojilerden ve bağınaz inançların katı yaklaşımlarından kurtulduğu ölçüde insanlık, bilimin çıkarlarına hizmet eden bir değer olduğunun farkına vardı. Bu değer bazen barışçıl amaçlarla kullanılan bir teknoloji bazen de düşman saydığı fikirleri, inançları, dinleri veya toplumları yok etmenin bir aracı olarak yararlanılan bir silah oldu. Yaratıcılığın ve yeniliğin doğanın bir parçası olduğunun ve insana özgü önemli bir yetenek olduğunun farkına varan birey kendinde tanrısal bir parçanın da olduğunu keşfetti.

Maslow'un insan ihtiyaçlarına ilişkin hiyerarşik yaklaşımının temelini oluşturan fizyolojik ihtiyaçlardan, süreç içerisinde özgerçekleştirme olarak adlandırılan aşamaya kadar hep bilimden yararlanarak sorunlara çözüm arayan insanoğlu zaman zaman kendi yarattığı bu canavarın esiri olarak savaşlarla acılar yaşadı. Zaman zaman da binlerce yıl önce yaşayan atalarının gökyüzünün o müthiş sırrını çözmek için gösterdikleri çabayı modern çağın kültür ve bilgi birikimini de yanına alarak uzayın derinliklerindeki bilinmeyeni aramak için yeniden başlattı.

Bütün bu değişim ve gelişim süreci içerisinde değişmeyen tek şey insanın savaşlara, acılara ve korkulara rağmen hiç kaybetmediği içgüdüsi olan öğrenme tutkusudur. Bu tutku insanın evrensel değerleri yakalaması ve yayması için altın bir fırsat olarak uygarlık tarihine katkıda bulunmuştur. Her çağın kendi mantığı ve koşulları içinde insan, gelişme ve ilerlemenin sınırlarının olmadığını farkına vararak devraldığı birikimi daha da ileriye götüreceği adımları atmaya çalışmıştır.

Batı toplumları bu bilimsel gelişme sürecinde en önemli rakip ve aynı zamanda en büyük yardımcı olarak doğayı görmüşlerdir. Bu nedenle, doğayı da yanlarına alarak doğayla mücadele etme ve ona hakim olma bilim anlayışının odak noktası olmuştur. Bu mantık ve anlayış o kültürlerin yapı taşlarını da oluşturan yaklaşımları göstermektedir. Sorgulayan, değiştirmeye çalışan ve düzeltici davranışları ön plana alan kültürlerin aksine dinsel inançların ve doğmaların etkisi ile bazı dönemlerde ve bazı toplumlarda teslimiyetçi, tutucu ve pasif yaklaşımlar hakim olmuştur.

Tekerleğin icadı ile hareketliliği artan insanoğlu evrimsel gelişme süreci içinde aynı davranış biçimi ve düşünce yapılarına sahip toplumları oluşturmuştur. Bunların sayılarının artması ile birlikte dünyada çatışma süreci de başlamıştır. Bilim, bu çatışmaların dışında kaldığı ölçüde saygınlık kazanmış ve erdemli bir canlı olan insanın mutluluğu için önemli ve vazgeçilmez bir değerler bütünü oluşturmuştur. Bugün barışı ve sevgiyi aradığımız dünyada hoşgörünün ve insanlık erdemlerinin yeniden keşfedilmesi bilimin önünde eğilmekten geçmektedir. EGİAD YARIN dergisinin değerli okurlarına sevgi ve saygılarımla.

Doç.Dr. Mustafa TANYERİ  
Genel Sekreter

# "ben hayatımı tembellere borçluyum"



Röportaj: Reyhan ERGÜLTEKİN  
Fotoğraflar: Cüneyt ARIKAN  
Mazhar ZORLU Arşivi

Mazhar Zorlu, uzun yıllar Türkiye'ye ve İzmir'e büyük katkılarda bulunmuş bir işadamı, duayen. Bugüne kadar bir çok başarıya imza atmış. Yaptıklarıyla ve söyledikleriyle hep gündemde olan Zorlu, iş dünyasının babası... Zorlu, 1923 yılında dünyaya gelmiş. "Ben Cumhuriyet çocuğuyum" diyor gururla ve onurla. Koyu bir İzmir fanatığı, aşkını Yusuf Nalkesen'in sözleriyle anlatıyor "Ben toprağına toprak olsam". İş hayatının aktif yıllarında İstanbul'a gitme fırsatı çıkmış karşısına ancak, o hiç İzmir'i terk etmemiş. "Benim vücudum mutlaka İzmir'de toprak olmalı" diyor. "Çok sıkıntılı dönemler geçirdim. Cebimde param yoktu, ama itibarım vardı" diyen Zorlu, bugünün işadamlarına "Yarı başarı işini sevmektir" diyor. 600 lira ile iş hayatına atılan duayen, büyük bir sabır ve mücadele örneği göstererek iş dünyasında ayakta kalabilmeyi başarmış. Çeşme'deki evinde ziyaret ettiğimiz Mazhar Zorlu ile, iş dünyasının dününü, bugününü, siyaseti ve İzmir'i konuştuk.

**İş hayatına girmeniz nasıl gerçekleşti?**  
1936'da babamı kaybettikten sonra annem 4 çocukla kaldı ve babamın hiçbir şeyi yoktu. Bir akrabamız bizi İstanbul'a aldırdı ve ortaokulu, liseyi orada okudum. Sonra Hukuk Fakültesi'ne girdim. Ancak, para kazanmam gerekiyordu. O yıllarda varlık vergisi çıktı. Büyük emlakçıların takip işlerini yapmaya başladım, ama para kazanamıyordum. Sonra Arı Şirketi'nin havaalanı inşaatına puanter olarak işe başladım. Bu lafı her zaman her yerde söylerim, ben hayatımı tembellere borçluyum. Oradaki insanlar bütün işleri üstüme yıkmaya başladılar. Ben bütün işi orada öğrendim. Mühendis işini bile ben yapar hale geldim. Bu tembel insanlar olmasaydı benim önüm açılmazdı. Patronlarım tarafından çok sevildim ve şirketin gözde elemanı oldum. Askere gidip geldikten sonra yine bana iş teklifinde bulundular, ama ben 'şansımı denemek istiyorum' dedim. Cebimde 600 lira param vardı. Manisa'ya geldim. Kerpiç ve penceresi olmayan bir evde yaşamaya başladım.

Manisa'da karayolları işine girdim. O zamanlar taşeronlara iş veriyorlardı. Dönemin Karayolları Müdürü Osman Ongan'dı. Bir gün beni çağırdı ve "diğer taşeronlar devleti dolandırmışlar, bu işi ben sana vermek istiyorum" dedi. Devlet bu yol seferberliği için alet ve çadır veriyordu. Diğer taşeronlar bunları çalıp kaçmışlar. "Onları telafi edersen bu işin hepsi senin" dedi. Ben o tarihten itibaren süratle ve mücadele ederek çalıştım. Bir arkadaşımın ortaklık kurduk ve İzmir'de FevziPaşa Bulvarı, Gazi Bulvarı, Varyant Yolu, Tınaz Tepe İlkokulu, Devlet Su İşleri Binaları, İzmir Bergama ve Aydın yolu köprülerinin taşeronluklarını aldık. İzmir civarını tercih etmek suretiyle iş hayatına böyle atıldım. Sonra plastik başladı. 1982'de çocuklar ve damatlar araya girince gönül rızasıyla ve onların isteğiyle ayrıldım.

**Şansınızı denemek için 600 lira sermaye ile işe başladınız. Zaman zaman niye ben bu işe girdim dediğiniz oldu mu?**

Tabi ilk aylarda çok sıkıntılar yaşadım.

Ben hayatta bir kaç defa ihanete uğradım. Eşimin amcası benim ne kadar çalışkan biri olduğumu biliyordu. Kendisi mühendisti ve bana taşeronluk işinde ortaklık teklif etti. O yıllarda İmar Bankası Ankara Üniversitesi'nin inşaatını aldı. Bize de taşeronluk işini vereceklerdi. Gittik konuştuk, anlaşmaları yapacaktık ki, amca "Beni şantiye şefi yaptılar" dedi. Bizim taşeronluk olmadı tabii ki... Kısa bir süre Trakya'da nakliyecilik yaptım. Yol seferberliği çıkınca İzmir'e gelmeye karar verdim. Düşünün, İstanbul'da yaşayan bir insan Manisa'ya penceresiz, kerpiç bir eve geliyor oturmaya. Tabi ki çok zor dönemlerim oldu ama ben hiç bir zaman yılmadım.

**"İzmir sanayi yarışında pay kapamadı. Onun için belirsiz bir şehir haline geldi. Sanayi şehri midir, turizm şehri midir, kongre şehri midir bilinmiyor."**

## "Hiç kimseye kefil olmayın. Kefil olma durumuyla karşılaşırsanız, cebinizdeki para kadar olun."

**İzmir'li işadamı profilini çizmenizi istesem nasıl bir portre çıkar karşımıza?**  
İzmir'in bugünkü işadamından bahsetmeden önce, geçmişten bahsetmek istiyorum. İzmirli zirai mahsul üzerine çalışıyordu. Sadece onun ticaretini yapıyordu. Türkiye'de Marshal Planı'nın gölgesi altında liberal ekonomi başladı. Bunun arkasından ihracat çoğaldı. İstanbul tüccarı ise ithalat yaptıkları ürünleri müşterilerine dağıttı. İzmirli ithalat yapmazdı. İzmir mahsulünü satardı. İzmirli işadamı biraz geç uyandı. Yerli tüketime hitap eden bir kaç tane çırçır fabrikası açıldı. İstanbul'daki ithalatçı tüccar, 'biz bu malı ithal edip satıyoruz. İthal edeceğimize kendimiz yapalım, nasıl olsa pazarımız hazır' dedi. İstanbul ve Marmara Bölgesi sanayiye erken adım attı. Oranın ithalatçısı sanayici oldu. İzmir bir türlü sanayiciliğe adım atamadı. Metaş açıldı, BMC fabrikası ve bira fabrikası kuruldu. Sanayileşme İzmir'in aklına bile gelmedi. Esas sıkıntı buradan başlıyor. Fakat 1960'da İzmir'e bir fırsat geldi. Otomotiv sanayi kurulacaktı. Biliyorsunuz Demokrat Parti İzmir'de kuruldu. Yani İzmir'in yerel yönetimi kuvvetliydi. Milletvekilleri iyi bir atak yapıp, bu işi İzmir'e getiremediler. O dönemde Bursa Milletvekili ve Sanayi Bakanı Mehmet Turgut ve Ticaret Bakanı Ahmet Türker idi. Bakın isimleri asla unutmadım, çünkü bir İzmirli olarak bu iş bana çok dokundu. Bu insanları zorladılar ve otomotiv sanayiini müsait olmadığı halde Bursa'ya verdirdiler. Aslında İzmir bu iş için ideal yerd. Liman çok yakındı, ulaşım rahattı, işçi bakımından müsaitti, ama maalesef İzmir sanayileşme fırsatını bir kere daha kaçırmış oldu. Ondan sonra İzmir'e kapkaççılık sanayi geldi. 1950 seçimlerinde İzmir'in nüfusu 350 bin idi, bugün 3.5 milyon ama sanayi yok. İzmir amele şehri oldu. Bence İzmir'de işadamı yetişmedi.

### **İzmir'in gelişmemesinde işadaminin ve milletvekillerinin suçu var diyorsunuz.**

Tabi bana göre, bir de meslek odalarının suçu var. İzmir'in sanayi yarışında pay kapamadılar. Onun için İzmir belirsiz bir şehir haline geldi. Sanayi şehri midir, turizm şehri midir, kongre şehri midir bilinmiyor.

### **Tamamen fırsat kaçtı mı? Hiç ümit yok mu?**

İzmir'in fırsatı kaçtı. İzmir'de şimdi Çeşme var. Turistik yer olması o kadar da önemli değil, rakamsal bir katkı getirmiyor. Bir serbest bölge açıldı, onu

bile öldürmeye çalışıyorlar.

### **İzmir'de işadamı olarak başarıya ulaşan isimler var mı?**

Ben bir Selçuk Yaşar'ı görüyorum, bir de çimento sanayiinde Şinasi Ertan'ı... Özakatlar olamadılar. Onlar aile kavgasına düştüler. İzmir'de iş üretilmez, laf üretilir. İş yapmak isteyenler, iş yapanlar ve iş yaptırmak istemeyenler vardır. Gavur İzmir derler ya...

### **Bu doğru bir teşhis midir?**

Doğrudur. En yakın örneği Basmane'deki iş merkezi. Bu yer resmen ihaleyle açılmış, İzmir'de güzel bir teşebbüs olmuş. Güçbirliği de bu işi üzerine almış. Birileri gelip bu işi baltalıyor. İzmirililer çocuklarını Amerika'da okutur, mastır yaptırır, hatta doktora yaptırır, hangisi İzmir'de iş imkanı bulabiliyor. Biz çocuklarımızı onlar için okutuyoruz.

### **Yatırımcı işadamlarımız var ama profesyonel yöneticilerimiz yok. İşadamlarının profesyonel yöneticilere yaklaşımı nasıl?**

Aslında yatırımcı da yok. Hepsi ürktü. İstanbul'a kaçıyorlar.

### **Kaçmakta haklılar mı peki?**

Haklılar. Çünkü İzmir'de dayanışma yok. İzmir'in dedikodusu için bir laf söylenir 'mendille portakal götür evine, komşun içinde kaç tane olduğunu söylesin.' İzmir teşvikten çok köstekliyor. Mesela, Güçbirliği kuruldu, ilk günden 'bu iş gitmez' dediler. İnsanlar şu iyimser gözlüğü bir türlü takamıyorlar. Hep kötümser gözlükle bakıyorlar. Buraya ortak olması gereken insanlar, çıkan dedikodular yüzünden ortak olamadılar. Aksine iş fevkalade yürüdü. 11 ayda Tire İplik Fabrikası faaliyete geçti. Bütün işi Basmane projesi bozdu.

### **Profesyonel İzmir'de var mı?**

Şuanda yok ama olur. Olmaması için bir sebep yok. Çocuklarımızı bir toparlasak İzmir'de bir sürü profesyonel olur. Ama bu profesyonellik işi tamamen İstanbul'a kaydı. İzmir'in iş imkanları yüksek paraları vermiyor.

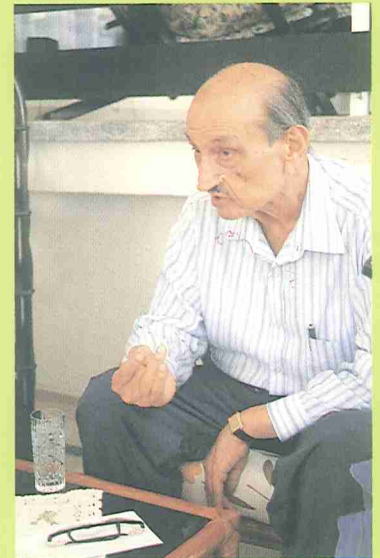
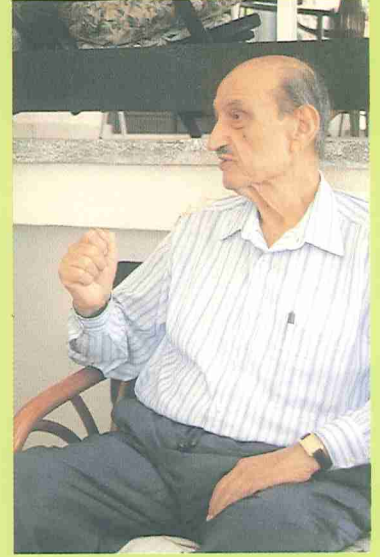
### **Peki sizce iyi bir profesyonelin alması gereken ücret nedir?**

Bence aşağı kademedem başlamak üzere net 1 milyarla 30 milyara kadar çıkabilir. Ama İzmir'deki işadamı bunu vermiyor. Bir tek Selçuk Yaşar verdi. O da dengeleri bozmak demek. Bir kişiye yüksek para verdiniz mi, herkes kendini o insanlarla kıyaslıyor. Bu bir kabiliyettir,

bunun da bir bedeli vardır. O adamın şirkete verdiği ile diğer insanların şirkete verdiği aynı değerde olamaz.

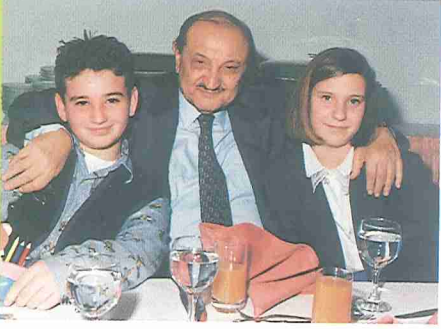
### **Sizce bu yanlış değil mi?**

Bizim mayamızda sanayicilik yok. Ama Almanya 200 - 300 senedir sanayinin içinde. İzmir'de ise emekleyen bir sanayi var. Emekleyen sanayide müteşebbis iş sahibi oldu. İstanbul'daki gibi bol para ile bu işe girmedi ki, kıt para ile girildi. İstanbul'da %50'den fazla kayıt dışı para var. İzmir ise bu konuda çok dürüst. Ancak küçük esnaflarda var. Geçinemeyen esnaf mecburen kayıtdışına gidiyor.



"Siyaset maalesef değişmez başkanların sultası altındadır. Bu insanlar ölünceye kadar, ayakları tökezleyinceye kadar bu işin başından ayrılmıyorlar."

## "İstanbul ve Marmara Bölgesi sanayiye erken adım attı. Oranın ithalatçısı sanayici oldu. Sanayileşme İzmir'in aklına bile gelmedi. Esas sıkıntı burdan başlıyor."



**Sizin ünlü bir lafınız var, 'İzmir'i kurtarmak için Çeşme'yi yakmak gerekir.' Hala aynı düşüncede misiniz?**

Bu lafı Çeşme'yi küçümsemek için söylemedim, İzmirliğin tembelliğini vurgulamak için söyledim. Şuandaki düşüncem aynı değil elbette. Yanlış ya da doğru bu Çeşme yolu yapıldı. Bana göre yanlış. Memleketin serveti kıyı bölgeye gömülmemeliydi. İzmir - İstanbul, İzmir - Ankara yolu henüz düzgün değilken, Çeşme yoluna para gömülmesinin hiçbir anlamı yok. Eski yol genişletilebilirdi. Ama bu yol işadınının işe gelip gitmesini de kolaylaştırdı. Hiç olmazsa iki günde bir işe gidiyorlar. Haftada üç gün işlerinin başında oluyorlar. Ama o günkü sözlerimle bugünkü sözlerim arasında fark var. İyiye gitmiştir. Çeşme artık o kadar da problem olmuyor.

**İzmir ilerleyemedi diyorsunuz. Peki ilerleyebilmesi için neler yapılmalı, sizin önerileriniz nelerdir?**

İzmir'in ortak bir fikirde birleşip, onu geliştirmeleri gerekiyor. Bunu başarırlarsa Amerikalılar nitelikli organize sanayi bölgeleri kurmaya gelebilirler. Buradaki serbest bölgeyi değil güçlendirmek, mutlak surette İzmir'e nitelikli sanayi bölgeleri kurulmalı. Bu birinci ayak olmalı. İrlanda Avrupa Birliği'nden aldığı parasını, ne yola harcamış, ne limana, ne de devlet yatırımına yalnız elektronik eğitime vermiş. Bu alanda bir sürü eleman yetiştirmiş. Ben o okulu yaparken, kafamda bu yapı vardı. İzmir ne de olsa doğuya nazaran eğitimde üstün. İzmir'in iki şeye ihtiyacı olduğunu gördüm.

Birincisi, hayata çabuk atılacak insan. Çünkü bugün insanlar kendi meslekleriyle alakası olmayan işlerde çalışıyorlar. Örneğin plastik sektörü çoğu kırsal kesimden gelmiş, yetenekli olmayan insanlara emanet edilmişti. Şimdi ise plastik okulundan mezun olanlar sektörde iş bulabiliyorlar. İkinci

vakıfa müracaat ettim. Bu konuda Yalım Erez bize yardımcı oldu ve KOBİ'lerin çıraklık kursları için getirdikleri makinalarını bize verdi. İzmir'deki meslek okullarında otomasyon bölümü açılmasını istiyorum. Yabancı İzmir'e bunun için gelir. Bahsettiğim nitelikli sanayi bölgeleri o zaman kurulur. İzmir'in dumansız sanayiye ihtiyacı var. Bu şehri eğitimle kalkındırmak mümkün.

**İzmir'deki sivil toplum örgütlerini başarılı buluyor musunuz?**

Sivil toplum örgütlerinde büyük sanayiciler ekarte edilmiş, küçük sanayiciler yönetimin başında. Yenileşme ve gençleşme yok. İşadamlarımız üye oldukları sivil toplum örgütlerine çok sık katılmıyorlar, katkıda bulunamıyorlar. İstanbullular öyle değil. Onların profesyonel grupları var. İşleri onlar idare ediyorlar, patronlar da üye oldukları örgütlere, derneklere katılıyorlar. Orada çalışıyorlar ve seslerini duyurabiliyorlar. İzmir'de sesini duyurabilen çok az sivil toplum örgütü var.

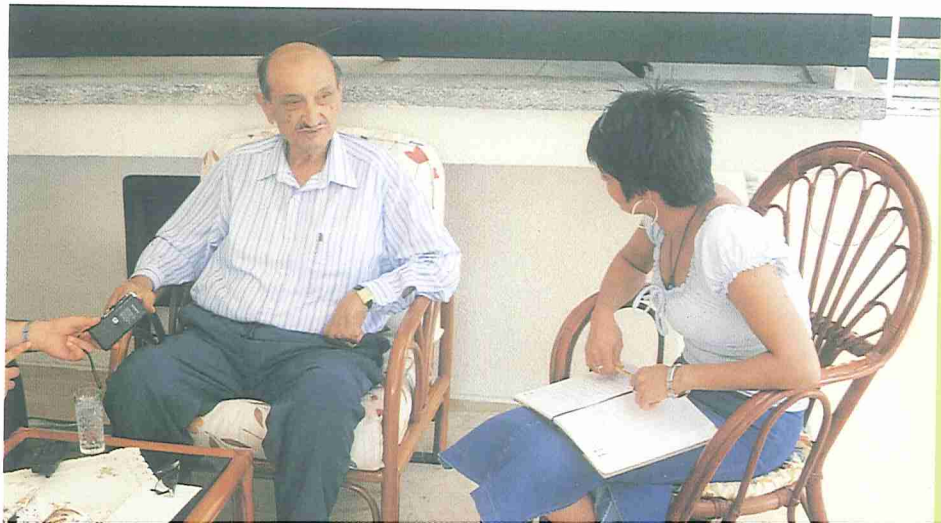
**Peki biraz da siyaseti değerlendirir misiniz?**

Siyaset maalesef değişmez başkanların sultası altındadır. Bu insanlar ölünceye kadar, ayakları tokezleyinceye kadar bu işin başından ayrılmıyorlar. 'Az olsun benim olsun' prensibiyle gidiyorlar. Kemal Derviş bana göre Amerika'nın empozesidir. Derviş'e 'Sen bir liberal sol, bir liberal sağ grubu ayır, çok parti kaybolsun' dediler. Ama bu iş olmadı. ANAP, DYP ve YTP bu Derviş ihanetinden sonra barajı geçemeyecekler.

Barajı geçecek olan bence AKP ve CHP. MHP biraz zorlanabilir. CHP'de de öyle bir lider var ki, yılda üç kongre yapıp kendisini başa geçiriyor. Kendi başkanlığı için CHP'deki ağır topların hepsini tasfiye etti. Derviş ile CHP'nin uyum içinde gideceklerini hiç zannetmiyorum. Derviş'in ekonomik bilgisi var, ama bu bilgiyle memleket idaresi mümkün değil. Eğer Derviş YTP'ye katılmış olsaydı bunu daha iyi becerebilirlerdi. İsmail Cem dışişlerinde, Derviş ekonomide, Hüsamettin Özkan da bürokratlarla çok iyiydi. Ama bu olmadı. Şimdi bence ümit, AB'yi benimsemiş olan 3 grupta, DYP, ANAP ve YTP. Bunlar o hava içinde birleşirlerse, belki bir grup teşkil ederler. Türkiye bu siyasi oyunlarla, her liderin 'ben baş olacağım' kavgasıyla gidemez. Çözüm yolu mutlaka bulunmalı.

### Zorlu'nun 'in'leri

- ✓ İzmir'in en başarılı milletvekili  
**Işıl Saygın ve Işın Çelebi**
- ✓ İzmir'in en başarılı belediye başkanı  
**Osman Kibar, Ahmet Piriştina ve İhsan Alyanak**
- ✓ İzmir'in en başarılı valisi  
**Kutlu Aktaş**
- ✓ Spora en çok katkısı olan Belediye Başkanı  
**Ahmet Piriştina**
- ✓ İzmir'in en başarılı işadamı  
**Selçuk Yaşar**
- ✓ İzmir'in en başarılı profesyonel yöneticisi  
**Ali Nail Kubalı, Ramazan Abay**





Audi

Gönen'de görmeniz gereken yeni bir spor var...



Audi A6 S-line Sport quattro®

M.A.®.K.A.

Vorsprung durch Technik [www.audi.com.tr](http://www.audi.com.tr)

Gönen Şehitler Cad. No:141 Alsancak - İZMİR Tel: (0232) 463 50 75 Fax: (0232) 421 87 08 <http://gonen.audi.com.tr>  
Gönen bir Doğuşmotor Servis ve Tic. A.Ş. yetkili satıcısıdır.



### **Avrupa Birliği konusunda ne düşünüyorsunuz?**

Turgut Özal 'Avrupa Birliği uzun ince bir yol' demiştir. Türkiye'de enflasyonun düşmesini isteyecekler, Kıbrıs ve Ermeni meselesini ortaya çıkaracaklar. AB'den 2005 yılında mali yardım kesiliyor. Parasal bir yardım gelmeyecek. Asıl mesele protokol yapılamıyor. Karşı taraf bizden ne istediğini mantık çerçevesinde sıralasa, belki biz de kendi düşüncelerimizi ortaya koyacağız. Bana göre AB zor görülüyor. Bizim en büyük avantajımız Avrupa'daki Türk vatandaşlarımız. Hangi ülkede kalıyorlarsa oranın vatandaşı olsunlar. Nasıl olsa onlar istedikleri zaman Türkiye onları geri alabilir. Oranın vatandaşı olup, oya tesir etsinler. Bakın bugün 300 bin Türk Alman başbakanlığı ile toplantıya giriyor. Niçin, çünkü arkada 300 bin oy var. Bir gün bu rakam 1 milyon olursa, Almanya'nın siyasi hayatı değişir.

### **Altay'a olan aşkınızı herkes biliyor...**

Altay benim üçüncü çocuğumdu. Fakat o kadar üstümüze kaldı ki, bize hem maddi hem de manevi anlamda zarar vermeye başladı. İzmir kulüpleri içinde dışarıya en az borçlu olan kulüp Altay takımı. Havuzdaki parasının yarısı serbest hiç olmazsa. Ama mutlaka İzmir'in büyük müteşebbisleri bu kulübe sponsorluk yapmalı. İzmirli firmalar İstanbul'daki takımlara para veriyorlar. Kendi bölgelerinin takımlarına hiç yardım etmiyorlar. Bu yıl bunun için girişimlerde bulunacağız ve büyük firmaların sponsorluğu için çalışacağız.

### **Uzun yıllar İl Fakirleri Derneği'nin başkanlığını yaptığınızı öğrendik.**

1954 yılında girdiğim dernekte büyük zevkle çalıştım. Şuanda derneğin onursal başkanayım, aktif bir görevim yok. Ben göreve başladığımda derneğin hiç parası yoktu, ben

bıraktığımda 260 milyar parası vardı. Bugün hala hizmete devam ediyor. Dernek Gürçeşme'deki Huzur Evi'ne 8 bina yaptı. Sünnet düğünleri yapıyor, 250 kişiye her türlü yardımda bulunuyor. Ben de arasına toplantılarına katılıp, fikir alışverişinde bulunuyorum. Tabi bu İzmir'e yeterli değil.

### **Oğullarınızla ilişkileriniz nasıl?**

Ben oğullarımdan bahsederken Kemal bey, Nafiz Bey diye bahsederim. Tüm yetkileri onlara verdim. Müteşebbis ve yatırımcı olsunlar istedim. Ancak şansları iyi gitmedi. Kemal Bey Güçbirliği ile senelerini heba etti, hala da etmeye devam ediyor. Nafiz Bey'i de kulüp hem maddi hem manevi açıdan yıprattı. İşlerini severek yaptılar ancak krizler de gelince sıkıntılı devreler yaşadılar. Bunları atlatacaklarına inanıyorum.



### **İşadamlarına öğütleriniz neler?**

İlk önce çalışkan ve müteşebbis olsunlar. Büyüklerinin sözlerinden ve nasihatlarından istifade etsinler. 'Ben daha iyi bilirim' havasından çıksınlar. İş hayatında bazı problemler yaşayacaklardır. Bankalarla sorunlar yaşacaklardır. Asla kaçmasınlar, gidip dürüst bir şekilde durumlarını anlatsınlar. Ben bunu yaşadım. Param sıfırdı ama, itibarım 100'dü. Hiçbirgün kaçmadım. O zaman bankacı itimat ediyor. İşlerini sevmeliler. Bana göre sevmek yarı başarıdır. Kendilerine güvensinler, cesur olsunlar. İş hayatı boyunca planlı ve programlı olsunlar. İşlerini yoluna sokmanın tek yolu, büyüklerinin sözlerini dinlemekle olur. En önemlisi de namuslu olsunlar. Bir de hiç kimseye kefil olmasınlar. Eğer kefil olmak zorunda kalırlarsa ceplerindeki para kadar olsunlar.





# dalan®

Doğal Güzel



# "İzmir bir Dünya kentidir"



Röportaj: Levent GÖKÇEER  
Fotoğraflar: Uygur ÖZEL  
Alaaddin YÜKSEL'in arşivinden

*Trabzon Valiliği, Emniyet Genel Müdürlüğü ve Balıkesir Valiliği görevlerinden sonra 2000 yılında İzmir Valiliğine atanan Alaaddin Yüksel, bir çok başarıya imza attı. Halkın büyük sevgisini kazanan Yüksel, "İzmir'in önü açık. Gelecek yüzyıla hazırlanan İzmir'in bir planlamaya ihtiyacı var. Bu planda ufukumuz geniş, hayallerimiz iddialı olmalı" diyor. Göreve geldikten 1 yıl sonra "İzmir Gibi İzmir" adlı bir kitap yazan Vali Yüksel, gelecekte nasıl bir İzmir görmek istediğini halk ile paylaştı... "Bir Vali için iddialı bir çalışma ancak, gelecekte İzmir'i nasıl görmek istediğimi halk ile paylaşmak, düşüncelerimi onlara bu yolla iletmek istedim" diyen Vali Alaaddin Yüksel'in ağzından İzmir'in dünü, bugünü ve geleceği...*

**Sayın Valim İzmir'e ilk atandığınızda neler hissettiniz?**

Ben İzmir'de göreve 9 Ağustos 2000'de başladım. Hem karamame yayımlandığında hem de göreve başladığımda olağanüstü heyecanlandım ve o heyecanım hala devam ediyor. Meslek yaşamım itibariyle çok uzun yıllarımı idareye verdim. Ve sonuç olarak da Türkiye'nin en büyük şehirlerinden birine atandım. Çok büyük sorumluluğu olan kent yapısı ve dokusu itibariyle İzmir'in bende önemli bir yeri var. Atandığım ili duyduğumda ayrıca çok gururlandım. Çünkü, bu hizmeti veren kişilerin çocuklarına bırakacakları en büyük miras, yapmış oldukları görevlerdir.

**İzmir'e gelirken kafanızda projeler var mıydı?**

Birincisi burada yaşayan arkadaşlarım ve dostlarımdan duyduklarımın İzmir'in profilini biliyordum. İkincisi, Türkiye'de yer alan başka kentten buraya atanmış olmamın değerlendirmesinin yapılması gerekiyor. Balıkesir ile karşılaştırıldığında genelde aynı bölgenin aynı şartlarını taşıyan, ağırlıklı olarak sanayiye, turizmi ve tarımı kendisine mündesip kılan genel bir yapısı var. Diğer özelliklerini göreve geldikten sonra daha net olarak görmeye başladım. İzmir daha önce benim için,

deniz kenarında, halkı aydın, canlı, Ege'de herkesin hayranlıkla izlediği, her türlü ihtiyacın bulunduğu, başta sağlık hizmeti olmak üzere insanların ihtiyaç duyduğu bütün hizmetleri rahatlıkla alabildiği bir yerdirdi. Ancak şehre geldiğiniz zaman uzaktan bakan biri değil de, İzmir'de ihtiyaçlara uygun çözümler üretme noktasında olduğunuz zaman daha değişik oluyor. Nitekim 9 Ağustos 2000'de göreve başladım ve 1 yıl içerisinde çok önemli gözlemler ve tespitler yaptım. Şehri bir baştan bir başa gezdim. İlçelerini, köy ve kasabalarını gezdim. Sektör temsilcileriyle görüşmeler yaptım. Bu tespitlerimi bir kitap haline getirerek İzmirililerle paylaştım. "İzmir Gibi İzmir" adlı bir kitap hazırladım. Bir vali için çok iddialı bir çalışma olabilir. Kitabın birinci bölümünde yaptığım gözlemler ve bir yıl içinde yaptıklarım, ikinci bölümde de 21. yüzyılda nasıl bir İzmir'i hayal ettiğimi, vatandaşlarla paylaştım.

**Göreve başladığınızda gözlemlerim ve incelemelerim oldu dediniz. Bu incelemelerde İzmir'in dezavantajları nelerdi?**

Bana göre, bütün dünya şehirleri eğer kalkınmayı hedefliyorlarsa çözülmesi gereken ilk sektör ulaştırma sektörüdür.

Türkiye ölçeğinin dışına taşmış, artık bir dünya şehri olan İzmir'in bana göre en büyük eksikliği ulaşımdır. Neden? İzmir'i sadece şehir içerisindeki ulaşımda değil, çevresindeki illere hatta yurtdışına çıkaracak olan arterler itibariyle ele almak gerekiyor. Bana göre bir yöneticinin yapması gereken şey, bütün kalkınma hamlelerini yaparken ilk önce bir sektörden başlamalı. O sektör de ulaştırma sektörüdür. Örneğin Urla'dan Seferihisar'a gidemeyen, Kiraz'dan Beydağ'a, Tire'ye ve Ödemiş'e hızlı gelemeyen, ilçelerle iyi bağlantı sağlayamayan İzmir bana göre yeni yüzyıla bu şartlarda çok kötü bir giriş yapmıştır. Özellikle kent içerisinde ulaşımı sağlayacak olan, Balçova viyadüklerinden başlayıp Çiğli'ye inen ve oradan da Çanakkale'ye bağlanan çevre yolu dediğimiz ve 17 yıldan beri ufak ödeneklerle yürüten bu yolun da yapılmamış olmaması İzmir'de gördüğüm eksiklerin en büyüğü diyebilirim. Ulaşımını sağlayamamış sadece İzmir değil, Türkiye'de hiçbir vilayetin hangi dinamikleri olursa olsun, hangi sektörlerde avantajlı olursa olsun o avantajlarını zamanında ve yerinde kullanamayacağını düşünüyorum.



**"İzmir, konuştuklarını ve düşündüklerini eyleme dökme noktasında son derece başarılı."**

### **İlk eksik ulaşım sektörü, ikinci en büyük eksik neydi?**

Göreve başladığımda ilk incelediğim hususlardan biri de, nüfus yapılanması ve dokusuydu. 3.5 milyonluk bir kentte tepelerin arkasında oturan insanların da olduğunu gördüm. Kırsal alanda 1 milyona yakın insan oturuyor. Hal böyle olunca İzmir'in genel sorunları içerisinde sadece İzmir'in içerisine sıkışmış kentsel sorunları değil, ilin genel manadaki sorunlarının da değerlendirmek gerekli diye düşünüyorum. Bizim tarım üretimi bakımından Türkiye'de %6'lık bir payımız var. Bu bağlamda İzmir'in tarım sektörünün ayrılmaz parçası olan sulama konusunda da eksik olduğunu gördüm. Sularımızı muhafaza edebileceğimiz gölet ve barajların da hiç tahmin etmeyeceğiniz kadar az olduğunu gördüm. Ege baraj ve gölete sahip olma bakımından maalesef yatırımlarını yerinde ve zamanında yapamamış. İzmir'de sulanabilir alan 363 bin hektar civarındadır. Bu alanın sadece 45 bin - 50 bin hektarını devlet sulayabiliyor. Bu miktarda oldukça düşük. Geriye kalan toprakları vatandaş tamamen kendi imkanlarıyla suluyor. Tabii bu da her tarlanın başına bir kuyu açılmasını sağlamış. Bugün sadece Ödemiş ve çevresinde tarla başına açılan kuyu sayısı 17 bin. Bundan 5 yıl önce 60 metrede su çıkarılırken, bugün 160 - 170 metrede su çıkarılıyor. Yapılması gereken iki önemli proje var. Bunlardan bir tanesi Ödemiş ve çevresinde bulunan Beydağ Barajı ve Bergama'nın da içinde bulunduğu, komşu illerin de ihtiyacını karşılayacak olan Bakırçay projelerinin tamamlanması. Bu iki projenin de biran önce hayata geçirilmesi gerekiyor.

**İzmir bir kimlik problemi yaşıyor. Ne turizm, ne sanayi, ne de kongre şehri. Siz geldiğinizde İzmir neydi, nasıl bir kimlik yapısı vardı ve bundan sonra olması gereken kimlik yapısı nedir?**



Ben bu tartışmaları saygıyla karşılıyorum, ancak burada herkesin durum muhakemesi yapması gerektiğini düşünüyorum. Kimlik bulma bazı şehirlerde tartışma konusu olabilir. Örneğin, bir şehir kuşburnuyla ya da helvayla ünlü olabilir. Ama, İzmir gibi bir dünya kentinin kalkınmasının tek bir boyutu olamaz. Bugün bir tarafta inanılmaz modernizasyon içerisinde tarım, bir tarafta yüksek teknoloji ile çalışan sanayi, açık hava müzesi şeklindeki tarihi mekanlar, deniz, kum, güneş, mükemmel bir turizm yapılanması, 5 tane üniversite ile akademik yapılanmasını tamamlamış bir şehir. Teknoparklara hazırlanan, termal turizmini harekete geçiren bir kent var karşımızda... Benim şahsi kanaatim şudur, İzmir'e kimlik arama bana göre yanlıştır. İzmir bir dünya kentidir, İzmir'in kalkınmasının tek boyutu olamaz. Sonuç itibarıyla, İzmir'de kullanılabilir, dünya ile buluşturabilecek bütün potansiyeli harekete geçirmek lazım. Buna da topyekün potansiyel hareketi diyebilirsiniz.

**Bunun için bir planlama gerekiyor değil mi?**

Elbette. İşte burada o zaman uzun vadeli bir planlama yapmamız gerekiyor. İzmir planı adı altında bir uygarlık

projesi yapacağız. Ancak bunu yaparken, sadece vilayeteki arkadaşlarımla değil, akademik kurumları, üniversiteleri, bilim adamlarını, siyasi partileri bu planlamanın içine katmalıyız. Çünkü İzmir'in bugünkü sorunları siyasi tercihlerini ifade ediyor. İyi bir vali, iyi bir belediye başkanı olabilir ama, bugün İzmir'de konuşulacak projeler için siyasi bakımdan desteği gerektiriyor. Devletin henüz daha konuşmayı telaffuz dahi etmediği Araştırma - Geliştirme kurumunun valiliklerde oluşturulması gerektiğini düşünüyorum. Göreve geldiğim dönemdeki ilk önerdiğim hususlardan biri de buydu. Nitekim, Ar - Ge'si en kuvvetli olan üniversitemizden Ege Üniversitesi'ne başvurduk. Rektörümüz ve bilimadamlarımızla biraraya geldik ve ilk defa Türkiye'de bir valilikle, bir üniversite Ar - Ge konusunda ortak bir sözleşme yaptı. 6 - 7 aydır onlarla birlikte çalışıyoruz.

Burada yapılması gereken şey, yapacağınız işleri, ortaya koyacağınız kaynaklarla iyi bir planlamaya tabi tutmak. Yani uygar bir proje hazırlamak ve bunu da en kısa sürede gerçekleştirmek. İzmir'in şimdiki hedefi şu olmalı; 2002 - 2005, 2005 - 2010, 2010 - 2023... Yani İzmir'de Cumhuriyet'in 100. yılının kutlanacağı 2023 yılında İzmir çok farklı şeyleri konuşmalı ve uygulamış olmalıdır..

### **Ar-Ge'yi vilayet içinde kurduunuz mu?**

Şuanda çalışma gruplarımızı tamamlamak üzereyiz. Üniversiteden destek alacağız. Artık bundan sonra şu olmamalı, şu vali turizme çok önem veriyordu, biri zeytine önem veriyordu... Böyle bir şey olamaz. Burada şehrin potansiyelini ve kaynaklarını, çağın ihtiyaçlarına uygun yapacaksınız. Burada yapılanlar onlarla beraber gelip, onlarla beraber gitmeyecek.

Burada bir bilgi bankası kuracağız ve üniversite de işin içinde olacak. Her gelen kişi devletin sürekliliği içerisinde bu bilgi bankalarından yararlanacak ve gerekirse geliştirecek. Yeni şartlara uygun, bir takım projeleri ortaya koyacak. Türk bürokrasisinin ve kalkınmanın en büyük hastalıklarından biri, gelen giden meselesidir. Dosyalar gelenle başlar, giderken biter, yeni gelen yeni dosyalar açar. Türkiye bunu kaldıramaz.

**İzmir'e geldiğinizde yapılan yanlış bir yatırım gördünüz mü? Örneğin Çeşme otobanı için çok tartışmalar yaşandı. Bu paralar şuralara aktarılsaydı daha iyi olabilirdi dediğiniz noktalar var mı?**

Samimi bir düşüncemi sizinle paylaşmak istiyorum. Birçok insandan Çeşme'deki otobanın yanlış olduğu konusunda bir takım şeyler duyuyorum. Bunu yapanlar niye yapmış diye düşünmek gerekiyor. İzmir gibi bir kente prestij bir bölge gerekiyor.

**"İzmir'e kimlik arama bana göre yanlıştır. İzmir'de kullanılabilir, dünya ile buluşturabilecek bütün potansiyeli harekete geçirmek lazım."**



### **Öncelik sırası bu otabana verilmeli miydi?**

Bakın, eğer İzmir'i yeni bir yüzyıla hazırlamak istiyorsak bu gibi projeleri çoğaltmalıyız. Keşke jeotermal iyi kullanacağımız Seferihisar'ın da bölünmüş yolu olabilseydi. Böyle bir yola sahip olan, havaalanına 72 km uzaklıkta olan, Çeşme'yi iyi etüt edip, bölgenin değerleriyle insanları buluşturabilirseniz, çok tartışılan yol o zaman birşey ifade eder. Eğer o yolu ailenizle gidip, gezeceğiniz, direksiyon kursları için kullanırsanız o yolun hiç bir anlamı olmaz. Çeşme dünyanın en güzel koylarına sahip ve çok güzel otelleri var. Burada sportif faaliyetler yapılabilir, çok güzel bir limana sahip. Çeşme'yi bu yönde kullanmak lazım. Bunu kullanamazsak, geciktirsek, tabi o zaman bu yol hepimizin gözüne batar. Bakın birbuçuk yıl önce Çeşme'de sıcak su çıkarmaya başladık, birçok kişi ne gereği vardı, daha önce de denendi dediler. Belki çok kişi bunun farkında değil ancak, bakınız Çeşme ufak bir hareketle Bodrum'daki çekim merkezini aldı. Şimdi bir çok kişi bu nasıl oldu diye düşünüyor. Kalkınma, yelkenliyle yol almaya benzer. Rüzgar esmeye başladığı zaman yelkeninizi düzgün ve zamanında açarsanız, yelken o rüzgarı alır ,çok büyük mesafeler kateder.

### **Jeotermale çok önem verdiğinizi biliyoruz. Doğalgaz da geliyor. İlk önce jeotermale mi önem vermeliyiz, yoksa doğal gaza mı? Doğalgaz konutlara ne zaman bağlanacak?**

İzmir, bütün bu konuştuklarımız da dahil düşündüklerini eyleme dökme noktasında son derece başarılı. Yılın ilk altı ayında İzmir'in yeni yüzyılda hareket ettirecek ve dünya şehri yapacak üç hadise oldu. Birinci olay doğalgazın gelmesi. Bundan kısa bir süre önce BOTAŞ yetkilileri ile EBSO'da bir toplantı yapıldı. Şirket kurulması ve doğalgazın konutlarda kullanılması meselesi tartışıldı. İzmir'in doğalgaz ihtiyacı takriben 5 milyar m3 civarında. Bunun 4 milyar m3'ü sanayide kullanılması gereken, 1 milyar m3'de konutlarda kullanılması gereken miktar.

Doğalgazın dağıtımıyla ilgili çıkan kanunda tekelleşmeyi önlemek için doğalgaz dışında hiçbir işin yapılmaması konusunda

hükümler var. Ben arkadaşlara şunu söyledim: Yasayı incelediğimizde doğalgaza bağlı ek işlerin yapılmaması sözkonusu. Örneğin nakliyesi... Dolayısıyla bu şirkete yeni iş alanları yaratmayı biz arayalım. Mesela, şirketin amaçları arasına jeotermal suyun konutlara dağıtılmasını alalım. O zaman şirket, hatları açtığında aynı hatta bir tarafa doğalgazı, bir tarafa da sıcak suyu şimdiden döşesin, kanal iki kez açılmasın. Üstelik de sıcak suda büyük gelir elde edilebilir. Bu hala tartışılıyor. Bölgemize doğalgaz Karacabey'den Balıkesir'den, Manisa'dan geçerek geldi. Doğalgazı bu hattan kullanan tek yer İzmir. Şuanda Kemalpaşa'da Ege Seramik kullanıyor, Alkim bir çalışma başlattı. Buradan doğalgazı bir hattıyla da Aliğa'ya götüreceğiz. Bu sene sonunda da orayı faaliyete geçireceğiz. Cumhuriyetin kuruluşuna tekabül eden 2023'e kadar Türkiye'de enerji probleminin olmayacağı tek yer İzmir'dir. Bu da İzmir'in geleceğini okumaktır. Gelecekte dünya iki meseleyi tartışacak; enerji ve su... Dolayısıyla o zaman bu tespitleri yapmayan ve uygulamaya koymayan her yer sıkıntıya girecektir. İkincisi Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nin hazırlıkları... İzmir'de şirket kurucu heyeti oluşturuldu, yer tespitleri yapıldı. Türkiye'de ilk defa Sanayi Bakanlığı'na İzmir başvuruda bulundu. Üniversitelerden oluşturulan özel bir grupla, bir ay boyunca inanılmaz derecede çalıştık. Her türlü fizibilitesi yapıldı. Üçüncü olay ise Vadeli İşlemler Borsası ve Opsiyon Borsası'nın kurulması.

### **Türkiye ekonomik krizden geçti. Sizce İzmir'e etkisi ne oldu?**

Özellikle iki yıldan beri ekonominin çok ağır koşullar taşıması önce Asya'da başlayıp, Rusya'nın içinden geçen bizi de sallayan ama bizim farketmediğimiz oranda, bir kriz yaşandı. Türkiye, gelişen bu global tehdit ve ekonomik yapısı karşısında, finans sistemini de çok iyi hazırlamadığı için çok ciddi bir sıkıntı geçirdi. Sonuç olarak bugün enflasyonun giderek gerilediğini hepberaber gördük. Her sektör tüm

dünyada olduğu gibi ciddi bir şekilde etkilendi. Daha ağır şartlarla karşılaşanlar da zaten çalışmalarını durdurdu. Çalışmalar tamamen durunca, çalışan kesimin işten çıkartılması gibi bir durum ortaya çıktı. Burada hem işten çıkarılan kesim hem de 2001 - 2002 yılında üniversitelerden mezun olmuş, en kaliteli nesil olarak tanımladığım grup, bu ekonomik gelişmenin kurbanları oldu. Ekonominin gelişmesi sağlanırken, sosyal problem olarak da karşımıza çıkan bu konunun bir kez daha reel sektör tarafı da dahil olmak üzere herkesin değerlendirmesi gerekiyor. Reel kesimin hiçbirşeyde sorumluluğu yokmuş gibi, 'ben sadece üretim başka hiçbirşeye karışmam ' gibi bir tavır olamaz. Özeleştirme yapmalarını istiyorum. Bir de biz şunu tespit edemedik, hatta belki ekonomistler de bunu tam anlayamadılar. 2001-2002 yılında çok değişik şekiller alan bu kriz, acaba ne kadar enine sosyal, derinliğine ekonomikti... Türkiye bu tespiti yapmakta zorlandı. Yıllar önce terörü tespitte ne kadar zorlandıysa, bunda da aynı şey yaşandı. Biz bu tespiti yapamadık.

### **İzmir'deki sivil toplum örgütlerini nasıl bir portföyde değerlendiriyorsunuz? İzmir'e katkıları konusunda ne düşünüyorsunuz?**

İzmir'de takriben 5 bin civarında sivil toplum örgütü var. Bunların içinde dernekler, vakıflar ve meslek örgütleri de dahil... İzmir'i anlatmaya nereden başlarsınız diye bir soru sorsaydınız, İzmir'in sivil toplum hareketinden bahsederdim. Belki de bu kenti başka kentlerden ayırdeden en büyük özelliği sivil toplum kuruluşlarının yapısı ve topluma egemen oluşlarıdır. Her davetime süratle geliyorlar ve almaları gereken yeri alıyorlar. Bunlardan bir tanesi EGİAD... Onlar kendilerine 3. kuşak diyorlar. Genç işadamlarını İzmir'in ufku olarak görüyorum. İzmir'in yeni yüzyılda bütün haritasını onlar çizecekler. Bu söylediklerime teyid olarak, İzmir'deki tüm sivil toplum örgütlerinin biraraya gelmesini, zaman zaman fikirlerinin dinlenmesini, ülkeye yön veren siyasetçilerin zaman zaman getirilmesini, onların kentle ve sorunlarla buluşturulmasını sağlıyorlar. Başka hiç bir kurum bunu tam olarak yapamamıştır.



## Hayalinizdeki çocuk koltuğu böyle bir şey olmalı.

Çocuklar zor beğenir, hele konu yolculuk sırasında oturacakları yerse... O zaman onları en çok ilgilendiren konudan, çocuk koltuklarından bahsedelim: Sharan'da iki farklı yükseklik ayarıyla miniklerin boyuna göre ayarlanabilen iki adet entegre çocuk koltuğu standart. Çocuk koltuğu güvenlik kemerleri sayesinde onlar, kendilerini yol boyunca hem güvende hem de rahat hissederler. Özetle Sharan, çocuklarınızın güvenliğiyle en az sizin kadar ilgilenir. **Her canlının yavrusunu güvenle taşımak için tercih ettiği bir yol vardır.**



Sharan



VOLKSWAGEN  
DİYALOG 24 0212-335 04 44

DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. BİR DOĞUŞ HOLDİNG KURULUŞUDUR.

