

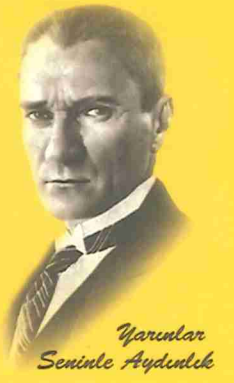


E G İ A D

# Yarın

Kasım 2008 Sayı:21

EGE GENÇ İŞ ADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI



*Yarınlar  
Seninle Aydınlar*

ISSN 1304-3269



## Organik, kartopu gibi büyüyor



### KÜLTÜR-SANAT



Azim, kararlılık ve mücadele:  
**Aytül BÜYÜKSARAÇ**

### İÇİMİZDEN BİRİ

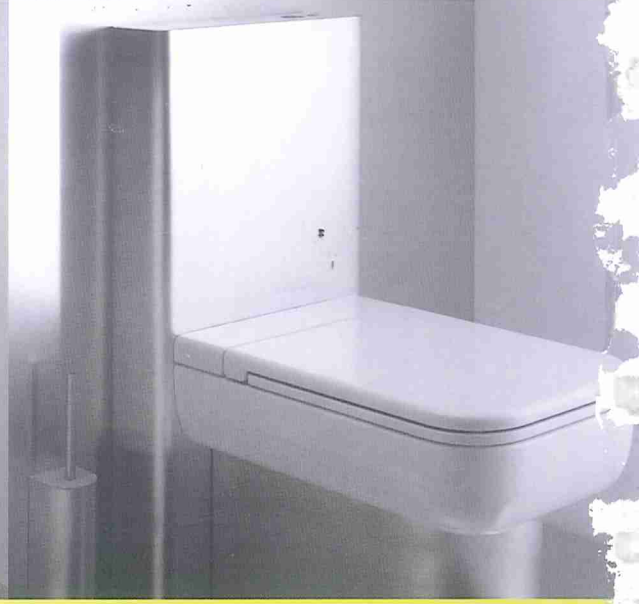
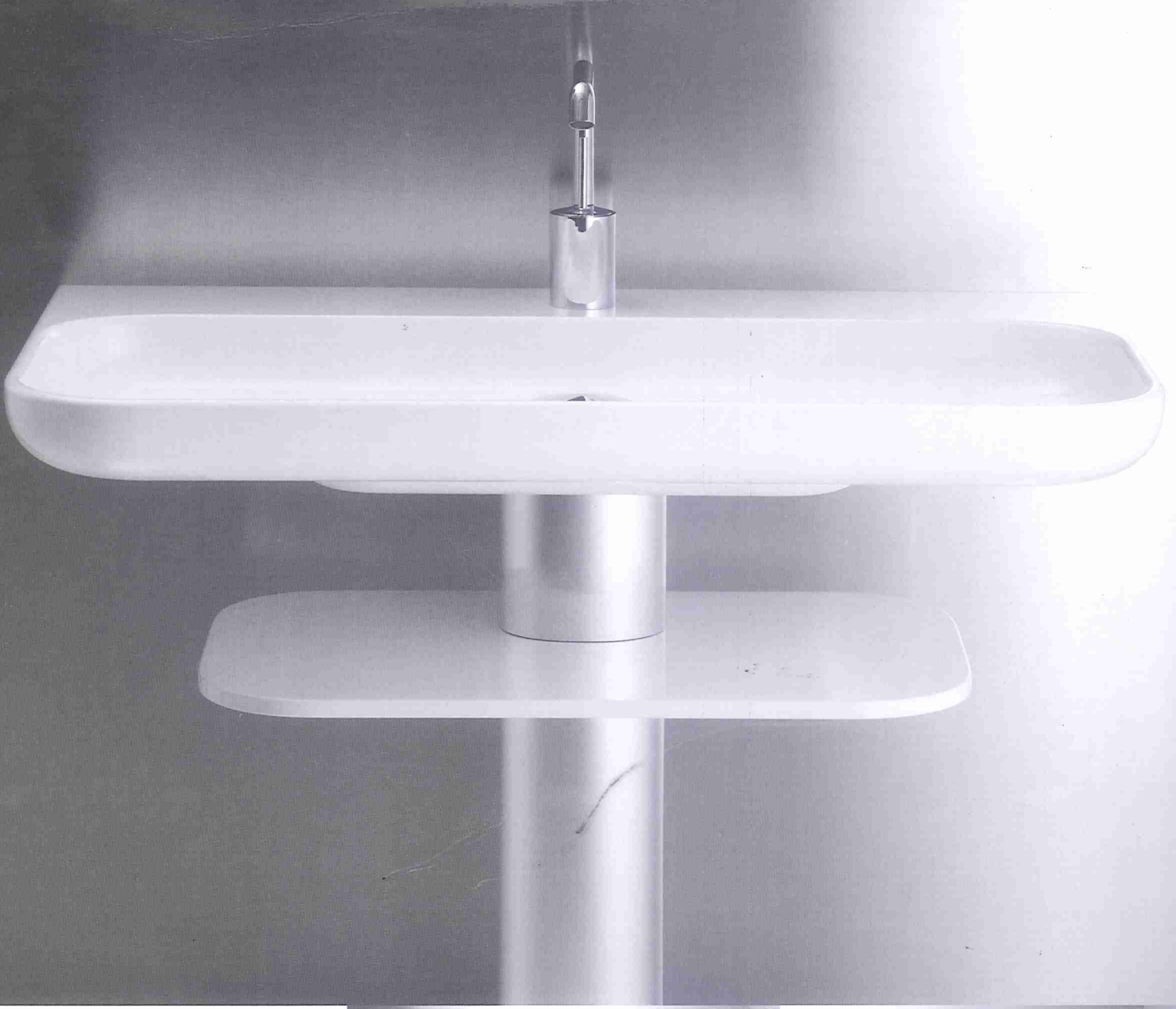