Volkswagen Yetkili Satıcısı **Gönen**

Şehitler Cad. No: 141 35230 Alsancak - İZMİR Tel: (0232) 463 50 75 Faks: (0232) 421 87 08

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



### **Formula 1'in Ege Bölgesi'ne gelmesi konusundaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

Formula 1 dünyanın en büyük spor organizasyonlarından bir tanesi. Bugün 15 - 16 ülke bu organizasyona ev sahipliği yapıyor. Hepsindeki temel anlayış, spor faaliyetinin ötesinde ülkelerin tanıtımı ve turizmidir. Meseleye bu açıdan baktığımızda burada şehirleri yarıştırmaktan ziyade ülkenin turizm çeşitlendirmesi ve planlama yapması gerekiyor. Türkiye'de bu sistemi taşıyabilecek olan 3 alternatif şehir var, İstanbul, İzmir ve Antalya... Bizim İzmir olarak İstanbul gibi, dünyanın bile önünde şapka çıkarttığı, gurur duyduğumuz ve emsali olmayan bir şehirle yarışmamız mümkün değil. Biz şunu söylüyoruz, bugün Formula 1 bir turizm çeşitlendirmesiye ve bir planlama yapılacaksa adil şartlarda yapılsın. İstanbul ve Antalya'nın turizmdeki paylarına baktığımızda %70 - %80'leri buluyor. Bütün tarihi mekanları ve ulaşım arterleri ile inanılmaz güzellikteki Ege Bölgesi'nin payı %5'tir. Yüreğiniz bu ülke için atıyorsa ve bu ülkenin menfaatlerini kendi menfaatleriniz üzerinde tutuyorsanız, bu konuda gösterilecek olan adres İzmir'dir. İzmir'in altyapısını incelediğinizde, mükemmel konaklama tesisleri, sağlık hizmetleri açısından oldukça iyi, spor aktivilerini yapabilecek ve gezebilecek tarihi mekanlar dolu. Hal böyle olunca kriterleri yanyana koyduğumuzda yanına tam çentik atabileceğimiz tek şehir İzmir'dir. Bunun ötesinde bugün 60 milyon dolar kadar bir paraya ihtiyaç var. Biz Formula 1 Efes A.Ş. diye bir şirket kurduk. Kurucuların hepsi hazır, herkesin eli cebinde, start verildiği takdirde derhal şirketimizi harekete geçireceğiz.



### **Son olarak eklemek veya söylemek istediğiniz bir şey var mı?**

Ben iki cümle ile bitirmek istiyorum söyleşimizi : Yolumuz açık, aklımız aydınlık ve çağdaş uygarlık yolunda yürüşümüz sürekli olsun.



### **Alâaddin YÜKSEL Kimdir?**

1950 yılında doğdu. İstanbul Pertevniyal Lisesi'nden mezuniyetini müteakip 1972 yılında İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni bitirerek avukatlık stajını tamamladı. Kırklareli İl Maiyet Memurluğu'ndan başlayarak sırası ile Lüleburgaz Kaymakam Refikliği; Saray, Lalapaşa, Enez ve Meriç Kaymakam Vekilliklerinde ve 56. Dönem Kaymakamlık Kursunu müteakip Erzurum / Aşkale, Denizli Çameli, Adana Saimbeyli, Bolu Gerede, Tekirdağ Şarköy, Kocaeli Körfez Kaymakamlıkları ile İstanbul Vali Yardımcılığı görevlerinde bulundu. 1983 yılında Federal Almanya'da "İlçenin Yeri ve Önemi" konusunda araştırma ve incelemelerde bulundu.

1990 yılında Harp Akademileri - Milli Güvenlik Akademisi'ni bitirdi.

1993 - 1996 Trabzon Valiliği, 1996 - 1997 Emniyet Genel Müdürlüğü ve 1997 - 2000 yılları arasında da Balıkesir Valiliği görevlerinde bulundu. 27.07.2000 tarihinde İzmir Valiliğine atanan Alâaddin Yüksel, evli ve iki çocuk babasıdır.





## "Doğru" insan olmak...

Yazan: Hamdi TÜRKMEN

Birkaç atasözü...

**Doğru, sarsılır ama yıkılmaz:**

*Dürüst ahlaklı insan, başkalarının kötülüğüne ve iftirasına uğrayıp sarsılsa bile, kendisini toparlayıp yine ayakta kalmayı başarır...*

**Doğruyu söyleyeni dokuz köyden kovarlar:**

*Bir toplumda kimi çevreler ya da kişiler - çıkarlarına ters düştüğü için doğruyu söyleyenleri sevmezler; onlara istenilmeyen adam gözüyle bakarlar...*

**Doğru söz acıdır:**

*Kusurlarımızı, yanlışlarımızı, kötülüklerimizi yüzümüze karşı söyleyen, eleştiren kimsenin sözleri acıdır; buna katlanamayız.*

**Doğruluk minarede kalmış; onun da içi eğri:**

*Yeryüzünde dürüst, ahlaklı kimse kalmamış. Dürüst, ahlaklı sandığımız kimseler de kötü yanlarını göstermiyorlar, içlerinde gizliyorlar.*

Sevgili gençler; sözüm meclisinizden dışarı; günümüz Türkiye'sinde ne yazık ki bir erdem, fazilet haline gelen, doğruluk, dürüstlük ya da doğru, dürüst adam olma özelliği, ne yazık ki pek az kişi için söylenir oldu. Nice "doğru" diye "dürüst" diye bildiğimiz, "adam" sandığımız kişilerin "adamlıktan" nasiplerini almadıklarını görüyor, duyuyor ve yaşıyoruz.

Üzülüyorum; İzmir'de ve bölgemizde bu "adam" gibi "adam" olamayan kişilerin sayıları giderek artıyor.

Öyle sinsi, öyle dalkavuk yapıları var ki, yıllardır dostluk, arkadaşlık yapmış olsanız, yakın iş ilişkisinde bulunsanız bile, "içten pazarlıklı" kişiliklerini farkedemiyorsunuz.

Korkmayın gençler; bu kişiler ve böyle insanlar, "ateş" olsalar cürümleri kadar yeri bile "yakamazlar..."

Kimilerinin lakabı "hançer"dir, kimilerinin ise "tetikçi"...

Bunları niçin yazıyorum: EĞİAD'lı olarak hepimiz pırıl pırıl insanlarıyız.

Bugün hepimizin birer sanayici ve işadamlığı kimliğiniz var. Sizler bizim, bu kentin, bu bölgenin, bu ülkenin geleceğisiniz. Türkiye'nin Avrupa kapısına dayandığı ve zorlayarak da içeriye girmeyi çalıştığı bu süreçte, sizlerden doğru insan olmak, dürüst adam olmak adına, yukarıdaki atasözlerini bir kez daha okumanızı rica ediyorum.

Asla korkmayın; Allah doğrunun, dürüst insanın her zaman yanındadır, yanında olmuştur.

İlahi adalete inanyorsak, yukarıda portrelerini çizmeye çalıştığım bu insanlar, layık oldukları cezayı bir gün elbet çekeceklerdir.

İftira bu kişilerin "en büyük silahıdır..."

"Çamur at, izi kalsın" ise yaşam felsefeleri...

Çünkü siz gençler, bir ömür boyu bizim gibi düşünen, yaşayan, bizim soluduğumuz kalitedeki havayı ciğerlerinize çeken, kaliteli, dürüst, ilkeli, doğru, namuslu, "adam" gibi "adamlarıyız"...

Sizlerle gurur duyuyor ve yarınlarımızı gönül rahatlığı ile ellerinize emanet ediyoruz.

Sağ olun... Var olun...

# Yakın dönem, AB-TÜRKİYE ilişkilerine bir bakış...

Yrd. Doç. Dr. Nazım İrem  
Dokuz Eylül Üniversitesi  
İşletme Fakültesi  
Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Üyesi



*İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde dünya siyasetinde yaşanan en köklü dönüşümlerin başında Sovyetler Birliği'nin parçalanması ve Sovyet güdümündeki birçok Doğu Avrupa devletinin Soğuk Savaş sırasında Batı Avrupa'da hür dünya koalisyonunun bir parçası olarak kurulan ve zaman içinde gelişen, Avrupa Birliği (AB) içinde yer alma çabası içine girmeleri gelmektedir. Amansız düşmanların dost olduğu Yeni Dünya düzeni, liberal parlamenter rejim ve Pazar ekonomisinin küresel ölçekte büyük bir yayılma içine girdiği yeni bir dönemin başladığına işaret etmektedir. AB, Doğu Avrupa'ya doğru genişlerken, Batı Avrupa'daki çekirdek üye ülkeler arasındaki bütünleşme de sosyal ve siyasal alanları kapsayacak şekilde derinleşmektedir. Türkiye-AB ilişkilerinin bugün geldiği noktada iki temel görüş ortaya çıkmıştır: birinci görüştekiler, AB ile bütünleşme siyasetini ideolojik-politik gerekçeler ile reddetmektedir; ikinci görüştekiler ise AB kriterlerinin öngörüldüğü şekilde uygulanması gerektiğini iddia etmektedirler. Türkiye açısından AB ne toptan reddedilecek ne de kayıtsız bir şekilde kabul edilecek bir örgütlenmedir. AB ile bütünleşme sürecinin toplumsal gruplar üzerinde değişik etkileri olacağı varsayılarak, bütünleşme siyaseti hakkında farklı değerlendirmelerin olması demokratik düzenin kaçınılmaz bir gerçeğidir.*

**Sancılı İlişkiler ve Sorunlu Alanlar**  
1997 yılında yapılan Lüksemburg Zirvesi'nde Türkiye'nin AB genişlemesi dışında tutulmasına karar verilmişti. 1995 yılında tam üye olmadan Gümrük Birliği anlaşması imzalayan bir ülke olarak Türkiye, bu anlaşmanın üzerinden henüz iki yıl geçmişken genişleme süreci dışında tutulduğu için AB ile siyasi diyalogu sona erdirmişti. Bunun üzerine AB, 1999 yılında düzenlenen Helsinki Zirvesinde ülkemize aday ülke statüsü tanıdı. AB'nin Türkiye ile ilgili değerlendirmelerini iki yıl içinde köklü bir şekilde değiştirmesi Türk kamuoyunda Topluluğun niyetleri hakkında kuşular doğurmuştur. AB'nin bütünleşme gündemini iç ve dış politikayı ilgilendiren çeşitli şartlar koyarak geciktirmesi ve tam üyelik konusunun bir şekilde muğlak bırakılması, Türkiye'nin uygulamayı hedeflediği siyasi, sosyal ve ekonomik içerikli reformların yeterince etkili bir şekilde hayata geçirilmesini engellemiştir. Türk-Yunan ilişkilerinin konusu olan Ege ve Kıbrıs sorunlarını, Yunanistan'ın kendi hedefleri doğrultusunda başarılı bir şekilde Türkiye-AB ilişkilerinin konusu haline getirmesi ve AB'nin bu konularda Yunanistan lehine çeşitli çözümleri Türkiye'ye dayatır bir pozisyona girmesi Türkiye'de AB hedefli iç siyasal ve ekonomik reformlara karşı duyulan tepkiyi de güçlendirmektedir. AB, Türkiye'yi dışarıda bırakarak Ege

ve Kıbrıs gibi AB'nin Doğu Akdeniz siyaseti için önemli stratejik konular ile Güneydoğu meselesi olarak tanımlanan ve AB tarafından Kopenhag kriterleri çerçevesinde değerlendiren konuları hedeflediği minvalde geliştirmek olanaklarından mahrum kalmak istememiştir. (Erol Manisalı, Sessiz Darbe, 133). Dolayısı ile Türkiye'nin adaylık serüveni AB tarafından öncelik atfedilen kimi dış politika sorunları eksenine çekilmektedir. AB, Türkiye'nin başlattığı siyasi diyalogu bir tür izleme ve denetleme aracı olarak kullanma eğilimi içine de girmiştir. Tam üye statüsü elden etmeden veya üyelik sürecini kesin bir takvime bağlamadan 1995 yılında imzalanan Gümrük Birliği Anlaşması çerçevesinde AB ekonomisi ile bütünleşme siyaseti, Türk ticaret rejiminin kontrolünü büyük oranda AB'ye vererek üyelik için çok önemli olan bir pazarlık alanını kapatmıştır. Bu konu Türkiye'nin esas hedefi olan tam üyeliği elde etmesini zorlaştırmaktadır. Malların serbest dolaşımı prensibi ve üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifeleri uygulama prensiplerine dayanan Gümrük Birliği ölçeğinde bir anlaşmayı, Türkiye dışında hiçbir ülkenin tam üye olmadan imzalamadığına dikkat çeken araştırmacılar, AB'nin nerede ise hiçbir ciddi yükümlük altına girmeden kendisi için en ideal ilişki biçimini yaratmış olduğunu iddia etmektedirler. (Bkz., Manisalı, 2001; 2002)

AB araştırmacılarından bazıları Türkiye ile AB arasındaki imzalanan Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki taraf arasındaki ekonomik bütünleşmenin doğal bir aşamasını teşkil eden teknik bir düzenleme olarak değil, daha ziyade siyasal mülahazalar sonucunda ortaya çıktığına işaret etmektedirler. AB, ortak dış ticaret politikasının kısıtlayıcı imkanlarını kullanarak Türkiye'nin bölgesel ekonomik ilişkilerini etkileyecek mekanizmalara sahip olmuştur. Gümrük Birliği çerçevesinde Türkiye'nin sağlayacağı kimi mali yardımları hem Kopenhag kriterlerinin uygulanması şartına hem de Türk dış politikasında kendi istekleri doğrultusunda değişiklikler yapılması şartlarına bağlayan AB, Türk iç siyasetinin de etkin aktörü olma eğilimi içine girmiştir. Gümrük Birliği'nde dahil olmak üzere AB ile ilgili tartışmalar dikkatlice incelendiğinde temelde egemenliğin devri ile ilgili farklı değerlendirmelerin yatmakta olduğu görülmektedir. AB'ye karşı çıkanlar haklı olarak TBMM'nin Brüksel'deki bürokratların almış olduğu kararları uygulayan bir merci olmadığını iddia ederken, bu politikaların kayıtsız şartsız bir şekilde uygulanması gerektiğini ileri sürenler, egemenliğin kimi alanlarda aşamalı bir şekilde devredilmesini normal bir bütünleşme sürecinin gereği olarak saymaktadırlar.

Bu tartışmalar sadece ülkemizde değil örneğin İngiltere ve Fransa gibi AB ülkesi diğer ülkelerde bugün dahi yapılmaktadır. İngiliz toprakları üzerinde kadını erkek, erkeği kadın yapmanın dışında her şey müktedir olduğuna inanılan İngiliz Parlamentosu da Brüksel'deki maaşlı AB memurlarına hala ciddi bir direnç göstermektedir. Avrupa bütünleşmesi içinde yer almak iradesini gösteren her ülke egemenliğin bir kısmını devredeceğini baştan kabul etmektedir. Aday ülkeler arasında bir tek Türkiye, yetki devri sonucunda elde edeceği kazançları önceden tahmin edilebilecek kesin bir takvim yolu ile Avrupa Birliği üyelik sürecini planlama imkanına sahip değildir. Çeşitli yol haritaları verilmiş olsa da yolun nereye çıkacağı konusunda hala tereddütler bulunmaktadır.

Kamuoyunda sıklıkla tartışılan AB'nin Kopenhag zirvesinden sonra Türkiye'nin önüne koyduğu siyasi reformların gecikmesinden dolayı üyelik hususunda sorunların yaşandığı ve Türkiye'nin ev ödevlerini yapmadığı tezi gerçeği tam olarak yansıtmamaktadır. Kimi AB ülkelerinin bile aday ülkelere dayatılan siyasi kriterleri uygulamayı reddettikleri bir vakıadır. Bu durumu "çifte standart" olarak değerlendirmek mümkün olsa da kamuoyunda AB üyeliğinin önündeki başlıca engeller gibi tartışılan idam cezası, anadilde eğitim ve yayın sorunları ve Millî Güvenlik Kurulu'nun anayasal konumu çerçevesinde Türkiye'deki sivil-asker ilişkileri gibi konular müzakereler yoluyla uzlaşmanın mümkün olduğu alanlardır.

Türkiye'nin adaylık yolundaki asıl engeli yaşamakta olduğu ekonomik istikrarsızlık ve ekonomik geri kalmışlığıdır. Sadece geçen yıl yaşanmış olan ekonomik krizlerle birkaç on milyar doların üzerinde bir kayba uğrayan Türkiye'nin milyon dolarlık küçük Avrupa fonlarının yardımı ile ekonomik kalkınmasını ve istikrarını finanse edebileceğini düşünmek olsa olsa safdillik olur. Avrupa kalkınmasının anahtarı, dış ticarete korumacılık, üretimde serbestlik ilkesinin dengeli bir şekilde uygulanmasıdır. Bu çerçevede ülkemizin üretim düzenin yeniden örgütlenmesi gerekmektedir. Bu sistemin tesisi ise bilinçli bir devlet müdahalesini gerektirmektedir. Thomas Hobbes'a atıfla çağdaş liberalizm herkesin herkesin kurdu olduğu bir ekonomik düzensizlik sistemi değildir. Böyle olsa idi ülkemizi dünyanın en liberal ekonomik rejimine sahip ülkelerinden birisi olarak kabul etmek zorunda kalırdık. Gerçekten de serbest Pazar, yaratılması ve korunması gereken bir durumdur. Bu durumun nasıl bir müdahaleci bir devleti gerektirdiğinin en güncel olayı da ABD'de

yaşanmaktadır. Yazılım devi Microsoft'u serbest rekabeti zedelediği için bölmek üzere girişimde bulunan ABD yargısının konumu, serbest pazarın rekabet prensiplerini korumak için müdahale eden güçlü bir devlet ile işleyen bir sistem olduğunu gösteren önemli bir örnektir. Dolayısı ile Türkiye'de Ulusal Programın öngördüğü ve Kopenhag kriterlerinde de açıkça vurgulandığı gibi işleyen bir piyasa ekonomisinin liberal ilkelere göre tesis edilmesi hedefi ile düzenlemeci müdahalelere olanak sağlayan bir ekonomik program hazırlanmalıdır. Bu program basit bir istikrar programı olmaktan ziyade özellikle küçük ve orta ölçekli üretim sistemi içindeki rekabetçi unsurları dengeli bir şekilde koruyacak bir ekonomi siyasetinin oluşturulmasını hedeflemelidir.

AB-hedefli siyasi reformlar, Türkiye'nin 20 yılı aşkın bir süredir uygulamaya çalıştığı ekonomik liberalleşme programını tamamlayacak yeni bir siyasal liberalleşme programının parçası olarak değerlendirilmemelidir. Türkiye'de bu değişim sürecinin büyük bir demokratikleşme atılımı olarak tanımlanması, Birinci Dünya Savaşı ertesinde Almanya'da kurulan Weimer Cumhuriyeti'nin iflasından sonra bütün insanlığın ağır bir bedelle öğrendiği gibi, demokratik rejimlerin anayasal mühendislik yolu ile basitçe kurulamayacağı gerçeğinin göz ardı edilmesine yol açmaktadır.

AB'nin genişleme ve derinleşme sürecini bir tür soyut-yasal inşacılık üslubu ile sürdürme gayretleri sadece Türkiye'de değil bizzat kendi içinde de yerel tepkileri güçlendirmektedir. 2000'li yılların başında AB'nin siyasi coğrafyasına bakıldığında, tepkici ve aşırı sağcı partilerin ciddi siyasal hareketler haline geldikleri görülmektedir. Bu hareketlerin ortak hedefi AB'nin evrenselci liberal federatif yapısına son vermektir. Geçtiğimiz aylarda Fransa'da yapılan başkanlık seçimlerinin ikinci turunda yarışan Le Pen'in programına göz atıldığında bu tepkinin ne boyutlarda olduğu açıklıkla görülmektedir. Le Pen, Maastricht anlaşmasının feshedilmesi önerisi ile AB'nin en azından Fransa için fiilen sona erdirilmesi düşüncesini seçim gündemine taşımıştır. Kan bağı esasına dayalı vatandaşlık sisteminin kabulü, ulusal para birimi olarak franka dönüş ve dış ticarete serbesti yerine korumacılığa geçişi içeren öneriler, liberal değişimin taşıyıcısı olan federatif AB yapılarına bizzat AB içinden ciddi tepkilerin yükselmekte olduğunun işaretleridir (Bkz. İnsel, 2002). Avusturya'da aşırı sağcı bir partinin seçimi kazanmasının yaratmış olduğu

krizin AB içinde yaratmış olduğu sorunlar dikkate alındığında, AB'nin siyasi ve ekonomik reformlar için önerdiği soyut anayasacı değişim tarzının kendi içinde sorunlu bir strateji olduğu ortaya çıkmaktadır.

Türkiye'de Kopenhag kriterlerinin yaşama geçirilmesi ile bir tutulan demokratikleşme ideali de ne yazık ki soyut inşacı bir zihniyet içinde yürütülmeye çalışılmaktadır. Bireysel hak ve özgürlüklerin genişletilmesini kültürcü bir anlayışla basitçe anadilde yayın ve eğitim gibi konular ile bir tutarak tartışmak bizatihi AB içindeki aykırı düzenlemelerin gözden kaçırılmasına neden olmaktadır. Şevket Ovalı ve Birsen Erdoğan'ın akademik çalışmaları bu konuda temel metinlerden birisi olan Bölgesel ve Azınlık Dilleri için Avrupa Şartı'nın uygulanması hususundaki AB içindeki farklı uygulamalara dikkat çekmektedir. Örneğin, Fransız Cumhurbaşkanı, Şartı Fransız Anayasasına aykırı bularak Anayasa Mahkemesine göndermiştir. Almanya ise bölgesel sınırlamalar ile Şartı fiilen etkisizleştirmiştir. AB üyesi Yunanistan, kendi topraklarında dilsel azınlık bulunmadığı gerekçesi ile Şartı onaylamamıştır bile. Ovalı ve Erdoğan'ın tespitlerine göre, AB ülkelerinin büyük çoğunluğunun Şartı tamamı ile onaylanmalarının başlıca nedeni, Şartın getireceği ekonomik ve sosyal maliyetleri karşılayamamak endişesidir (Ş. Ovalı ve B. Erdoğan, 2002).

Türkiye bu hesapları iyi yaparak reform sürecini ilerletmek durumundadır. Demokratik sistemlerin temel amacı farklı çıkarlara sahip toplumsal gruplar arasında bütünleştirici birleştirici bir siyasetin oluşturulmasıdır. Kağıt üzerinde yaratılan hayali cemaatler yolu ile canlandırılan kültürel çatışmalar, cumhuriyetçi yurttaş eşitliği prensibine karşı seferber edilen demokratik düzen yolu ile parçalayıcı bir siyasetin aracı haline getirilmemelidir. Avrupa Parlamentosu, Avrupa Konseyi, ve Avrupa Komisyonu gibi değişik kurumların çeşitli dönemlerde vermiş oldukları kararlarında da sıklıkla vurguladıkları hukukun üstünlüğü, özgürlük, demokrasi, insan hakları ve temel özgürlüklere saygılı bir düzenin oluşturulması Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucu hedefleri arasındadır. Türkiye, sözü edilen prensipler dahilinde kendi özgünlüklerine dayanan bir reform sürecini yine kendi iç siyasetinin dinamikleri yolu ile yaratacak imkanlara ve güce sahiptir.

## “Türkiye'nin adaylık yolundaki asıl engeli yaşamakta olduğu ekonomik istikrarsızlık ve ekonomik geri kalmışlığıdır”

Demokrasi, hukukun üstünlüğüne temel insan haklarının tanınmasına dayanan bir siyasal sistemin kurulmasının tek yolunun AB kriterlerinden geçtiği yolundaki saf bir anlayışı kabul etmek de mümkün değildir. İngiliz, Fransız ve Alman demokrasilerinin tarihleri incelendiğinde bu üç büyük devletin kendi demokratik sistemlerini tamamen farklı yöntemler ve tarihsel uzlaşmalar üzerine inşa etmiş oldukları görülmektedir. İngiliz demokrasisinin ve söz söyleme özgürlüğünün sembolü olan Hyde Park'ta konuşmacının dilediği her şeyi söylemesine bir konuşma platformu üzerinde izin verilmesinin sembolik anlamı nedir? Bu sembolik anlam İngiliz demokrasisinin sınırlarına da işaret etmektedir. İnsan her şeyi söylemekte özgürdür; ancak İngiliz toprakları üzerinde değil.

Dolayısı ile her ülkenin siyasal, sosyal ve ekonomik şartları altında demokratik sistem farklı aşamalardan ve yollardan geçerek tesis olunmaktadır. Türkiye, Maastricht Anlaşması ile Avrupa Birliği'nin de temeline konulan insan haklarına saygı, demokrasi ve hukukun üstünlüğü gibi temel gayelere yönelen reformları, bu prensiplerin AB ile birlikte doğmuş olduğu gibi bir yanlış düşünceye kapılmadan geliştirmelidir.

Dış Politika'nın Yeni Açılımları ve Olası Sorunlar Türkiye'nin AB yolculuğunda kendi evinde yapacağı siyasi ve ekonomik reformların yanı sıra özellikle dış politika konusunda uygulayacağı siyaset, AB yolunda atacağı adımları etkileyebilir. Türkiye, Balkanlar, Orta Doğu, Kafkasya ve Doğu Akdeniz siyaseti açısından önemli bir aktördür. ABD ve İsrail ile birlikte geliştirdiği stratejik ortaklık çerçevesinde Orta Doğu ve Doğu Akdeniz havzasının da kilit ülkelerinden birisi olan ülkemiz, Kafkasya'da Rusya ve ABD ile güvenlik ve ekonomi merkezli ortaklık ve işbirliği girişimleri için elverişli bir konjonktür yakalamıştır. Türkiye'nin ABD ve Rusya ile Hazar ve Orta Asya petrol bölgelerinin güvenliği hususunda ayrı ayrı geliştirebileceği projeler bulunmaktadır. Bunların yanı sıra Türkiye Hazar ve Orta Asya petrol ve doğal gaz kaynaklarını dünya pazarına taşıyacak geçiş yolları üzerindedir (Bkz, İlhan, 2001). Türkiye'nin coğrafi konumu AB açısından bir yandan Türkiye'nin önemini arttırırken diğer yandan da ülkemiz üzerindeki baskıları ağırlaştırmaktadır.

Bu baskının en açık bir şekilde yaşandığı sorun Kıbrıs konusudur.

Bu konu AB'nin Doğu Akdeniz güvenlik siyasetinin bir parçası olarak değerlendirildiğinde farklı bir tablo ortaya çıkmaktadır. Akdeniz'in bir Avrupa denizi haline getirilmesi siyasetinin parçası olarak AB, Kıbrıs adasının stratejik öneminden dolayı sadece Orta Doğu petrol bölgesinin değil; ABD desteği ile Türkiye üzerinden Akdeniz'e taşınacak olan petrolün kontrolü üzerinde de etkili olmaya çalışmaktadır. Bu çerçevede Kıbrıs sorunu adanın bölünmüşlüğünden kaynaklanan sorunlardan daha öte bir sorun niteliği kazanmaktadır.

Halihazırdaki statüko içinde Türkiye, İsrail ile birlikte Doğu Akdeniz havzasının güvenlik stratejisinin etkin aktörlerinden birisidir. Türkiye, Kıbrıs konusunda iki toplumun eşitlik temelinde oluşturacakları bir çözümü desteklemektedir. Dahası 1959-1960 Antlaşmaları'nın hala geçerli olduğunu iddia ederek, milletlerarası anlaşmalardan kaynaklanan haklarının devam etmesini arzulamaktadır. Bu sayede Türkiye ABD'nin Orta Doğu'da ve Orta Asya'da uzun dönemde şekillendirmeyi hedeflediği petrol siyasetinin Doğu Akdeniz'i de kontrol eden önemli bir aktörü olarak kalacaktır. Buna karşılık AB'nin sanki Türkiye'nin uluslararası anlaşmalardan kaynaklanan hakları yokmuşçasına bir siyaset güderek, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'ni Kıbrıs Cumhuriyeti olarak Birliğe almak istemesi Doğu Akdeniz havzası üzerindeki uzun dönemli çıkarlarının gereğidir. AB'nin Avrupa Güvenlik ve Savunma Kimliği'nden (AGSK) Türkiye'yi dışlama çabaları da bu çerçevede değerlendirilebilecek uzun dönemli bir güvenlik stratejisinin parçasıdır. Benzer şekilde Ege Denizi ile ilgili sorunlar AB'nin Doğu Akdeniz güvenlik siyasetinin zorlamaları altında yeni bir zeminde gelişme potansiyeline sahiptir. Ege Denizi'nde karasularının genişliği, kıta sahanlığı, fir hatları, Doğu Ege Adalarının silahsızlandırılması gibi eko-

stratejik değeri olan konularda Türkiye ve Yunanistan arasında baş gösteren görüş ayrılıkları, Doğu Akdeniz'in güvenliği siyaseti çerçevesinde konuya müdahil olma girişimlerinde bulunan AB'nin karışması ile daha da karmaşık bir hal alabilir.

Dünya siyasetinin değişen yeni koşulları altında Soğuk Savaş döneminin stratejik değerlendirilmelerinin yapılması artık mümkün görünmemektedir. Suat İlhan'ın deyişi ile bir sınırlar ülkesi olan Türkiye, Soğuk Savaş dönemi çekingenliklerinden arındırılmış yeni bölgesel stratejiler geliştirmek zorundadır. (İlhan, 2001: 35)

Ne var ki Türkiye'nin sınırlar ülkesi konumunda olması özellikle AB ile ilişkilerinin geleceği açısından kendiliğinden olumlu veya olumsuz bir etken olarak değerlendirilmemelidir. İlhan'ın da işaret ettiği gibi Türkiye Kafkasya ve Orta Doğu'nun sıcak bölgeleri ile temas halindedir. 11 Eylül sonrasında Avrupa'da ortaya çıkan İslam fobisi de dikkate alındığında AB'nin ne köktenci İslami örgütlenmelerin hedefi olan Orta Doğu'nun nispeten uysal krallıkları ile aynı coğrafyayı paylaşmak ne de İran, Suriye ve Irak gibi devletler ile de sınırdış olmak yolunda bir gayreti bulunmaktadır.

Maastricht Anlaşması yürürlüğe girdiğinde Birliğin, Avrupa kıtasında ekonomik bütünleşmeyi sağlamanın ötesinde, güvenlik ve dış politika alanında da beraber hareket edebilmeyi sağlayacak yeni bir örgütlenmeye doğru adım attığı görülmüştür. Bu girişimi Sovyetler Birliği'nin çökmesi ile birlikte sona eren Soğuk Savaşın ardından Avrupalı ülkelerin ekonomik güçlerini uluslararası siyasete yansıtma çabalarının bir parçası olarak gören Richard Whitman'a göre, Avrupa Birliği Antlaşması, Avrupalı Devletlerin, Avrupa Topluluğu'nun ekonomik gücünü ortak dış politika ve güvenlik siyasetine yansıtarak uluslararası bir güç haline gelme arayışlarını tescil etmektedir. Whitman ortak dış politika ve güvenlik siyaseti oluşturma isteğinin

Topluluğun kurucu antlaşması olan 1957 tarihli Roma Antlaşması'nın öncesine kadar uzandığını belirterek, Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'nu kuran 6 üye devletin federal bir yapı içinde ortak bir dış politikaya sahip Avrupa Siyasi Topluluğu'nu oluşturma çabalarının 1952 tarihli Gasperi girişiminin hedefi olduğunu vurgulamaktadır (Whitman, 1998: 165-183).

“ Kimi AB ülkelerinin bile aday ülkelere dayatılan siyasi kriterleri uygulamayı reddettikleri bir gerçektir.”





FIAT



# LİDER CMS, DÜNYA YOLLARINDA!

CMS yıllardır Türkiye'de, dünyanın önde gelen otomobil markaları için jant üretiyor. Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, Rusya ve Yunanistan başta olmak üzere dünyanın her yerine ulaşıyor. İleri mühendislik ürünü olan CMS jantları, estetik tasarımları, otomobilin sürüş kalitesini artıran modelleriyle kurulduğu ilk günden beri alanında lider olmayı başarıyor. Her zaman en iyinin peşinde olan CMS, şimdi de Türkiye'nin ilk ve tek üç parçalı jantı CMS 220 modeliyle dünyaya açılıyor. Yenilikleri takip etmek, en iyiyi seçmek istiyorsanız dünyanın en iyi markalarının yaptığını yapın; gözünüzü lider CMS'den ayırmayın.



## "1995 yılında imzalanan Gümrük Birliği anlaşması Türk Ticaret rejiminin kontrolünü büyük oranda AB'ye vererek üyelik için çok önemli bir pazarlık alanını kaptırmıştır."

Ne var ki üzerinden yarım asır geçmesine rağmen ortak savunma ve dış politika oluşturma konusunda Topluluğun/Birliğin atmış olduğu adımlar hiç de göz kamaştırıcı değildir. 1970'den sonra Avrupa Siyasi Ortaklığı çerçevesinde ortak dış politika parametrelerini oluşturma çabasına girişen üye devletlerin bu istekleri neticesinde kurulan Batı Avrupa Birliği de (BAB) istenilen etkinlikte olamamıştır. AB en azından kısa dönemde ABD'nin güvenlik siyaseti ekseninde kalmaya ve NATO'nun askeri gücünden yararlanma olanaklarını genişletmeyi hedeflemektedir. Bu ise Türkiye'ye NATO içindeki konumu çerçevesinde AB ile kimi sorunları pazarlık etme gücü vermektedir.

Türkiye özellikle BM ve NATO çerçevesinde geliştirilen ve güvenlik konusunda uluslararası işbirliğini geliştirmeyi amaçlayan girişimler içinde etkin bir şekilde yer almaktadır. AB'nin AGSK konusunda atmakta olduğu adımları da dikkatle izlemektedir. Ülkemiz NATO, BAB, Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatı (AGİT) gibi bazı temel güvenlik kurumları arasındaki işbirliği ve koordinasyonun geliştirilerek oluşturulacak Avrupa Güvenlik Mimarisine büyük önem atfetmektedir. Türkiye güvenlik örgütlenmeleri konusunda özellikle NATO ve ABD ekseninde yürütülen girişimlere AB kökenli girişimler ile karşılaştırıldığında daha ziyade bir önem vererek, küresel güvenlik siyaseti içinde ABD ile birlikte daha etkin bir konum yaratmak istemektedir. 11 Eylül saldırısı sonrasında uluslararası terörizm konusu ayrı bir önem kazanmıştır. Bu çerçevede ABD önderliğinde uluslararası terörizm ile mücadele daha da etkinleştirilince AB-Türkiye ilişkilerinde farklı bir döneme girilmiştir. Türkiye'ye karşı yıllarca sürdürülen bölücü PKK (yeni adı ile KADEK) terörünü destekleyen, aşırı sol örgütlere ve köktendinci hareketlere yataklık yapan kimi AB üyesi devletler, terörizm ile daha etkin bir şekilde mücadele edilmesi yönünde artan ABD baskısına maruz kalmışlardır. Türkiye'nin özellikle PKK ve bazı aşırı sol grupları Terörle Mücadele Konusundaki Çerçeve Karar tasarısı kapsamında oluşturulacak listeye dahil etme girişimleri başlangıçta AB tarafında göz ardı edilmiş olsa da Türkiye ve ABD'nin girişimleri

sonucunda bölücü PKK örgütü ve aşırı sol DHKP-C terörist örgütler listesine dahil edilmişlerdir. İlgili kararın AB Resmi gazetesinde yayınlanmasından kısa bir süre sonra PKK ismini KADEK olarak değiştirmiştir. Bu isim ile AB'nin terörist örgütler listesinde yer almayan bölücü örgüt AB'deki çalışmalarına devam etmektedir. Kendi ceza yasasında terörist faaliyeti anayasal düzeni değiştirmek ve kamu barışını ciddi biçimde tehdit etmek olarak tanımlayan İspanya; bireyleri veya grupları tehdit etmeyi, kamu otoritelerini belirli bir şeyi yapmaya veya yapmamaya zorlamayı, devletin kurumlarını değiştirmeyi, bu kurumlara rahatsızlık vermeyi veya ulusal çıkarları zarara uğratmayı terörist faaliyet olarak



tanımlayan Portekiz; hükümeti etkilemeyi veya halkın bir kesimini yıldırma amacı ile tasarlanmış politik dini veya ideolojik bir amacı gerçekleştirmek için faaliyetlerde bulunmayı veya bulunacağı tehdidinde bulunmayı terörist faaliyet olarak gören İngiltere; kamu düzenini terör veya şiddet yolu ile ciddi biçimde tehdit eden faaliyetleri terörist faaliyet olarak tanımlayan Fransa'nın, Türkiye'de 1984 yılından beri yaklaşık 35,000 cana mal olan bölücü terör örgütü PKK'yı (KADEK), AB çatısı altında yıllarca terörist faaliyet olarak her nedense tanımlayamamaları AB-Türkiye ilişkilerinde geçmişte yaşanan kimi sorunların ve AB kaynaklı kimi reform taleplerine Türkiye'nin vermiş olduğu tepkilerin gerçek nedenleri hakkında açık ipuçları taşımaktadır.

### Sonuç

AB-Türkiye ilişkilerinde bugün gelinen noktada Türkiye açısından başlıca sorun tam üyelik müzakerelerinin bir an önce başlaması ve kesin bir takvime bağlanmasıdır. AB'nin öncelikli konusu ise özellikle Kopenhag Kriterleri ve

Katılım Ortaklığı Belgesinde tanımlanan siyasal içerikli reformların bir an önce hayata geçirilmesidir. Siyasal içerikli reformlar AB tarafından Türkiye ile görüşmelerin başlatılması için bir ön koşul niteliğine sokulmuştur. Siyasal hayatımızın kendine özgü şartları altında ve AB'nin genişleme siyasetinin muğlaklığından dolayı Türkiye ekonomik reformlar konusunda göstermiş olduğu iradeyi siyasal reformlar konusunda göstermekte çekingen davranmıştır. Bunun bir nedeni de AB'nin terör örgütlerini nerede ise kucaklar bir siyaset gütmesi ve kimi reform önerileri ile adeta bu örgütlerin taleplerini ilişkilendiren bir siyaset gütmesinde aranmalıdır. Bu şartlar altında Kopenhag Kriterleri olarak tanımlanan siyasal reformların tam anlamı ile yaşama geçirilmesinin gecikeceği AB tarafından öngörülen bir gelişme idi. Esasen AB, Türkiye konusunda henüz tam bir karar verebilmiş değildir. Türkiye için özel statülerin yaratılması, aday bir devlet iken nerede ise tam üye şartları ile hareket etmeye zorlanması da Türk siyaset yapıcılarının için AB konusunu siyasal olarak riskli bir alan haline getirmiştir. Bu çerçeve de Aralık ayında Kopenhag'ta yapılacak olan zirvede tam üyelik yönünde bir takvim çıkmaz ise Türkiye Gümrük Birliği Anlaşmasının gözden geçirilmesini gündemine almalıdır. Türkiye'nin Gümrük Birliği anlaşması çerçevesinde AB'nin özellikle üçüncü ülkelerle yaptığı ticaret anlaşmalarından doğan kısıtlayıcı yükümlülüklerden kurtulması gerekmektedir. Türkiye ile AB arasında karşılıklı güvene dayalı bir müzakere düzeninin yaratılması kuşkusuz Kopenhag Kriterlerinde belirtildiği gibi hukukun üstünlüğü ve temel insan haklarının korunması gibi demokratik rejimlerin temel prensiplerinin daha da sağlanmasını yönündeki reformlara katkıda bulunacaktır. Ne var ki demokrasi ve temel insan hakları düşüncesinin AB ile doğmuş olduğunu varsaymamız için de herhangi bir tarihi neden bulunmamaktadır. Ülkeler demokratik düzenlerini iç siyasal dengelerinin gereklerine uygun bir şekilde tesis ederler. Yeter ki bu siyasal ilkeler 1789'da ilan edilen Yurttaş ve İnsan Hakları Evrensel Bildirisi ve 1948 tarihli BM İnsan Hakları Evrensel Beyanamesi çerçevesinde tanımlanan temel haklar düzeni ile uyumlu olsun.

### Yararlanılan Kaynaklar:

Ahmet İnsel, "Avrupa'da Radikal Milliyetçi Ağırlık" Radikal, 7.9.2002.

Erol Manisalı, Avrupa Çıkmazı, İstanbul: Otopsi Yayınları, 2001

Erol Manisalı, Türkiye-Avrupa İlişkilerinde Sessiz Darbe, Üçüncü bsk., İstanbul, Derin Yayınları 2002.

Richard Whitman "Creating a Foreign Policy for Europe? Implementing the Common Foreign and Security Policy from Maastricht to Amsterdam" Australian Journal of International Affairs (Temmuz 1998) 52, 2: 165-183.

Suat İlhan, Avrupa Birliği'ne Neden Hayır, İstanbul: Ötügen Yayınları, 2000

Şevket Ovalı ve Birsen Erdoğan, Bölgesel ve Azınlık dilleri için Avrupa Şartı: Bir Değerlendirme, Yayınlanmış Makale, 2002.



# TÜRKİYE-AB İlişkileri: Ekonomik açıdan bir değerlendirme

Prof. Dr. Semra Aytuğ  
Dokuz Eylül Üniversitesi  
Avrupa Topluluğu, Uluslararası Ekonomik İlişkiler  
Araştırma ve Uygulama Merkezi (ATMER) Müdürü

Türkiye, batıyla bütünleşme istediğini Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun kurulmasından çok kısa bir süre sonra tam üyelik başvurusunu yaparak daha o yıllarda ortaya koymuştur. 40 yılı aşkın bir süredir devam eden, kimi zaman hız kazanmış, kimi zaman ise askıya alınmış Türkiye - AB ilişkilerinin bazı önemli köşetaşları bulunmaktadır. Bunlarda en önemlilerini Türkiye - AB ilişkilerinin temel dayanağını oluşturan, 1963 yılında imzalanan Ankara Antlaşması ve onun eki niteliğindeki 1972 yılında imzalanan Katma Protokol oluşturmaktadır. Katma Protokol çerçevesinde, malların ve hizmetlerin serbest dolaşımına yönelik olarak Gümrük Birliği'nin oluşturulması özellikle 1970'li yıllardaki petrol krizinin etkisiyle Türk ekonomisinin yaşadığı darboğazlar nedeniyle, belirlenen takvim içinde gerçekleştirilememiş, gümrük vergilerinde yapılması taahhüt edilen indirimler ancak 1980'li yıllardan sonra ivme kazanabilmiştir.

Türkiye - AB arasındaki ekonomik ilişkilere yeni bir boyut kazandıran önemli köşe taşlarından biri de 1996 yılında 36. ortaklık konseyi kararıyla yürürlüğe giren Gümrük Birliği'dir. 1996 öncesi ve sonrası dış ticaret istatistikleri incelendiğinde, Türkiye ekonomisinde önemli değişmelerin olduğu, Türkiye'nin en önemli ticari partneri olan AB ile dış ticaretinde, dengenin ithalat lehine bozulduğu görülmektedir. Türkiye'nin AB'ne yaptığı ihracat 1995 yılında 11 milyar dolardan 2000 yılının sonunda 14.5 milyar dolara yükselerek %30 oranında artış göstermiştir. Buna karşılık aynı dönemde AB'de yapılan ithalat ise 16.8 milyar dolardan 26.6 milyar dolara yükselerek %57 oranında artış göstermiştir. Yani bu dönemde AB'den yapılan ithalat, AB'ye yapılan ihracattan daha fazla artarak Türkiye dış ticaret açığının artmasına neden olmuştur. Türkiye'nin AB ile dış ticaretinin mal gruplarına göre dağılımına bakıldığında ise Türkiye'nin AB'ye ihracatında tüketim mallarının yaklaşık yarısını oluşturduğu görülmektedir. İthalatta ise en büyük pay %69.9 ile ara mallarına aittir ve bunu yatırım malları (%16.8) izlemektedir. Sonuç olarak, Türkiye AB'den yatırım ve ara malları almakta, daha sonra bunları işleyerek tüketim malı olarak AB'ne ihraç etmektedir.

Ancak Türkiye'nin dış ticaretindeki gelişmeleri sadece gümrük birliğine bağlamak doğru bir değerlendirme olmayacaktır. 1996 yılı sonrasında gerek Türkiye'de ve gerekse dünyada yaşanan önemli gelişmeler Türkiye ekonomisini de etkilemiştir. 1997 yılında yaşanan Asya ve Rusya krizleri tüm dünyada durgunluğa yol açarken Türkiye de bu durgunluktan etkilenmiştir. 1999 yılında meydana gelen deprem felaketi, Kasım 2000 ve Şubat 2001'de yaşanan krizler de Türkiye ekonomisini ve dış ticaretini etkilemiştir.

Türkiye - AB ilişkilerindeki önemli köşetaşlarından bir diğeri de AB'nin genişleme politikası çerçevesinde yeniden yapılanması ve mevcut Avrupa entegrasyonunun daha ileriye sıçramasına yol açacak Maastricht Antlaşması ve bu antlaşmayla getirilen ekonomik ve parasal birliktir. Ekonomik ve parasal birliğin yürürlüğe konulması için getirilen ekonomik kriterler AB'ye üye ülkeleri bağlamakta ve onların yeniden yapılanmalarına yol açmakta ise de, üye olma arzusunda olan ülkeler için de daha ağır üyelik koşullarının ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Maastricht kriterleri olarak bilinen ekonomik kriterler şunlardır;  
\* Toplulukta en düşük enflasyona sahip üç ülkenin yıllık

enflasyon oranları ortalaması ile ilgili üye ülke enflasyon oranı arasındaki fark 1.5 puanı geçmemelidir.

- Üye ülke devlet borçlarının GSYİH'sına oranı %60'ı geçmemelidir.
- Üye ülke bütçe açığının GSYİH'sına oranı %3'ü geçmemelidir.
- Herhangi bir üye ülkede uygulanan uzun vadeli faiz oranları fiyat istikrarı alanında en iyi performansı gösteren 3 ülkenin faiz oranını 2 puandan fazla aşmamalıdır.
- Son 2 yıl itibarıyla üye ülke parası diğer bir üye ülke parası karşısında devalüe edilmiş olmamalıdır.

Sonuç olarak Maastricht kriterleri hem AB içinde yer alan üye ülkelere parasal birliğe katılabilmeleri için kriterlere uyma zorunluluğu getirirken, üye olmak isteyen ülkelere de eskiye oranla daha ağır koşulları sağlama zorunluluğu getirmektedir. Nitekim 1993 yılında gerçekleştirilen Kopenhag zirvesinin ardından aday ülkeler için tam üyelik koşulları yeniden belirlenmiştir.

Kamuoyunda Kopenhag kriterleri olarak bilinen bu kriterler, siyasi kriterler ve müktesebat uyumunun yanısıra ekonomik kriterleri de içermektedir. Buna göre ekonomi baskısıyla başedebilme kapasitesi de aranmaktadır. Aslında, AB ürünleri karşısında Türk sanayi mallarının rekabet gücünün sınanmasında Gümrük Birliği önemli bir adım olmuştur. Sanayi mallarında gümrük vergilerinin ve miktar kısıtlamalarının kaldırılmasına rağmen, Türk sanayi mallarının AB malları karşısında rekabet gücünü koruyabilmesi, diğer aday ülkelerle karşılaştırıldığında, ekonomik açıdan Türkiye'nin önemli bir üstünlüğünü oluşturmaktadır. Ayrıca, bu süreç içinde vaadedilen mali yardımları da Türkiye'nin alamadığını burada belirtmek gerekir. Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girdiği 1996 yılından sonra Türkiye'ye akması beklenen yabancı sermaye miktarında da önemli bir artış sağlanamamıştır. Gerek Türkiye'de yaşanan ekonomik ve siyasi istikrarsızlıklar ve gerekse yasal düzenlemenin yavaş gerçekleşmesi yabancı sermaye akışında beklenen düzeye ulaşılmasını engellemektedir.

Türkiye'nin ekonomik durumu AB'ye aday diğer 12 ülkeyle karşılaştırıldığında, ekonomik göstergeler Türkiye'nin ekonomisi küçülen tek ülke olduğunu göstermektedir. Avrupa Komisyonunun 2001 Türkiye ilerleme Raporunda da iki mali krizin ekonomik gelişmeyi durdurduğu, ekonomik istikrar programının önünü kestiği belirtilmektedir. Rapora göre Türkiye'de makro ekonomik istikrar sarsılmış, birçok makro ekonomik denge kaybolmuştur.

Aday ülkelerin tam üyelik yolunda önemli aşamalar katettiği, 2004 yılında ilk grubun tam üyeliğe geçeceği düşünüldüğünde, Türk ekonomisinin bu gelişmelerden etkileneceği de açıktır. Bu ülkeler daha şimdiden ucuz işgücü, istikrarlı ekonomik ortam, bürokrasi engellerinin olmaması, mevzuat uyumunun hızla gerçekleştirilmesi sayesinde yabancı sermayeyi önemli ölçüde çekmişlerdir. Sonuç olarak, önümüzdeki yıllarda AB'nin yeni aday ülkelerle genişleyeceği de gözönünde bulundurularak, işletmelerimizin rekabet gücünü artıracak, yatırımları hızlandıracak, yabancı sermayeyi çekecek makro ekonomik önlemler alınmalı ve AB ile ekonomik bütünleşme doğrultusunda Maastricht kriterlerine uyum sağlanmalıdır.

## EGİAD'ın AB ANKETİNİ 74 ÜYE CEVAPLADI...

|  |    |
|--|----|
| <b>1 - Hayatınızdan ve geleceğinizden ne derece memnunsunuz?</b>   |    |
| a) Hiç memnun değilim  | 7  |
| b) Memnunum  | 28 |
| c) Pek memnun değilim  | 33 |
| d) Çok memnunum  | 6  |
| <b>2 - Genel olarak Türkiye'de demokrasinin işleyişinden ne derece memnunsunuz?</b>  |    |
| a) Hiç memnun değilim  | 31 |
| b) Memnunum  | 7  |
| c) Pek memnun değilim  | 36 |
| d) Çok memnunum  | 0  |
| <b>3 - Genel olarak Türkiye'nin ekonomik geleceğinden ümitli misiniz?</b>  |    |
| a) Hiç ümitli değilim  | 3  |
| b) Ümitli değilim  | 21 |
| c) Ümitliyim   | 44 |
| d) Çok ümitliyim   | 4  |
| e) Boş   | 2  |
| <b>4- AB bir Hıristiyan kulübü müdür, yoksa Türkiye gibi Müslüman ülkelere de yer var mıdır?</b>   |    |
| a) Evet yer vardır   | 62 |
| b) Hayır yer yoktur  | 8  |
| c) Fikrim yok  | 4  |
| <b>5 - AB üye olmak için tüm aday ülkeler gibi Türkiye'nin de yerine getirmesi gereken Kopenhag kriterlerinin neler olduğunu ne kadar biliyorsunuz?</b>          |    |
| a) Hiç bilgim yok  | 0  |
| b) Az bilgim var   | 44 |
| c) Bilgim var  | 23 |
| d) Çok iyi bilgim var  | 6  |
| <b>6 -Türkiye'nin AB'ye girebilmesi için yapılan değişiklikleri ne derecede onaylıyorsunuz?</b>  |    |
| a) Onaylamıyorum   | 0  |
| b) Onaylıyorum   | 55 |
| c) Kısmen onaylıyorum  | 21 |
| d) Yanıt yok   | 1  |
| <b>7 - Türkiye'nin onayladığı Kopenhag kriterlerinin hayatınızda değişiklik yapacağına inanıyor musunuz?</b>   |    |
| a) Hiç inanmıyorum   | 1  |
| b) İnaniyorum  | 21 |
| c) Kısmen inanıyorum   | 37 |
| d) Çok şeyin değişeceğine inanıyorum.  | 9  |
| <b>8 - Bugün Türkiye'nin AB'ye tam üyelik hakkında bir halk oylaması yapılacak olsa siz Türkiye'nin AB üyeliği için mi yoksa karşısında mı oy kullanırdınız?</b> |    |
| a) Üyelik yönünde kullanırdım  | 69 |
| b) Karşı yönde kullanırdım   | 1  |
| c) Yanıt yok   | 1  |
| <b>9 - Sizce Türkiye AB'ye girmeye ne derecede hazır?</b>  |    |
| a) Hiç hazır değil   | 9  |
| b) Hazır   | 5  |
| c) Kısmen hazır  | 59 |
| d) Her yönüyle hazır   | 1  |

|  |    |
|--|----|
| <b>10 - Türkiye AB üye olursa hayatınızda nasıl bir değişim olacaktır?</b>   |    |
| a) Hiç bir değişiklik  | 3  |
| b) İyi olacak  | 61 |
| c) Daha kötü olacak  | 0  |
| d) Çok iyi olacak  | 12 |
| <b>11 - İdam cezasının her suç ve herkes için kaldırılmasını onaylıyor musunuz?</b>  |    |
| a) Onaylıyorum   | 33 |
| b) Onaylamıyorum   | 26 |
| c) Kararsızım  | 15 |
| <b>12 - Vatandaşların kendi dil ve lehçesi ile radyo televizyon yayını yapmalarını engelleyen yasaların kalkmasını onayladınız mı?</b>   |    |
| a) Onaylıyorum   | 46 |
| b) Onaylamıyorum   | 15 |
| c) Kararsızım  | 13 |
| <b>13 - AB'ye girmenin Türkiye'ye en önemli iki yararı ne olacaktır?</b>   |    |
| a) Ekonomik gelişme işsizlik ve hayat pahalılığın düşmesi  | 50 |
| b) Türk vatandaşlarının AB ülkelerinde serbest dolaşımı  | 14 |
| c) Demokrasinin gelişmesi halkın yönetime katılımının yaygınlaşması  | 34 |
| d) Rüşvet ve yolsuzlukların azalması   | 5  |
| e) Devletin vatandaşlarına karşı daha eşit ve adil davranması  | 12 |
| f) Türkiye'nin uluslararası alanda gücünün artması   | 26 |
| g) Toplumsal huzurun artması   | 8  |
| h) Yararı olmaz  | 0  |
| <b>14 - AB'ye girmenin Türkiye'ye en önemli iki zararı ne olacaktır?</b>   |    |
| a) Bağımsızlığın kısıtlanması  | 8  |
| b) Tarım kesiminin zayıflaması   | 17 |
| c) Dini değerlerin zayıflaması   | 2  |
| d) Köktendinci akımların güçlenmesi  | 12 |
| e) Milli kimliğin zayıflaması  | 15 |
| f) Bölücü akımların güçlenmesi   | 11 |
| g) Türk şirketlerinin zayıflaması  | 15 |
| h) Zararı olmaz  | 28 |
| <b>15 - Türkiye AB'ye üye olduğu takdirde, diğer üye ülkeler gibi kendisiyle ilgili tüm önemli kararları Birlik bünyesinde vermek zorunda kalacaktır. Sizce bu şekilde karar vermenin sakıncalı olacağı durumlardan iki tanesi hangisidir?</b> |    |
| a) Savunma politikası  | 49 |
| b) Kültür politikası   | 14 |
| c) Çevre politikası  | 2  |
| d) AB dışındaki ülkelere karşı izlenecek politikalar   | 50 |
| e) Tarım Politikası  | 18 |
| f) Eğitim Politikası   | 1  |
| g) İşsizliğe karşı izlenecek politikalar   | 5  |
| h) Sağlık ve sosyal yardım politikaları  | 2  |
| ı) Fikrim yok  | 0  |

**Yüksek ürün kalitesiyle GÜRKAN...**

**DÜNYA MARKALARI ve geleceğin ürünlerini  
sizler için üretiyor.**

**GÜRSEL TEKSTİL**

**GÜRKAN TARIM ÜRÜNLERİ**

**BEŞLER PLASTİK**

**FOÇA HAYVANCILIK**

**SRL TEKSTİL**

**GÜRSEL KİMYA**

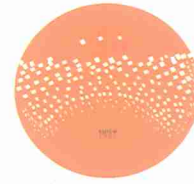
**VENÜS DERİCİLİK**

**GÜRKAN PAZARLAMA**

**AG TEKSTİL**

**YAR TEKSTİL**

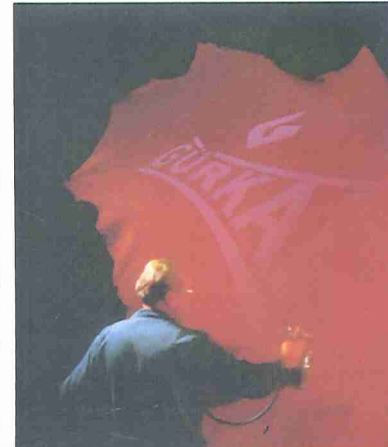
**GÜRTEKS**



**S'O'D'A**  
SOCIETA' OIL DEGRAS & AFFINI

**SLAM**

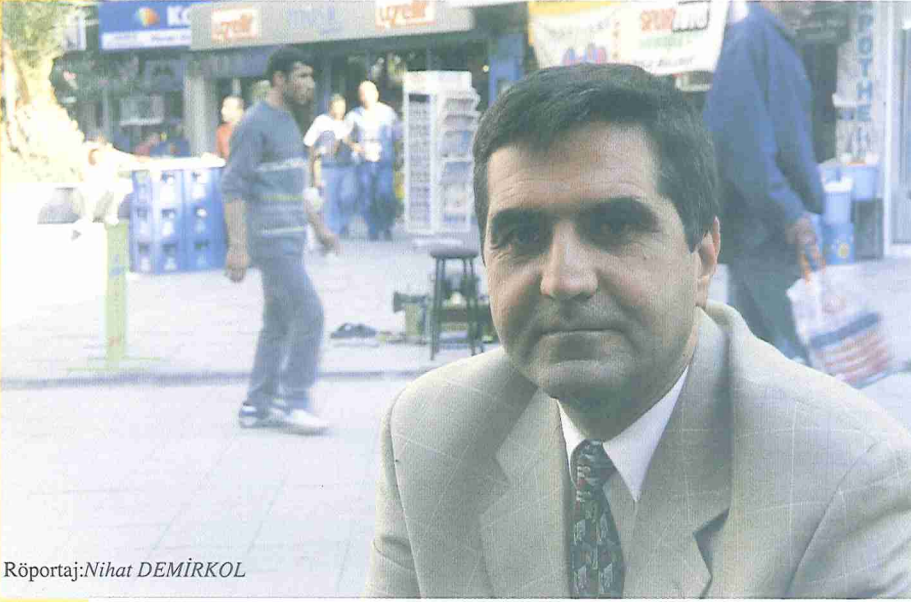
**EVERLAST**  
U.S.A.



**GÜRKAN**

GÜRKAN ŞİRKETLER GRUBU  
10014 Sokak No : 5 A.O.S.B. Çiğli / İZMİR  
Tel : 0 232 328 05 95  
Fax : 0 232 328 05 92

# "Çeşme bu yıl keşfedildi"



Röportaj: Nihat DEMİRKOL

**1999'da yaşanan deprem, arkasından ekonomik krizler Türk turizmini oldukça etkiledi. Bu sezon yapılan istatistiklere göre Türkiye'ye gelen turist sayısı 9 milyon 586 bin 357 kişi. Turistlerin en çok ilgi gösterdiği yerlerden biri olan Çeşme, otantik havasıyla, tarihi mekanlarıyla, eğlence yaşantısıyla ve otel kapasitesi ile Türkiye'nin önemli turizm bölgelerinden biri... "Bu sezon umduğumuzdan daha iyi geçti" diyen Çeşme Turizm Otelciler Birliği (ÇEŞTOB) Başkanı Veysi Öncel, Çeşme'nin 11 yıldan beri ilk defa 2.5 ayını pansiyon ve otel bazında dolu geçirdiğini kaydetti. Bu ilginin bir çok sebebi olduğunu söyleyen Öncel, Yayın Kurulu Başkanımız Nihat Demirkol'un sorularını yanıtladı.**

**Bitirdiğimiz sezonda Çeşme nasıldı?**  
2002 yılı umduğumuzdan çok daha iyi bir sezon oldu. 2002'ye girerken biraz karamsardık. Çünkü Mayıs ve Haziran ayları yabancı turist açısından iyi başlamadı. Bu da bizi biraz karamsarlığa itti. Sonra sihirli bir değnek değmiş gibi Haziran'ın sonundan itibaren bilhassa iç piyasada büyük bir kıpırdanma yaşadık. Özellikle bu sene İstanbullular Çeşme'yi sanki yeni keşfetti. Korkunç bir Çeşme hastalığına yakalandılar. Arka arkaya gelen rezervasyonlarla bir anda Çeşme'deki 17 bin yatak kapasitesi 75 gün süreyle tamamen doldu. Burada bizi şaşırtan olay şimdiye kadar Çeşme hep vardı, neden bu yıl Çeşme bu kadar talep gördü?

**Buna bağlı bir tespitiniz var mı?**  
Bununla ilgili olarak ÇEŞTOB'un çok büyük ve güçlü çalışmaları oldu.

Devamlı basında Çeşme'yi gündemde tuttuk. İstanbul'daki fuarları kaçırmadık, köşe yazarlarıyla sürekli irtibat halindeydik. Çeşme, medyada çok fazla yer aldı. Eğlence programlarında, televolelerde... Buna benzer programlarda, Çeşme çok fazla işlendi. Bunların etkisiyle İstanbul'un Çeşme'ye karşı merakı ve ilgisi uyandı. Bunun sonucunda Çeşme'ye akın akın gelmeye başladılar. Buna yurtdışı piyasasındaki canlanma da eklenince, Çeşme sanıyorum 11 yıldan beri ilk defa 2 - 2.5 ayını pansiyon ve otel bazında dolu geçirdi.

**Bu sizce bu yıla mahsus bir heyecan ve merak mı? Yoksa bu kararlılık kazanabilecek mi Çeşme adına?**

Çeşme, çalışmalarına ve uygulamalarına gelecek dönemde de devam ederse ve büyük bir yanlışlık yapmazsa bu yıl yaşanan hareketlilik geçici değildir. Gelecek sene daha da fazlaşacaktır. Gelen insanlar gerçekten Çeşme'den çok memnun ve yüzü gülerken ayrıldı. Bu çok önemli bir unsur. Tabi bu yaşanan dolulukta, otelci, pansiyoncu müşteriye kandırmak istedi. En azından buna yeltendiler. Ama biz gelen şikayetler üzerine belediye, kaymakamlık ve ÇEŞTOB olarak gerekeni yaptık ve önlemlerimizi aldık. Müşterilere otoparkı 5 milyon, eğlence sektöründe bir eğlenceyi 75 milyon yaparsak, normal otel fiyatını da ikiye katlarsak tabii ki bu müşteri bir daha Çeşme'ye gelmez.

**Çeşme'deki turizm sektörünün dile getirilen en önemli sorunlarından bir tanesi turizm faaliyetlerini 12 aya yayamamak. İç turizm de özellikle İstanbul'un Çeşme'ye olan bu ilgisi**

**normal sezon dışı tarihler içinde ümit vaadedebilir mi?**

Çeşme'de alışıla gelmiş bir sezon vardır. Bu süre de 2.5 aylık bir sezon. Fuar açılınca ya da okulların açılmasına 2 hafta kala Çeşme tamamen boşalıyor. Bu yıl da öyle oldu. İzmirli Çeşme'yi bir anda terketti. Ben o günlerde istatistiklere ve otel doluluk oranlarına baktığımda, dört ve beş yıldızlı otellerdeki doluluk oranları yine %90 - 95'lerdeydi. İzmir dışından gelen müşterilerimizin doluluk oranları fazlaydı. Çeşme'nin güzelliğini keşfetmiş ve yaşamakta olan insanlar yani İzmirli Çeşme'nin o en güzel zamanını, Eylül dönemini bırakıp giden kitle oldu. Bu zamanla değişecek, biz buna inanıyoruz. Zamanla Çeşme'nin Eylül ve Ekim'ini yaşamak isteyenler muhakkak olacaktır. Gelecek yıl hem yerli hem de yabancı turist açısından daha fazla bir akım bekliyoruz. Çünkü artık Çeşme keşfedildi. Bugüne kadar gerçekten hakettiği yerde değildi. Çeşme için Türkiye'nin en iyi turistik yeri diyebilirim. Rüzgarıyla, sörfüyle, termaliyle, huzuruyla, eğlence anlayışıyla, tarihi mekanlarıyla... Bunlar önemli unsurlar... Dediğim gibi hakettiği yerde değildi, ama şimdi artık Çeşme yavaş yavaş istenilen düzeye çıkmaya başladı. Yerel yönetimin turizme bakış açısı çok farklı ve iyi. Bu saydığım materyalleri biraraya getirip birleştiren iyi bir yere gelmemek mümkün değil.

**ÇEŞTOB'da kaç kuruluş var?**

Çeşme otellerinin yüzde 90'ı kesin üyemiz ve çok iyi bir disiplin altında çalışıyoruz. Çeşme Otelciler Başkanı olarak üyelerimizin toplantılara gönderdikleri genel müdürlerinin yanı sıra, otel sahipleriyle yani Yönetim Kurulu Başkanlarıyla senede en azından 5 - 6 kez toplantı yaparak onların da olayların içinde olmasını sağlıyoruz. Bu konuda Şinasi Ertan Bey bizim duayenimiz olarak aramızda her zaman yer alıyor. Çok iyi birlik ve beraberlik var. Olaylara bakış açımız çok iyi. Önümüzdeki dönemde Termal olayı bize göre Çeşme'ye büyük hareketlilik getirecektir.

**"Bu sezon Çeşme çok ilgi ve merak uyandırdı.  
Özellikle İstanbullular akın akın geldiler ve sanıyorum 11 yıldan beri ilk defa  
2 - 2.5 ayını pansiyon ve otel bazında dolu geçirdi."**

*Termal şuan da kamuoyunun gündeminde, hakkında çok yazı yazıldı. Sezon sonu itibariyle geldiği noktayı özetler misiniz?*

Birinci etap dediğimiz Ilıca Bölgesi'ndeki otellere termal su verildi. Esas 48 oteli kapsayacak ikinci proje bu ay içinde start alıyor. Turizm Bakanlığı'nın büyük desteğini gördük. 1.6 trilyon liralık bir kaynak yarattık. Bununla ilgili olarak Turizm Bakanlığı'na teşekkür ziyaretlerinde bulduk. Burada İzmir Valimiz Sayın Alâaddin Yüksel'in çok ama çok büyük katkısı var. Göreve geldiği günden itibaren termal konusuna bakış açısı çok iyi ve olumlu. Bu bakış açısı, Çeşme'nin 12 aylık bir sezonda turizmin hareketlenmesini sağlayacak bir olgu. Şöyle söyleyeyim 3 ay içerisinde Çeşme'de çiftlik yöresi hariç tüm otellerin termal suya kavuşması söz konusu.

*Konuşmamızın başından beri hep farklı kuruluşların isimlerini konuşmanızın arasına serpiştiriyorsunuz. Bu kuruluşların bir ortak hareket içerisinde olduğunu ve Çeşme'deki bu uyanışın, oluşturulan sinerji sonucu olduğunu söylemek mümkün mü?*

Maalesef o birlik ve beraberliği sağlamak mümkün değil. Örneğin yurtdışı fuar çalışmalarında biz otelciler olarak yalnız kalıyoruz. Turizmden yararlanan diğer kesimler, esnaf, eğlence sektörü ve acentalar gereken desteği sağlamıyor. Örneğin Çeşme'nin bir tanıtım CD'si yok. Bunun hazırlanması için büyük bir kaynak gerekli. Zaten otelciler olarak biz, Çeşme'nin tüm tanıtımını üstlenmiş durumdayız. Bu da yeterli olmuyor. Ancak büyük bir kaynakla ve güçle bu yapılabılır. Sanıyorum gelecekte bu sektörden ekmeğe yiyen insanlar da kendilerinde bu eksikliği görecek ve bizimle ortak çalışmaya gireceklerdir. Kenarda durarak, seyrederek turizm olmuyor. Çalışarak, emek sarf ederek turizm ileriye gidebilir. Bu eksiklik giderildiği takdirde, çok daha iyi bir sermaye, çok daha iyi bir bütçe, çok

daha iyi bir program ve proje ile yurtdışı ve yurtiçi tanıtımlarında aktif duruma gelebiliriz.

*Sizin bir kaç ayrı işletmeniz var. Gününüzün ne kadarını ya da haftanın ne kadarını Çeşme'de geçiriyorsunuz?*

Neredeyse işlerime zaman ayıramayacak duruma geldim. Çeşme gerçekten bir hastalık. Yurtdışı ve yurtiçi çalışmalarımız oldukça yoğun geçiyor. Ben günümün 2 saatini kendi işime ayırıyorsam, 10 saatini Çeşme'ye ayırmak zorunda kalıyorum. Sürekli toplantılar ve çalışmalar yapıyor. Bu benim görevdeki 5. yılım. Kimse ÇEŞTOB Başkanlığına aday olmadığı için sürekli ben seçildim. Yönetim Kurulunu ben kendim belirlemem, belirlemedim de... Şimdi ben görevi bırakmak istiyorum. Onun nedeni de kendi işlerimin aksaması. Termal Projesi'ni gerçekleştirdikten sonra ÇEŞTOB'taki görevimi bırakmak istiyorum. Zaten üyelerimizden de öyle söz aldım. Ben İzmir Ticaret Odası'nın Otel ve Lokanta Komite Başkanıyım. Orada da görevim var. Çeşme gerçekten zaman ve mesai ayrılması ve sürekli çalışılması gereken bir olgu.

*Çeşme'nin güzelliği, aktivitesi, eğlencesi yakın olması nedeniyle İzmir'deki sanayi ve ticaret hayatını çok ciddi bir şekilde baltaladığı yönünde ciddi bir söylem var. Bu konuda neler söyleyeceksiniz?*

Ben bu teze inanmıyorum. İnsanlar eğlenmesini de, çalışmasını da bilmeli. Çeşme onlar için bir dezavantaj

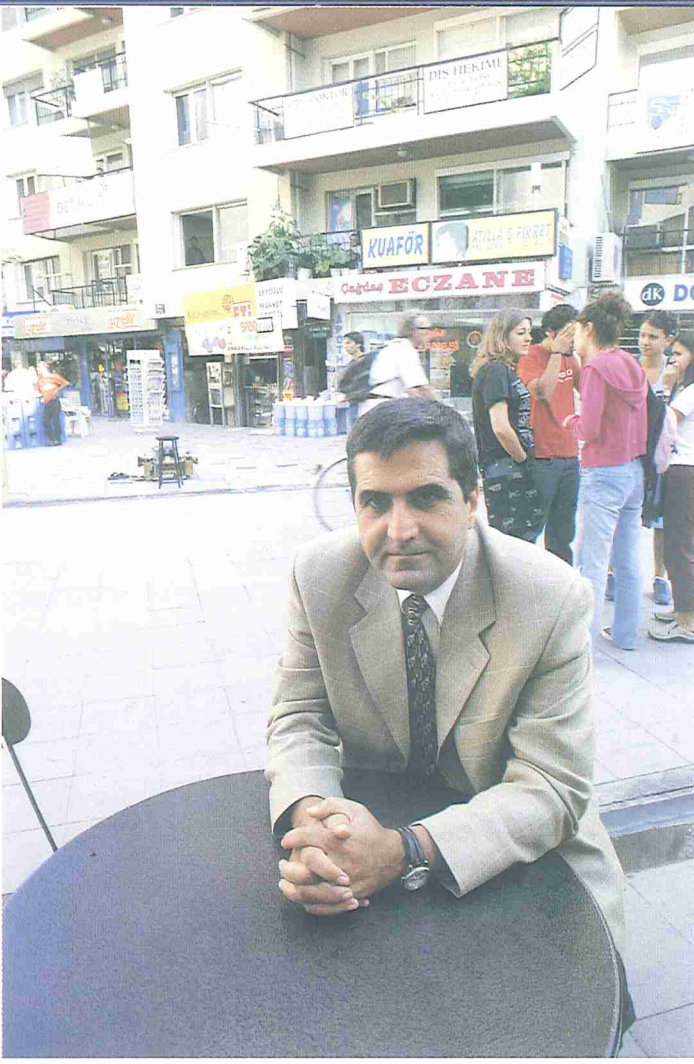
olmamalı. İnsanlar hafta sonu, mesai bitimindeki akşamlarını Çeşme'de değerlendirebilirler. Ama işi olan bir insanın, bir sanayicinin işini bırakıp Çeşme'de vakit geçirmesi bilinçsiz bir sanayicilik, bilinçsiz bir işletmecilik.

*Ama genellememek lazım değil mi? Elbette. Çoğu sanayici arkadaşımız mesai bitiminden sonra Çeşme'ye gidiyor. Hatta bazen otobanda karşılaşıyoruz. İşle eğlenceyi ayırmak lazım. Bu yüzden Çeşme'nin İzmir'e yakınlığı, işadamlarının çalışmasını engelliyor diye bir teze kesinlikle inanmıyorum. Öyle birşey sözkonusu değil.*

*Siz dünyanın değişik bölgelerinde turizm beldelerini görme ve Türkiye'deki benzer yerlerle karşılaştırma fırsatı buldunuz. İçinde yaşadığımız dönem itibariyle Çeşme'nin ne gibi eksikleri var?*

Ben yılda 10 ülke geziyorum ve gezdiğim yerlere göre Çeşme'nin gerçekten büyük eksikleri var. Avantajı şu, denizi, kumu, rüzgarı ve huzuru... Bu açıdan Çeşme diğer ülkelerdeki eğlence yerlerinden biraz daha kendini soyutluyor. Buradaki önemli sorunlardan bir tanesi temizlik. Biz bu konuda pek başarılı değiliz. Halkımız da bu konuda sorumsuz ve bilinçsiz. Pazar günleri Ilıca Plajlarımızdan yararlanan binlerce kişi arkasında tonlarca çöp bırakarak, Çeşme'yi terk ediyor. Bunu yapan insanlar bana göre Çeşme'ye zarar veriyor. Yurtdışında ben böyle birşey görmedim.





## “Dünyada termalle denizin bir arada olduğu tek yer Çeşme”

*Orada toplu bir koruma var...*

Elbette. Yurtdışında eğlencenin bir yeri var. Kimseyi rahatsız edecek düzeyde eğlence yapılmıyor. Çeşme’de ise, mahallelerin içinde eğlence yerlerinin olması son derece yanlış. İnsanlar istediği zaman dinlenebilmeli, istediğinde de eğlenebilmelidir. Bu iki unsuru birbirinden ayırmak lazım. İnsanları rahatsız etmeden eğlenilmeli. Onun için Çeşme’de ve Türkiye’deki diğer eğlence yerlerini 3 - 4 yıllık bir programlamayla şehrin dışına taşımak çok zor değil. Yani insanlar saat 2’de uyumak istiyorlarsa, gecenin ilerleyen saatlerinde müzik sesini duymak istemeyeceklerdir. Çeşme’de başka yerler de var, orada açılmasına izin verilebilir. Çeşme hakikaten Türkiye’nin diğer yerlerine

göre çok farklı. İki sene öncesine kadar otellerde klima gerekli değildi. Rüzgar yetiyordu. Mafyanın giremediği yerlerden bir tanesi de Çeşme’dir. Yani Çeşme’de huzur var. Eşlerimiz rahatlıkla tek başlarına geceleri dolaşabiliyorlar. Otobanı hiç bir yerde yok. Çeşme’ye sadece 180 bin kişi yurtdışından gemilerle giriş yapıyor. Haftada 7 sefer İtalya’ya gemi seferlerimiz var, yat turizmimiz var. Termal turizmi hız kazandı. Dünyada termalle denizin bir arada olduğu tek yer Çeşme. Bunun gibi avantajları sıralamak mümkün.

*Eğer Formula 1 yarışları Türkiye’ye gelir ve Selçuk’da da gerçekleşirse, pek çok kişi bunun Ege Grand Prix’i olacağını söylüyor. Bunun sadece Selçuk ve Kuşadası için değil Çeşme, Yunan adaları ve Ege Denizi için çok önemli olduğu söyleniyor. Böyle uluslararası bir organizasyonun Çeşme’ye getirisi ve götürüsü ne olabilir?*

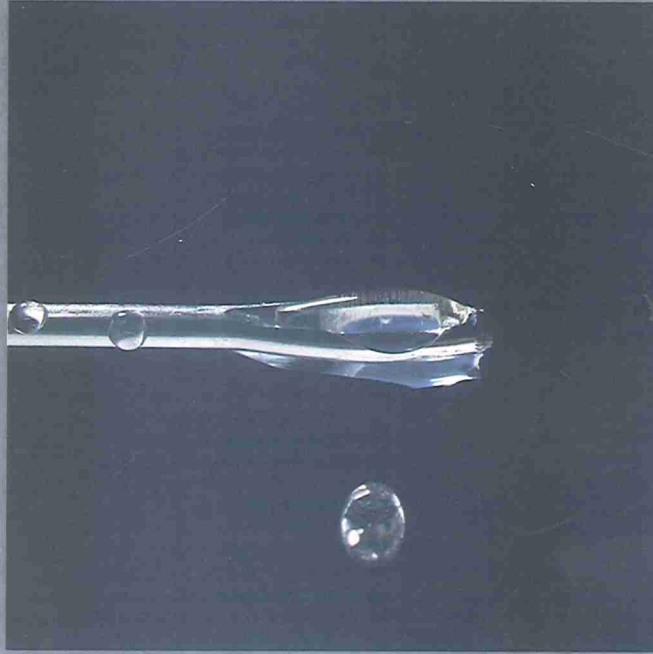
Adnan Menderes Havalimanı Çeşme, Kuşadası, Foça ve Ayvalığın yararlandığı bir havaalanı. Bu ilçelerle Çeşme’nin hiç bir farkı yok. Biz hep bütün halinde bakıyoruz.

**“Fuar çalışmalarında biz yalnız kalıyoruz. Turizmden yararlanan diğer kesimler, esnaf, eğlence sektörü, acentalar gereken desteği sağlamıyor.”**





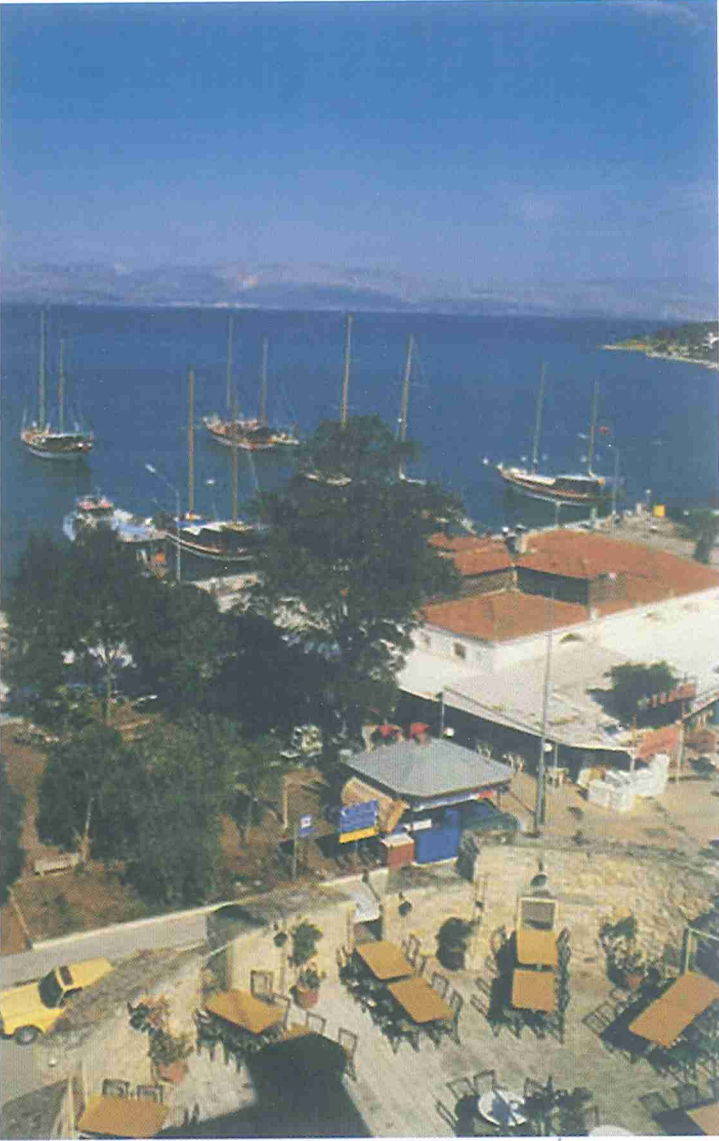
su iğne deliğinden bile geçer...



btm®

su yalıtımında **27** yıllık tecrübe

## "İnsanların Belediye Başkanı olmam konusunda istekleri var. Ben böyle bir şey düşünmüyorum. Hizmet sektöründe çalıştığım için, işlerimin başında bulunmam gerekiyor."



*Konaklama imkanları hesap edilirken Çeşme'de bu envanterin içine dahil edildi.*

Elbette, Çeşme nasibini mutlaka alacaktır. Selçuk Çeşme'ye uzak değil. Otobanın olması aslında büyük bir avantaj. Adnan Menderes'in hareketlilik kazanması Çeşme'ye çok şey getirecektir. Benim bütün korkum bu yarışların Antalya'ya verilmesi. Antalya çok fazla destekleniyor. Ege Bölgesi'nde sanki turizm yokmuş gibi, şimdiye kadar Antalya hep desteklendi. Adnan Menderes Havalimanı atıl duruma girdi. İnsanlar artık Kuşadası ve Çeşme'ye Bodrum Havaalanı'ndan giriş yapmaya başladı. Şimdiki Turizm Bakanımızın bakış açısı çok farklı. Daha önceki bakanlarımız maalesef Antalya'ya olduğundan fazla ayrıcalık tanıyarak Ege'deki turizmi maalesef bir yerde baltaladılar. Onun için Formula 1 Ege turizmi için bulunmaz bir nimet. Gerçekleşmesi için de dua ediyoruz.

*10-15 sene sonra Çeşme'nin Türkiye ve dünya turizmi içerisinde nerede olacağını tahmin ediyorsunuz?*

Çeşme imar düzenini değiştirmedeği sürece, yatak sayısı şu anda yeterli değil, artırabilirse, bilhassa 4-5 yıldızlı ve butik otellere yer verirse, 10 yıl içinde gerçekten Türkiye'de bir numara olacaktır. Ancak çok çalışmamız, yapımızı bozmadan yolumuzda ilerlememiz gerekiyor. Bugün Alaçatı'da 1 tane satılık taş ev bulamazsınız. 200 milyara kadar fiyatlar fırladı. Bugün, Türkiye'nin en fazla getirisi olan emlak piyasası Çeşme'de. Bu da Çeşme'nin ileride daha da iyi olacağını gösteriyor. İnsanların buraya talebi oldukça yüksek.

*Çeşme ile ilgili en büyük hayaliniz ne?*

Çeşme'de yerleşik olarak her yıl bir festivalin organize edilmesini isterdim. Eskiden yapıyordu, ancak birkaç senedir yapılamıyor. Dünyada ses getirebilecek, Çeşme'ye yakışır bir festivalin olmasını çok istiyorum. Herkesin Çeşme'yi konuşmasını, bu olayla anılmasını arzu ediyorum. En büyük hayalim bunu gerçekleştirmek. İleride bunu gerçekleştirebilirsek büyük bir damga vurmuş oluruz.

*Ekleme istediğiniz bir şeyler var mı?*

Sizin aracılığınız ile bir şey söylemek istiyorum. Belediye Başkanlığı ve politikaya girmem konusunda insanların talepleri geliyor. Buna bir açıklık getirmek istiyorum. Veysi Öncel olarak Belediye Başkanı olmayı düşünmüyorum. Hizmet sektörüyle çalıştığım için, işlerin birebir başında bulunmam gerekiyor. Önümüzdeki zaman içinde, düşüncelerim içinde böyle birşey yer almıyor. Bunu herkesin bilmesi ve kavramasını istiyorum.



### **Veysi ÖNCEL Kimdir?**

24.08.1959 Mardin doğumlu olan Veysi Öncel, İlkokulu Diyarbakır'da, Ortaokul ve Ticaret Lisesi'ni İzmir'de bitirdi. Yüksek öğrenimini 1977 yılında yaşanan öğrenci olayları nedeniyle yarıda bırakarak askere gitti. Lise çağlarından itibaren ticaret hayatının içinde olan Öncel, evli ve 2 kız çocuğu babası. EGİAD, Atlıspor, Çeşme Rotary, İYSAD ve ÇEŞTOB üyesi. Çeşme Pırıl Otel, Ekmekiçi, Tan-Vey tour ve Çağdaş Tabldot'un Yönetim Kurulu Başkanı. Şuanda Çeşme Otelciler Birliği Başkanlığı ve Ticaret Odası Otelciler ve Restoran Komitesinin Başkanlığını sürdürüyor.



## Logitech, şık ve konforlu...

Hazırlayan: Reha ATAKAN

Logitech'in yeni klavyesi hem ekonomik fiyatı hem de cazip tasarımıyla dikkat çekiyor. Klavye üzerindeki tek tuşla 'belgelerim', 'resimlerim' gibi ana dosyalara ulaşım ve internet erişimi sağlanabiliyor. Ayrıca dijital müzik dosyaları, CD ve DVD'ler için multimedya kontrol, elektronik posta kontrolü ve arama motorlarına ulaşım yine

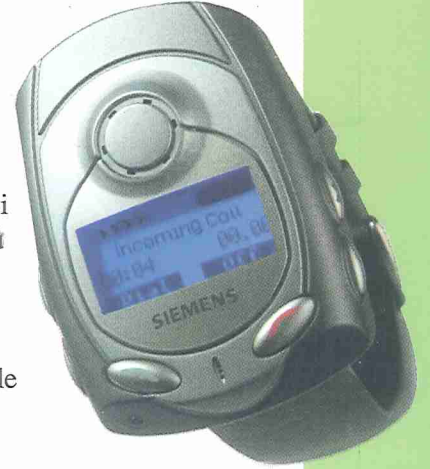
klavyede özelleşmiş tuşlarla tek bir dokunuşla yapılabilen işlerden bazıları. Siyah rengi ve metalik parçalarıyla çağdaş ve şık bir görünüm yakalanırken klavyenin tasarımında maksimum kullanım konforunu sağlamak amacıyla klavye düzleminin masayla yaptığı açığa ve özel fonksiyonlu tuşların yerleşimine özellikle dikkat edilmiş.



## Dick Tracy meraklılarına

Siemens Mobile'ın klasik ürünlerinin yanısıra, kola tıpkı bir saat gibi takılabilen triple band'lı konsept cep telefonu Siemens Wristphone'u (Bilek Telefonu) da bulunuyor.

Bir cep telefonunda bulunan tüm özellikleri bünyesinde barındıran telefon ayrıca sesle arama ve hands-free fonksiyonlarına da sahip. Sıradan bir sim kart ile kullanılabilen Wristphone, tamamlayıcı anteniyle birlikte sadece 36 gr ağırlığında.



## Red Dot Design ödüllü kalem

**Red dot Design Ödülü'** nü kalem kategorisinde Cross'un Morph 2 Rollerball kalem kazandı. Uç bölümü isteğe göre ayarlanabilen ergonomik tasarımı Morph, sürekli kalem kullanıcısına büyük bir rahatlık sağlıyor.



## Bu clie başka clie...

Rakiplerine oranla bir çok üstün özelliğe sahip olan Sony Clie NR70V'de, 1/6 tipi CMOS, 100.000 Pixel, 300 hareketli bir kamera standart olarak sunuluyor. Clie NR70V'nin üzerindeki kamera ile çektiğiniz fotoğraflarla aynı zamanda slayt gösterisi de yapmak mümkün.

## HP'den yeni iPAQ H3900 serisi

HP avuçiçi bilgisayar ailesinin en yeni modeli iPAQ PC H3900 serisini piyasaya sürdü. Yeni avuçiçi bilgisayar serisi renkli ekranıyla resim ve metinlerin daha rahat görüntülenmesini ve 400 MHz'lik Intel işlemcisiyle hızlandırılmış multimedya ve güvenlik sağlıyor. Ayrıca Universal Remote Control teknolojisi ile ofiste ve evde bulunan ses ve video ekipmanlarını da kontrol etmenizi sağlıyor. Gömülü teknoloji, iPAQ Pocket PC'nin yeteneklerini ev otomasyonuna ve enfraruj teknolojisine sahip diğer cihazların sunduğu olanakları sağlayacak kadar genişletiyor.



**“biz oğlumla ortak  
gibiyiz, doğruyu  
bulmak için  
tartışırız”**



Röportaj: Reyhan ERGÜLTEKİN  
Fotoğraflar: Cüneyt ARIKAN  
Nedim UYSAL Arşivi

**"Türkiye'de iyi bir gençlik yetişiyor. Hepsi üniversite mezunu olmuş, kapasiteleri çok geniş, iyi bir jenerasyon. Bunun da getirecek olduğu çok büyük gelişmeler olacaktır. Bunu biraz da siyasilerimiz anlasalar... Siyasetlerini menfaat için değil de, memleket için yapsalar Türkiye bugün çok farklı konumda olurdu. Bugün Avrupa'ya giden yurttaşlarımızın durumları gayet iyi. Hepsi çalıştıkları yerde sevilen, çalışkanlıklarıyla kendilerini kabul ettirmiş insanlar. Türkiye'yi, bugünkü yeni nesil yönetse bugün yaşadığımız sıkıntıları 5 yıl içinde üzerimizden atabiliriz. Çok çalışkan bir milletiz biz. Avrupa'ya gittiğimde gördüm ki, teknoloji insanları çalıştırıyor. Biz de ise teknolojinin yanında güç ve inançla çalışıyoruz. Bunun için bu gücü iyi kullanmak, sağlıklı kullanmak gerekiyor. Ben yeni yetişen nesilin Türkiye'ye çok şey katacağına inanıyorum." Bu umut verici konuşmayı yapan Nedim Uysal işinin başında gerçek bir sanayici... "Baba - oğul söyleşimiz" için Nedim Bey'den oğlu Fatih Uysal'ı anlatmasını istedik ama ilk önce bizi yücelten ve umutlandıran konuşmasını yaptı. Biz de umutlandık ve içimizden keşke dedik... Keyifli bir söyleşiye hazırsanız işte Nedim Bey'in ağızından Fatih Uysal...**



**Biraz Fatih Bey'den bahseder misiniz?**

Benim bir oğlum var. 1961 yılında Salihli'de dünyaya geldi. Salihli'deki ilkokulu bitirdikten sonra Özel Türk Koleji'ne yazdırdım ve okula her hafta kendim getirip götürdüm. O tarihlerde Salihli'den İzmir'e ulaşım güç, o okula giden bir kaç tane arkadaşı da vardı. O zamanlar Özel Türk Koleji en iyi okuldu. Ona; "iyi okulda okuyacaksın" diyordum hep...

İlk günden itibaren yine benim de babamdan gördüğüm gibi, harçlığını kendisine verdim. Baktım herkes çocuklarının harçlığını müdüriyete yatırıyor, "Niye yatırılıyorsunuz. Ben yatırmam" dedim. Fatih'i yanıma çağırdım "Bak bu senin harçlığın. Bunu istersen bir günde yersin, istersen bir haftada yersin. Bunu başaramazsan bir günde kaybedersin paranı" dedim. Bunun sıkıntısını iki - üç hafta çekti. Ondan sonra hem parasına hakim oldu, hem de baktım diğer arkadaşlarına harçlık bile vermeye başladı. Fatih Cuma akşamları evci çıkıyordu. Ancak akşamları işimden dolayı onu almaya gidemiyordum. Ona iki - üç defa gidip geleceği yolları gösterdim. Nasıl garaja gelineceğini gösterdim. İki hafta sonra baktım, Fatih arkadaşlarının lideri olmuş onları da getiriyor.

**Yatılı okudu herhalde? Kaç yaşında yatılıya başladı?**

Evet yatılı okula gitti. İlkokula 6 yaşında başladı. 11 yaşında Türk Koleji'ne girdi. Ondan sonra İktisat okudu. O yıllarda da ben sürekli ona lisan öğrenmesi için baskı yaptım. Çünkü ben hala onun ızdırabını çekiyorum. Lisan kurslarına

gitti. Fatih tabi erken yaşta evlendi.

**Kaç yaşında evlendi?**

Yanlış olmasın sanıyorum 19 yaşındaydı. Çok erken olduğu için o zamanlar vazgeçirmeye çalıştım ama imkansız; evleneceğim dedi. Evlendirdik ve bir oğlu dünyaya geldi. Fatih askere giderken, çocuğu ile uğurladık.

**İstedığınız eğitimi mi aldı Fatih Bey?**

Fatih nişanlandığında . Bunlar senin engelin olmamalı, okuluna eğitimine engel olmayacak, İngiltere'ye gideceksin dedim. Tabii Fatih önce tamam dedi, sonra razı gelmedi. Nişanlandı ya... Gelinim 'baba olur mu, buradaki kurslara gitsin' dedi. Zaten buradaki lisan kurslarına gitmişti. Ben mecbur kıldım, mutlaka gideceksin dedim. Türkiye'den onu ağlaya ağlaya İngiltere'ye gönderdik. Eğer yumuşak davransaydım vazgeçecekti, ama şimdi iyi yapmışsın baba diyor .

İngiltere'deki kursa 24.sıradan girdi. Yalnız lisan değildi tabi ki amacı, bir insanın yurtdışını görmesi, oradaki insanları tanınması bakış açısını değiştiriyor. Orada gitmiş olduğu okul güzel bir okuldu. Bir çok milletten çocuk vardı. Onlarla beraber okudu. Kendi arzusu ile sonraki dönemlerde yine İngiltere'ye eğitime gitti.

**Fatih bey hırslı mıdır?**

Tabii bugün benden daha hırslı... Onun nedeni de şu bence, biz çok az masraflarla idame etmiş bir nesiliz. Ben evimdeki buzdolabını evlendikten sonra, bir banka müdüründen kullanmış aldım. Şimdi ise bunlar evlenmeden önce alınıyor. Masraflara göre çalışma hızının da çok iyi olması gerekiyor. Çünkü giderler çok fazla. Eskiden bir yazlık, bir kışlık ayakkabımız vardı. Şimdi ise değişik modellerde, mevsimlik ayakkabılar alınıyor. Bunun için de çok çalışmak gerekiyor.



**"Fatih ticareti ve pazarlamayı iyi biliyor. Ben pazarlamacı değilimdir. Ben imalatçiyım yaratırım, satarken de karşımdakinin durumuna göre satış yaparım. Fatih olayı daha ticari düşünüyor"**

**İş hayatında başarılı mı?**

İş hayatında oğlum diye söylemiyorum, evet başarılı. Hesabımı iyi bilir ve çok iyi bir yöneticidir. Benim rahmetli annem bana 'Bir evin bir oğlu. Niye bu kadar sıkıyorsun?' diyordu. Ben Fatih'i ilk ücret ile kiremit fabrikasında çalıştırdım. O zamanlar kiremit fabrikam vardı ve çalışmak için lise öğrencilerini çağırırdım. Hem onlara ekonomik katkı olsun diye, hem de el arabalarını güçlü ellerin çekmesi için. Fatih'i de aynı ücretten çalıştırdım orada. Bir gün baktım Fatih'in elleri kıpkırmızı olmuş, şişmiş, nasırlar oluşmuş. Annem, 'Olur mu hiç böyle' derdi. Ben de 'Başka türlü olmaz' dedim. Oradaki çalışan çocuklarda aynı okuldan arkadaşları... Bunların insan üzerinde bence çok büyük etkisi var. İnsan acıyı görmedikten sonra tatlının lezzetini bilemez. Fatih bugün ticareti ve pazarlamayı iyi biliyor. Ben pazarlamacı değilimdir. Ben imalatçiyım, yaratırım, satarken karşımdakinin durumuna göre satış yaparım. Fatih olayı daha ticari düşünüyor.



**Hiç isyan etmedi mi?**

Ama ben metozori yaptırmıyordum, sevgi vererek. İlla ki çalışacaksın, araba çekeceksin demedim. Bir gün akraba bir çocukla birlikte bana geldiler. 'Biz kiremit fabrikasında kantin gibi bir yer yapacağız, orayı işleteceğiz' dediler. Tamam dedim ben de... Yazın soğuk meşrubat, dondurma, kışın sıcak içecek, sandviç falan satacaklarmış. Bunlar gazoz alıp gelmişler, tabi o hafta gazozdan zarar



ettiler. Zarar da, kendilerinin çok içişinden oldu. Sermayeyi yerseniz aç kalırsınız, dedim. Baktım ikinci hafta biraz daha toparlandılar. Bunları yaşayan insanların işlerinde daha başarılı olduğunu düşünüyorum. Böyle küçük olaylardan bazen insanlar önemli dersler alabiliyorlar. Ama ben bugün Fatih'i öyle yetiştirmemin karşılığını görüyorum. Fatih şimdi nasıl ucuza mal alabiliriz, daha iyi karlı nasıl satabiliriz, daha çok nasıl imal edebiliriz diye düşünüyor. Kural da budur zaten...

**Oğlunuzla kendinizi karşılaştırdığınızda nasıl farklar görüyorsunuz?**

Aramızda çok yıl farkı var. Bu yıllar içerisinde çok değişimler yaşanıyor. İnsanları değiştiren toplumsal bir hareketlilik var. Tabii ki Fatih benden çok değişik olacak. Örneğin, personelimize karşı benden çok daha toleranslıdır. Ben onun kadar değilim. Çünkü ben daha zorluklarla buralara gelmiş bir insanım, o zorlukların hepsini bilmiyor ve yaşamadı. O zorluklardan doğacak zararın getirebileceği bir şeyde ben çok gocunuyorum. O gocunmuyor... O da toplumsallığın getirdiği şartlardan oluyor. İleride torunumun daha rahat olacağı kanaatındayım.

**Kaç torununuz var?**

İki torunum var. Torunuma 2. lisanı da öğrettim, 3. lisanı öğreteceğim şimdi... 18 yaşına girecek. Ona hep şunu söylüyorum, ben 150 - 200 kiloyu

kaldırdım, baban 500 kiloluk yük kaldırıyor, sen 1 tonluk bir yük taşıyacaksın ve kondisyonun ona göre olması gerekiyor. Çünkü ben iş hayatıma 25 kişiyle başladım, sonra 150 kişi olduk. Burada 300 kişiyiz. Küçük Nedim gelene kadar burası belki 500 kişi olacak. Onun için çok iyi olması gerekiyor.

**Kendi çocukluğunuzla oğlunuzunkini karşılaştırırsanız...**

Ben o ölçümü yapamıyorum. Çünkü ben babamdan çok küçük yaşta ayrılmak zorunda kaldım. Tam baba sevgisini anlayacağım sıralarda kaybettim. Dolayısıyla iş üzerime kaldı ve 14 yaşında iş hayatına atılmak zorunda kaldım. Baba sevgisini göremediğim için, ben belki Fatih'e daha çok şey vermişimdir. Fatih'i hiç yanımdan ayırmadım, nişanlanıncaya kadar... Ailece nereye gidersek o da gelirdi.

**Yani üzerine titrediniz...**

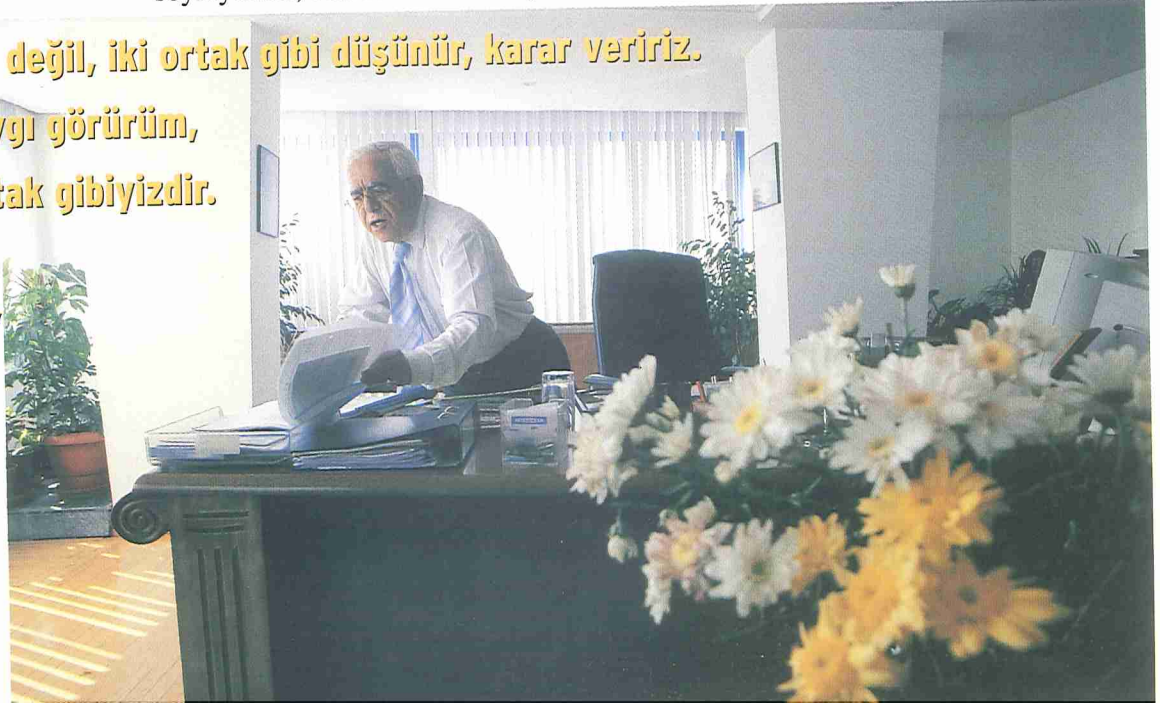
Evet üzerine titredim. Fatih çocukluğunda hiç rahatsızlanmadı. Yeni doğmuştu, İzmir'in en iyi çocuk doktoruna götürdüm ve tavsiyelerini aldım. Köy yumurtalarıyla büyüdü. Her gece yarım kilo süt içerdi. O sağlığını verdiği şeyle, hiçbir rahatsızlık da geçirmedi. Çocuk hastalıklarını dahi... Bir gün baktım sabah Fatih kızamık olmuş, akşama geldim geçmiş. Böyle geçirdi çocuk hastalıklarını da... Aynı şey şimdi torunumda var. Benim babam, 'Evlat ham meyvadır, torun ergin meyvadır, lezzetli olur' derdi.

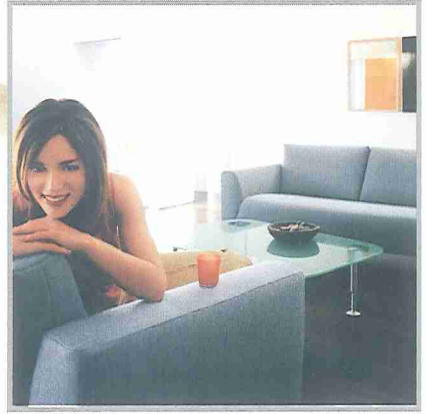
**Fatih Bey sizin nasihatlerinizi dinler mi? Yoksa bildiği gibi mi davranır?**

Fatih aslında tam imza yetkisine sahiptir. Ama yine de bana sormadan hiçbir kararı vermez. Son vereceği kararda mutlaka bana gelir ve konuşuruz. Onun üzerinde tartışırız. Doğruyu bulmak için tartışmalar yaşanabiliyor. Her zaman her insan, baba oğul bile olsa aynı fikirde birleşmesi mümkün değildir. Bu hem neslin farkından olur, hem de ayrı bir fikirdir.

**"Fatih ile biz baba oğul değil, iki ortak gibi düşünür, karar veririz.**

**Baba olarak ondan saygı görürüm, ancak iş hayatında ortak gibiyizdir. Saygı manevi bir değer olarak kalmalı."**





**FAMART**  
MOBİLYA & DEKORASYON



**İşleriniz de son kararı siz mi verir siz?**  
Yok, hayır son kararı ben vermem. Şimdi onun tek başına yaptığı işler de var. Bana bir fikir sunar, ben biraz düşünelim derim. Bizim nesil biraz daha düşünen nesildir. Ben ona her zaman 10 defa düşün 1 defa yap derim. Fatih ile biz baba oğul değil, iki ortak gibi düşünür, karar veririz. Baba olarak ondan saygı

görürüm, ancak iş hayatında ortak gibiyizdir. Saygı, manevi bir değer olarak kalmalı. Ben ona baskı yaparsam ben de yanlış yapmış olurum. O da bunu babama sormadan yaparım derse o da yanlış olur. Ben şunu her zaman söylerim: "Bir baba çocuğuna mal bırakmamalı. Bıraksın ama ilk önce ona, düşünce, kişilik, şahsiyet ve iş tecrübesi bırakmalı. Benim kendisine gösterdiğim canlı numuneler vardır. Bugün İzmir'in en iyi köklü ailelerinden kişiler, çok güzel sanayilerini ellerinden kaçırdılar. Çünkü çocuklarını çok bonkörce bolca yetiştirdiler. Onları iş hayatına sokmadılar, profesyonel kişileri soktular. Ne zaman baba yaşlandı veya öldü, çocuklar boşlukta kaldı ve ellerinden sanayileri gitti. Tüm bunları sebebi babalarıdır. Ben bunu Fatih'e her zaman söylerim. Aynı şeyleri şimdi torunuma söylüyorum. Örneğin ben torunuma fabrikaya gelip staj yapmasını, 1 -2 ay çalışmasını mecbur kılıyorum. Makine Mühendisi olmayı istiyor. Eğer, makine mühendisliğinin profesyoneli olarak gelersen, burada yadırganırsın diyorum. Biz ona işi öğretmezsek, kendimizden verebileceğimiz tecrübeleri aktaramazsak, o bocalar.