Dünya Gazetesi'nde  
20. yılını dolduran  
**Ali Ekber YILDIRIM**

### BABALAR VE OĞULLARI



Ulusoy Ailesi,  
Ticarette düsturları;  
dürüstlük ve itibar



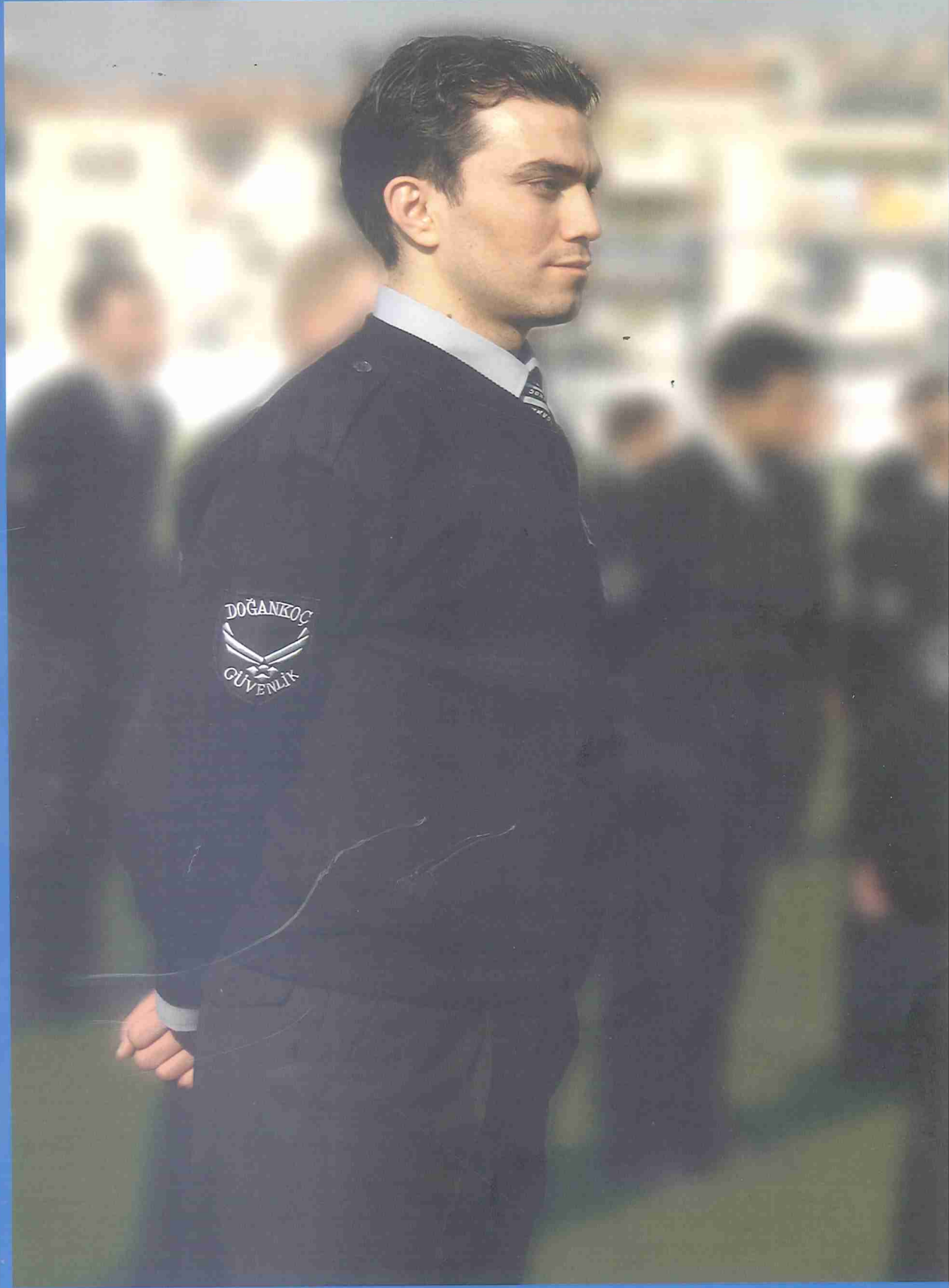
## MOD KOLEKSİYONU. DOĞAL OLARAK ROSS LOVEGROVE İMZALI...