#### **Artıları ve eksileri dersem...**

Fatih'in artısı, çok çalışıyor. Eksisi ise, çok çalışmaktan evine az zaman ayırabiliyor. Çocuklarının onu ihtiyacı olduğu bir yaşa geldiler. Çocuklar bir yaşa kadar annenin gücündedir, ama bir

yaştan sonra baba devreye girer. Ben bu konuda çok yardımcı olduğumu düşünüyorum. Biz bir de çalışma hızını arttırmak zorunda kaldık. İki seçeneğimiz vardı, ya orada kalacaktık, ya da büyüyecektik. Büyüyecekseniz, çalışmanın hududu, sınırı ve zamanı yok. Gecesi gündüzü yok. Eşini, çocuklarını düşünme durumunuz olmuyor. Böyle bir devre geçirdik. Buraya 1994 yılında taşındığımızda ekonomik bir deprem yaşandı. Büyümenin ihracatla olacağını öğrendik. Avrupalılara mal satmaya başladığımızda yeni ticaret kuralları öğrenmeye başladık. Avrupalılar bizden daha pinti ve hassas. Türklere pazarlıkçı derler, ama onlar bizden daha pazarlıkçıdır. Bunları öğrendik, tabii yetişebilmek için çok zorlandık. Eğer biz antrenmanlı olmasaydık, bugün ayakta olamazdık...

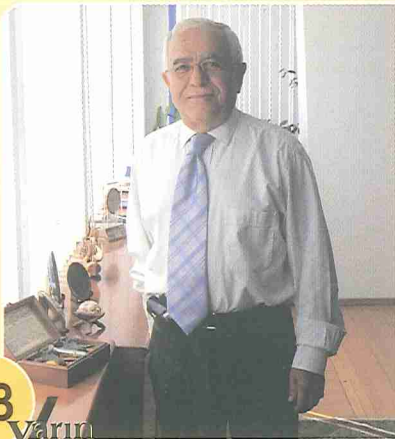


#### **Fatih bey siyasete katılmak istediğini söylese ne dersiniz, bunu onaylar mısınız?**

Türkiye'nin kaderinin bir tanesi budur... Benim iki çocuğum olsaydı bir tanesini siyasetçi yapardım. Bunda çok samimiyim... Ama bir tane oğlum var... Bu çalışma temposu ile siyasete girmesi mümkün değil. İşini kaybeder. Siyasetten dolayı değil, takipsizliğinden dolayı. Siyasete giren insan, mesaisinin hepsini o işe vermek ve takip etmek zorundadır. O bakımdan siyasete girme olanağının olduğunu düşünmüyorum. Bana sorarsa da yanlış yaparsın derim. Ancak şunu tavsiye edebilirim, siyasetçiler var ve siyasetçilerin arkalarında bulunan güçlü gruplar vardır. Mutlaka bir insanın ideali olması gerekir. O ideali doğrultusunda o gruplara katılıp maddi ve manevi destek sağlayabilir. Çalışan insanların, sanayicisinin, memurunun veya ihracatçının iyiyi seçmek için bu tür gruplara girmesi lazım. İdeali çerçevesinde bir partiye destek olmasını isterim, ama kendisinin siyasete girmesini tavsiye etmem.

#### **Nedim Uysal kimdir?**

25.02.1935 yılında Salihli'de doğdu. İlk, orta ve lise öğrenimini Salihli'de tamamladıktan sonra 1960 yılında iş hayatına Toprak Sanayii ile başladı. Aynı yıl eşi Bilge Yavuz ile evlendi. 1973'te Norm Civata A.Ş.'ye ortak olarak girdi. Toprak Sanayii'ndeki çalışmalarını 1976'ya dek sürdüren Nedim Uysal, Norm Civata A.Ş.'yi 1984'te tamamen devir aldı ve halen burada Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapmaktadır. İzmir Çiğli Rotary Kulübü'ne üyeliği, Ataer Enerji, ASAD Sanayiciler Derneği, Ege Demir Dışı Metaller İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Üyelikleri ayrıca EBSO Meclis Üyeliği görevlerini başarıyla sürdürmektedir.





# İZMİR PRINCESS HOTEL



*Kış sezonunda 7 adet salonda toplam 1900 kişi kapasite ile, Yaz sezonunda 5 açık alanda 2500 kişi kapasitesi ile toplamda 12 adet salonda 4400 kişi kapasite ile banquet hizmetleri sunmaktadır.*

*Ayrıca 400 kişi kapasiteli Ana restoran ile 1000 kişi kapasiteli gece kulübümüz İzmirli misafirlerimiz başta olmak üzere tüm misafirlerimizin hizmetinde olan Otelimiz, İzmir'de Agememnon Kaplıcaları ile yerli ve yabancı misafirlerimizi denizin mavisi ve doğanın yeşili ile, İl merkezine 10dk. havaalanına 20dk. lık mesafede kucaklamaktadır.*

*Bilgili ve deneyimli kadrosu, titiz ve samimi hizmet anlayışı ile Türk misafirperverliğinin en iyi şekilde hizmet olarak sunulduğu İzmir Princess Hotel siz misafirlerimizin en mutlu günlerini sizlerle paylaşmaktan kıvanç duyar.*

Balçova 35330 İZMİR Tel: 0232. 238 51 51  
e-mail: izmirprincess@izmirprincess.com.tr



# virtüöz ustalıyla çözüm üretmek!

Hazırlayan: Figen TAHİROĞLU  
Ernst & Young insankaynaklari.com Editörü

Dünyanın önde gelen denetim ve danışmanlık firmalarından Ernst&Young Yönetim Kurulu Başkanı ve Türkiye Genel Müdürü Şaban Erdikler ile Avrupa Birliği sürecinde şirketlerin ihtiyaçlarına yönelik olarak sundukları danışmanlık hizmetleri, AB konusunda iş dünyasını bilgilendirmek amacıyla yürüttükleri çalışmalar ve ekonomideki belirsizliğe karşı geliştirdikleri çözümler hakkında konuştuk. Sohbetimize başlarken Şaban Erdikler'den iş ve yaşama dair önem verdiği değerleri de anlatmasını istedik ve YARIN okurları için aşağıdaki satırlarda özetledik:

Dehanın % 90'ı çalışmaktır prensibi çerçevesinde hareket eden Erdikler, bir anlamda sorumluluk adamıdır. Üstlendiği görevleri en ince noktasına kadar analiz etmek, görevinin gereklerini geciktirmeden yerine getirmek, üzerinde önemle durduğu özellikler. Şaban Erdikler'i arayan herkes; seyahat, hastalık gibi olağanüstü bir durum yoksa Erdikler'in aynı gün kendileriyle görüşeceğinden emindirler. Erdikler'in bir başka özelliği de kendisine gönderilen bütün yazılara cevap vermesidir. Erdikler'in hayatta en önemli önceliği mahcup olmamak, özellikle iş hayatında verilen sözlere sadık kalmaktır.

Erdikler, bir yöneticinin her şeyden önce vizyoner bir lider olması gerektiği inancını taşımaktadır. Takımını bir araya getirmeyen, onlarla yakın bir iletişim kurmayan, onların hayallerini, beklentilerini paylaşmayan bir yöneticinin başarıyı hayal etmeye dahi hakkı olmadığını düşünmektedir. Samimiyet, dürüstlük ve iyi niyet Şaban Erdikler'in çok önem verdiği özelliklerdir. Şeffaf bir yönetim anlayışının güçlü bir savunucusu olan Erdikler, örgütlerde hayatı daha güçleştirmenin yararsızlığına inanmakta ve hiyerarşisi en aza indirgenmiş ortamlarda rahat ettiğini ileri sürmektedir. Bilginin paylaşılmadığı ortamlarda rüzgarların yaratacağı fırtınalara hazır olunması inancı içerisindedir. Yöneticinin geleceğe ilişkin beklentilerini paylaşmanın yanı sıra ekibini bir geleceğe getirmek yönünde iyi bir rol, model olması gerektiği kanısındadır.

Güler yüzlülüğü, insanlara özen göstermesi, özel sorunlarıyla ilgilenmesi, çalıştığı ortamlarda saygı kadar sevginin de dağılmasına yol açmakta, en azından Erdikler bunun için elinden gelen çabayı sarf etmektedir.

Şaban Erdikler, müşavirlik konusunda hiç de mütevazı değildir. Vergileme alanında dünyada sayılı uzmanlardan birisi olduğu birçok kesim tarafından dile getirildiği gibi Şaban Erdikler tarafından da inkar edilmemektedir.

İyi bir vergi analiz müşaviri sadece analiz, vergi konularında neyin nerede yazılı olduğunu bilen kişi değildir. Hatta belli bir maddeyi çok iyi analiz etme becerisi kişiyi çok iyi bir vergi müşaviri yapmaz. Erdikler, çeşitli konuların çeşitli maddelerinde yer alan hükümleri bir virtüöz ustalıyla birleştirerek çözümler üreten kişiye müşavir denilmelidir görüşüne sahiptir.



**"Türkiye'de muhasebe dendiği zaman anlaşılabilir vergi muhasebesidir. Şirketlere, muhasebeyi neye göre tuttukları sorulduğunda "Vergi kanunlarının gereklerini yerine getirmek için" cevabını verirler."**

***Avrupa Birliği süreci ile birlikte şirketlerin vergi, denetim, muhasebe uygulamalarında ne gibi değişim ihtiyaçları gündeme geliyor?***

Türkiye'nin, AB üyesi olsun olmasın, aslında uymak zorunda olduğu bazı kurallar var. Bu kurallar AB'nin kendi üyeleri için öngördüğü kurallarla paralellik taşıyor. 2004 yılından itibaren genel kabul görmüş muhasebe prensiplerini bütün üyeler zorunlu olarak uygulamaya alacak.

Türkiye'deki firmaların da 2004 yılını vade sonu kabul ederek kendilerini buna hazırlama zorunluluğu var. Eğer Türkiye'deki bir şirketin mali tablolarının Avrupa'da iş yaptığı firmalar tarafından değerlendirilmesi ve beraber geleceğe dönük işbirlikleri gerçekleştirme durumu söz konusu oluyorsa Türkiye'deki firmanın mutlaka uluslararası genel kabul görmüş muhasebe standartlarına göre hazırlanmış mali tablolara sahip olması gerekir. Bu tabloların uluslararası genel kabul görmüş muhasebe standartlarına göre hazırlanıp hazırlanmadığının bağımsız denetim vasıtasıyla ortaya konulması da bir zorunluluk olarak karşımıza çıkıyor.

***Türkiye'de bu konuda neler yapılıyor?***

Sermaye Piyasası Kurulu'nun öteden beri devam eden çalışmaları var. SPK Sermaye Piyasası Kanunu'na tabi olan şirketler bakımından genel kabul görmüş muhasebe prensiplerini ve bu

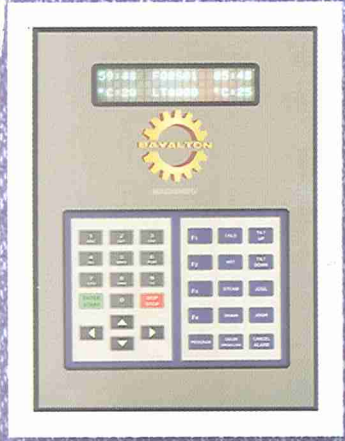
prensipere göre mali tabloların hazırlanmasını gerektirecek tebliğleri kendi içerisinde hazırlamaya başladı. Bu yılın sonuna kadar bu tebliğlerin yayımlanması bekleniyor. Buna mukabil bankalar için Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu buna benzer bir çalışma içerisinde bulunuyor. Biliyoruz ki, bu yıl bankalarda, mali tabloların hazırlanmasında örneğin enflasyon muhasebesinin ve konsolidasyonun gerekleri yerine getirildi. Türkiye'deki Muhasebe Standartları'nın yeniden yazılması gündemde. Türkiye Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu (TMUDESK) adında bir kuruluş var. TMUDESK'in de bu konuda Türkiye'deki muhasebe standartlarını yeniden yazma çalışmaları var. Bu çalışmalar yine AB ile daha doğrusu genel kabul görmüş muhasebe prensipleriyle paralel, onların uyumunda olacak şekilde anlaşılıyor.

Bütün bunların üzerine ilaveten Ticaret Kanunu'nun da yeniden yazılması gündemde. Son 1.5-2 yıldır Ticaret Kanunu bir komisyon tarafından yeniden yazılıyor. Ticaret Kanunu'nun yeniden yazılmasında da yine AB'de hakim olan ilkeler yerleştirilmeye çalışılıyor. Burada da Ticaret Kanunu'nda uluslararası genel kabul görmüş muhasebe standartlarının uygulanmasına izin verecek, şirketlerin muhasebelerinin buna uygun olarak yapılmasını sağlayacak hükümler getirilirse bir anlamda fotoğraf tamamlanmış olacak. Türkiye'nin muhasebe ve denetimde AB standartlarına yaklaşması için, AB'nin kabul ettiği uluslararası genel kabul görmüş muhasebe standartlarına göre mali tablolar üretilmesi için çalışmalar başlatıldı. Bu çalışmaların aksatılmadan ve geciktirilmeden yerine getirilmesi lazım. Aksi halde Türkiye'nin AB'de faaliyet gösteren kamu idareleri, finans kuruluşları, şirketler için ciddi bir muhatap olarak kabul edilmesi imkanı elden kaçırılmış olacak.





**Hizmetinizdeyiz / We are at your service**



**Kurutma Makinası  
Drying Machine**



**Özel Amaçlı Yıkama  
Kurutma Makinası  
Washer & Drying  
Machine For Special  
Purposes**



**H-1023  
Tencel Yıkama ve Boyama Makinası  
Tencel Washing & Dyeing Machine**



**Numune Yıkama  
Boyama Makinası  
Sample Washer &  
Dyeing Machine**



**BAYALTON MAKİNA ENDÜSTRİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.**

**BAYALTON MACHINERY INDUSTRY AND TRADING CO. LTD.**

**Mustafa Kemal Atatürk Bulvarı No:65 A.O.S.B. Çigli, 35620 İzmir - TURKEY**

**Tel : 00 90 232 376 87 20 (Pbx) • Fax : 00 90 232 376 87 23**

**http://www.bayalton.com.tr • e-mail : bayalton@bayalton.com.tr**



Bu ortamda bizim aldığımız tedbirler iki türlü oldu: Birinci olarak gelirleri arttırıcı veya gelirlerin devamlılığını sağlayıcı tedbirler aldık. Bizden hizmet alan firma yetkililerini sunduğumuz danışmanlık hizmetlerimizin katma değer yarattığına dair ikna ettik. Örnek olaylarla bunu gösterebildiğimiz firmalar bir hayli sayıda olduğu için aynı sektörde çalışan diğer firmalarla kıyaslandığında uğradığımız kayıp daha az oldu. Bu, gelirlerin azalmasına engel olmak bakımından alınmış bir önlemdi. İkinci olarak kriz döneminin ortaya çıkarttığı bazı hizmetleri devreye almak yoluna gittik. Özellikle şirketlerde etkinlik ve verimlilik sağlamaya, şirketlerin içinde buldukları sıkıntıları aşmaya dönük bazı hizmetlerde bulduk. Örneğin vergi bölümümüzde vergi planlama hizmetleri yoluyla özellikle dolaylı vergiler alanında karşılaşılan maliyetlerin aşağıya çekilmesi için bazı çalışmalar gerçekleştirdik. Şirketlerin birleşmeleri, bölünmeleri suretiyle yeniden

yapılandırılmaları, böylece daha etkin bir maliyet yapısına geçmelerini sağlayacak bazı öneriler ortaya çıktı. Bu tür önlemlerle hizmet yelpazemizi biraz genişletmeye çalıştık. Öte yandan da maliyetler konusunda tedbirler almaya baktık. Gerçekleştirdiğimiz esaslı analizlerle maliyetlerimizin aşağı çekilmesi, elemanlardan daha verimli yararlanılması için önlemler alınması gündeme geldi. Bu tür tedbirlerimizi hayata geçirerek krizi atlattık. Bu süreçte bizim faaliyetlerimizin aynı çatı altında toplanması tecrübesini de yaşadık. Bu tecrübe de bize birtakım imkanları beraberinde getirmiş oldu. Bütün Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik krize rağmen iki firma halinde yürütülen çalışmaların tek firma haline dönüştürülmesi sürecinde insan kaybımız diğer normal dönemlerdeki insan kaybı ile mukayese edilebilir seviyelerde kaldı. Dolayısıyla insan kaynağımızda bir azalmaya yol açmadan, bütün ekibimizi olduğu gibi

koruyarak bu zor dönemi atlattığımız olduk.

### *2002'nin son çeyreği ve 2003'e dair öngörüleriniz...*

Şu anda Türkiye seçim ortamında. Seçimin yapıp yapılmayacağı ve nasıl bir sonuç ortaya çıkacağı konusunda kimsenin bir görüşü yok. Bu belirsizlik ortamı Türkiye'nin aşağı yukarı son 2-3 yıldır yaşadığı bir ortam. Bu, ekonomik faaliyetlerde son derece büyük yavaşlamalara ve kararların ertelenmesine yol açıyor. Bir de kamu maliyesinde anlamlı ve sürekli iyileşme sağlanılamıyor. Bu olumsuzluklar içerisinde bir değerlendirme yapılırsa doğrusunu isterseniz önümüzdeki 4-5 aylık bir dönem için maalesef elde iyimser olmayı gerektirecek sağlam veriler yok.

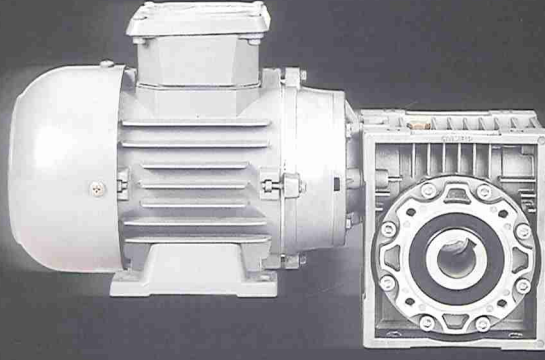
Bir belirsizlik ortamı, bir yatırım şevkinin kırılması, kararların ertelenmesi süreci var. Bu süreçler içerisinde iş alemi daha çok bekle-gör politikasını izliyor. Eğer seçimler tek parti iktidarına yol açarsa veya toplum için yepyeni açmazlara sebep olmazsa 2003'ün ikinci yarısından itibaren Türkiye'de olumlu şeyler yapılabileceğini ümit edebiliriz. Özellikle yabancı sermaye politikalarında bazı prensip kararlarının alınıp uygulamaya konulması burada çok önemli. Türkiye'nin içinde bulunduğu kısır döngüyü aşabilmesi için yabancı sermaye konusundaki tavrını çok net bir şekilde ortaya koyması ve uygulamaları da bir an önce başlatması zorunluluğu vardır. Aksi halde 2003 ve 2004 de kaybedilen yıllar olabilir.

*Sayın Şaban Erdikler verdiğiniz bilgiler için teşekkür ediyoruz.*



### **Şaban ERDİKLER kimdir?**

Şaban Erdikler 1950 yılında İstanbul'da doğdu. Siyasal Bilgiler Fakültesi'nden mezun olduktan sonra Maliye Bakanlığı Teftiş Kurulu'nda görev aldı. Maliye Müfettişi ünvanı ile özellikle vergi



Herkes 'O'nun peşinde...



## REDÜKTÖR MAKİNA SANAYİ VE TİCARET

FABRİKA: Doğanlar Sanayi Sitesi, 1429 Sokak No:5 Doğanlar, Bornova / İZMİR  
Tel.: (0232) 479 68 48 - 479 68 49 - 479 29 53 - 478 12 32

SHOWROOM: 4. Sanayi Sitesi No.25 129/15 Sk. Bornova, İZMİR / TÜRKİYE  
Tel.: (0232) 375 53 04 - 375 54 38



**“başarımız  
tesadüf  
değil”**

Röportaj: İsmail ÖZELÇİNLER

Şenol Güneş...

Türk Futbol tarihinde, elde ettiği başarılarla rağmen, belki de hiçbir teknik adam onun kadar eleştirilmedi.

O ki, 48 yıl aradan sonra A Milli Takımımızı Dünya Kupası'na taşıdı. Taşdığı ilk günde bazı köşe yazarları "Bu iş Şenol Güneş'le yürümez" diyerek, hemen kılıçlarını çektiler...

Milli Takım kaptanı Ogün'ü kadroya almadı, eleştiri yağmuruna tutuldu... Vefasız oldu, insafsız ilan edildi... Tayfun'u kadrodan çıkardı, vicdansız oldu...

Eleştirenler, kendi mantık ölçülerinden çok, Şenol Güneş antipatisi veya sendromu ile hareket ettiler...

A Milli Takımını Dünya 3.'sü yaptı, yine yaranamadı... Bazı yazarlar yine ortaya çıkıp, "Bu takıma antrenör bile gerekmez" diyerek, futbolcuları ön plana çıkardılar, Şenol Güneş'i yok saydılar. Güneş; ne kadar kızsız da, yazılanlara kulak asmadan sadece görevini yapmaya çalıştı. Bir bakıma eleştirilere alıştı...

Artık Dünya Kupası geride kalmış, gözler bu kez 2004'te Portekiz'de yapılacak "Avrupa Uluslararası Kupası Şampiyonası"na çevrildi...

Elemeler grubundaki ilk maçında, Slovakya'yı İstanbul Ali Sami Yen Stadi'nda 3-0 yenerek grup maçlarına çok iyi bir giriş yapan Türkiye, daha şimdiden rakiplerine gözdağı verdi... Kısacası, Şenol Güneş yönetimindeki A Milli Takımımız, tüm hızıyla kaldığı yerden devam ediyor...

İşte biz de, "EGİAD YARIN" olarak, Futbol Federasyonu'nun İstanbul Beylerbeyi'ndeki tesislerinde, A Milli Takımımızın başarılı Teknik Direktörü Şenol Güneş'le, samimi ve sıcak bir söyleşi yaptık...

**Türkiye'yi 48 yıl aradan sonra önce Dünya Kupası'na taşıyan, sonra Dünya 3.'sü yapan bir teknik adam olarak, şimdi ne gibi bir sorumluluk taşıyorsunuz?**

Öncelikle şunu belirtmek istiyorum, bu başarılar daha önce yapılan sistemli çalışmaların bir ürünüdür. Özellikle 1990'lı yılların başında futbolun özerk olmasıyla birlikte Türk Futbolu'nda yeni bir dönem başladı. Her geçen yıl istikrarlı bir grafik çizerek bugünlere geldik. Tabii ki artık geriye dönüş yok, şimdi bizi daha büyük sorumluluklar bekliyor. Dünya 3.'sü olarak çıktımız yükseldi. Bu çıktayı muhafaza etmemizin yanında, yükseltmemiz de gerekiyor. Yani daha çok çalışmamız lazım. Önümüzdeki hedef, Avrupa Şampiyonluğu... Açık yüreklilikle ve inanarak söylüyorum, bunu başaracak güçteyiz.

**Türk futbolu bugünkü platformda sadece iyi bir hava mı yakaladı, yoksa büyük bir aşama mı kaydetti?**

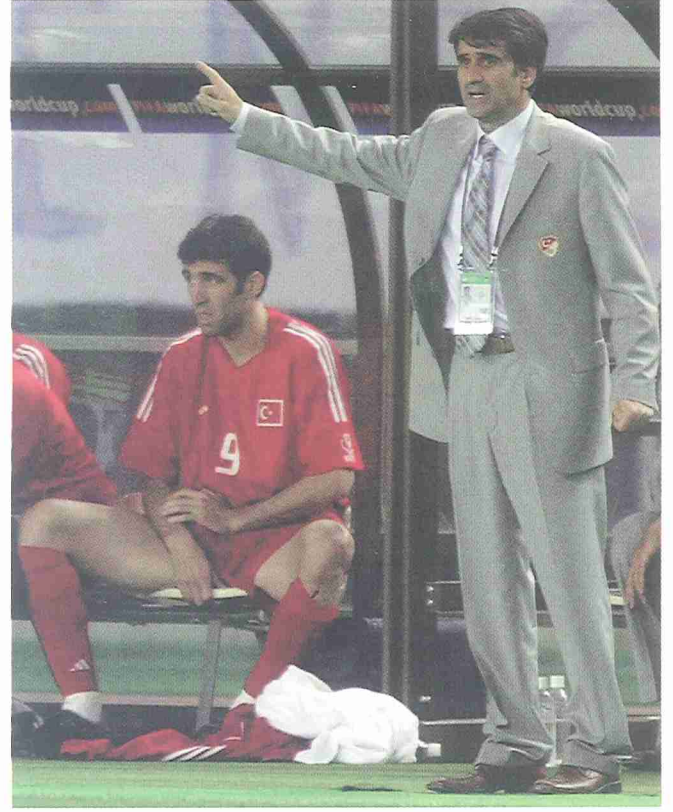
Az önce de belirttiğim gibi, bu geçmişteki sistemli çalışmaların bir ürünüdür. Futbolun özerk bir kurum olmasıyla birlikte, düşünce devrimi de başladı. Burada, futbolun özerk olmasında büyük katkıları olan Sayın M. Ali Yılmaz'ın, Piontek ve Fatih Terim'in yaptıkları asla unutulamaz. Bununla birlikte özellikle altyapı çalışmalarında Gündüz Tekin Onay ve Metin Türel'in değerli katkıları, Mustafa Denizli'nin Milli Takım'a olan hizmetlerini unutmak mümkün mü? Raşit Çetiner hocanın Ümit Milli Takımı ile elde ettiği başarıları ve A Milli Takım'a olan katkısı gözardı edilebilir mi? Bu arada dünyanın globalleşmesi ve teknolojinin gelişmesinden, Türkiye'nin de en iyi şekilde payını alması ve bunu değerlendirmesi, sağlıklı bir şekilde aşama kaydetmesine neden oldu. Kısacası elde ettiğimiz hiçbir başarı tesadüf değil.

**Siz elde ettiğiniz tüm başarılarla rağmen basında bazı yazarlar tarafından eleştiri yağmuruna tutulduunuz. Bu eleştiriler sizde hiç olumsuz etki yaptı mı?**

Yapılan eleştiriler eleştiri niteliğinden çok, şahsıma karşı yapılan yıpratma politikasıydı. Eleştiri, yapılan işin konuşulması ve değerlendirilmesidir. Maalesef bunlar, beni acımasızca eleştirenler yüzde 5'i geçmiyor. Bu kişiler tabii ki değişmeyecek. Zaten onları değiştirmeyi düşünmüyoruz. Biz onlarla beraber yaşamayı da öğrendik. Aslında medyanın çoğunluğu bizi destekliyor. Bizi desteklemeyen, daha doğrusu bana hakaret yağdıran, saygısızca davrananlara karşı saygısızlık yapmadan sadece ve sadece işimizi yapmaya devam ettik, edeceğiz de...

**Türk futbolcusu mentalite ve profesyonellik açısından Avrupalı meslektaşlarını yakalayabildi mi?**

Evet giderek yakalıyoruz. Açıkça söylüyorum, Türk antrenörlerinin buna çok büyük katkısı oldu. Futbol kültürü ve mentalitesi hergeçen gün gelişiyor. Bu gelişimde Sayın Şenes Erzik'in ve Haluk Ulusoy'un, Türk futbolunun ilerlemesi yönündeki katkıları da çok önemli.



**Yurtdışında oynayan futbolcularımızın çoğu takımlarında forma bulamıyor. Tugay son 4-5 maçında yedek, Okan ve Emre de Inter'de oynamaya hasret... Tayfun ilk 11'de bile yok. Yıldırım'ın takımı B.Leverkusen sezona çok kötü girdi. Bir tek Nihat ve Alpay iyi durumda... Bu tablo Milli Takımımızı olumsuz etkiler mi?**

Gidenlerin bir kısmının geri dönmesi, bir kısmının da yedek kalmaları bir an olumsuzluk yaratabilir. Ancak ben yine de hepsinden yararlanıyorum. Tabii bir yerde haklısınız... Ama bu da bir süreç... Bu süreci de, kısa sürede aşacağımıza inanıyorum. Saha sonuçlarından başarılar elde eden futbolcularımızın, artık sosyal ve kültürel açıdan da Avrupalı meslektaşları seviyesine gelmeleri, bu tür sorunları da ortadan kaldıracaktır.

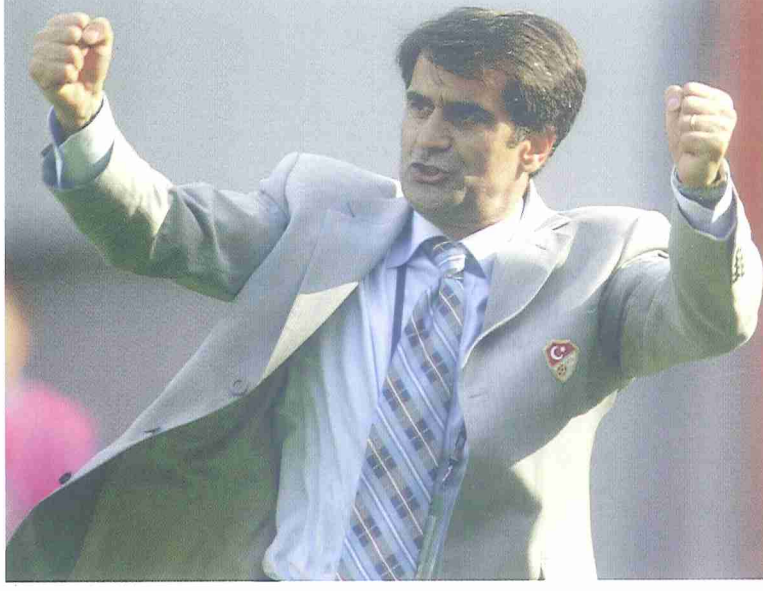
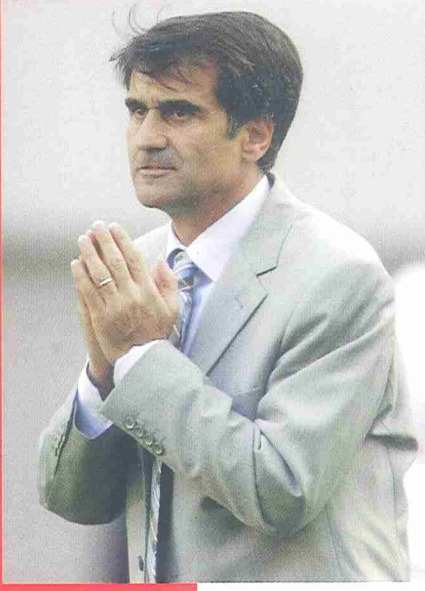
**Milli takım dışında idealiniz nedir? Örneğin görev süreniz dolduğunda, Avrupa'da bir takımı çalıştırmayı düşünüyor musunuz?**

Uzun vadeli bir düşünce, yani 2004 yılından sonra böyle bir şey düşünebilirim. Görevimin süresi bittiğinde, Milli Takım'da elde ettiğimiz başarılar doğrultusunda, yurtdışında veya Türkiye'de bir takım çalıştırabilirim.

**"Önümüzdeki hedef, Avrupa Şampiyonluğu... Açık yüreklilikle ve inanarak söylüyorum, bunu başaracak güçteyiz."**



**“İzmir kulüplerinin birleşmesi yararlı olur... Ama bu dengeleri sağlayamaz, gerçek anlamda sinerjiye dönüştüremezseniz, sonuç hüsrana olur...”**



**Milli Takımımızla, Galatasaray'ın başarılarında bir paralellik görüyor musunuz?**  
Tabii görüyorum. Galatasaray'ın özellikle son on yılda Türkiye'deki konumuyla birlikte, 1996'dan sonra Fatih Terim'in 4 yıl arka arkaya Galatasaray'ı şampiyon yaptığı dönemde UEFA Kupası'nda şampiyon olması, Süper Kupa'yı kazanması, Milli Takımımızı da olumlu yönde etkiledi. Zaten o dönemin kadrosunda yer alan futbolcular, A Milli Takımda da yer alıyor. Dolayısıyla, Galatasaray'ın elde ettiği büyük başarılar, aynı şekilde Milli Takımımızı da ateşledi ve olumlu yönde etkiledi. Umarım ki tüm kulüplerimiz bu başarıyı yakalar.

**Türkiye'deki ekonomik güçlükler, Türk futbolunu nasıl etkiledi?**

Tabii bunun olumsuz etkileri mutlaka var. Ancak, Milli Takım'daki sponsorluk sistemi Milli Takım'a rahat bir soluk aldırdı. Maalesef özellikle son dönemde kulüplerimiz ekonomik yönden, sizin de vurguladığınız gibi zor günler yaşıyor. Ama aynı şekilde dünyada da bu sıkıntılar yaşanıyor. Artık tüm kulüplerimiz harcamalarına dikkat etmeli. Altyapıya daha fazla önem verilmeli. Çünkü, 2004 yılından itibaren UEFA'nın kriterlerine uymayan kulüpler, kapanma tehlikesiyle karşı karşıya kalacak.

**Futbol oynadığınız dönemde uzun yıllar Trabzonspor kalesini korudunuz. Bir dönem de Trabzonspor'u çalıştırdınız. Kulüb'ün son 10 yıldır ivme kaybetmesini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Tabii bu duruma çok üzülüyorum. Trabzonspor'un yükselen değerleri vardı. Ancak, özellikle son beş yılda, elde edilen başarısızlıklar nedeniyle, futbolcu olsun, teknik adam olsun hep kelleler istendi. Dolayısıyla da doğrulardan sapmalar oldu. Önemli olan bundan sonra doğru

düşüncelerin sabırla desteklenmesidir. Bunlar başarıldığı takdirde Trabzonspor eski günlerini yine yakalayacaktır.

**Ege ve İzmir futbolunu da çok iyi tanıyorsunuz. Ancak, İzmir takımları da ekonomik yönden büyük sıkıntılar yaşıyor. Zaman zaman, “Kulüpler birleşsin tek takım olsun veya en fazla 2 takım olsun” görüşleri ortaya atılıyor. Böyle bir yaklaşımı ve düşünceyi siz nasıl buluyorsunuz?**

Elbette birleşmenin avantajları olduğu gibi dezavantajları da var. Onlar nelerdir? Ortaklıktaki samimiyet ne kadardır? Önemli olan birleşen tüm takımların iyi niyeti ve özverili olması. Biraraya gelen bütün takımlar samimi olmazlarsa, daha büyük sorunlar çıkabilir. İzmir sosyal açıdan çok verimli ve zengin bir şehir. Bunun yanında futbol ve futbolcu açısından da İzmir ve Ege çok iyi bir kaynak. İşte, bu değerlendirmelerin rasyonel bir şekilde yapılması, dengelerin çok titiz bir şekilde sağlanması halinde, İzmir kulüplerinin birleşmesi yararlı olur... Ama bu dengeleri sağlayamaz, gerçek anlamda sinerjiye dönüştüremezseniz, sonuç hüsrana olur...

**Sayın Güneş, ilk sayısının kapak konusunu A Milli Futbol Takımı'na ayırdığımız EGİAD YARIN dergisi hakkındaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

Öncelikle, böylesine güzel ve keyifli, içeriği dolu dolu olan bir dergiyi çıkarana ve hazırlayanları yürekten kutluyorum. Son derece kaliteli ve seviyeli olmuş. Özellikle Milli Takımla ilgili bölümü büyük bir keyifle okudum. Tekrar dergiye katkıda bulunanları kutluyorum.

## EGİAD'ın SPOR ANKETİNE 103 ÜYE KATILDI...

### 1 - En çok sevdiğiniz spor dalı hangisidir?

|                    |    |
|--------------------|----|
| a) Futbol          | 46 |
| b) Basketbol       | 21 |
| c) Tenis           | 7  |
| d) Yüzme           | 7  |
| e) Yelken          | 5  |
| f) Voleybol        | 3  |
| g) Oto yarışı      | 3  |
| h) Squash          | 2  |
| i) Dalgıç          | 1  |
| i) Atlıspor        | 1  |
| j) Masa tenisi     | 1  |
| k) Kayak snowboard | 1  |
| l) Scuba           | 1  |
| m) Dep av          | 1  |
| n) Güreş           | 1  |
| o) Atletizm        | 1  |
| ö) Kayak           | 1  |

### 2 - Profesyonelce uğraştığınız bir veya daha fazla spor dalı var mı?

|              |    |
|--------------|----|
| a) Hayır     | 79 |
| b) Voleybol  | 5  |
| c) Futbol    | 4  |
| d) Tenis     | 3  |
| e) Basketbol | 2  |
| f) Yüzme     | 2  |
| g) Yelken    | 1  |
| h) Bowling   | 1  |
| i) Dalmak    | 1  |
| i) Kayak     | 1  |
| j) Windsurf  | 2  |
| k) Jogging   | 1  |
| l) Fitness   | 1  |

### 3 - Futbol liginde tuttuğunuz takım hangisidir?

|                           |    |
|---------------------------|----|
| a) Galatasaray            | 24 |
| b) Göztepe                | 21 |
| c) Fenerbahçe             | 18 |
| d) KSK                    | 13 |
| e) Beşiktaş               | 12 |
| f) Galatasaray - Göztepe  | 5  |
| g) Takım tutmuyorum       | 4  |
| h) Altay                  | 2  |
| i) Denizlispor            | 1  |
| i) Galatasaray - Altay    | 1  |
| j) Beşiktaş - Altay       | 1  |
| k) Altınordu - Fenerbahçe | 1  |

### 4 - Bulduğunuz şehrin takımlarından birini tutmak veya desteklemek kent bilinci açısından doğru mudur?

|          |    |
|----------|----|
| a) Evet  | 97 |
| b) Hayır | 6  |

### 5 - Bulduğunuz şehirde sempati ile baktığınız veya tuttuğunuz takım hangisidir?

|                      |    |
|----------------------|----|
| a) Göztepe           | 54 |
| b) KSK               | 20 |
| c) Altay             | 17 |
| d) Yanıtsız          | 5  |
| e) Altay - Göztepe   | 2  |
| f) Altay - İzmirspor | 1  |
| g) KSK - Göztepe     | 1  |
| h) Bornovaspor       | 1  |
| i) İzmirspor         | 1  |
| i) Altınordu         | 1  |

### 6 - Son yıllarda Türk sporunun en başarılı branşı hangisidir?

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| a) Futbol                        | 59 |
| b) Futbol - Basketbol            | 21 |
| c) Basketbol                     | 17 |
| d) Futbol - Basketbol - Atletizm | 2  |
| e) Yanıtsız                      | 2  |
| f) Atletizm                      | 1  |
| g) Futbol - Atletizm             | 1  |
| h) Diğer                         | 1  |

### 7 - Ailenizden birinin

### (oğlunuz - kızınız veya diğerleri) profesyonelce sporla uğraşmasını isterseniz hangi dalda olmasını istersiniz?

|                  |    |
|------------------|----|
| a) Basketbol     | 27 |
| b) Tenis         | 21 |
| c) Yüzme         | 17 |
| d) Futbol        | 9  |
| e) Yelken        | 8  |
| f) Yanıtsız      | 7  |
| g) Voleybol      | 4  |
| h) Atletizm      | 3  |
| i) Kayak         | 3  |
| i) Binicilik     | 2  |
| j) Aerobik       | 1  |
| k) Oto yarışları | 1  |

### 8 - İzmir'in en başarılı olduğu spor branşı sizce nedir?

|              |    |
|--------------|----|
| a) Yanıtsız  | 36 |
| b) Basketbol | 20 |
| c) Futbol    | 17 |
| d) Yelken    | 11 |
| e) Yüzme     | 9  |
| f) Atletizm  | 3  |
| g) Başarısız | 2  |
| h) Binicilik | 1  |
| i) Su sporu  | 1  |
| i) Eskrim    | 1  |
| j) Tenis     | 1  |
| k) Windsurf  | 1  |

### 9 - EGİAD'ın bulunduğu bölgede yapılacak olan spor aktivitelerine sponsor olmasını destekliyor musunuz?

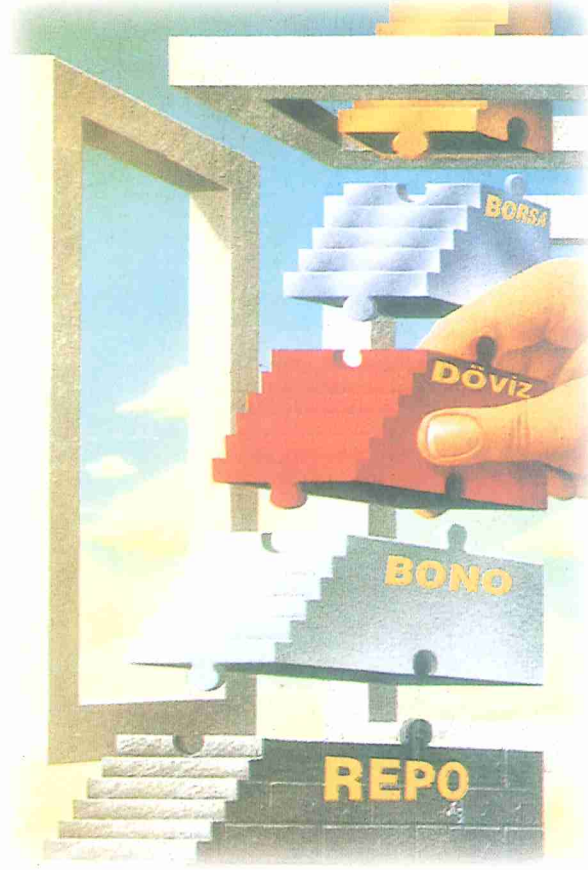
|          |    |
|----------|----|
| a) Evet  | 87 |
| b) Hayır | 16 |

### 10 - EGİAD'ın bulunduğu bölgede yapılacak olan büyük organizasyonlarda rolü sizce sadece kamuoyu desteği sağlamak mıdır?

|          |    |
|----------|----|
| a) Evet  | 42 |
| b) Hayır | 51 |

# ekonomide olumlu sinyaller...

Derleyen: Burcu ÇEVİK



Türkiye ekonomisi, Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizlerinin ardından 2001'de % 9 oranında küçülerek, 2. Dünya Savaşı'ndan sonraki en zorlu yılını geçirdi. 2001 yılı kapasite kullanım oranları, istihdam ve üretimde Türkiye ekonomisinin geriye doğru gittiği bir yıl oldu. Geçen yıl Türkiye ihracatta da 30 milyar dolar psikolojik sınırını geçmesine rağmen, yine de beklediği ihracat hedefine ulaşamadı. Bu yıla baktığımızda, ekonomik göstergeler hep siyasete endeksli olarak değişiklik gösterdi. Yılın ilk yedi ayını değerlendirdiğimizde ise ekonomideki olumlu sinyaller göze çarpıyor. Örneğin, Türkiye'nin yedi aylık ihracat artışı geçen yılın aynı dönemine göre % 7.3 artarak, 19.3 milyar dolar oldu. Ekonomide önemli göstergelerden birisi olan bono faizlerinde ise 266 günlük ihalede bileşik faiz % 67 olurken, basit faiz ise % 63 seviyesinde gerçekleşti. Yine ilk 7 ayda konsolide bütçe açığı ise 20.6 katrilyon lira.

Türkiye bütçesi, bu yılın ilk 7 ayında 11 katrilyon 337 trilyon lira faiz dışı fazla verirken, bütçe açığı 20 katrilyon 619 trilyon lira oldu. Maliye Bakanlığı tarafından açıklanan Ocak-Temmuz dönemine ilişkin bütçe uygulama sonuçlarına göre, yılın ilk 7 aylık döneminde 41 katrilyon 895 trilyon lira bütçe geliri elde edilirken, giderler 62 katrilyon 514 trilyon lira düzeyinde gerçekleşti.

## Faiz dışı fazla hedefi tuttu

Yine ilk 7 ayda 41.9 katrilyon liralık bütçe gelirlerinin 30 katrilyon 462 trilyon lirasını vergi gelirleri oluşturdu. Ocak-Temmuz döneminde 62.5 katrilyon lira olan bütçe harcamalarının yüzde 48.88'i ise faiz harcamalarına gitti. Bu dönemde faiz dışı bütçe fazlası, 11 katrilyon 337 trilyon lira düzeyinde gerçekleşti. Ekonomik programın en önemli unsuru olan faiz dışı bütçe fazlası, bundan önceki seyrine uygun olarak, Temmuz sonu itibariyle de öngörülen hedefin üzerinde gerçekleşti. Haziran sonunda 10.6 katrilyon lira düzeyinde bulunan faiz dışı bütçe fazlasının, yıl sonu itibariyle 15.9 katrilyon lira olması öngörülmüyor.

## Borsa düştü Euro fırladı

2001'in ilk 7 ayında dolar 1 milyon 319 bin lira iken bu yılın aynı döneminde dolar 1 milyon 681 bin lira düzeyine yükseldi. İMKB'de ise Birleşik Endeks 2001 Temmuz ayında 9.978 iken bu yıl aynı dönemde gerileme kaydederek 9.364 oldu. Euro'ya gelince... geçen yıl temmuz ayında 1 milyon 156 bin lira iken bu yıl, büyük bir artış göstererek 1 milyon 653 bin lira seviyelerine kadar çıktı. Bu artışta Dolar-Euro paritesinin artışı da büyük rol oynadı. 24 ayar külçe altının gramı geçen yılın aynı döneminde 11 milyon 462 bin lira iken, bu yıl 16 milyon 837 bin liraya yükseldi.

## Enflasyon düştü

Aylık tüketici fiyat artışlarına baktığımızda da 2002'de enflasyonun düşmesi açısından sevindirici gelişmeler oldu. Geçen yıl Temmuz'da tüketici fiyatlarındaki artış % 2.4 olurken, bu yılın aynı döneminde % 1.4 seviyesine geriledi. Yine toptan eşya fiyat artışlarında ise aynı dönemde % 3.3 olan artış bu yılın aynı döneminde % 2.7'ye geriledi. Geçen yıl tüketici fiyatlarındaki yıllık enflasyon ise % 68.5 seviyelerinden % 56 düzeylerine kadar geriledi.

## İstihdam

### Kentlerde eğitimli gençlerin yüzde 30'u işsiz

Uluslararası Çalışma Örgütü'nün değerlendirmelerine göre, toplam istihdam 20 milyon 869 kişi, işsiz sayısı da 2 milyon 217 bin kişi olarak belirtildi. Yapılan ankette toplam işgücüne katılım oranı % 49.6 olarak kaydedildi. Açıklanan verilere göre, eğitimli gençlerin işsizlik oranı da % 23.2'den % 27.2'ye yükseldi. Ankete göre, bu yılın Nisan-Haziran dönemi itibariyle çalışan nüfusun 5 milyon 938 binini kadınlar oluşturdu. Kadın istihdamı geçen yılın aynı dönemine göre % 1.9'luk bir artış gösterirken, çocuk istihdamında ise % 8.6'lık bir azalma görüldü. Ankette Türkiye genelinde 12-17 yaş arasında çalışan çocuk sayısı 1 milyon 59 bin olarak verildi. Bunların 361 bini de kentlerde çalışıyor. Kamu sektöründe istihdam edilenler, bir önceki yılın aynı dönemine göre % 5.4 artışla 3 milyon 127 bin olarak tahmin edilirken, kamudaki istihdamın toplam istihdam içindeki payı da % 14'den % 15'e çıktı. Yapılan araştırmaya göre, Türkiye'deki toplam istihdamın % 26.6'sı SSK'ya, % 9.8'i Emekli Sandığı'na, % 11.4'ü Bağ-Kur'a bağlı çalışıyor. % 52.3'ü ise herhangi bir sosyal güvenlik kuruluşuna kayıtlı bulunmuyor. Ülkemizde çalışanların % 50.6'sını ilköğretim mezunları oluşturuyor. Toplam istihdam içinde lise ve daha düşük eğitim alanlar ile hiç eğitimi bulunmayanların oranı ise % 90.3'e ulaşıyor.





**Ekiz®**

40.000 yıllık geçmişi olan,  
6.000 yıldan bugüne hasadı yapılan, 4.500 yıldan beri zeytininden yağ elde edilen,  
bu muhteşem ağacın ürününü yarım asrı aşkın bir süredir zeytinyağı yeme ayrıcalığına  
sahip olmuş insanımıza sunmaktan dolayı mutluyuz...



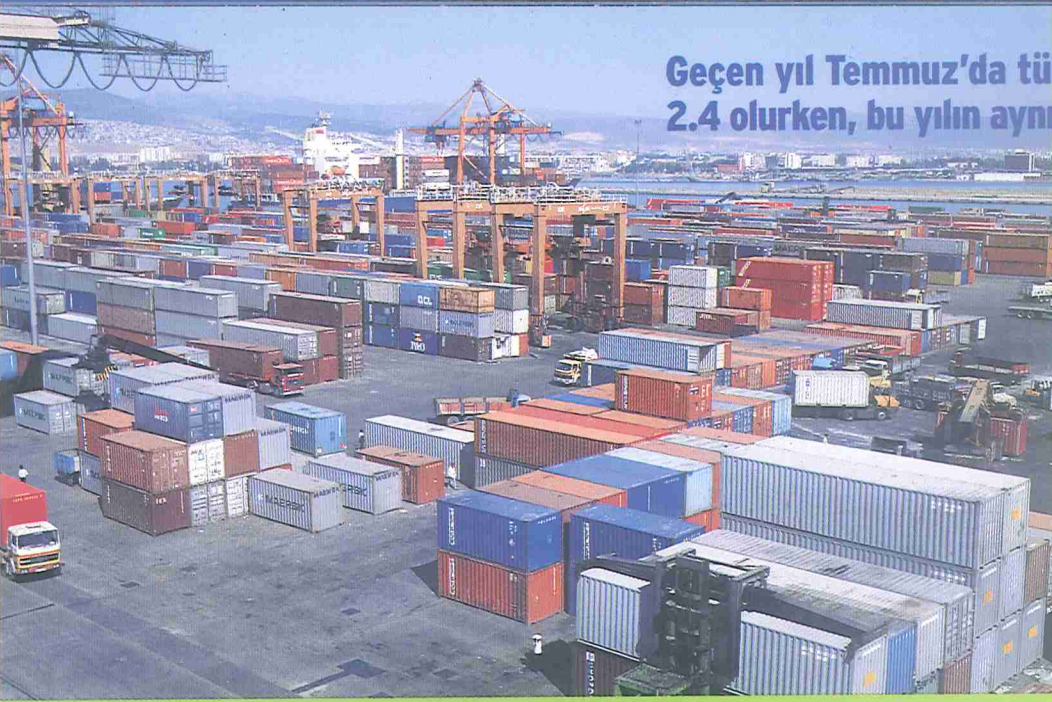
**Ekiz®**

**EKİZ YAĞ VE SABUN SANAYİ A.Ş.**

Şehitler Cad. 1508 Sok. No:4 Alsancak-İZMİR Tel: +90(232) 421 92 05 - 07 - 09 • Fax: +90(232) 463 09 18

www.ekizyag.com • e-mail: ekiz@ekizyag.com

## Geçen yıl Temmuz'da tüketici fiyatlarındaki artış yüzde 2.4 olurken, bu yılın aynı döneminde yüzde 1.4 seviyesine geriledi.



iyileşen beklentiler sonucu nominal bileşik faizler % 52'ye kadar gerilemişken ve zayıf da olsa mal ve hizmet piyasalarında canlanma sinyalleri belirmişken, siyasi belirsizliğin yükseldiği 6 Mayıs tarihinden sonra dolar % 20, euro % 28 arttı, faiz oranları 23 puan yükseldi ve borsa % 22 değer kaybetti. Hükümetin nominal olarak yıllık bileşik % 75-80 bandında borçlanmaya devam etmesinin, reel faiz yükü ve borç dinamikleri açısından tehlike arz ediyor ve enflasyon hedefine ulaşılması yönündeki inancı her geçen gün zayıflatıyor.

### Hükümetin 7 katrilyon TL'lik seçim barutu var

2002 bütçe harcamaları IMF programı gereği 98.1 katrilyon TL olarak belirlenmiş, ama bunun % 43'ü faiz harcamaları. Böylece yıl boyunca harcanabilir 55.3 katrilyon TL kalıyor. Haziran sonuna kadar bu toplamın % 45.5'i kullanılmış durumda. Geriye kalan 30 katrilyon TL ise ikinci 6 ayda kullanılacak. Bunlardan özellikle yatırım ve transfer harcamaları ile ilgili aylık harcamaların öne çekilerek seçmenin gönlünü çelmede kullanılabileceği bildiriliyor.

Kullanılabilecek kaynak tutarı 7 katrilyon TL'ye yaklaşıyor. Bu konuda yapılabilecek manevralar ve alanları şöyle:

**Maaşlar:** Yıl sonuna kadar harcanacak 21.8 katrilyonun yarısı ilk 6 ayda gerçekleşti. İkinci yarıda da kalan yarısı harcanacak. dolayısıyla bu kalemden "popülist" davranılacak bir barut yoktur. Ancak memura ek artış sağlandı.

**Yatırım harcamaları:** Yıl sonuna kadar 5.7 katrilyon ayrıldı. İlk yarıda 1.5 katrilyon harcandı. Dolayısıyla bu alanda harcanabilecek 4.2 katrilyon TL var. Hükümet bu kalemi çeşitli bölgelere yatırım hamlesi şeklinde kullanabilir.

**Tarım destek transferi:** Bu konu için yıl sonuna kadar 2.125 trilyon TL ayrılış ama ilk 6 ayda 870 trilyonu harcanmış. Dolayısıyla tarıma verilecek 1 katrilyon 255 trilyon TL'lik destek seçim öncesine çekilebilir.

**Sosyal güvenlik:** 2002 için yaklaşık 8 katrilyon TL destek ayrılmıştı, ilk yarıda % 68'i harcandı. Dolayısıyla bu kalemden hükümet zaten açık vermiş durumda ve burada popülizm yapılacak barut yok.

**KİT'ler:** Bu kalemden transfer 1.6 katrilyon TL olarak belirlenmiş ve ilk 6 ayda yarısı kullanılmış. Dolayısıyla kalan 800 trilyon TL'nin kullanımını öne çekilerek bazı şirinlikler yapılabilir.

**MSB Bütçesi:** Silahlı Kuvvetlerin cari harcamaları yıllık 7.7 katrilyon TL olarak belirlenmiş ama ik yarıda sadece 2 katrilyon TL'si kullanılmış. Burada kullanılmaya amade 5.7 katrilyon TL yatıyor. Ama Hükümet'in bu kaynağı başka kalemlere, özellikle de Irak'a müdahale olasılığı dahilinde kaydırıp kullanması zor görünüyor.

### İhracat

İhracatla ilgili olarak yapılan açıklamalarda 2002 yılının ilk yedi aylık ihracat gelirinin 2001'e göre % 7.3 artışla 19.3 milyar dolara ulaştığını belirtilirken, Euro'nun dış ticaretteki önemi nedeniyle kısa süre içinde dış ticaret verilerinin Euro bazında hesaplanacağı açıklandı.

İhracatta bölgesel bağımlılığın zayıfladığı, ihracatımızın bölgesel yapısının incelenmesinde ise, belli pazarlara bağımlılığın sürdüğünü dile getirildi. AB'nin 1999'da % 53.9 olan ihracat içindeki payının, 2001'de % 51.33'e, 2002'nin ilk beş ayında ise % 50.6'ya gerilediğinin altı çizildi. İthalattaki bölgesel bağımlılıkta da düşüş eğiliminin devam ettiği belirtilirken 2000'de % 48.8 olan söz konusu payın, 2001'de % 43.6'ya gerilemiş olduğu vurgulandı.

Eximbank kredilerine de değinilen açıklamalarda, 1999'da, kısa vadeli kredi programları çerçevesinde, Eximbank'ın, 3.3 milyar dolar kredi kullandığı, 3 milyar dolar da sigorta imkanı sağladığı vurgulandı. Yetkililer ihracatın % 24'ünün Türk Eximbank tarafından desteklenmiş olduğunu açıkladı. 2001'de, Eximbank'ın hedeflerinin arkasında kaldığını buna ilaveten geçen yıl Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden alınan 100 milyon dolarlık kaynağın Ağustos-Eylül döneminde yenilenmesinin de planlandığı söylendi.

### Faiz yükselişte

Hazine Müsteşarlığı, son düzenlediği bono ihalesinde 266 gün vadeli borçlandı. Hazine'nin bono ihalesine toplam 2 katrilyon 766.7 trilyon liralık teklif gelirken, ihalede nominal 1 katrilyon 427.6 trilyon liralık satış gerçekleşti. İhaledeki net satış miktarı da 977.5 trilyon lira olarak gerçekleşti. Bono ihalesinde gerçekleşen bileşik faiz % 67.9, basit faiz ise % 63 oldu. Hazine düzenlediği üç ay vadeli referans bono ihalesinde de % 58.75 faizle borçlanmıştı.

Bazı yabancı finans kuruluşlarının Türkiye'nin 4 Kasım gününü kabusa çeviren anketler yayınlamaya çalışacakları belirtilerek, bu anketlerin bilimsel denetim yapılmadan hazırlandığı, bu konuda aracılık yapılmaması gerektiği vurgulandı.

Anketlerin büyütülerek verildiği öne sürülürken, bu çelişkili ifadelerin çok daha iyi sonuç alınacak durumda olmamıza rağmen, faizlerin belirlenmesinde negatif etkisi olduğunu söyledi. Bu konuda hem asılsız anket oluşturan, hem de bu anketleri denetlemeden kamuoyuna yansıtıp, belirsizlik yaratanların kendi sorumluluklarını araştırması gerektiği de açıklamalara ilave edildi.

Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından bu ayın sonunda açıklanması beklenen ikinci çeyrek büyüme göstergelerinin yüksek büyüme oranını ortaya koyması beklenirken Temmuz'da başlayan üçüncü çeyreğin büyüme temposunu koruyamadığı kaydediliyor. Nisan-Haziran dönemine ait ikinci çeyrekteki büyüme gözlemleri şöyle:

**-Sanayi üretimi:** Geçen yılın aynı dönemine göre % 10.7, Ocak-Mart 2002 dönemine göre ise % 10.1 oranında artış gösterdi.

**-Ticaret:** İmalat sanayii yurt içi satışları geçen yılın aynı dönemine göre % 34.7 oranında artarken, yurt içi satışlar, Ocak-Mart dönemine göre de % 24 yükseldi.

**-İthalat:** Nisan-Mayıs aylarında toplam ithalat geçen yılın aynı aylarına göre % 24 arttı. İthalat vergisinin GSMH'ye katkısı ilk çeyrekte % 6 oldu. Sanayide ikinci çeyrekte görülen canlanmada ihracatın ve stok yenileme motifinin ağırlık taşıdığı bildiriliyor.

### Üçüncü çeyrek

İkinci çeyrekte büyüyen ekonominin, üçüncü çeyrekte temposunu koruyamadığı gözleniyor. Geçen yılın aynı ayına göre Mart'ta % 20.7 olan üretim artış hızı, Nisan'da % 16.5'e, Mayıs'ta % 12.6'ya, Haziran'da da % 8.3'e geriledi. İmalat sanayii üretimi Mart'ta bir önceki aya göre % 23.7 oranında artmışken Mayıs'ta % 5.4 arttı. Nisan'da % 2, Haziran'da ise % 4.8 azalma gösterdi. Mayıs ayı itibarıyla finansal piyasalarda gözlenen yüksek dalgalanmanın ekonomideki tüketim, yatırım ve üretim kararlarını olumsuz etkileyecek boyutlara ulaşmasının ardındaki temel neden siyasi belirsizlikteki artış oldu. Mayıs'ta kurdaki dalgalanmaların azalması ve enflasyondaki hızlı düşüşle beraber önemli ölçüde



**5 ayda cari açık 884 milyon dolar**  
Türkiye'nin ödemeler dengesi bilançosuna göre cari işlemler dengesi, bu yılın Ocak-Mayıs döneminde 884 milyon dolar açık verdi. 2002 yılı Ocak-Mayıs dönemine ilişkin ödemeler dengesini açıkladı. Türkiye'nin Ocak-Mayıs döneminde dış ticaret açığı, geçen yılın aynı dönemine göre % 16.2 oranında azalarak, 1 milyar 867 milyon dolar oldu. Dış ticaret açığında söz konusu azalmaya neden olarak, ihracat gelirlerinin % 3.5, bavul ticaretinin % 24.1 artmasına karşın, ithalat harcamalarının % 1 oranında yükselmesi gösterildi.

#### **Turizm gelirleri azaldı**

Diğer mal ve hizmet gelirleri ana başlığı altında yer alan turizm gelirleri, geçen yılın aynı dönemine göre % 0.4, faiz gelirleri % 29.1, diğer mal ve hizmet gelirleri ise % 50.9 oranında azalarak, sırasıyla 2 milyar 111 milyon dolar, 957 milyon dolar ve 1 milyar 785 milyon dolar oldu. Turizm giderleri % 2.1 oranında artarken, faiz giderleri % 11.2, diğer mal ve hizmet giderleri ise % 21.3 oranında azaldı.

#### **Net yatırımlar 1.7 milyar dolar azaldı**

Doğrudan yatırım kaleminde, yurtdışında yerleşik kişilerin yurtiçinde yaptıkları net yatırımlar ise geçen yılın aynı dönemine göre 1 milyar 777 milyon dolar azalarak 153 milyon dolar

olarak gerçekleşti. Yurtiçinde yerleşik kişilerin yurtdışında yaptıkları net yatırım da 2001 Ocak-Mayıs döneminde 318 milyon dolar, 2002'de aynı dönemde ise 22 milyon dolar olarak belirlendi.

Sonuç itibarıyla, bu yılın 5 ayında doğrudan yatırımlar kapsamında, net 131 milyon dolarlık giriş oldu. Portföy yatırımları çerçevesinde, geçen yılın 5 ayında, 169 milyon dolar net tahvil geri ödemesi, bu yılın aynı döneminde 871 milyon dolar tutarında tahvil ihracı yoluyla net borçlanma gerçekleşti.

#### **İç borç değirmenine IMF suyu**

İç borçların çevrilmesinde IMF'den gelen kredilerin kullanıldığı, ancak bu kredilerin kesilmesiyle dönme işleminin güçleşeceği gözleniyor. Hazine, 127 katrilyon TL'ye ulaşan iç borç stokunu çevirmede, iç borç yükümlülüklerini yerine getirmede sadece yeniden iç borçlanmaya giderek kullandığı kaynaklarla idare edemiyor, IMF kredilerini de iç borç anapara ve faizlerinin ödemesinde kullanıyor. Bu IMF suyunun 2003 yılında kesilmesi ile iç borçta dönmenin oldukça zorlaşacağı görünüyor. Hazine bu yılın ilk 6 ayında 59 katrilyon TL'nin biraz üzerinde iç borç anapara, 23 katrilyon TL'lik de faiz ödemesi yaptı. Böylece Hazine'nin ilk 6 aydaki ödemesi 82.2 katrilyon TL oldu. Bu ödemenin 64 katrilyon TL'si yurtiçi borçlanma ile karşılanırken kalanı için IMF kredileri kullanıldı.

#### **Koalisyon, tarihin en başarısız hükümeti**

Koalisyon Hükümeti döneminde Türkiye yıllarca ağırlığını hissedeceği bir borç stokunu miras alıyor. Mayıs 1999'dan 2002 Haziran sonuna kadar Türkiye'nin iç borçları yaklaşık 40 milyar dolardan 81 milyar dolara çıkarken iç borç stoku yüzde 100 artışla 41 milyar dolar arttı. Aynı dönemde Hükümetin iç borç faiz ödemesi olarak aktardığı rant ise 101.4 milyar dolar olarak hesaplandı. Ekohaber.net'in belirlemelerine göre, hükümet iktidarının ilk 6 ayında 14.5 milyar dolar iç borç faizi öderken 2000'de 32.8 milyar dolar, 2001'de 33.5 milyar dolar iç borç faizi aktardı. 2002'nin ilk 6 ayında ise aktarılan iç borç faizi 20.6 milyar dolar oldu. Böylece hükümet her yıl ortalama 34 milyar dolar iç borç faizi ödedi. Dış borç stokunu ise 102 milyar dolar olarak 117 milyar dolara çıkaran Hükümet, iktidarı döneminde 20 milyar dolar dış borç faizi ödedi. Böylece 3 yıllık iktidarı boyunca Türkiye'nin borç yükünü 204 milyar dolara çıkaran hükümet borç stokunu % 43 artırmış durumda. İktidarının ilk yılında 17 Ağustos depremini yaşayan hükümet o yılı % 6.1 küçülme ile tamamlarken, 2000'de % 6.3'lük büyümeden sonra 2001'i % 9.4 küçülme ile tamamladı. 2002'nin ilk yarı büyüme oranının ise % 1 dolayında olması bekleniyor.

Kaynak: EBSO Haber, Kapital

**"2002'nin ilk 6 ayında ise aktarılan iç borç faizi 20.6 milyar dolar oldu. Böylece hükümet her yıl ortalama 34 milyar dolar iç borç faizi ödedi."**

| YILLARA GÖRE ENFLASYON |                           |                        |
|------------------------|---------------------------|------------------------|
| Yıl                    | Toptan Eşya Fiyatları (%) | Tüketici Fiyatları (%) |
| 1995                   | 65.6                      | 76                     |
| 1996                   | 84.9                      | 79.8                   |
| 1997                   | 91                        | 99.1                   |
| 1998                   | 54.3                      | 69.7                   |
| 1999                   | 62.9                      | 68.8                   |
| 2000                   | 32.7                      | 39                     |
| 2001                   | 8.6                       | 68.5                   |
| 2002                   | 66.3                      | 56.6                   |

(Kaynak: DİE)

| DÖNEM SONU DOLAR KURLARI (DÖVİZ ALIŞ) |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                                       | Ocak      | Şubat     | Mart      | Nisan     | Mayıs     | Haziran   | Temmuz    | Ağustos   | Eylül     | Ekim      | Kasım     | Aralık    |
| 1995                                  | 40.393    | 41.726    | 42.268    | 42.268    | 42.588    | 43.803    | 44.880    | 47.843    | 48.883    | 50.985    | 54.462    | 59.501    |
| 1996                                  | 62.503    | 65.786    | 70.574    | 74.235    | 78.086    | 81.281    | 82.795    | 85.802    | 91.328    | 95.315    | 101.321   | 107.505   |
| 1997                                  | 116.000   | 122.420   | 127.050   | 134.630   | 139.720   | 147.690   | 158.660   | 165.410   | 173.210   | 182.980   | 193.420   | 204.860   |
| 1998                                  | 214.190   | 228.500   | 241.630   | 248.420   | 255.940   | 264.880   | 269.260   | 270.020   | 276.210   | 285.080   | 302.360   | 313.707   |
| 1999                                  | 330.605   | 350.713   | 367.383   | 388.375   | 404.642   | 419.339   | 425.934   | 442.953   | 458.392   | 477.319   | 513.672   | 540.098   |
| 2000                                  | 557.882   | 572.057   | 588.060   | 609.305   | 613.655   | 618.985   | 634.207   | 650.328   | 663.434   | 682.053   | 682.883   | 682.765   |
| 2001                                  | 679.162   | 906.164   | 1.056.544 | 1.160.566 | 1.156.530 | 1.267.145 | 1.319.881 | 1.368.548 | 1.518.666 | 1.589.727 | 1.484.545 | 1.439.567 |
| 2002                                  | 1.320.839 | 1.399.316 | 1.332.489 | 1.331.462 | 1.412.893 | 1.602.733 | 1.681.867 |           |           |           |           | (TCMB)    |

# "Türkiye 2006'da lojistik üssü olacak"

Hazırlayan: Reyhan ERGÜLTEKİN  
Fotoğraflar: Arda KÜÇÜKERÇİYES



Taşımacılık sektörü Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biri. Bu sektörde faaliyet gösteren firmaların müşterilerine sunacağı hizmet güveni ve kaliteyi temsil ediyor. Bu özellikleri bünyesinde taşıyan firmalarından biri de merkezi İzmir'de bulunan Elmas Group... Şirket, Necdet Elmasoğlu tarafından 1951 yılında gümrük müşavirliği ile hizmet vermeye başlamış. 1973'den 1998'e kadar Yaşar Holding ile ortaklık yapan firma, daha sonra tüm hisseleri üzerine almış ve ürün yelpazesini genişleterek sektörde lider konuma gelmiş.

Gümrük müşavirliğinden sonra hizmet alanını genişletmek için yurtiçi taşımacılığına başlamış. Böylece dahili nakliye girmiş olan firma, araçlarının malzemelerini karşılamak adıyla özellikle akaryakıt, madeni yağ, lastik ve jant ile ilgili teşkilat organizasyonunu kurarak ticaret birimini oluşturmuş.

Ticaret bölümüyle ilgili organizasyon yapısını kurduktan sonra, özellikle 1996'nın firma için çok önemli olduğunu belirten Elmas Group Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu, "Türkiye Gümrük Birliği'ne girdikten sonra özellikle Avrupanın dünya ile entegrasyonunu çok yakından izleme fırsatımız oldu. Benim İngiltere'de görev almam, oradaki kanunları ve GB'ye geçişten sonra çıkacak yönetmelikleri bilmem bizim avantajımız oldu. Almanya, İngiltere, Yunanistan ve Belçika örneklerini inceleyerek antrepo

işletmeciliğini projelendirmeye başladık. 4 yıl süren proje aşamasından sonra 1997'de antrepomuzu faaliyete soktuk" dedi.

"Antrepoculuk işletmeciliği çok önemli ve riskli bir iştir" diyen Elmasoğlu, "Antrepomuz Türkiye'de öncü ve tek yerdir. +4'den -20'ye kadar dondurulmuş mallar, özel işlem gerektiren ürünler, yanıcı, parlayıcı maddeler dahil olmak üzere bir beden içerisinde depolanabilen tek antrepodur" dedi.

2000 yılının başlarında Almanya'da Elmas GmbH.'yi kurduklarını belirten Elmasoğlu, Türkiye'de uyguladıkları sistemin aynısının orada da olduğunu kaydetti. Şirketin özellikle parsel ve komple taşımacılık konusunda faaliyet gösterdiğini kaydeden Elmasoğlu, tüm malların depoya indiğini, oradan dağıtım yapıldığını, Türkiye'ye istenilen noktaya getirildiğini söyledi. Denizli ve İstanbul Bölge Müdürlüklerinin de açıldığını söyleyen Elmasoğlu şöyle devam etti: "Biz kısacası, kapıdan kapıya nakliye dediğimiz hizmeti sunuyoruz. Şuanda bünyemizde 120 tane kendi aracımız, 200 tane de kiralık aracımız mevcut."

## "TEKNOLOJİYİ TAKİP EDİYORUZ"

Şirket içi iletişimi elektronik ortamda sağladıklarını kaydeden Elmasoğlu, teknolojiyi çok iyi takip ettiklerini kaydetti. Elmasoğlu, "herşeyi internet üzerinden yapıyoruz. Koç Sistem Modernizasyon Projesi ile Gümrük Müsteşarlığı'nın açmış olduğu ihaleyi kazandık. Bilgi sistemi adı altında bir sistem kuruldu. Şuanda tüm birimler birbirine bağlı. Gümrüğün bilgi sistemine de leasing ile bağlıyız. Yani antrepoya gittiğinizde tüm işlemlerinizi orada yapıyor" dedi.

## LOJİSTİK KAVRAMI

Türkiye'de lojistik kavramının da yanlış anlaşıldığını kaydeden Elmasoğlu, "Bize göre lojistik depolama ve taşıma yapmak demek değil. Bir ürünü direkt olarak tedarikçiden en uygun koşullarda alınması ve yine en uygun koşullarda antrepoya getirilmesi demektir. Biz antrepomuz için lojistik teşvikini aldık. Bu açıdan rakiplere karşı ciddi bir üstünlüğümüz var" dedi.

Cemal Elmasoğlu, paketlemenin gümrüksüz sahada yapılmasının sanayici ve imalatçı için son derece avantajlı

olduğunu da ortaya koyduklarını söyledi. Elmasoğlu, "Antrepomuzun 6 km ilerisinde bir lojistik merkezi inşaatına başladık. Bu inşaat bittikten sonra müşterilerimizin karşısına çok daha farklı ürünlerle çıkacağız. Fabrikadan kendi araçlarımızla ürünü alacağız, tesisimizde malın ambalajlanmasını da yapacağız ve müşterinin direkt vermiş olduğu talimat ile gideceği yere götüreceğiz. Bizim anladığımız lojistik budur. Bunu oluşturduktan sonra kendimizi tam anlamıyla lojistikçi olarak adlandırabiliriz" diye konuştu.

"Artık herkes kendi işini yapsın" diyen Elmasoğlu, "Bir firma sadece ürünün kalitesinden ve pazarlamasından sorumlu olsun. Çok ciddi anlamda para ödedikleri sistemlerden onları muaf tutalım.

Ürünleri biz kendi depolarımızda tutalım. Elektronik ortamda bilgisayar aracılığıyla verilen siparişleri alalım ve dağıtalım. Biz büyük firmalara, depolama olarak harcadığınız paraları, ürünün kalitesi, pazarlaması ve iç dağıtım için kullanın. Oralara yatırım diyoruz. Zaten, lojistik firmasının ana hedefi, bu tür firmaların tüm depolama ve depo yönetim sistemlerini üzerine alıp, lojistik girdilerinin maliyetlerini düşürmektir. Toplam dağıtım, depolama, elleçleme, ithalat, ihracat, gümrükleme, antrepoculuk hizmetleri, dahili taşımacılık, uluslararası taşımacılık operasyonlarının tümünü bir beden içinde toplayıp lojistik giderlerinin düşürülmesi lojistikteki ana temadır. Bizim net olarak yapmış olduğumuz işlemler de bunlardır" dedi.

## EĞİTİMSİZLİK SORUN

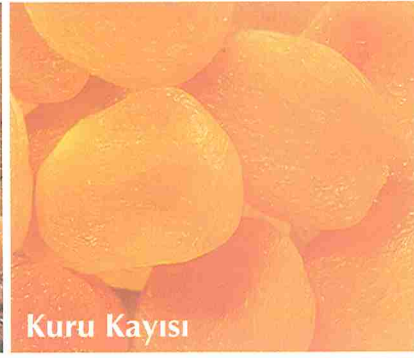
Türkiye'de taşımacılığın ikiye ayrıldığını belirten Elmasoğlu, sektördeki sıkıntıların başında eğitimsizliğin geldiğini kaydetti. "Biz taşımacılığı kamyonculuk ve nakliyecilik olarak ikiye ayırdık.

Bu taşımacılık demek değildir" diyen Cemal Elmasoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de bu mesleği yapanlar ilköğretim mezunu olabilir ancak, çalıştıkları firmalar tarafından da eğitilmemişler. Bu bana göre sektörün en büyük sorunu. İki - üç araç sahibi nakliyeciler oluyor. Bazı firmalar ben farklı düşünüyem demiş ve personelini eğitmiş.

# ETEM ÖZSOY A.Ş.



Kuru İncir



Kuru Kayısı



Kuru Üzüm



Kuru Domates  
Yarım, Kesme, Şerit,  
Yağda veya Salamurada.



Kuru Meyve Püreleri,  
Ezmeleri ve Kesmeleri  
(Kesme Kayısı)



Kesme İncir



Kuru Domates Tozu



Infuze Kuru Meyveler  
(Vişne, Çilek)



Konserveler, Pestolar ve Soslar,  
Közlenmiş Biber, Patlıcan, Kabak

"Kalitemizi dünya biliyor"

ISO 9001



a HACCP company

ETEM ÖZSOY A.Ş. İzmir - Türkiye

Tel: 90 232 371 51 50(pbx) Fax: 90 232 341 68 80

e-mail: etemozsosy@etemozsosy.com • web: www.etemozsosy.com

ISO 9001





## "Türkiye, Avrupa ve Asya arasında kilit noktadadır. Yurtdışındaki firmalar bunu rahatlıkla görebiliyorlar ve gelecekte burada açacakları şirketlerle bize rakip olabilirler."



Türkiye'den Almanya'ya çıkardığı aracının güzergahı üzerindeki tüm bilgi ve belgeleri, masrafları, gideceği yerin kanunlarını öğrenmiş ve personeline öğretmiş. Tabii bunu yapan firmalar sayılıdır." Sadece taşımacılık ile bir yerlere gelinebileceğini kaydeden Elmasoğlu, Ege Bölgesi'nde Elmas Group'un tek olduğunu söyledi.

"İstanbul'da rakiplerimiz var, ama şunu unutmamak gerekiyor İzmir'de sanayi var" diyen Elmasoğlu, bu sanayinin olumsuz koşullara rağmen çok iyi bir yol katettiğini belirtti. Elmasoğlu, "İzmir ekonomisi çok iyi sayılmaz, politikadaki kişiler İzmir'e sahip çıkmıyor, ama sanayisi var. İstanbul'a gittiğimde insanların mantıklarını ve yapılarını gördüğümde, biz çok temiziz dedim. İzmir'de kendi yağıyla kavrulan namuslu ve dürüst çok firma var. İstanbul'daki firmalar da bunu gördükleri için bölgeye saldırıyorlar" diye konuştu.

### "PERSONEL SAYISINDAN KORKMAM"

Bu kadar büyük bir organizasyonun içinde çalışan personelin de kaliteli ve dürüst insanlar olduğunu söyleyen Elmasoğlu, "Benim havatta hiç

personel sayısı belli seviyeye ulaştı. Bundan sonra yetiştirmek için zaman ve mesai harcamak istemiyoruz. Çekirdek bir kadro oluşturduk. O kadroyu mesleki eğitimlerle de destekliyoruz. Bizim sektörümüz dipsiz bir kuyudur. Her gün birşey öğrenmeniz mümkündür. Benim kabul edemediğim şey ise, müşteriden bir şey öğrenmek. Eğer müşteriden bir şey öğreniyorsanız, sizi tercih etmesinin bir anlamı yoktur. İyi hizmet müşteriden 10 km önde olmakla gerçekleşir."

Hizmet sektörünün ana kaleminin personel olduğunu vurgulayan Elmasoğlu, firmada 260 kişinin çalıştığını söyledi. Elde edilen bu büyük başarıyı personelin genç olmasına bağlayan Cemal Elmasoğlu, bu silahı her yerde kullandıklarını vurguladı. Ciddi anlamda dışardan da destek aldıklarını söyleyen Elmasoğlu, "Danışmanlar ve eğitmenlerden destek ve bilgi alıyoruz. Mesleki, mali, lojistik konularında eğitimler alıyoruz. Ancak, lojistikle ilgili en büyük desteği yurtdışından alıyoruz. Çünkü Türkiye'de uygulanan sistemlerde lojistiği kimse bilmiyor. Her önüne gelen lojistiği kullanıyor. Ben lojistiği tam olarak bildiklerinden emin değilim. Bugün üç - beş arabası olan

koruyacaksınız, hizmet verdiğiniz kuruluşların zarara uğramamalarını sağlayacaksınız. O yüzden kamu ile özel sektörü bir düşünmelisiniz" dedi.

Keskin bir çizgide ilerlediklerini vurgulayan Elmasoğlu, bu yoldan sapmanın mümkün olmadığını söyledi. Elmasoğlu, "Biz hizmet yelpazemizde bütün organlarımızı kendi aktifimizdeki değerlerle gerçekleştirdiğimizden dolayı giderlerimiz oldukça yüksek. Bizim buradaki avantajımız bu maliyet girdilerini yayabilmemizdir" dedi.

Sektörün ikinci büyük sıkıntısının dahili ve uluslararası nakliyecilikte uygulanan fiyatlar olduğunu kaydeden Elmasoğlu, "Biz kendi fiyatlarımıza bakıyoruz, kendi maliyetlerimizi defalarca gözden geçiriyoruz ve bu fiyatları nasıl verebiliyorlar diye düşünüyoruz. Bunun bir standartının ve mesleki etik kurallarının olması gerekiyor. İstanbul bu konuda başarılı" dedi. Türkiye'deki sistemle yurtdışındaki sistemin farklarından da bahseden Cemal Elmasoğlu, "Ben Almanya'da yeni tanışacağım bir firmaya gidiyorum. Firmanın tanıtımını yapıyorum ve bana gelen ilk soru tanıtım ile ilgili oluyor. Türkiye'de bir müşteriye gidiyorum ve gelen ilk soru fiyatla ilgili. Firmanın yapmış olduğu hizmetle bile ilgilenmiyorlar. Biz sadece sektörümüzde çalışanları eğitmenin dışında, hizmet verdiğimiz kuruluşları da eğitmeliyiz. Müşterilerimize ciddi anlamda kayıplara uğrayacaklarını göstermezsek aynı yerde sayarız. Biz tüm faaliyet konularımızla ilgili belgeleri müşterilerimize gönderiyoruz ve anlatıyoruz. Bizi anlamaya başladılar. Ancak ekonomi o kadar kötü ki, bir yerde 'sen kaliteli bir hizmet sunuyorsun, bizi eğitiyorsun, ama fiyatlarını uygun hale getir' diyorlar. Ancak bizim yapmış olduğumuz hizmetin bedeli de bu değil" diye konuştu.

Avrupa ile Türkiye'yi karşılaştıran Elmasoğlu, 2006 yılının Türkiye için çok önemli olduğunu altını çizdi. Türkiye'nin 2006 yılında lojistik üssü olacağını vurgulayan Elmasoğlu, ülkenin stratejik bir konuma sahip olduğunu kaydetti. 230 bin aracın Türkiye'den Avrupa'ya çıkış yaptığını

Bugün Diesel, TNT Türkiye’de bulunuyor. Yani ipek yolu canlanacak. Türkiye Avrupa ve Asya organizasyonunda kilit noktada olacak. Türkiye’nin lojistik üssü olacağını yurtdışındaki rakiplerimiz görüyorlar” dedi. Sektördeki firmaların belirli bir hedefe kilitlenmeleri ve rekabet etmelerinin şart olduğunu vurgulayan Elmasoğlu, koruma duvarlarının çekilmemesi gerektiğini söyledi. Uluslararası Nakliyeciler Derneği’nin (UND) Yönetim Kurulu Üyesi olan Cemal Elmasoğlu, “Dernek olarak elbetteki nakliyecimizi koruyacağız, onları eğitip yol göstereceğiz. Güçbirliğine giderek yabancılarla rekabet edebiliriz. Başka şansımız yok. Eğer güçbirliği oluşturamazsak, bir gün gelir bu yabancı firmaların kamyoncu , nakliyecisi ve lojistik gurubunun taşeronluğunu yaparız. Bu nedenle geniş bir vizyon ve hedefle ileriye görebilmeliyiz” dedi.

### YAPILMASI GEREKENLER

Sektörün bu duruma gelmemesi için alınacak tedbirleri sıralayan Elmasoğlu, ilk önce eğitimin şart olduğunu vurguladı. “Doğru yatırımı nereye yapacağımızı bilmeliyiz” diyen Elmasoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: “Türkiye’de tek bir firma rekabet edecek düzeyde değil. Ben bir konferansa katıldım, yabancı bir arkadaş bana şunu söyledi: ‘Türkiye’de şuanda en büyük firmayız diyen şirket dahi almayız.’ O zaman bizim birleşmemiz gerekiyor. Gözümüze kestirdiğimiz, hedef olarak tayin ettiğimiz çok iyi bir lojistik firma ile ortaklık yapmalıyız. Bunun dışında yapabileceğimiz ikinci alternatif de şirketinizi satılabilir boyuta getirip satmaktır. Bunlar bilinmesi gereken acı senaryolar, bunlar belki olmayacak ama biz tedbirlerimizi almak zorundayız.”



Şuandaki yönetim, sektörü bilinçlendiriyor, eğitiyor. Çünkü, bizim asıl rakibimiz birbirimiz değiliz. Biz birbirimizi sadece fiyat kırarak öldürüyoruz. Ama bu geçici bir dönem. Bizim asıl rakiplerimiz tamamiyle yurtdışındaki firmalar” diye konuştu.



**“Sektördeki en büyük sorunlardan biri eğitimsizlik. Sadece sektör çalışanlarını değil, hizmet verdiğimiz kuruluşları da eğitmeli ve kendimizi onlara doğru bir şekilde ifade edebilmeliyiz.”**

### UND’NİN GÖREVİ

UND’nin faaliyetlerinden de bahseden Cemal Elmasoğlu, “Bizim UND olarak yönetime geldikten sonra özellikle Gümrük Müsteşarlığı ve bağlı bulunduğumuz Ulaştırma Bakanlığı ile görüşmelerimiz oldu. Veri tabanlarımızı kendilerine açtık. Burdaki en büyük olay kendimizi ifade edebilmemiz. Devletin, bizi geciktiren, hızımızı kesen hantal bir yapısı var. Bu hantal yapısına uymayan, taşımacılık modlarını geliştirici sistemler nelerdir, bunları değiştirelim dediğimizde bizi anlayan bazı bürokratlarımız var. Önemli olan bu diyalogu yakalayabilmektir ve biz bunu başardık. Artık kendimizi ifade edebiliyoruz. Bu süreç alıyor, kanun değişikliğinin 4 aşamada çıkması gerekebiliyor ama çıkıyor. Biz güçlü bir sektör olduğumuzu biliyoruz, ama bunu devletin de kabul etmesi gerekiyor” diye konuştu.

UND’nin çok etkili bilgisayar sistemleri kurduğunu kaydeden Elmasoğlu, Gürbulak’da yap - işlet - devret modeli ile bir gümrüğü devraldıklarını kaydetti. İnşaatın halen sürdüğünü ve yaklaşık 12 milyon dolarlık bir yatırım olduğunu vurgulayan Elmasoğlu, Kapıkule’ye bilgisayar alt yapısı ile Gümrük Müsteşarlığı’na bağladıklarını söyledi. Elmasoğlu, “Orada tüm veri tabanlarını, şoförlerin babasından, kızkardeşine kadar tüm bilgileri mevcut. Bilgisayara plaka yazıldığı zaman o plakalı aracın şoförü ile ilgili herşey çıkıyor karşınıza. Bu örnekler çoğaltılabilir. Mesela, bir Bulgar tırı geçiş belgesine sahip, içeri giriyor, iki dakika sonra aynı belgeyi arkadaki arkadaşına veriyor. Böylece haksız rekabet ortaya çıkıyor. Biz bunları tamamen izliyoruz ve yakalıyoruz. Bunlar teknolojiyinin sektöre getirdiği faydalar, bunu iyi kullanmak lazım.

## Dernek faaliyetleri

29 Haziran 2002: TÜGİK Vakfı Olağan Genel Kurul Toplantısı Antalya Genç İşadamları Derneği ev sahipliğinde organize edildi. Olağan Genel Kurul seçimlerinde, EGİAD, TÜGİK Vakfı Federasyon ve Konfederasyon Sorumlu üyelik görevine getirildi.

17 Temmuz 2002: TÜGİK Vakfı Yönetim Kurulu tarafından İstanbul Ritz Carlton Oteli'nde bir basın toplantısı yapıldı.

25 Temmuz 2002: Yönetim Kurulumuz Yeni Asır Gazetesi Yayın Grubu Başkanı Sayın Osman Genç'er'i ziyaret etti.

1 Ağustos 2002: Aliağalı Genç İşadamları Derneği Yönetim Kurulu Üyeleri, Yönetim Kurulumuzu ziyaret etti.

2 Ağustos 2002: ISDEP tarafından "AB ve Seçim Konusunda" ESİAD Dernek Merkezi'nde bir basın toplantısı gerçekleştirildi.

8 Ağustos 2002: EGİAD tarafından hazırlanıp üyelerimizden Sayın Reha Atakan ve Sayın Şükran Karabayraktar tarafından sunulan 'EGİAD'la YARIN TV' isimli TV programımızın, Yeni TV'de her hafta Perşembe günü saat:21.00 - 23.00 kuşağında canlı olarak yayın hayatına başladı.

EGİAD'la YARIN TV programımızın ilk konuğu EGİAD Danışma Kurulu Başkanı ve EBSO Meclis Başkanı Sayın Kemal Çolakoğlu oldu.



24 Temmuz 2002: Ege Bölgesi Genç İşadamları Derneği Federasyonu'nun kurulması amacıyla EGİAD Dernek Merkezi'nde Ege Bölgesi'ndeki GIAD'ların katıldığı bir bilgilendirme ve değerlendirme toplantısı yapıldı.



21 Ağustos 2002: 16 Mart 2002 seçimlerinde Sayın Vedat Özyavru başkanlığındaki aday EGİAD Yönetim Kurulu ile Yönetim Kurulumuz 21.08.2002 Çarşamba günü saat 20:00'de Derya Restoran'da bir dostluk yemeğinde buluştular. Çok keyifli geçen gecede üyeler EGİAD'ın çalışmalarını değerlendirme fırsatı buldu ve yeni projeler üzerinde durdu.



14 Ağustos 2002: TBMM Başkan Vekili Sayın Atilla Mutman ve İzmir Milletvekili Sayın Güler Aslan Yönetim Kurulumuzu ziyaret etti.



29 Ağustos 2002: Ege Toplantılarımızın 50. 29 Ağustos Perşembe günü saat 13:00 - 16.00 saatleri arasında Hilton Barbarospaşa Salonu'nda YTP Başkanı Sn. İsmail Cem'in katkılarıyla gerçekleştirildi.



25 Eylül 2002: Ulusal Franchise Derneği ile EGİAD'ın ortaklaşa düzenledikleri "Birlikte Kazanma Yolu Franchising" konulu panel İzmir Hilton Oteli'nde yapıldı. İş dünyasını bilgilendirmek amacıyla gerçekleştirilen panele ilgi oldukça yoğundu.

14 Ağustos 2002: 'EGİAD'la YARIN' isimli TV programımızın ikinci yayın konuğu TÜSİAD Yüksek İstişare Kurulu Bakanı ve SÖKTAŞ A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Sn. Muharrem Kayhan oldu.

31 Ağustos 2002: "EGİAD'la YARIN" isimli TV Programımızın üçüncü yayın konuğu Mazhar Zorlu Holding & Güçbirliği Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı ve EGİAD Danışma Kurulu Üyesi Sn. Kemal Zorlu oldu.

5 Eylül 2002: EGİAD'la YARIN TV programımızın konuğu Ege Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kaya Tuncer oldu.

12 Eylül: EGİAD'la YARIN TV programımızın konuğu İZFAŞ Genel Müdür Vekili Sayın Dilara Ersözlü oldu.



25 Eylül 2002: Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonumuz tarafından organize edilen Çarşamba Yemekleri yaz sezonunun bitmesiyle birlikte yeniden düzenlenmeye başlandı. 25 Eylül'de İzmir Hilton Oteli'nde düzenlenen yeni sezonun ilk Çarşamba Yemeği "Yeni Dönemde EGİAD'tan Neler Bekliyoruz" konusunda üyelerin görüşlerini paylaştıkları "Serbest Kürsü" formatında gerçekleştirildi.



19 Ağustos 2002: 3 Kasım seçimleri öncesinde Türk siyasetindeki gelişmeleri tartışmak, EGİAD üyeleri içinden siyasete girmek isteyen veya çeşitli partilerden milletvekili seçilmek üzere girişimlerde bulunan adayları yakından tanımak ve bir durum değerlendirmesi yapmak üzere dernek merkezimizde 'EGİAD FORUMU' formatında bir toplantı düzenlendi. Sözkonusu toplantıya üyelerimiz, komisyon başkanlarımız, yönetim kurulumuz ve EGİAD Fahri Üyesi Sayın Dr. Aytun Çiray katıldı.



8 Temmuz 2002: Eğitimci Spiker Sayın Taylan Çamdoruk tarafından sunulan "Etkili ve Güzel Konuşma" konulu bir eğitim semineri düzenlendi.

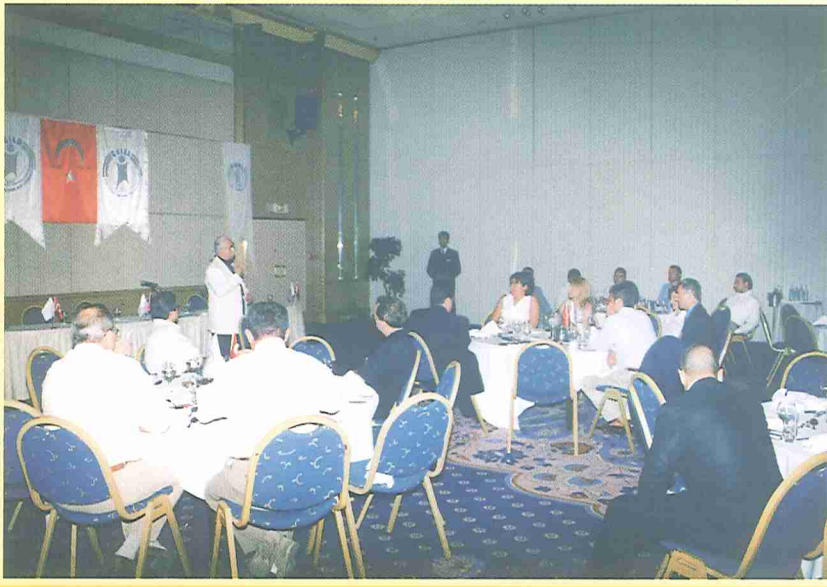


26 Ağustos 2002: Kapılarını 71. kez açan İzmir Enternasyonal Fuarı'nda EGİAD da bir stand açtı.

19 Eylül 2002: EGİAD'la YARIN TV programımızın konuğu İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ekrem Demirtaş oldu.  
22 Eylül 2002: EGİAD'la YARIN TV programımızın konuğu EGİAD Kurucu Başkanı Sayın Bülent Şenocak oldu.



27 Ağustos: Birleşmiş Milletler Türkiye Koordinatörü Sayın Alfredo WitschiCestari, Yönetim Kurulumuzu ve Dış İlişkiler Komisyonumuzu ziyaret etti.



16 Temmuz 2002: İzmir Hilton Oteli'nde gerçekleştirilen VII. Çarşamba Yemeğimizin konuğu İzmir Ticaret Odası Meclis Eski Başkanı Sayın Tekin Çullu oldu. Sayın Çullu, "Yarım Asır Önce Yaşadığım İzmir" konu başlıklı bir konuşma yaptı.



17 Eylül 2002: 51. Ege Toplantımızın konuğu DTP Genel Başkanı Sayın Mehmet Ali Bayar'dı. İzmir Hilton Oteli'nde 19.00 - 23.00 saatleri arasında yapılan toplantıda 3 Kasım genel seçimler öncesinde siyasetteki gelişmeler tartışıldı.



23 Eylül 2002: EGİAD ve ESIAD Yönetim Kurulu Üyeleri 23 Eylül 2002 akşamı Derya Restorandaki akşam yemeğinde biraraya geldi. EGİAD Danışma Kurulu Başkanı ve EBSO Meclis Başkanı Sn. Kemal Çolakoğlu ve ESIAD Yüksek İstişare Konsey Başkanı Sn. Tufan Ünal'ın da katıldığı yemekte ülkemizdeki gelişmelere ilişkin görüş alışverişinde bulunuldu.



6 Ağustos 2002: Yeni Türkiye Partisi İzmir Milletvekili Sayın Hakan Tartan Yönetim Kurulumuzu ziyaret etti.



“mutlu müşteri garantisi”



•6 AYA VARAN TAKSİTLER...

•PEŞİN ÖDEMELERDE %20 İNDİRİM...

•GENÇÇEK DAĞITIMI...

•GENÇKART; PEŞİNATSIZ...



•TÜM BANKA KREDİ KARTLARI GEÇERLİDİR...

Mağazamız Bonus ve Axess üye işyeridir.



GENÇHACILAR

POLO GARAGE®

SABRİ ÖZEL

Lee

SARAR  
CGS SARAR

pierre cardin

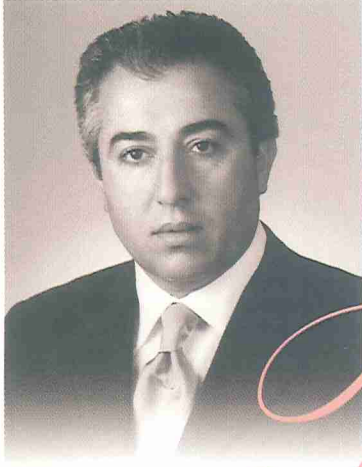
ROMAN®

ARABATE  
ARABATE

KOTON



13 Ağustos 2002: Yönetim Kurulumuz, üyelerimizden Sayın Bertuğ ve Berat Ösen'i, Sayın Vedat Özyavru'yu, Sayın Aşkın Baysal'ı, Sayın Ömer Kasalı'yı, Sayın Serkan İpek'i, Sayın Fatih Kaptanoğlu'nu, Sayın Hakan Göryakın'ı, Sayın Ömer Kabadayı'yı, Sayın Alper Balkır'ı, Sayın Ömer ve Ahmet Yeşilyurt'u işyerlerinde ziyaret etti.



Yazan: Hüseyin AKTAR

## Tarihteki yemek kültürü

*Yaşam kalitesi, konfor, estetik, şıklık, lezzet, umut, hayaller, güzel giysiler, iyi dostlar, mutluluk... Aklınıza gelen tüm olumlu kelimeleri yanyana dizmeyi, zaman zaman sadece bu kelimeleri düşünmeyi, dört bir yanı problemlerle çevrilmiş hayatlarımızı sanki o an başlamış saymayı istiyor musunuz hiç? "Uzun bir tatile çıkmayı düşünüyorum" demişti bir arkadaşım. Aslında hayatın kendisini tatil haline getirmek gerektiğini düşünüyordu bence. Peki hayat nasıl sadece tatilden ibaret olur? Sevdiğiniz, en çok sevdiğiniz işi yaparak, çalışarak, çalışırken kendinize de zaman ayırarak. Unutmayalım ki, hepimizin küçük mutluluklara ihtiyacı var. Bu sütunda sizlerle zaman zaman hayatın içinden bazı derlemelerle, yazılarla birlikte olacağız.*

**YEMEK:** İnsanın en temel ihtiyacı olduğu kadar, asil bir sanat. Dilerseniz bu asil sanatın tarihi üzerine kısa keyifli öykülerle bir zaman yolculuğu yapalım...

### ÜNLÜ TARİHÇİ LUCULLUS'TAN SOS ŞÖLENİ

Şölenlere düşkün Roma İmparatoru Lucullus, hazırlattığı görkemli sofralarla adını hala yaşatıyor. Bugün "Lucullan" adlı asil sos da "Lucullus" adını taşıyor.

### CLEOPATRA'NIN ŞANSLI AŞÇISI

Cleopatra'nın güzel olduğu kadar akıllı bir kadın olduğu kesin; ancak aşçısı da bir o kadar becerikli: Marcus Antonius güzel yemekleri karşılığında koca bir kent armağan etmiş ona.

### DONDURMANIN ATALARI: PERSLER

Yüksek dağların tepelerine kazılan çukurlarda biriken karlara kaymak ve bal karıştırılır ve bu muhteşem tatlı çok hızlı koşan bir atlet tarafından Pers kralına sofradan kalkmadan yetiştirilirdi. Persler'den öğrendikleri dondurmaya İtalya'ya getirenler ise Kartacalılar'dır.

### KUBİLAY HAN'IN BAŞ AŞÇISINDAN ÖNEMLİ BİR YEMEK KİTABI

Eski Çin'in gastronomi bilgileri çeşitli yemek kitaplarıyla günümüze değin ulaşmıştır. Bunun en ilginçlerinden biri de uzun süre Çin'i egemenliği altında tutan Kubilay Han'ın baş aşçısının 13. yüzyılda yazdığı kitaptır. Adı "Yeme içme konusunda bilinmesi gereken önemli şeyler" olan bu kitap genelde çorba tariflerinden oluşmaktadır. Çin'deki DimSum'larla hala bu tariflere uygun yemekler yapılmaktadır.

### MARCO POLO'NUN İTALYAN MUTFAĞINA KATKILARI

Uzakdoğu gezisinden İtalya'ya dönen Marco Polo'nun yanındaki Çin'li aşçılar Venedik ve Floransa mutfağına Uzakdoğu'nun gizemli tatlılarıyla önemli katkılarda bulunmuşlardır.

### KAHVE: TAHTAKALE'DEN AVRUPA'YA

Kanuni Sultan Süleyman döneminde Şam'dan ve Halep'ten İstanbul'a kahve getiren Şemsi ve Hekim adında iki kişi Tahtakale'de kahve pişirip satmaya başlarlar. Kahve önce İtalyanlar'ın tutkusu olur. Daha sonra, Viyana'da elçilik yapan Mehmet Ağa ile bütün Avrupa'da yaygınlaşır.

### BİR SİHİRBAZ: CAREME

Rus Çarı'nın, Polonya Kralı'nın aşçısı olarak çalışan Marie Antoine Careme, Konsome çorbasını mükemmele ulaştırır ve onu giriş yemeği olarak sunar; doğal olarak haklı övgülerle yüceltilir: "Yemeği başlatan çorba, bir operanın

açılışı veya evin girişi gibidir. Daha sonra hangi yemeklerin geleceği konusunda bize fikir verir"

### 17.YÜZYILDA CAFE DEDİKODULARI

1700'lü yıllarda Fransa'da kurulan cafeler kısa sürede bütün Avrupa'da yaygınlaştı. Asillerin uğrak yeri olan cafelerde, kakao, kahve ve şarap gibi hafif içkiler yudumlanıyor, günün son haberleri yorumlanıyor, hafif dedikodular yapılıyordu.

### İLK RESTORANA

Boulangier 1765 yılında Paris'te bir çorbacı dükkanı açar ve tabelasına mideyi restore eden, tazelik, dinçlik, canlılık veren restorante yazar... Lezzet tarihçilerine göre, ilk restoran bu çorbacı dükkanındır. Türkiye'de yaygın olarak kullanılan lokanta sözcüğü ise İtalyanca "lokal"den türemiştir.

### SARAY MUTFAĞINDAN SADRAZAMLığA

Osmanlı Sarayı'nda mutfak çok önemliydi; örneğin 3.Murat zamanında mutfakta bin 117 kişi çalışıyor, bir yılda 30 bin tavuk, 22 bin 500 koyun, 400 kuzu pişiriliyordu. Mutfaktaki başarı önemliydi. Köprülü Mehmet Paşa'nın Damat İbrahim Paşa'nın ve Gedik Ahmet Paşa'nın mutfakta başlayan devlet serüvenleri sadrazamlığa kadar sürmüştür.

### AŞÇILARIN SİĞİNAĞI (MELCEÜ'T TABBÂHİN)

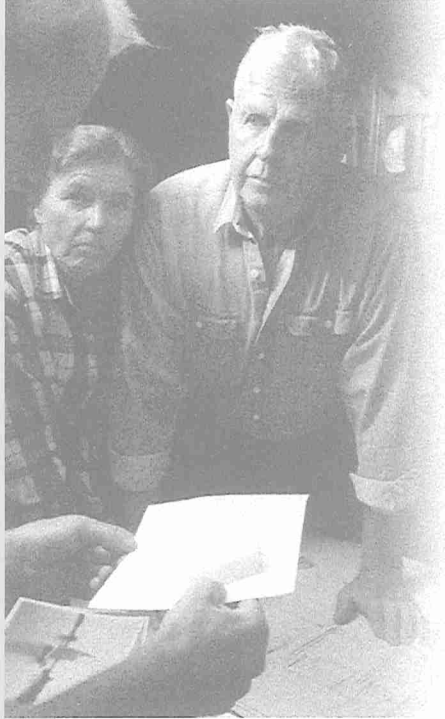
Osmanlı İmparatorluğu'nda ilk modern lokantanın 2. Meşrutiyet sonrasında günlük yaşama girdiği söylenebilir. 1844 yılında Mehmet Kamil Efendi "Aşçıların Sığınağı" adlı bir kitap yazarak, batılılardan yeni bir cuisine tarzı mutfak alınmasının gerektiğini üstüne basa basa belirtir.

19. yüzyılın ikinci yarısında açılan Cafe Chantattlar, pastaneler, birahaneler, batılı mutfağın tanıtılmasına katkıda bulunurlar. 1919 yıllarında Çiçek Pasajı'nın girişinde açılan İtalyan Lokantası Degüstasyon 1970'lerin sonuna kadar lezzet hayatını sürdürür. 1917 yıllarında devrimden sonra İstanbul'a gelen Ruslar ise lokanta kültürümüze önemli katkılarda bulunurlar. Cumhuriyet'in ilk yıllarında Karpiç, Süreyya, Rejans ve Liman lokantaları büyük ün yaparlar. Ünlü bir Fransız yazar der ki "Dünya'da en güzel şey dostlarla birlikte olmaktır, ondan daha güzeli bu dostlarla bir yemek masasında birlikte olmaktır, daha da güzeli yemek masasındaki dostlarla, yemekten ve güzel şeylerden bahsederek birlikte olmaktır."



# uluslararası platformda sunum teknikleri başarısı için...

Hazırlayan: Minu EDİS  
Ernst & Young Eğitim Danışmanlığı Müdürü



Uluslararası kongrelerde, bölgesel veya yerel toplantılarda, hatta televizyon programlarında; pozisyonları itibariyle konuşma yapması büyük önem taşıyan yöneticiler için sunum becerilerini en iyi şekilde yansıtabilmek; işin en heyecan verici kısmını oluşturmaktadır.

Ben bu makalemde, 15 yıldır sunum konusunda eğitim veren, son 5 yıldır da bu alanda üst düzey yöneticilerle birebir çalışmalar yapan bir danışman olarak, bu konunun uluslararası platformdaki inceliklerini aktarmak üzere bazı uluslararası standartları sizlerle paylaşmak istiyorum. Yıllar önce rastladığım Sir George Jessel'in bir deyişi; bugün hâlâ güncelliğini korumakta. "Beyniniz doğduğunuz an çalışmaya başlar ve siz bir topluluk karşısında konuşmaya başlayınca kadar da asla durmaz". Gerçekleştireceğimiz sunumların uluslararası bir platforma taşındığı durumlarda ise, durum daha da önem kazanmakta, sadece konuyu en iyi şekilde aktarmak da yeterli olmayıp, uluslararası kültürün diğer tüm detaylarına da dikkat etmemizi gerektirecek bir boyuta dönüşmektedir.

**Uluslararası Platformda Sunumlar**  
Dinleyenlerin dikkati, sunumu yapan

kişinin dilini bilmediklerinde, konuşmacının giysisi ya da davranışları gibi dışarıdan kolaylıkla gözlemlenebilen unsurlar üzerinde odaklanır. Ayrıca sunum esnasında kullanılan tablo ve grafikler gibi görsel unsurlara da daha fazla dikkat ederler. Sunumu tercüme eden bir kişinin bulunduğu durumlar konuşmacının anlaşılmasını kolaylaştırır. Ancak unutulmamalıdır ki, bir tercüme hiçbir zaman orijinal konuşma kadar etkili olamaz. Bu nedenle de; konuşmacının vereceği örnekler, bilgiyi sunma tarzı ve beden dilini kullanması bakımından "dinleyicilerin dilini konuşması" büyük önem taşır. Ancak yine unutulmamalıdır ki, sunumları hakim olduğunuz dilde yapmak da; konuşmacı olarak sizi büyük ölçüde rahatlatacaktır.

Bu paragrafı takip eden iki paragrafta uluslararası sunum sırasında yapılması ve yapılmaması gerekenler özetlenmiştir.

## Uluslararası Sunumlarda Yapılması Gerekenler:

- Dinleyicileri kendi adadillerinde selamlayınız. Bu sıcak giriş, kendilerini iyi hissetmelerine yol açacağından, sizi daha istekli dinlemelerini sağlayacaktır.
- Konuşmanızın başlangıcında ve sonunda, dinleyicilerin adadillerinden alıntılara yer veriniz. Bunlar; deyim, şiir veya konuyla ilgili özlü sözler olabilir. Dinleyicilerin kendi adadillerindeki sözcükleri kullanmanız onlarla aranızda bağlantı kurmanızı hızlandıracaktır. Ancak yine de konuşmanızın bu ilk aşamalarında, dinleyicilerin adadillerini akıcı olarak kullanmadığınıza ilişkin bir açıklama yapmanız da yerinde olabilir. Bu açıklama, onlarda oluşabilecek beklentiyi istediğiniz şekilde yönlendirmenize yardım edecektir.
- Dinleyicilerin kendi kültürlerinden hikaye, deyim ve alıntılar kullanınız. Bu davranış sunuma olan ilgiyi artırır ve sizin sunum yapacağınız kültürü dikkate aldığınızı izlenimini verir.
- Yazılı materyallerinizi aşağıdaki şekilde sınıflandırınız:

- Konuşmanızın bir kopyası,
- Konuşmanızın bir çevirisi,

- Konuşmanızın akışı,
- Anahtar terimlerin açıklamaları.
- Sunumunuzun akışını yazılı olarak sunumdan önce dinleyicilere dağıttınız. Ayrıca teknik sunumlarda, sunumdan sonra anahtar terimlerin açıklamalarını da içeren sunumunuzun yazılı materyalini dağıtmanız anlaşılabilirliği artıracaktır. Böylece, sunumunuzun anlaşılması, akılda kalıcılığı ve anahtar terimlerin vurgulanması sağlanmış olacaktır.
- Akılda kalıcılığı artırmak için kullanacağınız görsel malzemeler büyük önem taşır. Görsel malzemelerinizi iki kopya halinde çoğaltıp, seyahatleriniz sırasında kaybolma riskine karşı, bir tanesini sürekli yanınızda olacak şekilde taşıyınız.
- Rakamları tüm dinleyicilerin görebilmesi için yazılı olarak veriniz. Kendi dilinde yapılan sunumlarda bile uzun rakamları zihinlerinde canlandırmakta zorluk çekebilen kişiler vardır. Ayrıca, uzun rakamların arasında kullanılan virgülün (,) bazı kültürlerde ondalıklı sayılar için kullanılmakta olduğu unutulmamalıdır.
- Konuşmanızda bir tercüman size eşlik edecekse, sunumunuz iki kat fazla zaman alacaktır. Sunumunuzun zamanını planlarken bu unsuru göz önünde bulundurunuz. Tercümanın kendine ait bir mikrofonunun olması ve sunumunuzun tercüme edilmiş metninin tercümanda olması sunum zamanını daha etkin kullanmanızı sağlayacaktır.
- Kendi ülkenizle ilgili kişi, yöntem ya da lokasyon referanslarınızda, olabildiğince açık, net ve tanıtıcı ifadeler yer veriniz.
- Açık, net ve rahat takip edilebilecek bir hızda konuşunuz.



## "Dinleyicileri kendi anadillerinde selamlayınız. Bu sıcak giriş, kendilerini iyi hissetmelerine yol açacağından, sizi daha istekli dinlemelerini sağlayacaktır."



Konuşma yapacağınız kişilerin kültürlerinde kabul görecektir beden dilini kullanınız. Örneğin; Kuzey Avrupa'lular konuşurken ellerini fazla kullanmazlar. Asya'da ellerinizi mümkün olduğu kadar az kullanarak, duygularınızı yansıtmak için yüz ifadelerinizi minimum kullanınız. Hong Kong'da ise beden dilinizi çok az kullanınız.

- Sunum metnini sunumdan önce sunum yapacağınız kültürü iyi bilen bir kişiye okutunuz. Bu şekilde ortaya çıkabilecek yanlışlıkları önceden önleyebilirsiniz.

### Uluslararası Sunumlarda Yapılmaması Gerekenler:

- Dinleyicilerin anadillerindeki ifadeleri alaycı ya da yanlış kullanmak.
- Dinleyicilerin kültürlerine uygun olmayan durumlarda konuşmaya bir esprî ile başlamak ya da konuşmanın arasında mizah kullanmak. Konuşmalarda mizah kullanmak kültürden kültüre farklılıklar gösterir. Örneğin; Almanlar sunum sırasında yapılan esprîlerden genellikle hoşlanmazlar, Amerika'luların tarzları ise daha rahattır.
- Konuşma sırasında dinleyicilerin anlamakta zorluk çekebileceği "jargon" kullanmak.
- Kullanmayacak bile olsanız, notlarınızın yanınızda olmaması, sunuma hazırlıklı olmadığınız izlenimini verir.
- Kendi ülkeniz ile dinleyicilerin ülkesi arasında yapacağınız kıyaslamalarda yargılayıcı ifadeler kullanmak ve kendi ülkenizi göklere çıkartmak, dinleyicilerin savunmaya geçmesini kolaylaştıracaktır.
- Tercümanın kullanıldığı konuşmalarda, dinleyiciler ile değil, tercüman ile göz teması kurmak yanlıştır. Hiçbir zaman, hitap ettiğiniz kişiler ile göz temasını kesmeyiniz.

### Sunumunuzu Sunum Yapacağınız Kültüre Göre Yapılandırma

Her kültürün öğrenme tarzı birbirinden farklıdır. Etkili sunum yapabilmek için her bir kültürün bilgi işleme metodlarını dikkate almak gerekmektedir.

#### Amerika

Örneğin; Amerika'da yapacağınız sunumları 3 bölümde yapabilirsiniz:

1. Ne anlatacağınızı anlatın.
2. Dinleyiciler için faydalarını anlatın.
3. Ne anlattığınızı özetleyin.

#### Avrupa

Avrupa'da yapacağınız sunumların direkt, mantığa dayalı, çok detaylı ve kapsamlı olması önem taşır. İsviçre'de bilginin doğru ve tam olmasının yanısıra kanıtlanabilir olması da önem taşır. Yaklaşık ifadeler uygun karşılanmaz.

Fransızlar detaylara daha fazla zaman ayırır. Sunumunuzun başlangıcında şirketinizin ve ürününüzün kısaca geçmişinden bahsedip, iki şirket arasındaki ilişkilere değinebilirsiniz. Sizin referanslarınızı bilmek isteyeceklerdir. Her bir noktayı detaylı bir şekilde anlatmanız gerekebilir. Görsellerinizde kullanacağınız grafiklerde geleneksel tarzı tercih etmeniz sizi rahat ettirecektir. Kuzey Avrupa'lular çarpıcı renklerden hoşlanmazlar, organize ve çok titiz bir tarz izlemeniz gerekir. Anlattığınız konu ile ilgili resimler görmek isterler. Güney Avrupa'lular ise canlı renkleri hoşgörürler.

#### Arap Ülkeleri

Batı ülkelerinde eğitim görmüş Araplar, Amerikan tarzını tercih ederler, ancak genellikle agresif satış tekniklerinden uzak durmanız gerekir. Direkt ve mantıklı bir yaklaşım kullanınız. Çok zamanınız olduğu izlenimini veriniz. Hiyerarşik yapıdan dolayı yönetici ve teknik personele ayrı sunumlar yapmayı tercih edebilirsiniz. Sorular için zaman ayırınız. Konudan sapmalar ve çok fazla soru sorulmasına hazırlıklı olunuz.

Sunum sırasında salona birçok kişinin girdiğini ve hareket ettiğini farkedebilirsiniz. Bu noktada ara vermek önemli bir noktadır. Aralar sırasında saygının bir ifadesi olarak kahve içmeniz önem taşımaktadır.

#### Asya

Bir teklif ile ilgili sunum yapmanız gerekiyorsa, teklifinizi –mümkünse– sunumdan önce e-mail yolu ile incelemeleri için gönderiniz. Her 10 dakikada bir söylediklerinizi içselleştirebilmeleri için hızınızı azaltın. Önemli bir noktayı vurgularken, karar verici kişiye bakın. Karar verici kişinin her zaman en fazla İngilizce konuşan kişi olduğu yanılığına düşmeyin.

#### Japonya

Mütevazı tavır ve sözcükler kullanınız. Orada olmaktan onur duyduğunuz ve Japonca'yı yeterince konuşmadığınız için özür dilediğinizi belirten ifadelerle yer verebilirsiniz. Ayrıca onların mükemmel İngilizce'lerine de iltifat etmeyi unutmayınız.

Sunumunuza dinleyicilerin şirketlerini överek, onlarla iş yapmaktan duyduğunuz memnuniyeti dile getirerek ve birlikte çalışmanın faydalarını vurgulayarak başlayabilirsiniz.

Sunumunuzun ortasında zorlayıcı değil, ikna edici ifadeleri kullanabilirsiniz. Görsel malzemeler açısından; örnekler, grafikler, tablolar kullanınız. Yazılı materyallerden yanınızda bol bol bulundurunuz. Şirketiniz hakkında çıkan yazılar ve makaleler, güvenilirliğinizi artıracaktır.

#### Latin Amerika Ülkeleri

Dramatik ve duygusal ifadeler kullanınız. Kısa ve ayrı bölümler halinde sunumunuzu yapınız. Meksikalılar, Amerikan tarzı sunumları çok detaylı bulurlar. Onlar, güvenilir kişisel deneyimlere dayanan genel anahtarlarını içeren sunumları dinlemeyi tercih ederler. Konuşmaları yüceltici, etkili ve güzeldir, ve bu şekildeki sunumlar kendilerini etkiler.

#### Özetle;

Uluslararası sunumlar, kendi kültürünüzden kişilere yapacağınız sunumlardan daha fazla hazırlık ve prova gerektirmektedir. Aktaracağınız konuyu iyi bilmeniz yanı sıra, dinleyicilerinizin kültürel analizlerini de yapmış olmak ve sunumunuzu o kültürün gereklerine göre aktarmak; izlenebilirlik, anlaşılabilirlik ve akılda kalıcılık gibi avantajları beraberinde getirecektir.

# "GO" nun temel kuralları

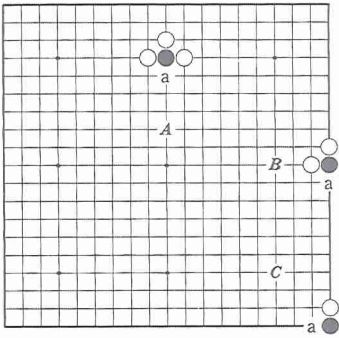
Geçtiğimiz sayıda Japon'ların en çok ragbet ettikleri düşünce taktik oyunlarının başında gelen "GO" ile ilgili temel bilgileri ve oyun kurallarını vermiştik. Bu sayımızda ise temel teknikler, daha gelişmiş kurallar ve ilerleyen oyundaki küçük fakat etkili oyun tekniklerinden bahsedeceğiz...

## Atari ve Hapis alma

**Atari:** En temel Go tekniklerinden birisi rakip taşların hapis alınmasıdır.

Bu durumda siyah taş Atari'dedir, yani hapis alınması için sadece bir hamle gerekmektedir. Siyah Atari'yi gözardı eder ve başka bir yere oynarsa, beyaz 'a'ya oynayıp siyah taşı hapis alabilir.

(B) ve (C) bu şekillerde de siyah taş ataridedir ve beyaz tek hamle ile 'a'ya oynayıp siyah taşı alabilir.



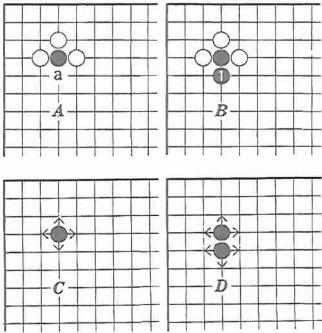
## Bağlantı

(A) Siyah taş ataride ve beyazın 'a' noktasına yapacağı hamle onu hapis alabilir.

(B) Siyah 1 no'lu hamle ile bu durumdan kurtulabilir. Şekilde görülen iki siyah taş birbirine bağlıdır.

(C) Tahtanın ortasında herhangi bir yerde duran bir taşın 4 açıklığı vardır. Bunlar oklarla gösterilmiştir.

(C) Birbirine bağlı iki taşın ise 6 açıklıkları vardır. Bu da onların daha güçlü olduğunu gösterir.



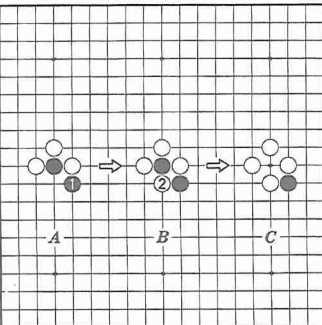
## Çapraz Taşlar

Çaprazda duran iki taş arasında anlamda bir bağlantı yoktur.

(A) 1'e oynayan siyah öteki taşını atariden kurtarmış olmaz.

(B) Beyaz 2 no'lu hamle ile siyah taşı hapis alabilir.

(C) İşte beyazın hamlesinden sonraki görüntü...



## Anca Beraber Kanca Beraber

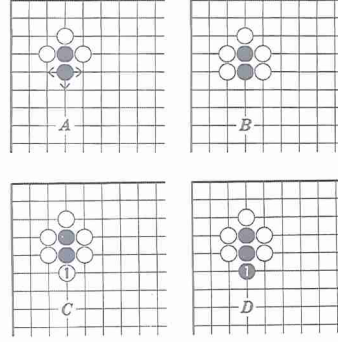
Güçlü olmalarına rağmen, birbirine bağlı taşlardan oluşan gruplar da hapis alınabilir.

(A) Siyah kendini atariden kurtarmış ve şimdi 3 açıklığı var.

(B) Beyaz eğer iki hamlesini şekildeki gibi oynarsa içerde kalan iki siyah taş atariye düşer.

(C) Siyah atariye aldırılmaz ve başka bir yere oynarsa beyaz 1 no'lu hamle ile iki siyah taşı hapis alabilir.

(D) Siyah 1 no'lu hamleyi beyazden önce yaparsa taşlarını korumuş olur.



## Atari Peşinde Koşarken

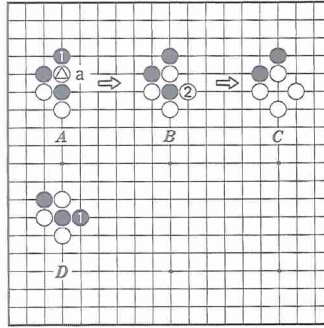
Go'da önemli noktalardan birisi atarideki rakip taşları hapis almak veya aynı durumdaki kendi taşlarınızı kurtarmaktır. Yeni başlayanlar rakibin taşlarına saldırmak ile kendi taşlarını korumak arasında yanlış seçim yapabilirler.

(A) Siyahın 1 no'lu hamlesi işaretli beyaz taşı atariye alıyor. Siyah, hamle sırası kendine geldiğinde, 'a'ya oynayıp beyaz taşı hapis alabilir.

(B) Ama sıra beyazda olduğundan, 2 no'lu hamle ile siyah taşı hapis alıyor.

(C) İşte sonuç! Siyahın (A) daki hamlesinin hatalı olduğunu görüyoruz.

(D) Siyah burada görüldüğü gibi oynayıp önce kendi taşını atariden kurtarmalıydı.



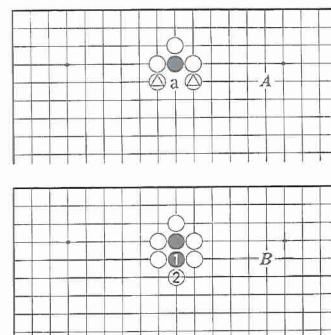
## Kaçış Yok

(A) Siyah taş ataride. İşaretli iki beyaz taş dikkat edin

(B) Siyah 1 no'lu hamle ile kaçmaya çalışıyor ama nafi! Beyaz 2 no'lu hamle ile iki siyah taşı hapis alıyor. (A)'daki

durumda işaretli iki beyaz taş sanki siyahın çıkış yolunu tutmaktadır. Böyle bir durumda, siyahın kurtulma şansı olmadığından oradaki taşını terketmesi daha akıllıca olur.

Beyazın açısından ise durumu şu şekilde değerlendirebiliriz: Siyah herhangi bir şekilde kurtulamayacağından, beyaz 'a'ya oynaması gereksidir. Hamlesini başka bir yerde kullanmalıdır.



## **“Dinleyicileri kendi anadillerinde selamlayınız. Bu sıcak giriş, kendilerini iyi hissetmelerine yol açacağından, sizi daha istekli dinlemelerini sağlayacaktır.”**



Konuşma yapacağınız kişilerin kültürlerinde kabul görecek beden dilini kullanınız. Örneğin; Kuzey Avrupa’lılar konuşurken ellerini fazla kullanmazlar. Asya’da ellerinizi mümkün olduğu kadar az kullanarak, duygularınızı yansıtmak için yüz ifadelerinizi minimum kullanınız. Hong Kong’da ise beden dilinizi çok az kullanınız.

• Sunum metninizi sunumdan önce sunum yapacağınız kültürü iyi bilen bir kişiye okutunuz. Bu şekilde ortaya çıkabilecek yanlışlıkları önceden önleyebilirsiniz.

### **Uluslararası Sunumlarda Yapılmaması Gerekenler:**

- Dinleyicilerin anadillerindeki ifadeleri alaycı ya da yanlış kullanmak.
- Dinleyicilerin kültürlerine uygun olmayan durumlarda konuşmaya bir espri ile başlamak ya da konuşmanın arasında mizah kullanmak. Konuşmalarda mizah kullanmak kültürden kültüre farklılıklar gösterir. Örneğin; Almanlar sunum sırasında yapılan esprilerden genellikle hoşlanmazlar, Amerika’lıların tarzları ise daha rahattır.
- Konuşma sırasında dinleyicilerin anlamakta zorluk çekebileceği “jargon” kullanmak.
- Kullanmayacak bile olsanız, notlarınızın yanınızda olmaması, sunuma hazırlıklı olmadığınız izlenimini verir.
- Kendi ülkeniz ile dinleyicilerin ülkesi arasında yapacağınız kıyaslamalarda yargılayıcı ifadeler kullanmak ve kendi ülkenizi göklere çıkartmak, dinleyicilerin savunmaya geçmesini kolaylaştıracaktır.
- Tercümanın kullanıldığı konuşmalarda, dinleyiciler ile değil, tercüman ile göz teması kurmak yanlıştır. Hiçbir zaman, hitap ettiğiniz kişiler ile göz temasını kesmeyiniz.

### **Sunumunuzu Sunum Yapacağınız Kültüre Göre Yapılandırmak**

Her kültürün öğrenme tarzı birbirinden farklıdır. Etkili sunum yapabilmek için her bir kültürün bilgi işleme metotlarını dikkate almak gerekmektedir.

#### **Amerika**

Örneğin; Amerika’da yapacağınız sunumları 3 bölümde yapabilirsiniz:  
1. Ne anlatacağınızı anlatın.  
2. Dinleyiciler için faydalarını anlatın.  
3. Ne anlattığınızı özetleyin.

#### **Avrupa**

Avrupa’da yapacağınız sunumların direkt, mantığa dayalı, çok detaylı ve kapsamlı olması önem taşır. İsviçre’de bilginin doğru ve tam olmasının yanısıra kanıtlanabilir olması da önem taşır. Yaklaşık ifadeler uygun karşılanmaz.

Fransızlar detaylara daha fazla zaman ayırır. Sunumunuzun başlangıcında şirketinizin ve ürününüzün kısaca geçmişinden bahsedip, iki şirket arasındaki ilişkilere değinebilirsiniz. Sizin referanslarınızı bilmek isteyeceklerdir. Her bir noktayı detaylı bir şekilde anlatmanız gerekebilir. Görsellerinizde kullanacağınız grafiklerde geleneksel tarzı tercih etmeniz sizi rahat ettirecektir. Kuzey Avrupa’lılar çarpıcı renklerden hoşlanmazlar, organize ve çok titiz bir tarz izlemeniz gerekir. Anlattığınız konu ile ilgili resimler görmek isterler. Güney Avrupa’lılar ise canlı renkleri hoşgörürler.

#### **Arap Ülkeleri**

Batı ülkelerinde eğitim görmüş Araplar, Amerikan tarzını tercih ederler, ancak genellikle agresif satış tekniklerinden uzak durmanız gerekir. Direkt ve mantıklı bir yaklaşım kullanınız. Çok zamanınız olduğu izlenimini veriniz. Hiyerarşik yapıdan dolayı yönetici ve teknik personele ayrı sunumlar yapmayı tercih edebilirsiniz. Sorular için zaman ayırınız. Konudan sapmalar ve çok fazla soru sorulmasına hazırlıklı olunuz. Sunum sırasında salona birçok kişinin girdiğini ve hareket ettiğini farkedebilirsiniz. Bu noktada ara vermek önemli bir noktadır. Aralar sırasında saygının bir ifadesi olarak kahve içmeniz önem taşımaktadır.

#### **Asya**

Bir teklif ile ilgili sunum yapmanız gerekiyorsa, teklifinizi –mümkünse– sunumdan önce e-mail yolu ile incelemeleri için gönderiniz. Her 10 dakikada bir söylediklerinizi içselleştirebilmeleri için hızınızı azaltın. Önemli bir noktayı vurgularken, karar verici kişiye bakın. Karar verici kişinin her zaman en fazla İngilizce konuşan kişi olduğu yanılığısına düşmeyin.

#### **Japonya**

Mütevazı tavır ve sözcükler kullanınız. Orada olmaktan onur duyduğunuz ve Japonca’yı yeterince konuşmadığınız için özür dilediğinizi belirten ifadelerle yer verebilirsiniz. Ayrıca onların mükemmel İngilizce’lerine de iltifat etmeyi unutmayınız. Sunumunuza dinleyicilerin şirketlerini överek, onlarla iş yapmaktan duyduğunuz memnuniyeti dile getirerek ve birlikte çalışmanın faydalarını vurgulayarak başlayabilirsiniz. Sunumunuzun ortasında zorlayıcı değil, ikna edici ifadeleri kullanabilirsiniz. Görsel malzemeler açısından; örnekler, grafikler, tablolar kullanınız. Yazılı materyallerden yanınızda bol bol bulundurunuz. Şirketiniz hakkında çıkan yazılar ve makaleler, güvenilirliğinizi artıracaktır.

#### **Latin Amerika Ülkeleri**

Dramatik ve duygusal ifadeler kullanınız. Kısa ve ayrı bölümler halinde sunumunuzu yapınız. Meksikalılar, Amerikan tarzı sunumları çok detaylı bulurlar. Onlar, güvenilir kişisel deneyimlere dayanan genel anahtarlarını içeren sunumları dinlemeyi tercih ederler. Konuşmaları yüceltici, etkili ve güzeldir, ve bu şekildeki sunumlar kendilerini etkiler. Özetle; Uluslararası sunumlar, kendi kültürünüzden kişilere yapacağınız sunumlardan daha fazla hazırlık ve prova gerektirmektedir. Aktaracağınız konuyu iyi bilmenizin yanı sıra, dinleyicilerinizin kültürel analizlerini de yapmış olmak ve sunumunuzu o kültürün gereklerine göre aktarmak; izlenebilirlik, anlaşılabilirlik ve akılda kalıcılık gibi avantajları beraberinde getirecektir.

# "GO" nun temel kuralları

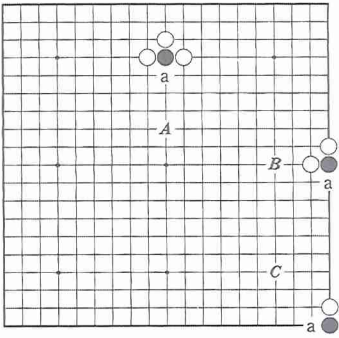
Geçtiğimiz sayıda Japon'ların en çok ragbet ettikleri düşünce taktik oyunlarının başında gelen "GO" ile ilgili temel bilgileri ve oyun kurallarını vermiştik. Bu sayımızda ise temel teknikler, daha gelişmiş kurallar ve ilerleyen oyundaki küçük fakat etkili oyun tekniklerinden bahsedeceğiz...

## Atari ve Hapis alma

**Atari:** En temel Go tekniklerinden birisi rakip taşların hapis alınmasıdır.

Bu durumda siyah taş Atari'dedir, yani hapis alınması için sadece bir hamle gerekmektedir. Siyah Atari'yi gözardı eder ve başka bir yere oynarsa, beyaz 'a'ya oynayıp siyah taşı hapis alabilir.

(B) ve (C) bu şekillerde de siyah taş ataridedir ve beyaz tek hamle ile 'a'ya oynayıp siyah taşı alabilir.



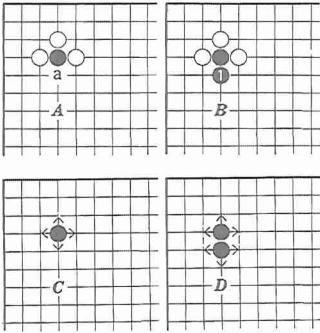
## Bağlantı

(A) Siyah taş ataride ve beyazın 'a' noktasına yapacağı hamle onu hapis alabilir.

(B) Siyah 1 no'lu hamle ile bu durumdan kurtulabilir. Şekilde görülen iki siyah taş birbirine bağlıdır.

(C) Tahtanın ortasında herhangi bir yerde duran bir taşın 4 açıklığı vardır. Bunlar oklarla gösterilmiştir.

(D) Birbirine bağlı iki taşın ise 6 açıklıkları vardır. Bu da onların daha güçlü olduğunu gösterir.



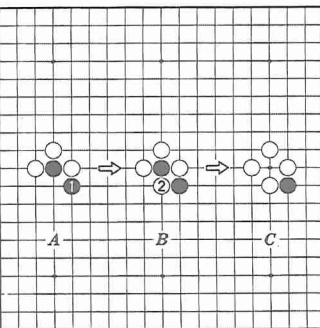
## Çapraz Taşlar

Çaprazda duran iki taş arasında anlamda bir bağlantı yoktur.

(A) 1'e oynayan siyah öteki taşını atariden kurtarmış olmaz.

(B) Beyaz 2 no'lu hamle ile siyah taşı hapis alabilir.

(C) İşte beyazın hamlesinden sonraki görüntü...



## Anca Beraber Kanca Beraber

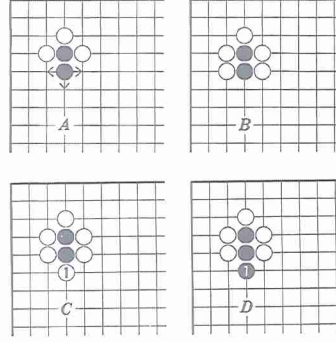
Güçlü olmalarına rağmen, birbirine bağlı taşlardan oluşan gruplar da hapis alınabilir.

(A) Siyah kendini atariden kurtarmış ve şimdi 3 açıklığı var.

(B) Beyaz eğer iki hamlesini şekildeki gibi oynarsa içerde kalan iki siyah taş atariye düşer.

(C) Siyah atariye aldırılmaz ve başka bir yere oynarsa beyaz 1 no'lu hamle ile iki siyah taşı hapis alabilir.

(D) Siyah 1 no'lu hamleyi beyazden önce yaparsa taşlarını korumuş olur.



## Atari Peşinde Koşarken

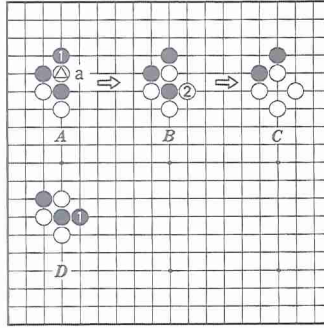
Go'da önemli noktalardan birisi atarideki rakip taşları hapis almak veya aynı durumdaki kendi taşlarınızı kurtarmaktır. Yeni başlayanlar rakibin taşlarına saldırmak ile kendi taşlarını korumak arasında yanlış seçim yapabilirler.

(A) Siyahın 1 no'lu hamlesi işaretli beyaz taşı atariye alıyor. Siyah, hamle sırası kendine geldiğinde, 'a'ya oynayıp beyaz taşı hapis alabilir.

(B) Ama sıra beyazda olduğundan, 2 no'lu hamle ile siyah taşı hapis alıyor.

(C) İşte sonuç! Siyahın (A) daki hamlesinin hatalı olduğunu görüyoruz.

(D) Siyah burada görüldüğü gibi oynayıp önce kendi taşını atariden kurtarmalıydı.



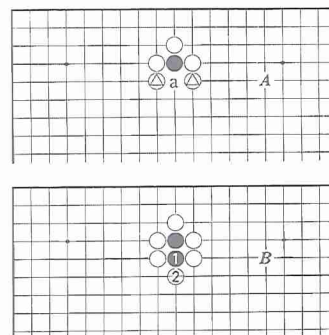
## Kaçış Yok

(A) Siyah taş ataride. İşaretli iki beyaz taş dikkat edin

(B) Siyah 1 no'lu hamle ile kaçmaya çalışıyor ama nafi! Beyaz 2 no'lu hamlesi ile iki siyah taşı hapis alıyor. (A)'daki

durumda işaretli iki beyaz taş sanki siyahın çıkış yolunu tutmaktadır. Böyle bir durumda, siyahın kurtulma şansı olmadığından oradaki taşını terketmesi daha akıllıca olur.

Beyazın açısından ise durumu şu şekilde değerlendirebiliriz: Siyah herhangi bir şekilde kurtulamayacağından, beyaz 'a'ya oynaması gereksidir. Hamlesini başka bir yerde kullanmalıdır.



**K**İMLER GELDi,  
KİMLER GEÇTİ;  
TOPÇU'DA LEZZET HiÇ DEĞİŞMEDİ.



İzmir'e gelen herkes gibi  
ünlüler de Meşhur Topçu'nun yerine uğrayıp  
nefis lezzetlerinden tatmadan gitmezler.  
Bu yıl da gelenek bozulmadı...  
Fuar süresi boyunca hepimizin sevdiği ve  
hayranlıkla izlediği ünlü ses ve sahne  
sanatçılarımız eşsiz damak tatlarımızı  
tercih edenler arasındaydı.

meşhur

**T**OPÇU<sup>®</sup>'nun

yeri

ünlüleri İzmir'de buluşturan meşhur damak tadı...

# güvenlikte yeni sistemler



Hazırlayan: Orkan SÖZER

## **Bize firmanızın faaliyet alanı hakkında bilgi verir misiniz?**

Metafor Elektronik İnşaat San. ve Tic. Ltd.Şti. 1996 yılından beri elektronik güvenlik sistemlerinin projelendirilmesi, satışı ve devreye alınması konularında hizmet veriyor.

## **Elektronik güvenlik sistemleri hangi ürünleri kapsıyor?**

Kapalı devre kamera monitör sistemleri, kamera görüntü aktarım sistemleri, elektronik yangın ihbar ve söndürme sistemleri, elektronik soygun ihbar sistemleri, elektronik kartlı giriş sistemlerini kapsıyor.

## **Güvenlik sistemlerine neden ihtiyaç duyuluyor?**

Günümüzde hem gelişmiş toplumlarda hem de gelişmemiş toplumlarda sosyal ve ekonomik açıdan oluşan dengesizlikler insan, bina ve çevre güvenliğini önemli hale getirdi. Güvenliğin sağlanmasında insan faktörü her ne kadar pozitif etki yapsa da insanın etkilenebilir olması ve hata yapabilir olması nedeni ile insan faktörünü ortadan kaldıran elektronik güvenlik sistemleri; gözetleme, denetleme, kontrol ve güvenliği sağlamak amacı ile kullanılıyor.

## **En çok talep gören sistem hangisi?**

Bu noktada seçim yapmak yanlış olur. Çünkü her uygulamada kullanılacak sistem müşterinin ihtiyaçlarına göre belirlenmeli ve bazen iki üç sistem birarada kullanılabilir. Kapalı Devre

Bu sayıdaki teknoloji köşemizde, EGIAD üyelerinden Murat Kurultak ile "Elektronik Güvenlik Sistemleri" hakkında bir söyleşiye yer verdik. Elektrik - Elektronik Mühendisi olan Kurultak bu konuda faaliyet gösteren Metafor Elektronik şirketinin kurucu ortağı olarak görev yapıyor.

Kamera Monitör Sistemleri ise güvenlik amacı dışında da kullanılabilmesi müşteriye daha cazip geliyor. Örneğin bugün bir fabrikaya kurulan kamera sistemi güvenliği sağladığı gibi fabrika içinde çalışanların ve üretiminin kontrolünü tek bir merkezden yapmaya olanak sağlıyor. Kamera sistemlerinin kurulduğu fabrikalarda üretimin arttığı, kayıp ve kaçakların azaldığı, çalışma düzeninin daha kolay sağlandığını gördük. Günümüzde müşterilerimiz kameraları sadece bir merkezden değil diğer ofislerinden, evlerinden veya yurtdışındaki bir noktadan bile izlemek istiyorlar.

## **Bu mümkün müdür?**

Elbette. Telefon hatları aracılığı ile görüntü iletmek mümkün. Son yıllarda telefon hatları üzerinden görüntü ileten sistemler Türkiye pazarına girdi. Tabii bu noktada ülkemizdeki telefon hat ve santrallerinin data (örneğin görüntü) iletim kapasitesinin sınırlı olduğunu unutmamak gerekir. Data iletim kapasitesinin yeterli olmaması telefon hattı üzerinden iletilen görüntünün Real - time (gerçek zamanlı) olmamasına, hareketlerin kesilmesine veya görüntünün donmasına sebep oluyor. Ancak tamamen kendi tasarımı olan bir soft ware aracılığıyla sistemlerden daha net ve hızlı olarak aktarabiliyoruz. Sistemimizin adı Net - Eye'dır.

## **Net - Eye hakkında bilgi verir misiniz?**

Net - Eye programı bir noktadaki kamera görüntüsünün telefon hatları aracılığı ile başka bir noktadan izlenmesini sağlar. Bunun için kameranın bulunduğu tarafta Net - Eye programının yüklü olduğu bir bilgisayar ve modem; izlenecek tarafta ise Net-Eye Programı'nın yüklü olduğu bir bilgisayar ve modem örneğin Laptop olması yeterlidir. Ayrıca programın yeni versiyonuna ekleyeceğimiz yeni bir özellik ile kameraları hareket ettirmek veya elektrikli cihazlara kumanda etmek mümkün olacak.



Gizli kameralar ile siz evde yokken, evde neler olduğunu kaydedebilir ve sonra izleyebilirsiniz.

**"Gelişen olaylar ve ekonomik koşullar bu sistemlerin kullanımını zorunlu kılıyor. Bu nedenle elektronik güvenlik sistemleri pazarı her geçen gün büyüyor."**



Güvenlik kameraları iş yerlerinde güvenliği sağladığı gibi çalışanların performansını da artırabiliyor.

**Yanılmıyorsam özellikle çok katlı işyerlerinin ve kapalı alışveriş merkezlerinin güvenlikleri tamamen elektronik güvenlik sistemleri ile sağlanıyor.**

Evet. Bu gibi merkezlerde bizim önerdiğimiz bütün sistemlerin kombine çalıştığını görebilirsiniz. Binanın değişik yerlerine yerleştirilen kameraların görüntüleri bina içindeki bir merkezden izlenir. O binada çalışanlar giriş çıkışlarını Elektronik Kartlı Giriş Sistemleri kullanarak yaparlar. Ayrıca bu tip bütün binalar elektronik yangın ihbar ve söndürme sistemleriyle donatılmıştır.

**Evlerde kullanılan elektronik güvenlik sistemi ile işyerlerinde kullanılanlar arasında ne gibi farklılıklar var?**

Aslında işyerleri ve fabrikalarda kullanılan sistemler aynı zamanda evlerimizde de kullanılabilir. Evlerde gizli kamera kullanılması evin güvenliğini sağladığı gibi aynı zamanda bu görüntülerin kayıt edilmesi de evde çalışanların denetlenmesine olanak sağlıyor. Örneğin çocukları olan aileler çocuklarını yeni bir bakıcıya bıraktıklarında evde olanları gizli kamera ile kayıt edebilir. Ayrıca bizim kamera sistemleri ile beraber kullandığımız özel video kayıt cihazları sayesinde 3 saatlik bir VHS

kasede, görüntü kalitesinde azalma olmaksızın 96 saate kadar kayıt yapabiliyoruz...

**Evlerde başka ne gibi sistemler kullanılabilir?**

Elektronik Soygun İhbar Sistemleri de hırsızlara karşı kullanılıyor. Alarm durumu oluştuğunda sesli ve ışıklı uyarı vererek koruma sağlıyor. Ayrıca sisteme ilave edilen bir telefon arayıcı ile sistem daha önceden belirlenen telefon numaralarına haber verebiliyor. Bu sistem özellikle yazlık evlerde tercih ediliyor.

**Hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?**

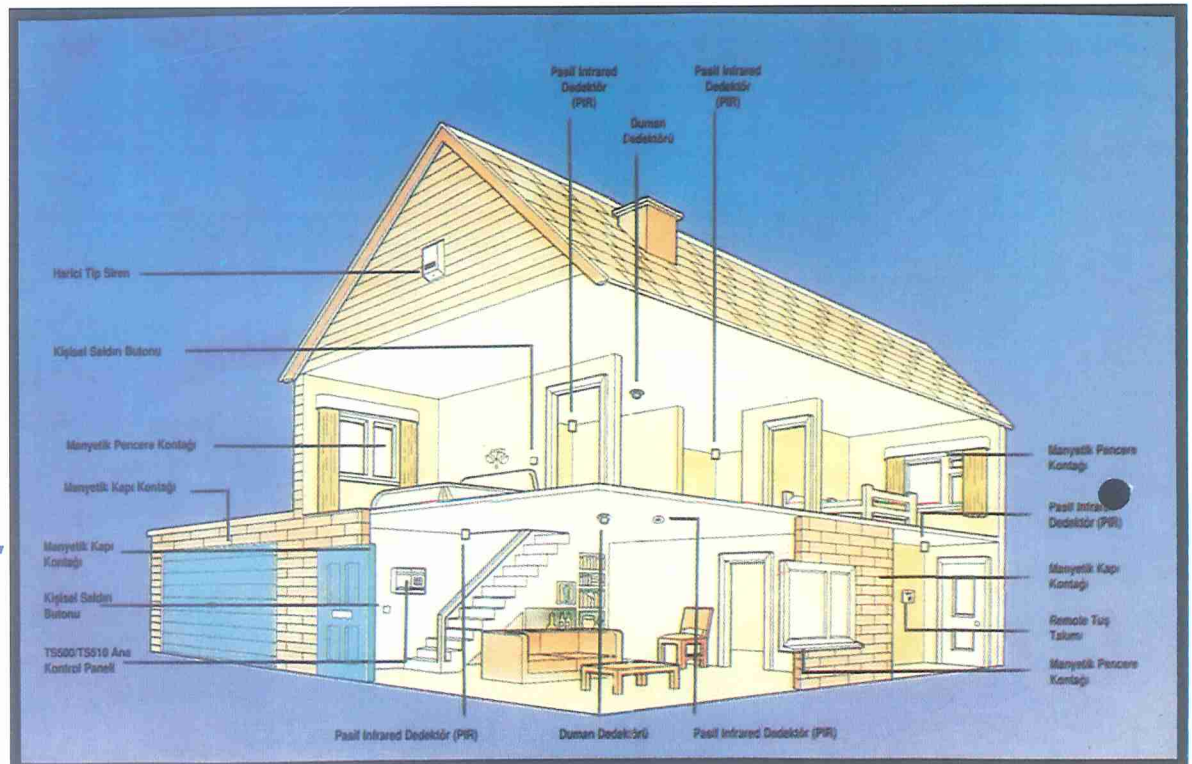
Günümüzde elektronik güvenlik sistemleri tüketici tarafından yeni tanınıyor ve tüketim tercih sıralamasında ilk sıralarda yer almıyor. Fakat gelişen olaylar ve ekonomik koşullar bu sistemlerin kullanımını zorunlu kılıyor. Bu nedenle elektronik güvenlik sistemleri pazarı her geçen gün büyüyor. Ancak Türkiye'de her gelişen sektörde olduğu gibi bu sektörde de gerekli teknik alt yapı ve standart olmaması nedeni ile haksız rekabet yaşanıyor ve bizim gibi geleceğe yönelik çalışan ve yatırımlar yapan firmalar zor durumda kalıyor.

Bizim de ana hedefimiz sektör ilkeleri ve standartları belirlendiğinde oluşacak olan büyük talep patlamasında geçmiş yıllarda kazandığımız tecrübe, teknik bilgi ve standartlara uygun ürünler ile sektörün güvenilir firması olarak en büyük pazar payını almak.



Güvenlik kameraları ile kullanılan özel video kayıt cihazları, normal bir VHS kasede 96 saate kadar kayıt yapabiliyor.

**"Evlerde gizli kamera kullanılması evin güvenliğini sağladığı gibi aynı zamanda bu görüntülerin kayıt edilmesi de evde çalışanların denetlenmesine olanak sağlıyor."**



Teknoloji evlere hırsızlığa ve yangına daha etkin bir koruma sağlıyor.



Röportaj: Reyhan ERGÜLTEKİN  
Fotoğraflar: Cüneyt ARIKAN

# 4 üye... 4 soru... 4 cevap...



**Bedri SERTER**  
Yerel Yönetimler ve Parlamento İlişkileri Komisyonu Başkanı

**1 Kendinizden bahseder misiniz?** 1960 doğumluyum. Mobilya sektörü benim baba mesleğim. 1963 yılından beri mobilya sektöründe çalışan babamın sayesinde, ortaokul döneminde iş hayatına başladım. Ticaret Lisesi'ni bitirdikten sonra İşletme Fakültesi Pazarlama Bölümü'ne başladım. Hem ticaret lisesi mezunu olmamın hem de pazarlama bölümünde okuyor olmanın verdiği avantajla 1978'de büro mobilya sektörüne girdim. Daha önce dayanıklı ürünler yani, masa, sandalye, dolap gibi mobilyalar satıyorduk. O yıl itibariyle kendimize bir hedef belirledik ve o hedef doğrultusunda bugünlere kadar geldik. Firmamızı sektörde lider konuma getirdik. 1984'te evlendim. 1985'te çocuğum oldu. İki çocuğum var. Oğlum 18 yaşında, kızım 7 yaşında. Oğlum lise son sınıfa gidiyor, kızım bu yıl okula başlayacak.

**2 Hobileriniz nelerdir?** Türkiye şartlarında yoğun bir iş temposunda çalışmak zorundasınız. Ben işimi çok seviyorum ve işimle ilgilenmek benim en büyük hobim. Müşterilerimin memnuniyeti, şirket içi eğitimlerimizin ve dışarıdan aldığımız eğitimlerin verimli bir şekilde bize aktarılması benim için çok önemli. Benim en büyük hobim işim. Bunun yanında uzun yolda araba kullanmayı çok seviyorum. Yüzmeyi ve doğal güzellikleri çok seviyorum. Kasım aylarına kadar Çeşme'de yüzerim ve bundan da çok keyif alırım. Öncelikle İzmir sonra da

Çeşme aşığuyum. Bütün bunların yanında ailemle ve çocuklarımla beraber olmak en önemli hobim.

**3 Mesleğiniz hakkında bilgi verir misiniz?**

Serter Mobilya uzun süredir bu sektörde hizmet veriyor. Benim 1983 - 85 döneminde yedek subaylık dönemim oldu. 1985'te döndüm ve sektöre devam ettim. Kardeşimle ortaklığımız vardı. 1990 yılında kardeşimle olan aile şirketini ikiye ayırdık. 1990 yılından sonra Limited şirketi tümüyle üzerime alınca eşim de ortağım oldu. Her zaman firmamızı ileriye götürmek için kendimize hedefler belirledik. Bu hedefler doğrultusunda ilerledik ve başarıya ulaştık. O yıllarda mağazamız Karabağlar semtindeydi. Karabağlar'da o dönem yeni yeni büro mobilya sektörü oluşuyordu. Büro mobilyası sektöründe Karabağlar'da ilk mağazayı açan da benim. Burada oldukça büyük bir pazar oluşturduk. 1991'de kurduğumuz atölyeyi 5 - 6 yıl içinde mini bir fabrika boyutuna getirdik. Ev mobilyalarını, deri koltuklar, yatak odalarını özellikle İtalya'dan getiriyorduk. Ancak 1998'de dövizin artmasından dolayı tabi piyasada bir duraklama yaşandı. Biz de bunun için ithalatı biraz kısma yoluna gittik. Bunun yanında imalatımızı geliştirdik. Ürün yelpazemizi genişletip çok daha farklı modeller üretmeye başladık. Tabi yurtdışında çalışmanın verdiği avantajı da bu aşamada kullandık. Oradaki üreticilerin ne yaptığını, hangi malzemeyi nasıl kullandığını gördük. Oradan edindiğimiz tecrübelerle yelpazemizi genişlettik. 1999'da tamamen ithalatı kestik ve yerli

üretmeye başladık. Artık ürünlerimizin yüzde 80'ini kendimiz üretiyoruz. Tabii büro mobilyalarında belli bayiliklerimiz var. Serter Mobilya'nın şuanda 6 bin 700 kayıtlı müşterisi var. Her meslekte olduğu gibi bu sektörde de devamlılık çok önemli. İhracat rakamımız şuanda yıllık bazda 150 - 300 bin dolar civarında. Sadece Portoriko'ya ihracat yapıyoruz. Yunanistan ile görüşmelerimiz devam ediyor. Büyük bir olasılıkla 2003 yılında onlarla da çalışmaya başlayacağız. Tabii ilk önce bizim mutfağımızı geliştirmemiz gerekiyor. Elimizdeki ürünlerle belirli noktalara ulaşabiliriz.

**4 EGİAD'da aktif bir göreviniz var mı? Derneğin geleceğini nasıl görüyorsunuz? Beklentileriniz nelerdir?**

Yerel Yönetimler ve Parlamento İlişkileri Komisyonu Başkanım. Bu yıl siyasetin hızlı olması biraz daha yükümüzü ağırlaştırdı. Ancak çalışmalarımız olumlu ve zevkli gidiyor. Ben yaklaşık 11 yıldır EGİAD üyesiyim ve bunu telaffuz ederken çok gurur duyuyorum. Çünkü orada oluşturulan arkadaş ortamı ve çalışmalar oldukça kaliteli ve düzgün. EGİAD'ın bugünkü konumu oldukça iyi. Şuanda sivil toplum örgütleri içinde siyasallaşmamış, politize olmamış bir dernek kimliğindedir ve bu durumunu korumak zorundadır. Eğer politize olursa ve siyasallaşırsa elde ettiği tüm olumlu sonuçları kaybeder. Ancak, içimizden bazı arkadaşlarımızın siyasi partilerde, odalarda veya diğer derneklerde söz sahibi olması gerekiyor. EGİAD bunu gerçekleştirebilirse ekol olacaktır.



**Selçuk BOROVALI**  
EGİAD Üyesi

**1** 1970 İzmir doğumluyum. İzmir Gazi İlkokulu, Alsancak Ortaokulu ve Atatürk Lisesi mezunuyum. İstanbul Boğaziçi Üniversitesi Kimya Bölümü'nü bitirdim. Üniversiteyi bitirdikten kısa bir süre sonra evlendim. Şuanda 4 yaşında bir kızım ve 1 yaşında oğlum var. Kızımın adı Leyla, oğlumun adı da Vefa. Babamın ölümünden çok kısa bir süre sonra oğlum dünyaya geldiği için ona babamın adını verdim. Evlendikten sonra, yurtdışında Değirmencilikle ilgili bir eğitim aldım. İngilizce ve çok az da Almanca biliyorum.

**2** Ben Kültürpark Tenis Kulübü'nde büyüdüm diyebilirim. O açıdan kendimi çok şanslı hissediyorum. Tenis Kulübü'nün tüm nimetlerinden faydalandım diyebilirim. Göztepe

Yelken Kulübüyle başlayan bir yelken merakım var. Ulusal değil ama, bölgesel yarışmalara katıldım. Ege Açık Deniz Yat Kulübü'nün Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısıyım. Kulüp çok amatör bir heyecanla ve çok az bir güçle kuruldu. Fakat, bu yıl çok iyi durumda. Profesyonelleşmeye doğru önemli adımlar atılmaya başlandı.

**3** Bizim ana işimiz baba mesleğimiz tütün ihracatıdır. Bunun yanında 1993 yılından beri Toyota SA'nın dağıtım pazarlama şirketinin İzmir'deki yetkili satıcılarından biri olarak faaliyet gösteren bir şirketimiz var. Orada Yönetim Kurulu Başkanıyım. Aynı zamanda ailemi orada ben temsil ediyorum. 1995 yılında Türk Petrol Holding'e ait Spectrum mağazalar zinciri vardı. Şirketin İzmir şubesi olarak başladık. Sonra Holding faaliyetlerini sona erdirdi ve Spectrum ismini devretmek zorunda kaldık. 3 yıldan beri de Libra adı altında yine aynı şekilde hizmet veriyoruz. Tütün şirketimiz daha önce de söylediğim gibi aile mesleğimiz olduğu için elimizden geldiği kadar ona sahip çıkmaya ve devam ettirmeye çalışıyoruz.

Toyota şirketi 1993 yılında başladı ve o yıllarda İzmir'deki tek yetkili satıcısı bizdik. Toyota markasının Türkiye'de iyi dönemleri oldu. Son geçtiğimiz 4 - 5 senedir biraz inişe geçti. Ancak, geçen yıl yapılan antlaşmalar neticesinde Adapazarı'ndaki üretim fabrikası Japonların oldu. Sabancı da sadece bu işin pazarlamasına konsantre oldu. Bu daha iyi bir yapı ortaya çıkardı. Kararlar çok daha çabuk çıkıyor, üretim adetleri ihracattan da yükseldiği için daha iyi fiyatla arabalar alabiliyoruz. Geçen sene ile bu seneyi karşılaştırdığımızda pazar payımız

yüzde 3'ten yüzde 12'ye çıktı. Ben Toyota'dan çok şey öğrendim diyebilirim. İlk ticari tecrübeme orada başladım. İzmir'deki müşterinin ne kadar bilinçli olduğunu gösterdi ve müşteriyi tanımam adına çok öğretti. Üçüncü şirketimiz Libra ise, 1995 yılında kuruldu. Çok iyi bir başlangıç yaptı. Beklediğimiz ilginin çok üstüne çıktı. Reklamın gücünü Türkiye'de o zaman anladım. Böyle bir mağaza örneğinin fazla olmaması da ilgiyi arttırdı. 2 sene çok yükselen bir ivmeye doğru devam ettik. 3 mağazaya kadar çıkarttık. 2000'in sonunda Kasım ve Şubat krizleri yaşandı. Biz de tabii şirketimizi küçülttük. Bugünkü şartlar içersinde ayakta durabilen, faaliyetine devam eden ama ilk baştaki heyecanını yitirmiş bir yapıda hizmet vermeye devam ediyor.

**4** EGIAD'ta şuanda aktif bir görevim yok. Son bir yıl içinde yaşanan ekonomik kriz ve babamın vefatı bu tip bir sosyal aktiviteye zaman ayırmak için bana yeterli morali vermedi. Bundan sonra daha çok katılmaya çalışacağım. Ben EGIAD'ı dışarıdan oldukça dikkatli bir şekilde izliyorum ve çok başarılı buluyorum. Bugünkü yönetimin ve geçen dönemlerdeki yönetimlerin basından daha fazla pay almaya, daha fazla gündeme çıkmaya başladığını görüyorum. Derneğin iyi bir sivil toplum örgütü örneği oluşturduğunu düşünüyorum. Bir parça daha aktif iş hayatına dönük çalışmalar bekliyorum. Biraz daha proje ortaya koyan, belirli projelere destek olmaya çalışan veya projelerin ortaya çıkmasında katkıda bulunan bir EGIAD görmek istiyorum.



**Cenk YILDIRIM**  
Basın, Yayın Halkla İlişkiler Komisyonu Üyesi

**1** 4 Mart 1978 yılında doğdum. EGIAD'ın en genç üyesi benim. Ortaokul ve Lise'yi Karşıyaka Anadolu Lisesi'nde okudum. Dokuz Eylül Üniversitesi Maden Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldum. Ben de baba mesleğini yürütüyorum. Lise ve üniversite döneminde sürekli babamla birlikte aktif iş hayatının içinde yer aldım. Bizim işimiz sürekli yoğun geçen bir iş. Hizmet verdiğimiz firmalar 24 saat vardiyalı bir şekilde çalıştıkları için biz de onlarla bir çalışıyoruz. 24 saat çalışan sektörlerden bir tanesi gıda diğeri de personel taşımacılığı. İnsanlar öğle yemeği yemeden çalışabilir ama, bir fabrika personelsiz çalışmaz.

**2** İş hayatı yoğun geçtiği için kendime fazla zaman ayıramıyorum. Ancak hafta sonları yüzmeye gidiyorum. En büyük hobim otomobil sporlarını seyretmek. Şuanda gündemde olan Formula 1'in İzmir'e verilmesini çok arzuluyorum. Bana göre en uygun aday şehir İzmir. Türkiye'de belirli sayıdaki insan bu spora ilgi gösteriyor. Bence burada önemli olan daha fazla izleyici çekebilme.



ulaştırıyoruz. Şöförlerimiz Demir Bükey tarafından eğitiliyor.

- 4** Bazı insanların 40 yaşında ayak bastıkları yere ben 24 yaşında girdim ve hızlı başladığımı düşünüyorum. EĞİAD Basın, Yayın ve Halkla İlişkiler Komisyonu'nda aktif görevdeyim. EĞİAD bana çok şey öğretiyor. EĞİAD'da bulunmak beni hayata hazırlıyor. Bir çok insanla tanışmamı sağlıyor ve oradaki arkadaşlıklar dostluklar oldukça kaliteli ve seviyeli.



**Sinan ÖZÇELİKAY**  
AB Dış İlişkiler Komisyonu Üyesi

- 1** 1972 yılında dünyaya gelmişim. Fatih Koleji ve Ankara Bilkent Üniversitesi Amerikan Kültür Edebiyatı mezunuyum. Şuanda yaptığım meslekle çok alakalı değil ancak, ben üniversitenin insanı hayata hazırladığına inanıyorum. Mezun olduktan sonra hemen iş hayatına geçiş yaptım. İtalyan bir firmayla su soğutma kuleleri işinde ortaklık yaptık. Firma ile yaklaşık 5 senedir Türkiye pazarında aktif olarak çalışıyoruz. Evliyim bir tane oğlum var.
- 2** Yoğun iş temposu ve seyahatlerim olduğu için çok fazla kendime vakit ayıramıyorum. Ailemle ilgilenmek en büyük hobim.

- 3** 1997 yılında soğutma kuleleri ihalesinin olacağını öğrendik ve hemen katıldık. İtalyan firmasıyla ortaklaşa bu işe girdik. Türkiye'deki adres biz olduk. Demirçelik sektöründe ve gıda sektöründe makineyi soğutmak için demir çubuğunu soğutmak için ya da buhar üretimi için su kullanır. Bu sular da büyük oranlardadır. Örneğin kullanılan su sıcaklığı 40 dereceye ulaşır. Bu suyu hemen alıp boşaltamazsınız. Çünkü içinde kimyasallar vardır ve pahalı bir sudur. O yüzden sistem suyu bizim yaptığımız su soğutma kulelerine gönderir. Su, pompalarla soğutma kulelerine gelir, yukarıya çıkar, oradan yağmurlama sistemiyle aşağıya dökülür. Dolguya çarparak uzun bir süre orada kalır. Bu süre için de etraftan ve fandan gelen havayla karşılaşır. Suyun içindeki kalori atmosfere gider, su da aşağıya havuza iner. Belirli bir derecede soğumuş olur. Tekrar ünite o havuzdaki suyu alır ve kullanır. Bu bitmeyen bir döngü gibidir. İşe başladıktan kısa bir süre sonra Türkiye pazarına girmeye karar verdik ve İtalyanların sistemini kendimize entegre ettik. İlk başta malzemelerin %60'ını biz sağlıyorduk, diğer kısmını da diğer Avrupa ülkelerinden alıyoruz. Bu da bizim rekabet etmemizi engelliyordu. Bugün ise malzemenin % 96'sını hem Türkiye'den temin ediyoruz hem de biz imal ediyoruz. Yaşanan krizler elbetteki bizi çok etkiledi. Ancak 1 yıldır bir hareketlenme yaşanıyor.

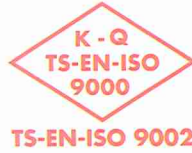
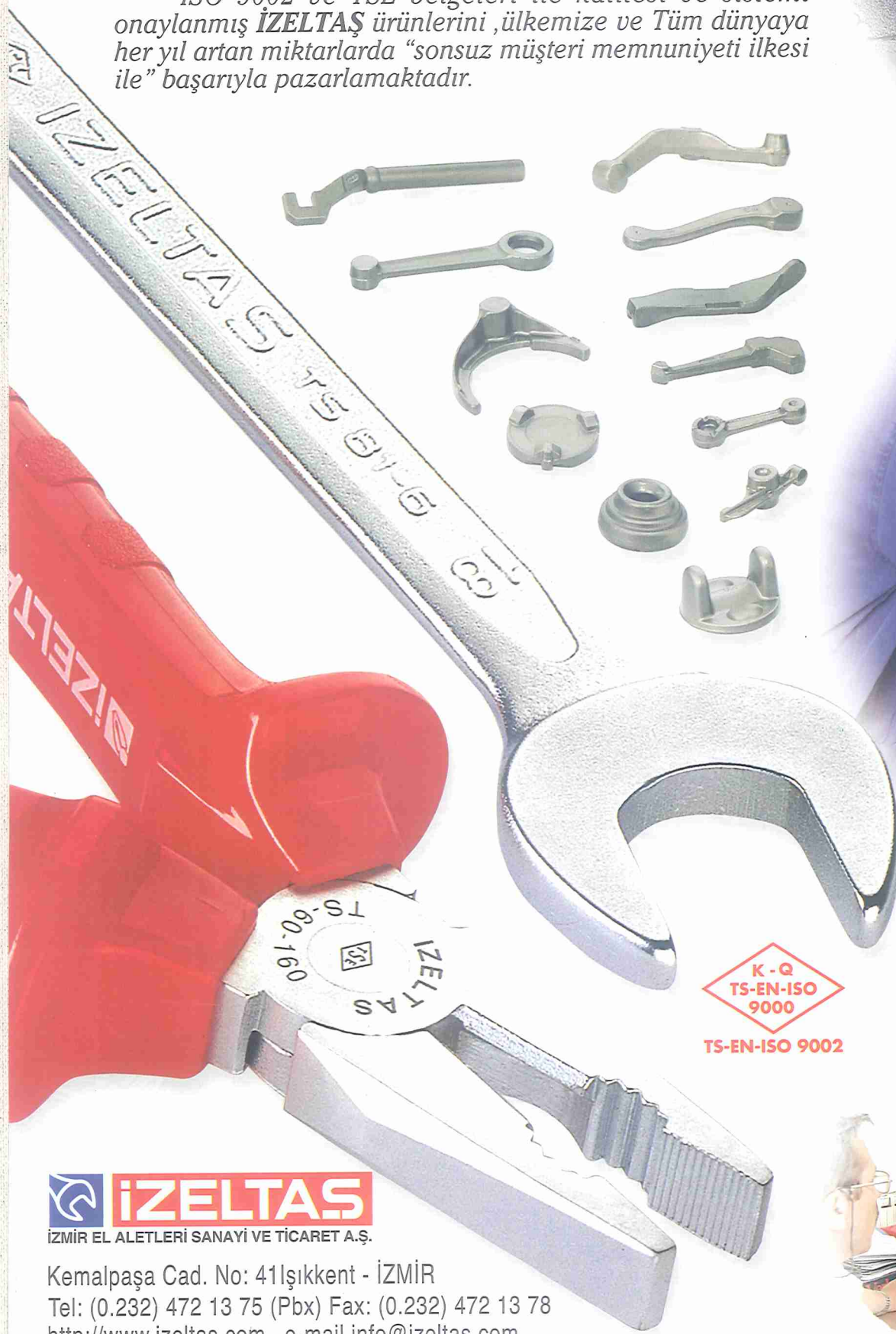
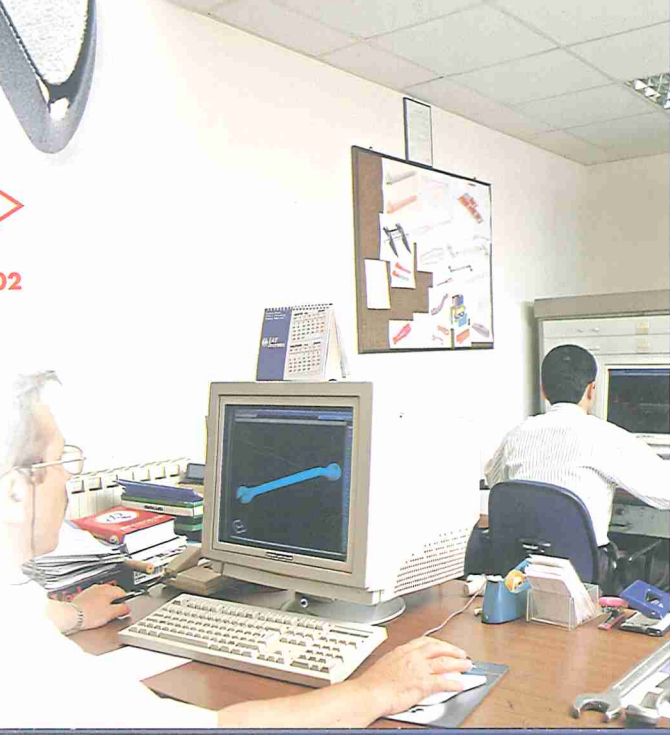
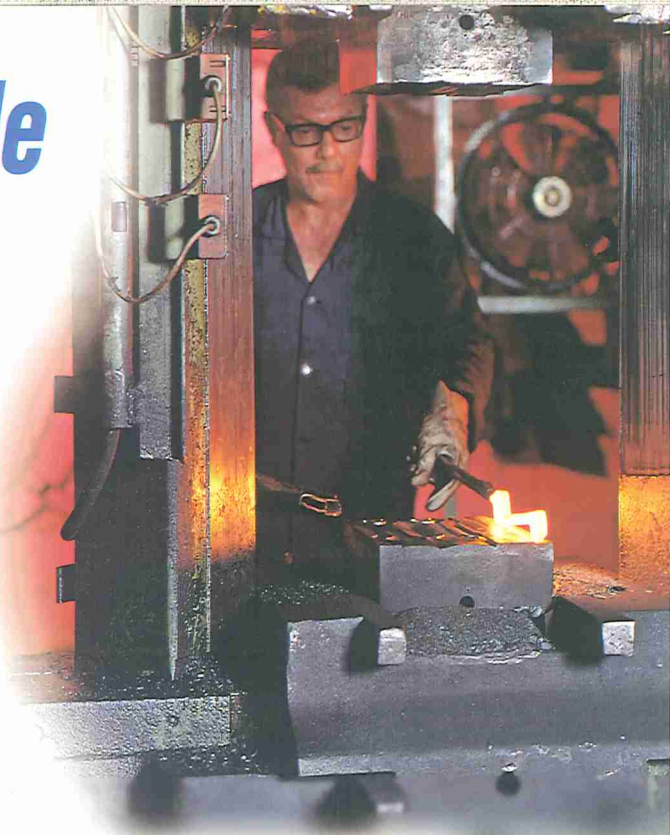
- 4** AB Dış İlişkiler Komisyonu'nda görevliyim. Seyahatlerim olmadığı sürece gidiyorum. Bir takım görevler üstleniyorum. Fuarda bir standımız oldu. Orada görevliydim. O standlarda farklı sektörden insanların olması çok önemli. Çünkü ziyaretçilerin yönlendirilmesi bu standlarda duran insanlara bağlıdır. Onun dışında işlerimin yoğunluğundan dolayı, toplantılarda görüş sunmaktan ileri gidemiyorum. EĞİAD İzmir'de kurulmuş bir sivil toplum örgütü. Ancak, sesini Ankara'ya kadar duyurabilen bir örgüt. Bu başarılı çalışmasının ardında yatan neden sıcak ilişkiler kurulabilmesidir. Ben bu başarıların gün geçtikçe artacağını düşünüyorum.

# El Aletleri ve Sıcak Dövmede 34 yıllık tecrübe

Türkiye'mizin ilk ve en büyük el aletleri fabrikası olan İZELTAŞ, sıcak dövme parça üretimi ile, otomotiv ve savunma sanayine, tarım aletleri sektörüne, elektronik sanayine, havacılık ve denizcilik sektörüne, ağır iş makinaları endüstrisine, barajlar ve otoyollar gibi altyapı yatırımlarına, inşaat sektörüne ve cerrahi alet üretimi ile tıp sektörü gibi birçok sektörlere hizmet vermektedir.

30 gr.'dan 10.000 gr. kadar dövme parçalar, sahip olunan güçlü ve modern makina parkında yüksek teknoloji ve titiz bir kalite kontrol ile üretilmektedir.

ISO 9002 ve TSE belgeleri ile kalitesi ve sistemi onaylanmış İZELTAŞ ürünlerini, ülkemize ve Tüm dünyaya her yıl artan miktarlarda "sonsuz müşteri memnuniyeti ilkesi ile" başarıyla pazarlamaktadır.



**IZELTAS**  
İZMİR EL ALETLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Kemalpaşa Cad. No: 411Şikkent - İZMİR  
Tel: (0.232) 472 13 75 (Pbx) Fax: (0.232) 472 13 78  
<http://www.izeltas.com> e-mail [info@izeltas.com](mailto:info@izeltas.com)

# Atatürk'ün kültür politikası

Yazan: Aytül BÜYÜKSARAÇ

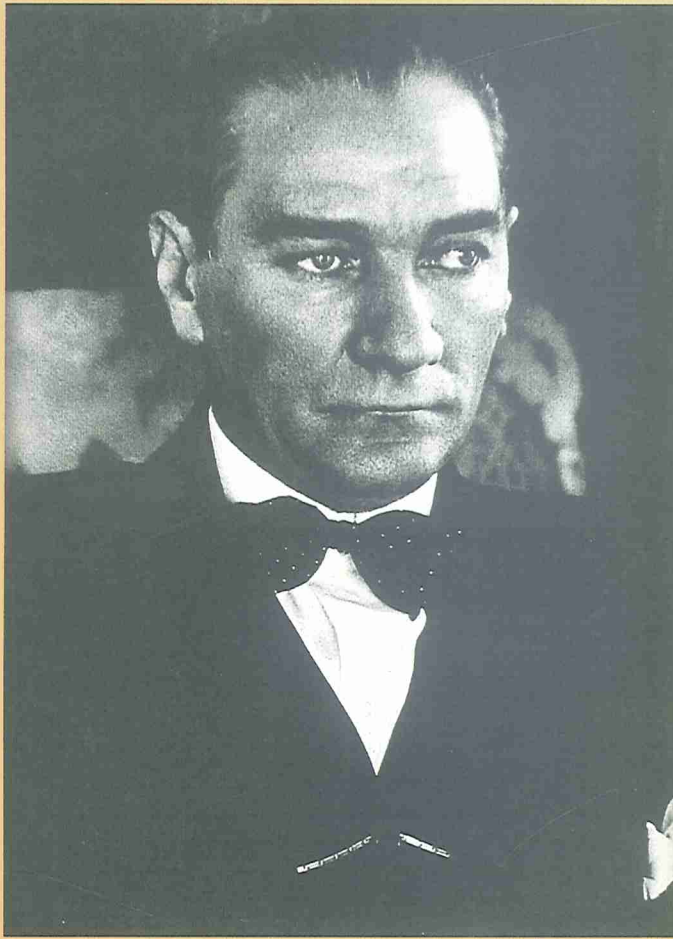


Cumhuriyetimizin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk, uluslaşma sürecini yeni insan üzerine inşa etmeyi düşünerek başlatmıştır. Nedir bu yeni insan? Onun hareket noktası sanatçının tanımlanmasında yatar. "Beyler herşey olabilirsiniz, sanatçı asla..." derken sanatın ve sanatçının çok özel bir konumda olduğunun altını da çizmiştir. Sanatın olmazsa olmaz koşulu yaratıdır. Bu da ortalama insanda bulunmayan bir niteliktir. Bu öz (cevher) gözlem ve bilgiyle donanarak biçimini de beraberinde getirerek üçüncü öğelere taşır.

(Seyirci, okur, izleyici gibi) Üçüncü öğelerin kabulü ile sanat ve sanatçı onayını alır. Sözelimi bir insan evinde, atölyesinde, işyerinde tek başına şiir, beste, resim, heykel vb. çalışmalarda bulunabilir. Ancak bu yapılanların toplum tarafından kabulü, bir başka deyişle hayata geçirilmesi gerekir. İşte bu noktada Sanatçı tanımı doğrulanmış olur. Alışlagelmişin dışında, toplumun bir adım önünde, onu değiştiren, ileriye doğru biçimlendiren sanatçının işlevini zamanında ilk gören, o veciz cümlesiyle ifade eden Atatürk'tür.

## Sanatçı tanımlaması

Evet herkes herşey olabilir. Başarılı bir işadamı, başarılı bir bürokrat, milletvekili, bakan hatta Cumhurbaşkanı.

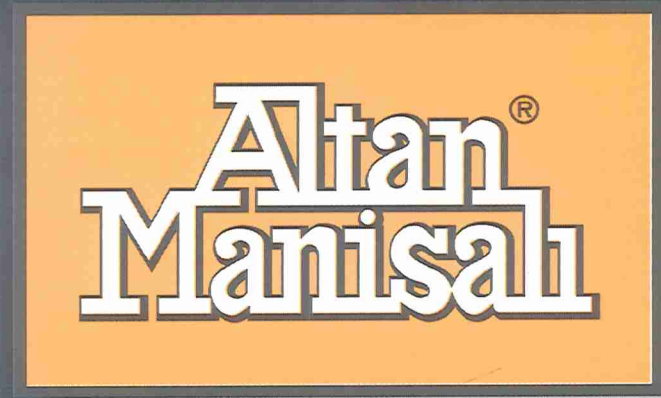


Ancak kitleleri ardından sürükleyen, toplumların uygarlık seviyesini yükselten sanatçı, ulusal boyutu aşarak evrenselliği yakaladığı an diğerlerinin yapamadığını başarır. İşte Atatürk'ün sanatçı tanımlamasında altını çizdiği budur. Bu da Mustafa Kemal'in o derin dehalara özgü sezgisiyle sanatçının önemini kavrayışında yatar. O ümmetten bir ulus yaratırken, sanatın evrensel boyutunu görerek bu sözleri söylemiştir. Bu tanım bir başka değerlendirmeye günümüzdeki globalleşme sürecinin 1920'lerde Mustafa Kemal tarafından saptandığını gösterir. Bu da Atatürk'ün her alanda (askeri, sivil, devlet adamı) büyüklüğünün yanısıra ileri görüşlülüğünün de doğrulanmasıdır. 1923'de kurulan Türkiye Cumhuriyeti, aydınlanma felsefesinin ve Fransız Devrimi'nin

ilkelerinden yola çıkmıştır. Geliştirdiği kültür ve eğitim politikaları doğal olarak "ulusalci"dır. Çok sesli müzik eğitimi, senfonik orkestra, müzikli sahne oyunları; gerçi Atatürk döneminden önce yurdumuza gelmiştir. Ancak çok gelişmiş bir müzik kültürünün temel taşları olan bu kuruluşlar, asıl Atatürk zamanında onun kişisel ilgisi ve direktifleriyle kurumsallaşmıştır. Dil devriminin yanı sıra Atatürk dönemi kültür değişimlerinin en önemlisi musiki alanında gerçekleşmiştir. Türkiye Cumhuriyeti'nin gündemine aldığı en önemli sosyal siyaset ise, Ata'nın deyişleriyle 'muasır medeniyet' seviyesinin üstüne çıkmak yani bugünkü deyişleriyle 'çağdaşlaşmak' idi.

# 117. YIL

## Asırlık Tecrübe



TAHİN - TAHİN HELVASI - ÜZÜM PEKMEZİ

Ramazan sofralarınızın  
vazgeçilmez tadı

Merkez: 929 Sokak No:13 35250 Kemeraltı - İZMİR • Tel: (232) 425 53 46 Fax: (232) 489 94 87  
Fabrika: İ.Turan Caddesi No:157 35470 Menderes - İZMİR • Tel: (232) 782 32 60 Fax: (232) 782 40 18  
www.manisali.com

**“Ulu önderimizin iki kültür ilkesi vardı. ‘Milli olmak’ ve ‘Çağdaşlaşmak’... Ne yazık ki, ölümünden sonra özellikle çok partili hayata geçilince ‘Milli olmak’ gericilik, ‘çağdaş olmak’ ilerencilik haline dönüştürüldü.”**

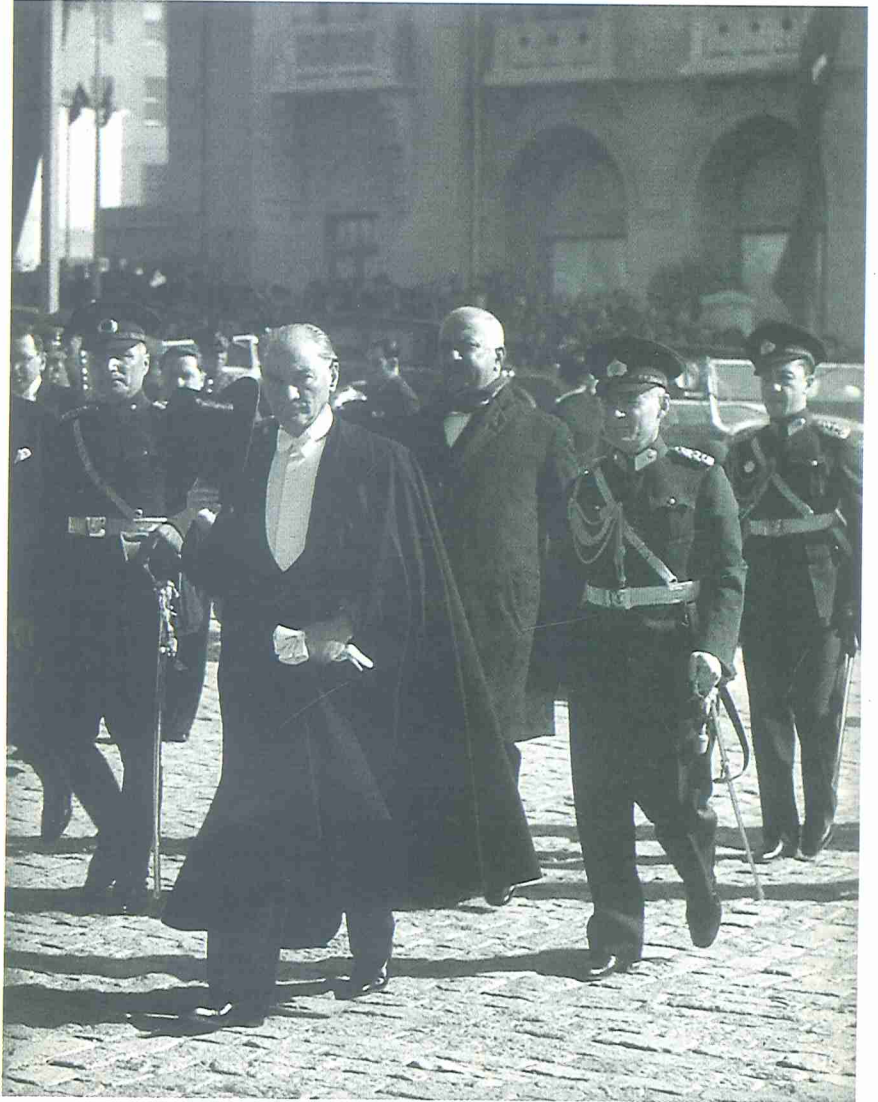
#### **KÜLTÜR CEPHESİ**

Ulu önderimizin iki kültür ilkesi vardı. ‘Milli olmak’ ve ‘Çağdaşlaşmak’... Ne yazık ki, ölümünden sonra özellikle çok partili hayata geçilince ‘Milli olmak’ gericilik, ‘çağdaş olmak’ ilerencilik haline dönüştürüldü. Çok sesli - tek sesli müzik gibi anlamsız tartışmalar yaratılarak bu konunun kimi savunucuları iki karşıt kültür cephesi oluşturdu. Oysa Atatürk zamanında Ankara’da kurulan Musiki Muallim Mektebi’nde o yıllarda hem Türk hem de Batı Musikisi eğitimi verilmekteydi. Çünkü Ulu Önder Cumhuriyet Türkiye’sinin yeni musiki kültürünün oluşmasında halk musikisinden yararlanılması görüşündeydi. Böylece ‘Ulusal Müzik’ yaratılacaktı. 1928’de Sarayburnu’nda yaptığı bir konuşmada “Artık bu şark musikisi, bu basit musiki, Türk’ün çok münkesif ruh ve hissiyatını tatmine kafi gelemez” diyordu. Kendisi geleneksel Türk musikisinden hoşlanmakta idi ancak bu müziğin dünyaya açılmasının büyük senfonik eserlerle olabileceğine inanıyor ve bu yolu teşvik ediyordu. Ülkemizde müzik alanında eğitsel reformlar 1924’de yürürlüğe giren Tevhid’i Tedrisat Kanunu ile başlar. Bu yasayla laik eğitim ve eğitimin ilkeleri bütünselliğe kavuşturulmuştur. “Müzik dersi” müfredat programlarında yer almış hızla kurumsallaşmaya gidilmiştir. Darüelhan’ın ardından 1828’de İstanbul’da kurulan Mızıka - ı Hümayun 1924’de Ankara’ya getirilerek Riyaset - i Cümhur Musiki Heyeti adını almıştır. Bütün bu gelişmelerle müzik “süslü bir eğlence aracı olmaktan çıkmaya başlamış, yaratıcılık ortamına doğru ilerlemiştir.

#### **MÜZİK POLİTİKASI**

Atatürk, 1 Kasım 1934 günü TBMM’nin açılış söylevinde müzik üzerine tarihi bir konuşma yaparak Cumhuriyet devletinin müzik politikasına açıklık getirmiştir. Şöyle diyordu: “Bir ulusun yeni değişikliğindeki ölçü müzik değişikliğini alabilmesi, kavrayabilmesidir. Bugün dinletilmeye yeltenilen müzik yüzağartıcı değerde olmaktan uzaktır. Bunu açıkça bilmeliyiz. Ulusal ince duyguları, düşünceleri anlatan, yüksek deyişleri toplamak, onları biran önce genel musiki kurallarına göre işlemek gerekir. Ancak bu şekilde Türk ulusal musikisi yükselebilir, evrensel musikide yerini alabilir.”

Bu söylevden yirmibeş gün sonra Milli Eğitim Bakanlığı kurullarının aldığı temel kararlar şöyledir: Bütün okullarda etkili bir müzik uygulamasına yönelmesi; halk katlarında opera, operet, konser, radyo ve plaklar aracılığıyla yeni beğenin yaygınlaştırılması, bestecilerin ve yorumcuların yetiştirilmesi ve devletçe korunması.



**“Kitleleri ardından sürükleyen, toplumların uygarlık seviyesini yükselten sanatçı, ulusal boyutu aşarak evrenselliği yakaladığı an diğerlerinin yapamadığını başarır.”**



**“Atatürk’ün  
başlattığı müzik  
devrimi  
meyvelerini birer  
birer veriyor. Türk  
bestecilerinin  
eserleri yerli ve  
yabancı  
orkestralarca  
yorumlanarak  
büyük takdir  
topluyor.”**

Bu ilkelerin uygulanması ile devletçe açılan bir yarışmayı kazanan 10 genç yurtdışına gönderildi. Alman besteci Paul Hindemith yurdumuza getirilerek 1936’da kurulan Ankara Devlet Konservatuvarına öncülük etti. Devlet Opera’sı Ankara’da 1948’de tamamlandı. 1948’de İstanbul’da açılan bale okulu Ankara’ya taşındı. Konservatuvar ilk bale mezunlarını 1957’de verdi. İstanbul’da Cemal Reşit Rey’in kurduğu yaylı çalgılar orkestrası Türkiye’nin ikinci senfonik orkestrasının çekirdeğini oluşturdu. İstanbul Şehir Operası 1960’da İzmir Devlet Senfoni Orkestrası 1975’te kuruldu. Bu kurumları 1982’de İzmir Devlet Opera ve Balesi, 1992’de Mersin Devlet Operası ve son olarak da 1992’de kurulan Antalya Devlet Opera ve Balesi izledi. Bursa ve Çukurova Senfonik Orkestraları kuruldu.

#### **SANATIN YAYGINLAŞMASI**

Atatürk’ün başlattığı müzik devrimi meyvelerini birer birer vermekte. Türk bestecilerinin eserleri yerli ve yabancı orkestralarca yorumlanarak büyük takdir toplamakta. Solist sanatçılarımız dünya sahnelerinde verdikleri performanslarıyla çağdaş Türk insanının imajına değer katmakta. Üstelik bu yapılanların bir çoğunda devlet desteği çok da cüzi boyutlarda. Yapılanlar kişilerin ve idarecilerin şahsi gayretleri ile oluyor. Biz Türk sanatçılara burada büyük görevler düşüyor. Öncelikle Atatürk’ün sözlerini iyice anlamalıyız ve sanatın yaygınlaşması için daha fazla gayret etmeliyiz. Sivil toplum örgütleri ile dayanışma içinde olarak henüz bu sanatla tanışmamış yörelere de gitmeli ve bu güzelliklerden onları da haberdar etmeliyiz. Gerek sanatçılığım gerekse de altı yıl boyunca sürdürdüğüm idareciliğim bana şunu öğretti; Köylü operadan - moperadan anlamaz diyenler çok

yanılıyorlar. Türk insanı köylüde olsa kentli de olsa iyiyi güzeli çok iyi anlıyor. Sırada kuruluş aşamasına gelmiş Samsun Opera ve Balesi var. Bu kurumlara sahip çıkmak, destek vermek Atatürk’e ve onun kurduğu Cumhuriyete sahip çıkmak demektir. Bu vesileyle Ulu önderimizin bu ulusu Türk gençliğine emanet ettiğini ve adı gibi kendi de çağdaş, dinamik, başarılı ve genç derneğimize de büyük görevler düştüğünü anımsatmak isterim. Sanat dolu güzel günlerde buluşmak üzere hepinize saygılarımı sunarım.







Hazırlayan : Orkan SÖZER

# 11 Eylül'ü ABD kendi elleriyle mi hazırladı?

Son zamanların en çok tartışılan kitaplarından biri olan "Forbidden Truth" (Yasaklanmış Gerçek) 2002 yılı başında Amerika'da çıktı ve hemen en çok satan kitaplar listesinin başına oturdu.

Kitabın Fransız yazarlarından Jean - Charles Brisard bir araştırmacı gazeteci. Diğer yazar Guillaume Dasquie ise bir gizli servis ve haber alma uzmanı. Kitap bu iki yazarın yaptığı araştırmaları, röportajları ve toplanan belgeleri içeriyor ve 11 Eylül saldırısına başka bir açıdan ışık tutuyor. Kitabın ana iddiası şu şekilde:

Amerikan petrol şirketleri; 1990 yılından beri Orta Asya petrollerinin (özellikle Kazak ve Türkmen petrollerinin dağıtımında Rusya'nın gerisinde kalmamak için en uygun boru hattının Afganistan üzerinden Pakistan'ın Karaçi Limanı'na inen hat olması konusunda hem fikirdi. Bakü - Ceyhan hattı; Hazar Denizi - Azerbaycan - Ermenistan - İran ve Türkiye'nin olduğu politik olarak dengesiz bir bölgeden geçtiği için çok cazip görünmüyordu. Bu noktada Pakistan'da; Amerika'nın güvenebileceği bir mutlakiyet rejimi olmasına rağmen, Afganistan Sovyet işgalinden sonra çok dağınık konumdaydı. Bu yüzden Amerika, eski müttefiki Suudi Arabistan'ın da desteklediği Taliban rejimine destek

verdi. Gözünü petrol ve para hırsı bürümüş politikacılar burada yuvalanan köktendinci İslami teröristleri görmezden gelerek, hatta destek vererek 11 Eylül'ün alt yapısını hazırladılar.

Yazarlar aynı zamanda Suudi Arabistan'ın "Wahhabizm" adı verilen şeriata dayalı çok koyu İslami rejimi yaymak için dünya çapında finansal bir network kurduğunu ve bu yapının İslami terör örgütlerini de içine aldığı iddia ediyor. ABD'nin de Suudi Arabistan'a olan petrol bağımlılığı yüzünden buna göz yumduğu, hatta başka istihbarat örgütleri tarafından terörist bağlantıları olduğu belirtilen Suudi vatandaşlarının bile ABD tarafından uygun şekilde sorgulanmadığı ve bunların içindeki bazı teröristlerin de daha sonra 11 Eylül saldırılarında aktif rol aldığından bahsediliyor.

Petrol sektöründen gelen George W. Bush'un terörist örgütlere destek veren Suudi bankacılarla ilişkileri olduğu, hatta baba Bush'un Bin Laden ailesiyle dolaylı iş bağlantıları olduğu da kitapta bulunan iddialar arasında. Kitabın isminin "Yasaklanmış Gerçek" olmasının nedeni Bin Laden ailesinin, kitabın İsviçre'de basılmasını ve yayınlanmasını yasaklatmış olması. Kitapta FBI antiterör ekibi eski başkanı

ve New York Ofisi Başkan Yardımcısı John O'Neill'dan alınan bilgiler de var. O'Neill FBI'nın Suudi teröristleri ile ilgili araştırma bile yapmasına müsaade edilmediğinden bahsediyor. Daha sonra FBI'dan ayrılarak New York Dünya Ticaret Merkezi güvenliğinin başına geçen O'Neill 11 Eylül'deki saldırılarda hayatını kaydediyor. Bu bağlamda kitapta yer alan ilginç birkaç iddiayı sıralamak gerekirse liste şu şekilde oluşabilir.

- ABD Taliban'ın uluslararası toplumda tanınması için birçok toplantı düzenliyor. Taliban'ın Washington'daki lobi faaliyetlerini Laili Helms adında bir hanım yürütüyor. Bu hanım aslen Afgan ve iki dedesi Afgan hükümetlerinde bakanlık yapmış kişiler. Daha enteresanı New Jersey'de yaşayan bu hanımın eşi eski CIA başkanı ve ABD'nin İran büyükelçisi Richard Helms'in yeğeni.

- 4.000 Suudi prensinden bazıları İslami teröre açık maddi ve manevi destek veriyor. Ülkenin en tanınmış ailelerinden biri olan Bin Laden ailesinin 1928 yılında Yemen'den Suudi Arabistan'a göç ettikten sonra 70 yıl boyunca Suudi kraliyet ailesine çok yakın olduğu, Mekke ve Medine'deki bütün restorasyon işlerini ihalesiz aldığı, bakanlıklar yürüttüğünü ve Suudi Arabistan'da tahvil çıkarma yetkisinin sadece Bin Laden ailesine ait SBG şirketine ait olduğu anlatılıyor.



Kitaptaki bazı diğer iddialar şu şekilde:

- SBG Grubu 1995 yılında Carlyle Grubu'na 2 milyon dolar yatırım yaptı. Carlyle Grubu; Lockheed Martin ve General Dynamic gibi silah ve havacılık sektöründeki etkin şirketlerin de ortağı. Bu grubun diğer yatırımcıları arasında baba ve oğul George Bush, baba Bush'un ekibinden James A. Baker, Richard G. Darman, John Sununu ve Suudi Prensi ve Kral Fahd'ın yeğeni Al - Waleed bin Talal bulunuyor.

- Bin Ladin ailesi hiçbir zaman Osama ile olan ilişkisini kesmedi. 54 çocuklu ailenin, annesi Suudi olan tek oğlu Osama'yı kardeşleri Horzum'dan Afganistan'a kadar her yerde ziyaret ettiler ve destek verdiler. Ve en son İsviçre'de bu kitabın basılmasına engel oldular.

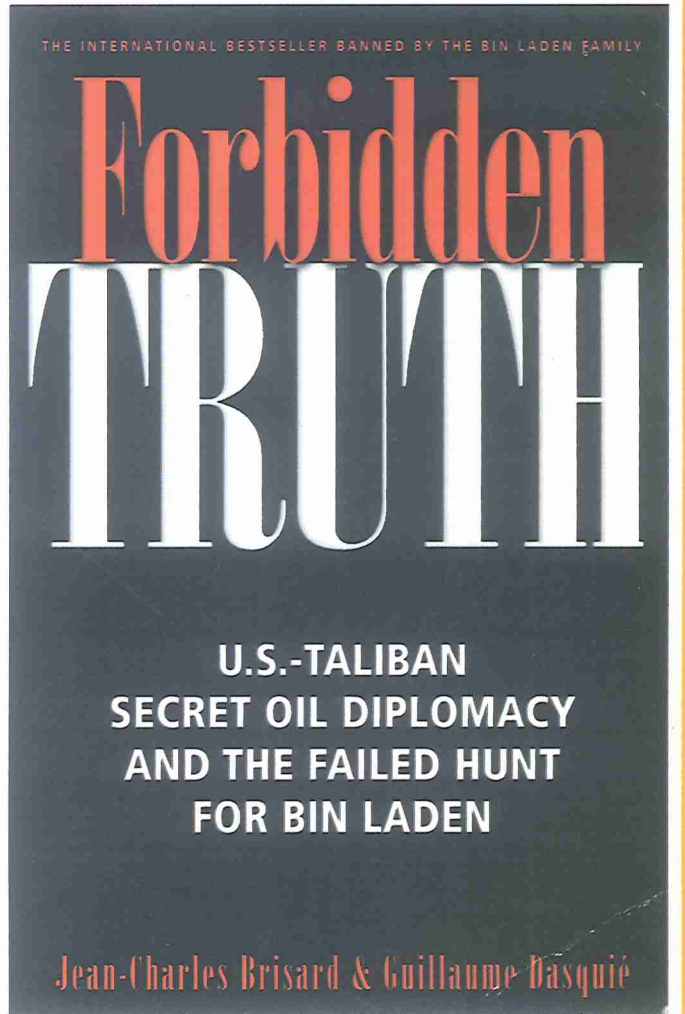
- Kitap terör ve petrolü birleştiren finansal ağın merkezine Suudi banker ve dünyanın en zengin adamlarından biri olan Khalid bin Mahfouz'u koyuyor ve Bush'ların ortak olduğu şirketlere aralarında Bin Laden'in ağabeyi de olan Suudi yatırımcılar getirdiğinden bahsediyor. Bu kişi aynı zamanda Osama Bin Laden'in kayınbiraderi.

- Osama Bin Laden Afrika'da Amerikan elçiliklerinin bombalanmasından, USS Cole uçak gemisine yapılan saldırılara kadar yüzlerce Amerikan vatandaşının ölümünden sorumlu tutulmasına rağmen 1998 yılına kadar Interpol'ün aranan suçlular listesine konmadı. Onu bu listeye koyduran ülke ise Libya oldu. Çünkü Bin Laden'in desteklediği köktendinci bir örgüt, yeterince köktendinci olmadığı için Kaddafi'ye suikast düzenlemeye çalıştı. Ayrıca Bin Laden Libya'da 2 Alman vatandaşını öldürttü.

- ABD yıllar boyu Taliban lideri Molla Ömer ile Osama Bin Laden için pazarlık etti. Hep Ömer'i lider, Bin Laden'i ise zorunlu ziyaretçi zannetti. Halbuki gerçek liderin Osama Bin Laden, Molla Ömer'in ise onun emrinde olduğu 11 Eylül'den sonra ortaya çıktı.

- En sonunda Temmuz 2001'de ABD Taliban'a "Ya Bin Ladin'i verin ya da sizi de bombalarız" deyince 11 Eylül için düğmeye basıldı. Belki de daha ileri tarihte daha kapsamlı bir saldırı planlanıyordu ama Amerika'nın baskısı bu tarihi ortaya çıkardı. Bunlara benzer birçok iddia ve belge içeren kitap henüz Türkçe'ye çevrilmedi, ancak eğer yüzlercesi piyasaya çıkan "11 Eylül" kitapları akımından sıyrılabilirse çok ses getireceği kesin.

**Petrol sektöründen gelen George W. Bush'un terörist örgütlere destek veren Suudi bankacılarla ilişkileri olduğu, hatta baba Bush'un Bin Laden ailesiyle dolaylı iş bağlantıları olduğu da kitapta bulunan iddialar arasında.**



# "tenis kulübü sporcu yetiştiren bir makine"

Röportaj: Reyhan ERGÜLTEKİN  
Fotoğraflar: Cüneyt ARIKAN



Dünyada 100 milyonun üstünde insanın ilgi gösterdiği tenis sporu, ekonomi ve endüstrinin oluşturduğu iki dişlinin çarkları arasında sportif yaşamını sürdürmektedir. Sporun uluslar için bir propaganda aracı olduğunu kimse inkar edemez. Bu bakımdan bilimsel tenis, çağımızın gereğidir. Sportif başarılar ülkeleri tanıtırken aynı zamanda ekonomi ve endüstriyi de doğrudan etkilemekte ve günümüzde turizm, ticaret, reklam, moda spor endüstrileriyle birlikte dönmektedir. Ama, en önemlisi tenisin mükemmel bir sportif oyun olmasıdır. Türkiye'de tenis sporu 19. yüzyılın sonlarında, İzmir ve İstanbul'da özellikle Levantenler arasında yaygındı. İstanbul'da ve İzmir'de zaman zaman

Türklerin de bu sporu yaptıkları bilinmektedir.

Türkiye'nin en eski tenis kulüplerinden biri olan Kulturepark Tenis Kulübü, 1940'dan bugüne kadar bir çok başarıya imza atmanın gururunu yaşamaktadır. Bugüne kadar milli takıma bir çok sporcu yetiştiren Kulüp, bu yıl kuruluşunun 62. yılını kutluyor. Behçet Uz tarafından kurulan kulübün 2 bin 100 aktif ve 400 şeref üyesi vardır. Kulübün ve tenisin geleceği hakkında konuştuğumuz Kulturepark Tenis Kulübü Başkanı Servet Yeşilpınar, Türkiye'de hatta İzmir'de tenise olan ilginin gittikçe arttığını belirtirken, Kulübün de çok fazla maddi problemi olmadığını ancak en büyük sorunlarının tesis olduğunu söylüyor. Yeşilpınar sözlerini şöyle sürdürüyor: "Kulturepark federe bir kulüp. 1970'lerden beri Akdeniz Olimpiyatları ve uluslararası turnuvalar oynanıyor. Uluslararası bir turnuva oynanması için tesiste minimum aynı yapıya sahip 5 tane kortun olması şart. Biz de buna sahibiz. Bu bizim federe olmamız için yeterli, ancak eğitimlerimiz için yeterli değil. Çünkü kulübümüzde 150'nin üzerinde çalışan küçük öğrencilerimiz var. Bunun yanında 350 - 400 kişi de gerek altyapıdan yetişmiş, gerek aramıza sonradan katılmış üyelerimiz mevcut. Rezervasyon sistemiyle 3 kortu dolduruyorlar. Antrenmanlara 2 kort kalıyor. Havaların sıcak olmasından dolayı herkes saat 17'den sonra geliyor. Tabii ki bu kulüpte yığılmalara yol açıyor. Bu sorunu çözmek için 3 yeni korta daha ihtiyacımız var. Elbette ki bu kortların da bize en yakın yerde olması gerekiyor. Bu konuda girişimlerde bulunduk ve

Belediye Başkanımız bize bu konuda söz verdi."

## Hedeflerimiz büyük

Şuanda 150 sporcunun performans tenisinde çalıştığını belirten Servet Yeşilpınar, bu yıl yapılan turnuvalarda alınan başarıların da çok güzel dereceler olduğunu kaydediyor. "Yine ilk defa, 5 öğrencimizi 14 yaş grubundan milli takıma soktuk" diyen Yeşilpınar, bunun geçen yıllara göre bir rekor olduğunu belirtiyor. Kulübün milli takıma sporcu, oyuncu yetiştiren bir makine olduğunu sözlerine ekleyen Yeşilpınar "Kulüp kurulduğu günden beri bir çok önemli ismi milli takıma kazandırmış. Son zamanlarda eğitimde kalitenin yüksek seviyelere ulaşması, Türkiye'de kort sayısının artışı insanları heyecanlandırmış ve ilginin artmasına neden olmuştur. Kulturepark Tenis Kulübü'nün bugüne kadar milli takıma kazandırdığı sporcu sayısı 30. Bu aslında iyi bir rakam" diyor.

1998'de yönetime gelen Yeşilpınar, iki büyük hedefi olduğunu söylüyor ve ekliyor "Bu hedeflerimizden bir tanesi Kulturepark Tenis Kulübü A Takımını şampiyon yapmak ve Türkiye Kupası'nı İzmir'e getirmektir. İkincisi ise, altyapı çalışmalarına önem verip, kort sayısını arttırmaktır. Bunların yavaş yavaş olacağına ben yürekten inanıyorum. Biz yönetime geldiğimizde 55 olan sporcu sayısını 150 seviyelerine kadar çıkardık."

**"5 öğrencimizi 14 yaş grubundan milli takıma soktuk. Bu bizim için gurur ve onur verici bir durum. Hedeflediklerimize yavaş yavaş ulaşıyoruz."**



### Anlayış değişti

Tenis'in daha önceleri levantenler tarafından oynandığını, ancak zaman içinde bu anlayışın değiştiğini ve İzmirliilerin de bu spora ilgi gösterdiğini vurgulayan Kulüp Başkanı Servet Yeşilpınar, "Bu sporun pahalı olduğunu belirtiyorlar. Sporları kategorilere ayırdığınızda, bakıyorsunuz ki kayak ve yelken sporu da oldukça pahalı. Bu sporları yaparken teknolojiyi takip etmeniz ve spor malzemelerinizi bu gelişmelere göre değiştirmeniz gerekebiliyor. Mutlaka tenis sporunda da değişimler yaşanıyor, ancak bunlar çok pahalı olmuyor. Örneğin 1992'de aldığım raketi ben hala kullanabiliyorum. Bugün bir raketin fiyatı 50 dolar ile 250 dolar arasında değişebiliyor. Mutlaka herkes 250 dolarlık bir raketle oynamak ister ancak, 50 dolarlık raketle de bugün gayet iyi oynayabilirsiniz" diyor.

### Altyapı önemli

Altyapıya çok önem verdiklerini kaydeden Yeşilpınar "Biz teknik bir komite kurduk. Bu komite içerisinde bizim antrenörlerimiz ve teknik direktör sıfatıyla çalışan bir arkadaşımız



### Milli Sporcular

Senem ALKAN Atay ARPACIOĞLU Mustafa AZKARA Oğuz AZKARA Cevdet ÇİKA Ali ÇOLAK Deniz ÇELEBİ Kıvanç DİKMEN Umut ENGİN Enis BERKİ Nil GÖLCÜKLÜ Selim GÜLMEN Seden ÖZLÜ Belfin SÜMBÜL Esat TANIK Serdar TAŐTAN Aslı TÜRKSOY Dündar YUMLU Ziya KIPKIZIL

var. Onun yaptığı çalışmalarla 6 aydır ilkokullardan tarama yapıyoruz. Alsancak Ortaokulu'ndan tutun da, Gültepe İlkokulu'na kadar beden eğitimi hocalarıyla işbirliğine geçip yetenekli çocukları seçiyoruz. Seçilen yetenekli öğrencileri ilk önce Halkapınar stadında eğitip ön bir elemenden geçiriyoruz. Şuanda buraya gelecek ön elemenden geçmiş 10 öğrencimiz var. Bu öğrencilerimiz burada da eğitim görecekler ve en yeteneklilerini seçeceğiz. Seçilemeyenleri yine Halkapınar'a götürüp oradaki eğitime tabi tutacağız. Bu taramalar sonucunda her yıl 2 - 3 çocuk sporcu çıkarabilirsek bu bir başarıdır."

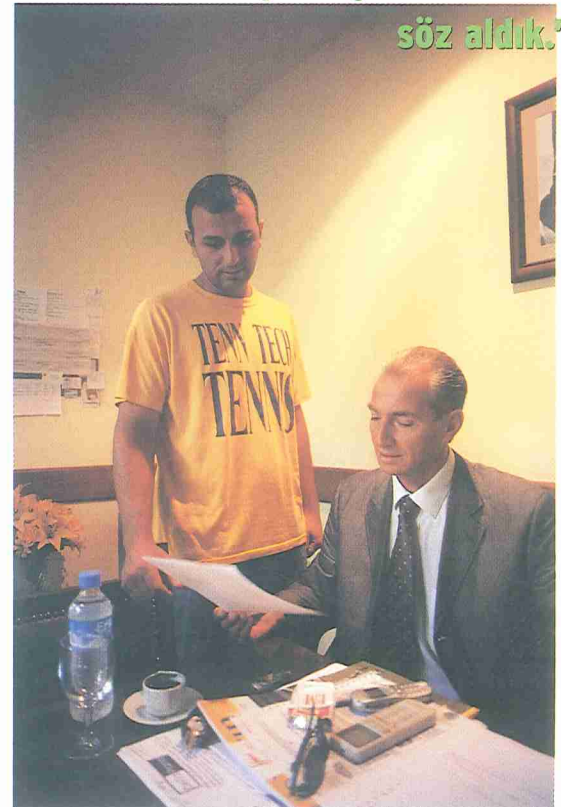


### TÜRKİYE 'DE TENİSİN TARİHÇESİ

Türkiye'de tenis sporu özellikle Levantenler arasında yaygındı. İstanbul'da ve İzmir'de Robert College ve International College katılımı ile zaman zaman Türklerin de bu sporu yaptıkları biliniyor. Dönemin ilk tenis hocaları kilden yapılmış tenis kortlarının bakıcıları ve top toplayıcılardan türemiştir. Türkiye'de tenis eğitimi 1950'lerden sonra Avusturyalı, Avusturyalı, Rus, Amerikan, ITF (International Tennis Federation) eğitim kültür merkezinden Mac Curdy, Kanada'dan J. Brabanek'in 15'er günlük kursları, T.E.D. Enternasyonal turnuvalarında yabancı oyuncularının seyri biçiminde gelişti. 1980'li senelerde Çekoslovakya, Almanya ve İsveç üçgeni bilimsel temellere dayalı ve federasyon otoritesinde, aile - eğitim bakanlığı - federasyon işbirliği ile 8-18 yaş aralığında 10 sene uğraşarak her dört oyuncuya yüksek eğitim görmüş hoca verip bir ekol oluşturdular. Bunları daha sonra Fransa, İtalya ve İspanya izledi, hemen hemen aynı ilkelerle 10 yıl süren bir eğitim anlayışı getirdiler. Artık tenis 200 - 400 tenisçinin gösteri yaptığı modern bir gösteri haline gelmiştir. Spor niteliğini kaybetmiştir. Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) sporcu okullardan çıkar. ABD eğitimi özel tenis okullarında ve üniversitelerarası müsabakaların parlattığı yıldızlarla yürür ya da yurttaşlık vererek hazır şampiyonlara el koyar. Sporun bilimsel incelemesi ya üniversite öğretim üyelerinin mastur ve doktora çalışmaları ile su yüzüne çıkmakta veya büyük tenis malzemeleri üreticilerinin inceleme, araştırma veya rekabet yaratma amacı ile dürttüğü ilmi çalışmalar biçiminde gelişmektedir. Bugün ABD tenisi doktor yapmış 4 kişiye teslim etmiştir. Bunlar Groppe, Loehr, Melville ve A.M. Quinn'dir. Son on, on beş senedir tenis prestijini Avrupa'ya kaptıran ABD yukarıda adları yazılı dört bilim adamının üç yıllık çabaları sonunda juniorlarda meyve vermeye başlamıştır. ABD bugün 35 milyon Amerikalı tenisçinin içinden fırlayacak para avcısı, promotor tenisi ile 500.000 tenis koçuna rağmen klasmanın çok gerilerine düşeceğini anlamıştır. Kulüpler ve federasyon arasında işbirliği sağlamak için makaleler yazılmakta, çağrılar yapılmaktadır.

Bugün tenis dünyası iki kümeden oluşur. Biri, bin, iki bin profesyonel tenisçi ki, bunların on- on beşinin senelik kazancı üç milyon doların üzerindedir. Diğeri ise 17-25 bin dolar peşinden koşan veya sponsor peşinde koşan 18-25 yaşlarındaki gençlerdir. Oysa, dünyada yüz milyonun üstünde insan tenis oynamaktadır. Sporun uluslar için bir propaganda aracı olduğunu kimse inkar edemez. Sportif başarılar ülkeleri tanıtırken ekonomi ve endüstriyi de doğrudan etkiliyor. Günümüzde turizm, endüstri, ticaret, reklam, moda, ekonomi ve dışişleri spor endüstrileriyle dönüyor. Ama, en önemli olay tenisin en mükemmel bir sportif oyun olmasıdır. Sağlığa en yararlı olan tarafı budur.

**"Kort sayımız Kulübün federe olması için yeterli, ancak bizim eğitimlerimiz için yetersiz kalıyor. 3 korta daha ihtiyacımız var. Bu konuda Belediye Başkanımızdan söz aldık."**



# Avrupa Birliği politikaları ve insan kaynakları boyutu

Hazırlayan : Ayşe ÖNCÜ  
Ernst & Young İnsan Kaynakları Danışmanlığı Müdürü

Avrupa Birliği'ne üye ülke temsilcilerinin katıldığı 1997 **Luxemburg Zirvesi**'nde Avrupa Birliği istihdam politikaları ile ilgili önemli kararlar alınmış ve kısa ve uzun dönemli istihdam stratejilerine yön verecek ana hatlar üzerinde görüş birliğine varılmıştır. Sözkonusu zirve ve daha sonra 1997 Ekim ayında imzalanan Amsterdam Antlaşması ile Avrupa adına oluşturulacak istihdam stratejilerinin temel aldığı 4 ana konu belirlenmiştir. Bunlar sırasıyla: istihdamın artırılması, girişimciliğin teşviki ve geliştirilmesi, çalışan ve işverenlerin değişen iş ve rekabet koşullarına adaptasyonu ve istihdamda fırsat eşitliğinin güçlendirilmesidir. Bu 4 ana konunun alt başlıkları ve kapsamlarını biraz daha detaylandırarak olursak Avrupa Topluluğu ortak istihdam stratejilerinin ve bu yönde oluşturulan ülke eylem planlarının odak noktaları aşağıdaki gibidir:

## İstihdamın artırılması

- İstihdam edilebilirliğin artırılması: Genç işsizlik ve uzun vadeli işsizlikle mücadele
- Kayıt dışı ekonomi ve kayıt dışı istihdamın azaltılması
- Sosyal yardım (işsizlik sigortası vb.) ve eğitim sistemlerinin gözden geçirilerek istihdamın artırılmasına katkıda bulunacak ve işsizler için eğitim ve iş olanaklarını özendirerek nitelikte olmalarının sağlanması
- Gençlerin okul yaşantısından iş yaşantısına yapacakları geçişi kolaylaştıracak beceriler ile donatılması

## Girişimciliğin artırılması

- Girişimciliğin teşviki, iş kurmanın kolaylaştırılması ve kurulan işletmelerin sürekliliği için desteklenmesi
- İş yaratma fırsatlarının oluşturulması / desteklenmesi
  - Ülke vergi sistemlerinin istihdam yaratma çabalarını destekler nitelikte olması; engelleyiciliğinin azaltılması.
  - Çalışan ve işverenlerin değişen iş dünyası ve rekabet koşullarına adaptasyonu
  - İşletmelerin çalışma modeli / organizasyonlarının modernizasyonu
  - Çalışanların değişen teknoloji ve iş yapış şekillerine uyumu için eğitim ve gelişimlerinin sağlanması



## İstihdamda fırsat eşitliğinin sağlanması

- Kadın ve erkek istihdam oranları arasındaki farklılıkların kapatılması
  - İş ve aile yaşamı dengesinin sağlanması
  - Uzun zaman işgücü piyasasından uzak kalan kimselerin işgücüne tekrardan entegrasyonunun kolaylaştırılması
  - Özürlülerin işgücü piyasasına katılımlarının artırılması
- Avrupa Birliği'nin en temel amaçlarından biri vatandaşlarının yaşam kalitesi ve standartlarını yükseltmektir. Bu da; Avrupa Birliği ekonomisinin büyüme performansının sürekli bir şekilde artırılmasını gerektirmektedir. Bu konuda başarının sağlanmasında iki önemli faktör bulunmaktadır:
1. Birlik tarafından uygulanan ekonomi ve para politikalarının uygunluğu. Tüketici ve iş çevrelerinin güvenini kazanarak tam istihdamı hedefleyen, yüksek ve istikrarlı bir talep seviyesi yaratan politikaların uygulanması.
  2. İstihdam ve sosyal politikaların etkinliği. Bu politikaların işletmelerin ve işgücünün verimliliğinin artırılmasına katkıda bulunması; bu

politikalar aracılığı ile ekonomik, sosyal ve teknolojik değişimin yönetimi ve değişime uyumun sağlanması; fakirlik, sosyal dışlanma ve istihdamda bölgesel farklılıkların azaltılması. Kuşkusuz yukarıda sözü geçen politikaların hepsi birbirine bağlıdır ve karşılıklı etkileşim içinde ekonominin talep ve arz taraflarını aynı anda etkilemektedir. İşgücü piyasaları ne kadar yeterli ve etkili çalışır, doğru bilgi ve becerilerle donatılmış insanların işgücü piyasasına arzı ne kadar fazla olursa enflasyonun yükselmesine yönelik endişeler o kadar azalır ve büyüme odaklı ekonomik politikaların uygulanması kolaylaşır. Ekonomik büyümenin lokomotifini üretim (mal, bilgi, hizmet) oluşturmaktadır. Üretimin artması ve dolayısıyla istihdamın yaratılması ise verimli, rekabet gücü yüksek, değişen iş koşullarına ve teknolojiye hızla adapte olabilen, artan müşteri beklentilerini karşılayabilen işletmelerin sayısındaki artış ile sağlanabilir. Günümüzde işletmelerin pek çoğu daha kaliteli mal ve hizmeti, daha hızlı ve daha düşük maliyetlerle üretme baskısı altında bulunmaktadır.

Ancak uzun dönemde kalite, hız ve esneklik büyüme ve istihdam yaratmak için yeterli olmayacak, Michael Porter'ın deyimi ile (Porter, 1985) bunlar sadece piyasaya "giriş kriterleri", oyunda kalmak için gerekli olan şartlar olacaktır. Ekonomik entegrasyon, değişen ve artan müşteri talepleri, işgücü piyasa koşulları ve yeni teknolojilerin uygulamaya alınması esnek olmayan, hantal ve geleneksel örgüt yapılarına sahip kurum ve kuruluşların değişime adaptasyonunu zorlaştırmakta ve verimlilik kaybına neden olmaktadır. Rekabet gücünün göstergeleri, sahip olunan fiziksel ve finansal kaynaklar, araştırma-geliştirmeye yapılan yatırım gibi faktörlerden, organizasyonun sahip olduğu yetkinlikler, organizasyona duyulan güven, kurumun verdiği hizmet, pazara mal/hizmet sunumundaki hız gibi "soft" olarak nitelendirilebilecek faktörlere kaymaktadır. Avrupa'nın potansiyel rekabet avantajının temeli ise yapılan işlerin, iş yapış şekillerinin ve bunları destekleyen örgüt yapılarının farklı, esnek ve verimli bir şekilde yeniden yapılmasında yatmaktadır. Avrupa'nın istihdam ve rekabet gücünü daha da artırmak konusundaki ihtiyacı, Avrupa Birliği ve üye ülkelerin özel ve kamu işletmelerindeki iş organizasyonlarının modernizasyonu yolunda yapılan çalışmaları desteklemesini ve çalışmaların gerçekleştirilmesine olanak tanıyacak yatırımların yapılmasını sağlamıştır. Avrupa Komisyonu'nun 1997 de yayınlanan green paper'ı "Partnership for New Organization of Work" de, "işletmelerde rekabet gücünü artırmak üzere, yüksek beceri düzeyi, güvenilirlik ve kalite esasına dayanarak, maliyet azaltışından öte, süreç iyileştirmesi ve verimlilik artışını gözetilen örgütsel yeniden yapılanmaların" Avrupa'nın istihdam ve rekabet gücünün artırılması için öncelikli olduğu belirtilmektedir. Bu bağlamda "Yeni İş Organizasyonları" (New Work Organization) olarak tanınan, işletmelerde organizasyonel yetkinliği artırmayı hedefleyen, "iş dünyasının getirdiği zorluklarla mücadele ederek rekabet gücünü artırırken, her düzeyde çalışanın yaratıcılığında yararlanarak, onların katkı ve katılımıyla, yeni iş yapış şekillerini ve prensiplerini uygulamayı" teşvik eden çalışmalar üye ülke istihdam programlarına da eklenmiştir. Artan işçi - işveren işbirliği, fonksiyonel birimler yerine ürün/hizmet bazlı ve az katmanlı organizasyon yapılarının tasarlanması, bilgi yönetiminin etkinleştirilmesi, takım çalışmasının artırılması, bireysel ve kurumsal yetkinliklerin geliştirilmesi, yeni performans değerlendirme kriterlerinin tanımlanması (çalışan ve yöneticiler için), yeni ücret ve

ödüllendirme sistemlerinin tasarlanması (takım ve bireysel performansına dayalı ücretlendirme sistemleri vb) bu tür çalışmalarda ele alınan temel konular arasında bulunmaktadır.

"Yeni İş Organizasyonları" çerçevesinde yapılan çalışmaların çalışanlara ve işletmelere getirmesi hedeflenen faydalar ise aşağıdaki gibidir:

- Ürün, hizmet ve süreçlerde artan yenilikçilik,
- Yeni pazarlara açılım, büyüme ve yeni istihdam olanakları,
- Gelişen operasyonel verimlilik,
- Üretimde yenilikçilik ve süreçlerdeki verim artışıyla pazarda oluşan yeni taleplere hızlı cevap verebilme,
- Artan müşteri memnuniyeti,
- İyileşen işçi-işveren ilişkileri,
- İş zenginleştirilmesi ve çalışanların yetkilendirilmesi (empowerment) ile iş yaşam kalitesinin artması,
- Çalışanların beceri, sosyal yetkinlik ve istihdam edilebilirliğinin artması,
- İş güvencesinin sağlanması aracılığıyla artan çalışan performansı ve motivasyonu.

**Peki, 1997 - 98 den bu yana bu konuda yapılan çalışmaların sonuçları nelerdir?** Yeni İş Organizasyonlarının performans ve verimlilik üzerindeki etkilerini ölçmek amacıyla Avrupa Birliği Örgütü'ne bağlı EWON (European Work Organization Network) ve üye ülkelerde bulunan çeşitli kuruluşlar araştırmalar yapmaktadırlar. Her ne kadar sağlıklı ve kıyaslanabilir verinin toplanmasında kısıtlarla karşılaşılsa da (veri toplanmasına kaynak teşkil eden tanımlamalar ve ölçüm kriterlerinin ülkelere göre farklılaşabilmesinden dolayı), yapılan araştırmalardan elde edilen sonuçlar ve Yeni İş Organizasyonlarının şirketlerin performans ve verimliliğine etkisi konusundaki bazı bulgular aşağıdaki gibidir:

- İsveç'de 700 özel işletmenin katıldığı bir çalışmanın sonuçlarına göre sürekli öğrenme ve yetki devri uygulayan kuruluşlardaki çalışan verimliliği uygulamayan şirketlere kıyasla %29 ile %60 oranında daha yüksektir. (NUTEK, 'Towards Flexible Organizations', (Swedish National Board for Industrial and Technical Development))
- Aralarında takım çalışması, sürekli iyileştirme, "kanban", "just-in-time" üretim gibi Yeni İş Organizasyonu uygulamalarını yoğun bir biçimde kullanan şirketlerin de bulunduğu 1,300 Alman üretim şirketinde çalışan verimliliğinin %8 ile 30 arası arttığı gözlemlenmiştir (Lay G., Shapira P., and Wegel J. Eds. 'Innovation in Production' (Technology, Innovation and Policy), No.8, 1999)
- Yeni İş Organizasyonları ve gelişen şirket performansı arasındaki olumlu ve net bağlantıya, Business Decisions Ltd.

tarafından Avrupa Komisyonu'na sunulan "New Forms of Work Organization and Productivity" başlıklı raporda da örneklerle değinilmektedir.

İşletmelerin gelişen ekonomik ve teknolojik değişimler doğrultusunda modernizasyonu ve yeniden yapılandırılmasının yanısıra ülkelerin rekabet gücünde artış sağlayacak bir başka önemli konu da insana yapılan yatırımdır. **Avrupa Sosyal Fonu** (European Social Fund) yaklaşık 40 yılı aşkın bir süredir insana yapılan yatırımı sürdürmekte; eğitim, yönlendirme, rehberlik ve iş yaratımına sağladığı destek ile istihdam politikalarının somut icraatlara dönüşmesini sağlamaktadır. Avrupa Sosyal Fonu'nun 2000 - 2006 yılları arasında Avrupa işgücü piyasası modernizasyonu ve reformu için 60 milyar Euro'luk yatırım yapması planlanmaktadır. Yapılacak yatırımlarda işsiz konumuna düşen insanların ekonomiye kazandırılmasına yönelik programların desteklenmesi kadar, Avrupa'nın rekabet gücünü artıracak ve bilgi ekonomisi olma yolunda önünü açacak beceri geliştirme çalışma ve programlarının desteklenmesi de yer almaktadır. Bilgi-bazlı ekonomiye geçiş potansiyel olarak ekonomik büyüme ve kimi insanlar için daha fazla ve iyi iş fırsatları, daha zengin kültürel, sosyal ve dolaşım imkanları sağlamakla birlikte insanlar arası eşitsizliğin artmasına da neden olabilecek bir potansiyele sahiptir. Yaşam boyu öğrenmeyi yaşamın bir parçası haline getirmek ve ekonomik çevrimin her noktasındaki insan kaynağına yatırım yapmak kuşkusuz bu konuda politika ve strateji oluşturan tüm ülkeler için kazanımlar sağlayacaktır. Dolayısıyla yaşam boyu öğrenme Avrupa Birliği için de öncelikli politikalar arasında yer almaktadır. Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne katılımı ile ilgili çaba ve uğraşı sürerken bu yazı ile, Avrupa Birliği politika ve stratejilerinin insan kaynakları boyutunda işletmelere ve çalışanlara sunabileceği koşul ve olanaklar, kısıtlı bir çerçevede de olsa, sunulmaya çalışılmıştır. Ülke ve kurumlar olarak rekabet gücümüzün artması, istihdam fırsat ve şartlarımızın iyileştirilmesi ve insan kaynağımıza gerekli yatırımın en iyi şekilde yapılması Avrupa Birliği'ne katılımımız ile olumlu bir döneme girebilecektir. Ancak katılımdan sonra hatta hazırlık süreci boyunca insan kaynakları ve istihdam ile ilgili yatırım ve çalışmaların gecikmeden gerçekleştirilmesi için hükümet, kamu ve özel sektör kuruluşları, işverenler, sendikalar, sivil toplum örgütleri ve eğitim kuruluşlarının kurdukları / kuracakları ortaklıklarla gerekli ortam ve altyapıları hazırlamak için bir an önce harekete geçmeleri gerekmektedir.

## "Biraz tarih, biraz zevk ve biraz da duman"

Yazan: Haluk ÖZYAVUZ



FOTO DİDEM

Hafif yanan bir şömine, güzel bir müzik, iyi bir kadeh içki, hafif loş bir ortam... Ve tabii ki bu eşsiz atmosferin büyüsunü tamamlayan en önemli unsur puro!! Benden puro ile ilgili yazı yazmamı isteyen EĞİAD Başkanı Sevgili Fatih Dalan kardeşime öncelikle teşekkür etmek istiyorum. Çünkü gerçekten her zaman çok keyif alarak yaptığım işlerden birini paylaşacağım sizlerle. Asırlardır süren, insanların gün gelip prestijinin göstergesi kabul edilen, gün gelip dostlukların simgesi olan bir kültürden, biraz geçmişinden biraz bugününden bahsedeceğim. Puro deyince akla ilk gelen, Christof Colomb'un 1492'de Amerika'yı keşfetmeden önce ayak bastığı ada yani CUBA'dır. Bu da bize tütün ve puronun geçmişinin aşağı yukarı 5 asıra dayandığını hatırlatır. Havana'dan puronun Avrupa'ya ilk seyahati 1500'lü yıllara dayanır. Ancak puroyu ilk İspanyolların mı yoksa Portekizlilerin mi getirdiği hala tartışma konusudur. Ancak tartışılmayacak bir gerçek vardır ki; o da Havana ve Dominikan Adaları haricinde puroyu en iyi bilen ve içen millet İspanyol ve Portekizlilerdir. Esasında puro yapım ve üretiminin baş mimarı da İspanyollardır ve bu işin başkenti de Sevilla'dır. O dönemde kolonileri olan Cuba'dan getirdikleri yaprakları bugün hala kullanılan yöntemle sarmayı 1800'lü yılların başlarında İspanyollar geliştirmişlerdir.

1800'lü yılların sonlarında ise Londra'da başlayan bir moda ile benim de en çok sevdiğim, daha kısa sürede içilebilen Robusto diye adlandırılan boyuttaki purolar ilk defa Havana Hoyo De Monterrey Fabrikası'nda sardırılmıştır. Bu dönemde Londra ve Paris'te puro içimi moda haline gelmiş, puro içilebilen mekanlarla birlikte, özel puro vagonları, külü üstünde tutmayan özel ipek ceketler vb. gibi bir çok modaya ilham kaynağı olmuştur. Hatta smokinin doğuşu da bu döneme denk gelmektedir. Günümüzde birbirini tamamlayan iki unsur o günlerde birleşmiştir. Bütün bu zaman zarfında puro sadece zevk ve keyif maddesi olarak kullanılmamış, bağımsızlık savaşlarında gizli mesajlar tütün yapraklarına sarılarak gönderilmiş, Avrupalı burjuvalar özel kumaş ve mekanlara puro sayesinde takaslar yaparak sahip olmuşlardır. Ülkemizde ise Havana puro ile tanışma 1990'lı senelerin ortalarına denk gelmektedir. 1990'lı senelerin başlarında ise Havana Puroları dünyada rönesansını yaşamaya başlamıştır. Gerek Türkiye'de gerek dünyada puro, Victor Hugo'nun deyimiyle "Tanrıların İçkisi" diye dillendirdiği Cognac gibi yeniden doğmuştur. Puro içiminin yükselen trendi ve gelen yoğun talep maalesef puro sarım evlerinin bugünlerde %50 fireyle çalışmalarını da beraberinde getirmiştir. Ancak her ne kadar bu gibi pürüzler yaşanır yaşınsın egzotik Cuba'da, birbirinden güzel dansçılarla salsa yaparken özel hazırlanmış rom ile özel sarılan puroları tütürmek keyif ötesi birşeydir. Kısa geçtiğim puro kültürünün altında esasında asırlardır süren bir tarih ve gelenek yatmaktadır. Benim puro ile tanışmam ise; gençlik yıllarımda yurtdışındaki eğitimim sırasında, sadece partilerde, arkadaşlar arasında, tadını kültürünü ve keyfini bilmeden hava olsun diye başladı. 1988'den itibaren vazgeçilmez bir alışkanlık ve tutku haline geldi. O günlerden bugüne kadar yaptığım her seyahatte, gittiğim her yemekte ve keyif aldığım ortamlarda yanımda bulundurduğum puro kutum, benim vazgeçilmezim, "olmazsa olmaz"larım arasına girdi. Günümüzde herşeyde olduğu gibi puro içme kültürü de değişime uğramıştır. Sağlığım el verdiği sürece puro ile dostluğumun bozulmayacağına inanan

bir puro tiryakisi olarak, her ne kadar değişime uğramışsa da, puronun sonuçta bir kültür olduğuna ve ona yakışan biçimde içilmesi gerektiğine inanıyorum. İyi bir puro, iyi bir ortamda zevkle içildiği takdirde yaşam kalitesinin bir göstergesi dahi olabilir. Bana göre puro Dominican ve Havana olarak kabaca ikiye ayrılır bilindiği gibi Dominicanlar genelde tütününden dolayı hafif içimli; Havanalar ise sert ve baharatlı tütünden oluşan sert içimli purolardır. Puroların sert ya da yumuşak içimli oluşları harmanlarında kullanılan tütünlerle, onların sarım sıklıklarıyla ve "kapa" denilen dış sargı yapraklarıyla ilgilidir. Puro keyfini yeni tatmaya başlayanların hafiflerle başlayıp zamanla daha sert ve baharatlı olanlara geçmelerini önerebilirim. O zaman güçlü ve güzel bir puronun tadını daha iyi hissedecek ve puroya layık olduğu değeri vereceklerdir. Kişinin zevkine göre puro içiminde öncelikle tad, sertlik, tokluk, baharatlar ve içim rahatlığı gibi unsurlar çok önemlidir. Genelde gün boyunca puro içenlerin kahvaltıdan sonra hafif, öğle vakti orta sertlikte, akşam yemeği veya yemek sonrası tok bir puro içmesine rağmen; ben puro keyfimi, ortamına göre akşam yemekleri öncesi bir kadeh Scotch veya şampanya ile başlayan, yemek süresi iyi bir şarapla devam eden yemekten sonrası da yıllandırılmış Malt Whisky veya yıllandırılmış bir Cognac ile yakılan ikinci tok bir robusto ile bitirerek yaşayanlardayım. Bütün bunların yanında belirtmeden edemeyeceğim ve iyi bir puro içicisinin dikkat etmesi gereken bazı noktalar olduğuna inanıyorum. Gerçek bir puro içicisi purosunu yakarken: "Acaba etraftan kimseyi rahatsız eder miyim?" düşüncesini her zaman taşımalıdır. Kapalı ve ufak mekanlardan, fazla vakit harcayamayacağı yerlerden ziyade bu zevki rahatça tadabileceği keyfini sürebileceği mekanları tercih etmelidir. Özellikle kış aylarında; geniş ve yüksek mekanlar, yaz aylarında; açık ve durgun havalar, puro sevenler tercih edeceği mekan ve zamanlar olmalıdır. Şu bir gerçek ki; bir puro satın alınması, saklanması, kesmesi, yakması ve içmesi bir prosedürdür ve bu prosedür de ayrı bir haz verir.



Puro satın alırken dikkat edilmesi gereken bazı detaylar vardır. Tüketimi çok olan, taze mal getiren kaliteli puro evlerinden ahşap kutulardaki puroların teker teker elle nazikçe kontrolünden sonra puro satın alınmalıdır.

Özellikle son zamanlardaki aşırı talepten doğan yeterince iyi sarılmamış, özellikle havana puroları minimum bir sene ile iki sene humidorlarda bekletilip içime hazır hale getirilmelidir. Özellikle de unutmamalıdır ki: İyi bir puro içebilmenin ilk basamağı iyi bir humidora sahip olmaktır.

Humidorun iç bölümündeki ahşap kısım mutlaka İspanyol sedirinden ve masif olmalıdır bunun nedeni bu ağacın çok baharatlı bir aromaya sahip olması ve puro tütününü ile iyi bir kombinasyon vermesidir. Özellikle yaz aylarını Çeşme’de geçirenlere, güneş battıktan sonra rutubetin %60’ı geçtiği havalarda humidorumuzu 5-10 dakika açarak onları havalandırmanızı ve teker teker elle kontrol etmenizi öneririm. Bunun en önemli nedeni uzun süre açılmayan humidorlarda fazla nemden ötürü oluşan küftür.

Küflenmiş puro bozuk anlamına gelmez. Nazik yumuşak bir fırça yardımı ile küfler alınarak da içime hazır hale gelebilir. Puro içme sanatında, “Puro ucunu kesmeyi öğrenmekten daha zor şey yoktur” derler. Puronun ağzı makasla mı kesilmeli yoksa giyotin ile mi uçurulmalı sorusunun cevabı ise kısaca, en iyi dumanı vermesi açısından, en iyi sonuç veren giyotinle uçurmadır. Her ne kadar kesici olarak dişlerin kullanımı yaygın olsa da puro erbabına göre kesici kullanılması daha doğru ve yerindedir. Tırnakla ucu koparmak da ucu tahrip ettiğinden tavsiye edilmeyen bir yöntemdir.

İyi bir içimden beklenen, konik veya dairesel kesim olup istenilen kıvamda dumanın gelmesini sağlamaktır.

Kesim çok derin yapılmamalıdır. Puro ağzının temiz kesilmesi,

puro boyuyla orantılı olarak dairenin çok büyük olmaması gerekir. Kısacası bence siz bunlardan hangisini isterseniz uygulayın, yeter ki iyi saklanmış doyumsuz bir Havana’yı özenle ve kendinizin seçeceği bir stille açarak afiyetle tütünürün.! Puro bulabildiğiniz takdirde özel hazırlanıp, ince uzun kesilmiş sedir ağacı tabakasından elde edilen çubuklarla veya Havana puro kutuları içinden çıkan tabaka şekli verilmiş ağaç yapraklarından kırılarak elde edilen parçalarla tutuşturulmalıdır. Bu kadar zaman ve tedarik imkanınız yoksa özel puro çakmaklarıyla yakabilirsiniz.

Çok sorulan bir konuya daha değinmek istiyorum. İyi bir marka puroyu içerken üzerindeki yüzüğü atmak mı yoksa üstünde bırakmak mı lazım?

Bir zamanlar altın kadar değerli sayılan puronun üzerine soylular altın ve gümüşten yapılan pırlantalarla döşenmiş yüzükler takarlarmış soyluluklarını göstermek için. Şimdilerde bunların yerine yıldızlı kağıt bantlar kullanılıyor.

Bant takılırken yapışkan puronun “kapa” adı verilen dış tabakasına yapışabiliyor. Bu sebeple içmeden önce bant çıkarılmak istenirse, puro zedeleneceğinden dolayı çıkarılmadan da içilmesi artık bu kültüre ters değildir.

Puro içimi esnasında mutlaka özel kül tablasının kullanılması tavsiye edilir. (promosyon olarak yaptırdığım alüminyum döküm kül tablalarını EĞİAD ve ESİAD üyeleri benden temin edebilir.) Külünün imkan dahilinde puronun üzerinde uzun süre kalması puronun kalitesini ve sizin iyi bir içici olduğunuzu göstereceğinden dikkat edilmesi gereken unsurlardandır!

En önemlisi ise: Puro içkisiz olmaz!

Yemek esnasında iyi bir Bordeaux, Cabernet Sauvignon veya Brunello Di Molteccino şarabı, yemeklerden sonra kahve ile benim tercihim olan özellikle son birkaç senesini Bordeaux şarap fıçılarında dinlenerek geçirmiş Bowmore, ya da yine son birkaç sene Cherry fıçılarında dinlendirilmiş Maccallen Malt Whisky, XO ve üzeri Hennessy, Remy Martin veya Camus Congac yanında yakılan iyi bir puro ayrı bir hazdır.

Bu arada bu kadar içki markası sayıp hiç puro ismi telaffuz etmememin tek nedeni bunu sona saklamak istememdir.

Hepsi kendi alanında en iyilerin arasında yer alan;

**DOMINIC PUROLARDAN: A FUENTE VE DAVIDOFF SPECIAL “R”**

**CUBA PUROLARINDAN: HOYO DE MONTERREY, MONTECRİSTO, VEGA ROBAINA, PARTAGAS, ROMEA JULIETTE** ve az da olsa bazı ağır yemeklerin sonunda

**COHİBA ROBUSTO** vazgeçemediğim puroların başında gelir. Bana göre puro dostsuz, içkisiz ve zamansız içilmez.

Dumanınız ve keyfiniz bol olsun.

**Puro satın alırken dikkat edilmesi gereken bazı detaylar vardır.**

**Tüketimi çok olan, taze mal getiren kaliteli puro evlerinden ahşap kutulardaki puroların teker teker elle nazikçe kontrolünden sonra puro satın alınmalıdır.**





Hazırlayan: Fatih KAPTANOĞLU

# “Vahi Amca ve ben”...

Herşey, Kartal Filmcilik sahibinin babamın ofisinde resmimi görmesiyle başladı. Başrollerini Vahi Öz, Yılmaz Duru, Muhterem Nur ve İzmirli sanatçı Cihat Aşkın'ın (ki kendisi bu filmde sonra uzun yıllar Muhterem Nur'la yaşadı) paylaştığı bir film için çocuk artist aranıyordu. Film yapımcısı olan babamın arkadaşı bu rol için babamdan benim oynamamı istemiş, olay bana anlatılınca biraz şaşkınlık, biraz merak, çokca korku hissettim. İlkokul 4. sınıfa giden bir çocuk için ne büyük bir heyecan... Sinemalarda seyrettiğim film yıldızlarıyla aynı filmde oynamak.

1965 yılının Şubat ayı, okullar sömestre tatiline girdiğinde babamla İstanbul'a hareket ettik. Daha evvelce bildirilen adrese giderek bu maceraya başlamış oldum.

Film çekimleri Kadıköy'de, Bağdat Caddesi'ne yakın bir villada yapılıyordu. İlk günü

şaşınlığımı anlatmam mümkün değil.

Günümüze göre çok ilkel olan o yıllardaki çalışma ortamı bana devasa bir organizasyon gibi gelmişti. Yukarıda ismi geçen yıldızlarla tanıştırdıktan sonra sıra benim çekimlerime geldi. Ben filmde amcamı oynayan Türk Sineması'nın geçmiş en büyük karakter oyuncularından olan Vahi Öz'le birebir aynı kareleri paylaştım. Filmde oynayan diğer sanatçıların hepsiyle çekimler esnasında yakınlaşmamız ve konuşmalarım oldu ama beni derinden etkileyen tek isim Vahi Öz'dür.

Filmin konusu kısaca şöyleydi: Babasının ölümünden sonra üvey anne baskısı altında yaşayan ufak bir çocuğa, zengin amcanın sahip çıkarak yetiştirmesi. Amcanın eşinin aynı eve gelen yeğeniyle küçük yaşta başlayan bir aşkın uzun yıllara taşınması.

Filmde Muhterem Nur'un küçüklüğünü canlandıran Neşe ismindeki İstanbul Beşiktaşlı bir kızın babasıyla, babamın da 25 senedir birbirlerini görmeyen çocukluk arkadaşı çıkması da filmin çekimleri esnasında yaşanan en büyük sürprizlerden biriydi. Çekimler esnasında geceli - gündüzlü birçok olay yaşadık. Bazılarını hatırlayamamakla birlikte beni etkileyenleri anlatmaya çalışayım.

Konu gereği ilk başlarda anlaşılmadığımız Neşe'yle villada bir akşam yemeği sahnesi çekiliyordu. Amca Vahi Öz masanın başında, uşaklar servis yapıyor. Biz karşılıklı oturuyoruz masanın altından da çaktırmadan birbirimize tekmeler atıyoruz. Masa altına konan bir kamera da bunu



**NIŞAN YÜZÜĞÜ**  
Yılmaz Duru · MUHTEREM NUR · Cihat Aşkın  
NİLGÜN ESEN · VAHİ ÖZ · ERSUN KAZANÇEL  
KARTAL  
film

tespit ediyor. Rejisörün ısrarıyla bir kaç kez çekilen sahneden sonra stop dendiğinde Neşe, hüngür hüngür ağlamaya başladı. Bir de baktık ki kızın ayakları mosmor olmuş kanıyor. Sahne gerçek olsun diye verilen talimat doğrultusunda (ayağımda botlar var) Allah ne veriyse patlatmışım kızcağıza.

Vahi Öz, o yıllarda dublajları kendi sesiyle yapan ender sanatçılardan biriydi.

Filmdeki Anadolu şivesiyle mizah dolu konuşmaları gerçek hayatta konuştuklarıyla, cümleleriyle, tonlamalarıyla birebir aynıydı.

Haydarpaşa Tren Garı'nda çekimler yapılıyor, öğlen molası verildi, yemek yenecek. Masanın üstüne yayılan gazete kağıtları üstünde devrin en önemli sanatçılarıyla, gelenleri paylaşıyorsun; set işçisi, yapımcısı, artisti herkes aynı

şeyi yiyor, daha doğrusu yemeye çalışıyoruz. Miktar olarak hiç kimseye yetmeyecek kumanyayı sessiz bir saygıyla paylaşmaya çalışıyoruz. Gelen menü zeytinyağlı yaprak sarması, peynir, domates, bolca ekme ve sudan oluşmuştu. Kız oyuncumuz Neşe çok acıkmış olacak ki, dolmayı fazla kaçırınca, hala kulaklarımda olan sesiyle rahmetli Vahi Öz şöyle dedi: “Get, get, get len kız sen masaya gitlik getirecen!” O yılların siyah beyaz Türk filmleri ağlama sahnelerinden geçilmezdi. Hep merak ederdim nasıl başarıyorlar diye merak ettiğim başıma geldi. Ağlamam gereken bir sahnede (resimdeki sahne) gözlerime burun damlası (Mitol) damlattılar. Bu gözleri o kadar yakıyor ki, sahne çekildikten sonra bile ağlıyorsun! Böyle anlamlı sahneleri oynamak amatör biri için çok zor. Ama Vahi Öz'ün ustalığı orada da ortaya çıkıyor. Sana yaklaşması, mimikleri, söylenecek sözleri ustalıklı vurgulaması senin hatalarını kapattığı gibi sahneyi de olağanüstü yapıyor. Filmin ismi Nişan Yüzüğü idi. Kız Kulesi karşısında parkta oynarken bitkilerden yaptığım bir yüzüğü parmağına takarak küçük yaşta nişanlanmamız seneler sonra o yüzüğün saklanması filme ait esprilerden biriydi. Espri derken aklıma gelen ve beni en çok korkutan olay, rejisörün bir sahnede benimle kafa bulması bütün ekibi kırdı geçirdi. Kız Kulesi karşısındaki park çekimleri esnasında bana demez mi suya dalıp kuleye kadar yüzüp gelme sahneden var diye. Kış zamanı, Boğaz'da yüzecek kadar yüzmeye bilmem, seti bırakıp kaçacağımı söyleyince şaka olduğunu söyleyerek beni yatıştırdılar.

**“Rol arkadaşım Neşe ile villada bir akşam yemeği sahnesi çekiliyor. Vahi Öz de bizimle. Biz rol gereği ilk başlarda anlaşıyoruz. Karşılıklı oturuyoruz, masanın altında da çaktırmadan birbirimize tekmeler atıyoruz. Masa altına konan bir kamera da bunu görüntülüyor. Stop dendiğinde Neşe hiçkırı hiçkırı ağlamaya başladı. Bir baktık ki, kızın ayakları mosmor olmuş.”**

Geçen günler zarfında okulunun açılması yaklaşmıştı. Bizim İzmir’e dönmemiz sözkonusu olunca kalan sahneler için ileriki bir tarihte sadece haftasonu çekimleri yeterli olacaktır deyip bizi gönderdiler. İzmir’e dönerek okula başladım, bu olay okulda ve çevremde duyulduğu için acayip karizma yapmıştım (!)

İstanbul’dan gelecek çağrı haberlerini beklediğim esnada büyük bir şanssızlık, sarılık hastalığına yakalandım. Yaklaşık 20 gün yatmak zorunda kaldım, okula da ara vermiş olduk.

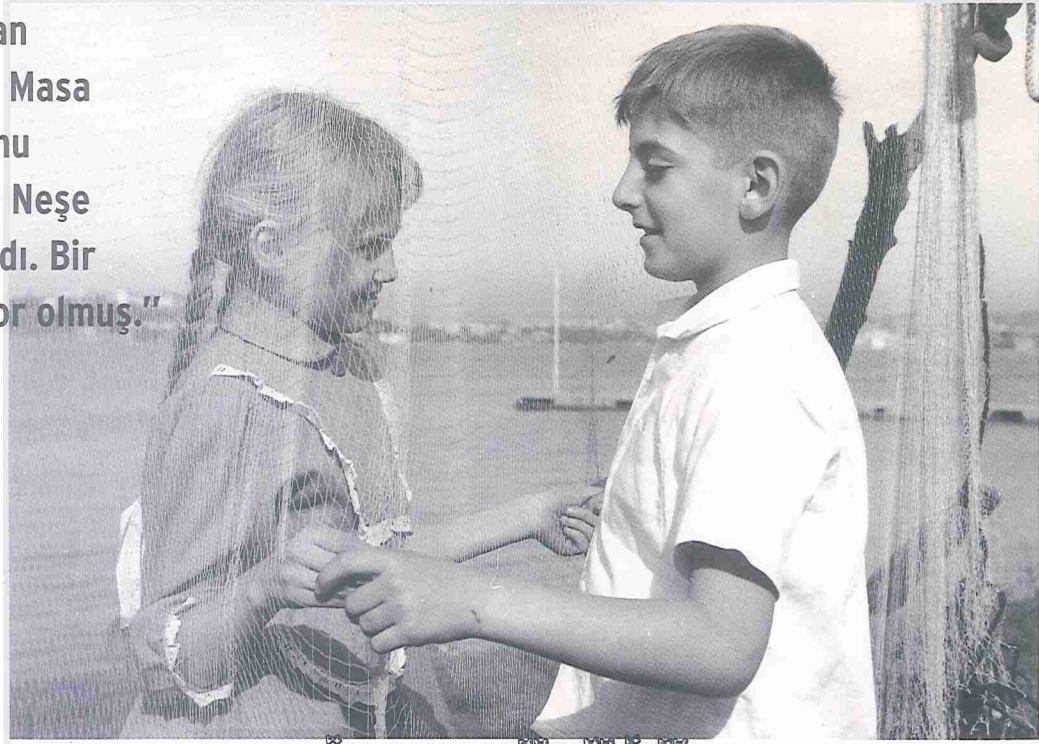
Bu esnada İstanbul’dan haber gelmiş fakat durumum anlatılınca işler aksamıştı. İlerleyen günlerde doktor seyahate müsaade etmeyince İstanbul’dan küçük bir ekip İzmir’e geldi. Şimdiki Köprü Parkı’nın oradaki, kendi evimize yakın bir evde ve kendi okulum Hakimiyet -i Milliye İlkokulu’nda geri kalan çekimler gerçekleştirildi. O yıllarda İzmir’de film çekimi olası bir iş değil, hal böyle olunca gerek mahallemizdeki gerekse okuldaki çekimlerde ortalık ayağa kalktı.

Ev sahnelerinin birinde bahçede üvey annemden dayak yeme sahnesi var. Bütün komşular, mahalleli sahneyi izliyor. İzleyenler arasında annem de var. Rol gereği üvey annem bana bir kaç tokat atıyor. Ama rolü yapan bayan bir türlü kıyamadığı için rejisörün istediği kuvvette bir türlü vuramıyor. Böyle olunca rejisörün isteği gereği biz devamlı tokat yiyoruz. Nihayetinde kadın olanca gücüyle bir tokat patlattı!!

Gözlerimden doğal yaşlar boşanırken sahne çok başarılı (!) bitti. Fakat bu seferde annem avazı çıktığı kadar “elin kırılısın” diye bağırınca O’nu setten çıkardılar.

Köprü Parkı’nın orada eskiden bir çeşme mevcuttu. Rol gereği elimde iki kova, fakir olan evimize su taşıma sahnesi çekilecek. 1963 model bir Ford otomobilin arkasına kamera yerleştirdiler. Ben çeşmeden eve kovalarla yürürken yolun sağında - solunda yüzlerce mahalle sakini sıralanmış - sanki Roma İmparatoru’nun geçit töreni var - gülen, alkışlayan, ıslıklayan inanılacak gibi değil. Tabii o sahnede kalabalık boşaltılarak defalarca çekildi.

Okul sahneleri çekimi ise başka bir alem, o gün Hakimiyet -i Milliye İlkokulu’nda hayat durdu, çünkü kalabalık sahnelerin çekimi esnasında birçok öğrenciye ihtiyaç olduğundan İlkokul zoraki (!) bir tatil yaşadı. Yakın çekimler için bir - iki arkadaşına ihtiyaç duyulduğu söylenince aklıma gelen ilk isim beş sene aynı sırayı paylaştığım, EGİAD kurucu başkanımız sevgili Bülent Şenocak oldu, o ve diğer



**NEŞE YÜZÜ**

Yılmaz Duru · MUHTEREM NUR · Cihat Askın

NILGÜN ESEN · VAHI ÖZ · ERSUN KAZANÇEL

**KARTAL**  
film

seçtiğim arkadaşım İzmir eski Valisi İhsan Şentürk’ün oğlu Sinan Şentürk’le yakın plan sahneleri çekildi. Tabii ki filmin jeneriğinde de küçük misafir sanatçılar diye ikisinin de ismi geçti. O tarihte yardımcı oyunculuk sıfatı aldıkları için ikisinin de havası okulda katlanmıştı. (!)

Çekimler bittikten sonra filmin vizyona girmesine kadar geçen kısa zamanda basın, İzmir’de de çekim yapıldığı için filmle ilgilendi ve yazılar yazıldı. İzmir’de üç - dört sinemada gösterime giren film için galalar yapıldı.

O tarihte yazlık sinema diye insan yaşantısında oldukça etkili bir eğlence anlayışı vardı. İzmirli sanatçı Cihat Aşkın’la çeşitli sinemalarda galalara gittik. Üç gece arka arkaya gerçekleşen galada en çok hatırımda kalan şey solmasın diye geceleri suya konan çiçeğin bizlere her akşam yeniden verilmesi idi (!)

Bu filminden sonra Bir Aşk Yeter adlı bir filmin İzmir çekimlerinde de rol aldım. Balçova’da çekilen bu filmde rolüm çok küçük olduğu için anlatmaya değer bulmuyorum. Daha sonra efsane futbolcu Galatasaraylı Metin Oktay’ın çocukluğu için teklif geldi. Fakat o yaştaki bir insan için film bir yaşam seçimi veya bir iş gibi düşünülemediği için, ayrıca bu olaylar okul hayatımı etkilediğinden nokta koymak zorunda kaldım.

İşte size bir filmin arka öyküsü, bu satırları yazmam için istekte bulunan EGİAD’a teşekkür ederken seneler boyunca Türk film sektörüne gönül vermiş, boğaz tokluğuna çalışarak harikalar yaratmış, bazılarını tanıma şansını bulduğum bu harika insanları hayırla yadediyorum.

Ofisimde baş köşede duran resmin sahibi Vahi Öz’le böyle bir anımın olmasından da büyük bir mutluluk ve onur duyuyorum. Allah gani gani rahmet eylesin, huzurla yat Vahi Amca.



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

[info@kozaelektrik.com.tr](mailto:info@kozaelektrik.com.tr)

Tel :0.232.479 47 74 (PBX)

Faks :0.232.479 49 77 - 479 83 91

## 16. Hizmet Yılı

### FAALİYET KONULARIMIZ

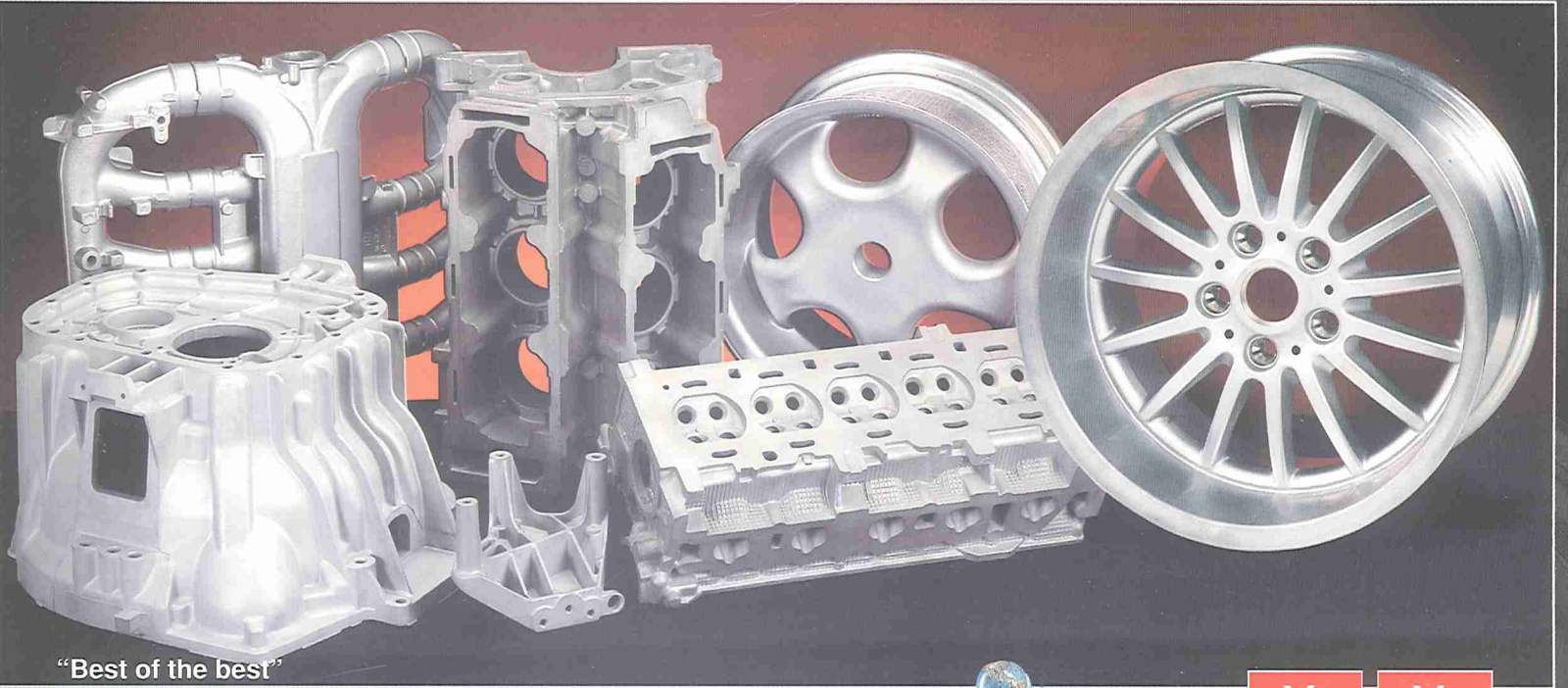
- Elektrik Mühendisliği
- Proje Ve Müşavirlik
- Taahhüt Ve Müteahhitlik
- Trafo Merkezleri İşletme Ve Bakım
- O.G. Enerji Nakil Hatları
- O.G. Şalt Tesisleri Ve Trafo Merkezleri
- Alçak Gerilim Dağıtım Tesisleri
- Sanayi İşletmeleri A.G. Kuvvet Tesisleri
- Genel Ve Özel Amaçlı Aydınlatma Tesisleri
- Otomasyon Tesisleri
- Güvenlik Ve Yangın İhbar Tesisleri
- Paratoner Ve Topraklama Tesisleri
- Bus Bar Dağıtım Tesisleri

### İMALATLARIMIZ

- Boyalı Ve Galvaniz Demir E.N.H. Direkleri
- A.G.Kuvvet Ve Aydınlatma Panoları
- O.G. Şalt Tesisi Pano Ve Aksamı



# Hedeflerimiz standartlarımız kadar yüksek.



"Best of the best"



1997 / 1998 / 1999 / 2000



**CEVHER**  
ALUMINIUM FOUNDRY

**CEVHER**  
ALLOY WHEELS

Alüminyum döküm teknolojisinde  
gravite, yüksek ve alçak basınç konusunda  
deneyim, birikim ve uzmanlık burada!



**CEVHER**  
DÖKÜM SANAYİİ A.Ş.

Ankara Caddesi No: 208 35050 BORNOVA-İZMİR  
Tel: (232) 478 10 00 Faks: (232) 478 10 10  
www.cevherdokum.com.tr • cds@cevherdokum.com.tr



**CEVHER**  
JANT SANAYİİ A.Ş.

Merkez: Cumhuriyet Bulvarı No.45 Daire: 11  
Kat: 7 Pamuk Plaza Alsancak 35210 İZMİR  
Tel: (232) 489 22 40 Faks: (232) 489 17 45  
www.cevherjant.com

Fabrika: Ege Serbest Bölgesi Kürşad Sokak, No.10  
Gazimir-İZMİR  
Tel: (232) 478 35 66 Faks: (232) 478 34 20



Tadı acısında.

İşte Yepyeni Acı Biberli Pastavilla Tagliatelle Girata.

**PASTAVILLA®**

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