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

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

# Vitra®

Klasik güvenlik hizmetinden daha fazlası...



**DOĞANKOÇ**  
ÖZEL GÜVENLİK HİZMETLERİ

**Genel Müdürlük**

Kazım Dirik Mah. 187 Sk. No:27/6

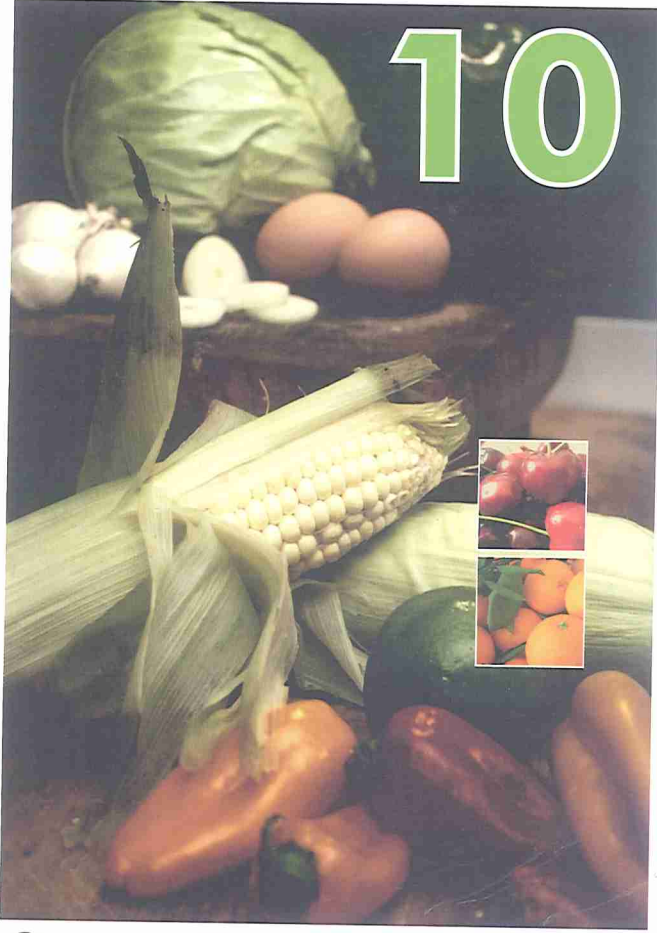
Bornova - İZMİR

Tel: 0 232 343 37 14 \* Faks: 0 232 343 36 92

info@dogankoc.com.tr

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

*Yaşamınıza huzur katar...*



**Organik,**  
kartopu gibi büyüyor

SEKTÖR

58



Azim, kararlılık ve mücadele:

**Aytül  
Büyüksaraç**

KÜLTÜR VE SANAT

ÜNİVERSİTELERİMİZ

36

⇒ İYTE  
⇒ İEÜ  
⇒ İzmir Üniversitesi  
⇒ Yaşar  
Üniversiteleri



Ulusoy Ailesi'nin  
Ticarette düsturları;  
**dürüstlük ve  
itibar**



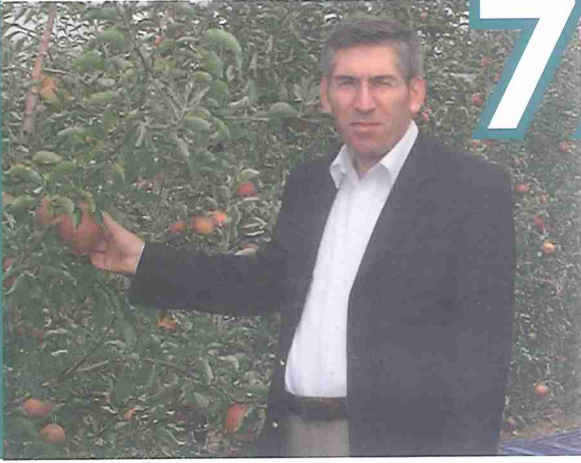
BABALAR VE OĞULLARI

HUKUK



64

Acilen  
Yargı Reformu



72

Dünya Gazetesi'nde 20. yılını dolduran Ali Ekber Yıldırım,  
"Her gazetede bir tarım yazarı olmalı"

## TURİZM

5000 yıllık bir şehir;



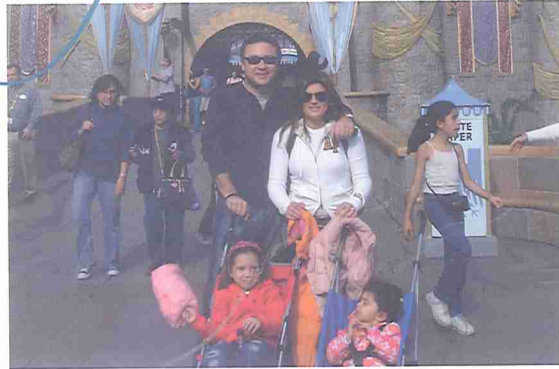
## İLETİŞİM

Reklam her şeyden önce  
"Etik" olmalıdır!

88



İZMİR 82



Cüneyt - Meltem BAYSAK,

"Başarılı iş ve aile ilişkilerinin  
eve iş taşımamak olduğu  
fikrini taşıyoruz..."

100

EŞLER ANLATIYOR



Tamer - Ayten Ustaoglu,

"Tamer Ustaoglu, çok iyi bir  
baba, ev erkeği ve eş"



Mobbingle tanıştınız mı?

92

Onur Konuğu / Winfried Dietrich	78
Konuk Yazar / Nedim Atilla	86
Konuk Yazar / Pervin Mısırlıoğlu	90
Strateji / Sedat İlhan	91
İnsan Kaynakları	94
Yaşam Tarzı / Büşra Mesudiyeli	103
Üyelerimizi Tanıyalım	104
Faaliyetlerimiz	110



Yıl: 5 Sayı: 21 / KASIM 2008

## İmtiyaz Sahibi:

EGİAD adına  
Yönetim Kurulu Başkanı  
Cemal ELMASOĞLU

## Yayın Kurulu Başkanı:

Orkan SÖZER

## Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Ve Yayın Koordinatörü:  
Prof. Dr. Mustafa TANYERİ

## Yayın Kurulu:

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

## Yayın Danışma Kurulu:

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

## Yönetim Yeri:

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

## Grafik Tasarım ve Baskı:

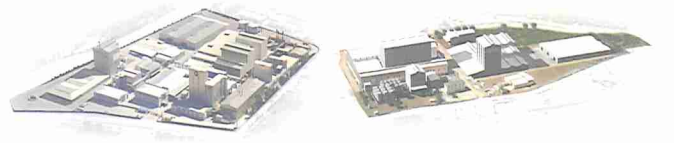
Tükelmat A.Ş.  
1571 Sokak No:16 Çınarlı/İZMİR  
Tel: (232) 461 96 42

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

Baskı Tarihi: 15 Kasım 2008



Öngördüğümüz gibi, günde 100 ton kapasiteli (yıllık toplam 35.000 ton) Ca/Zn tartım ve otomasyon tesisimiz Kasım 2006'da ve 75 ton/gün (yıllık toplam 25.000 ton) kapasiteli yeni darbe mukavemet artırıcı (impact modifier) tesisimiz Kasım 2007'de devreye girdi!



İleri görüşlülüğünün bir sonucu olarak, Ca/Zn sistemlerinin bileşiminde bulunan kimyasalların entegrasyonuna 7 yıl önce başlayan ve bugün en önemlilerinin, rakipleri içinde tek üretici firması haline gelen Akdeniz, çevre bilinci ve yüksek teknolojisiyle sektörüne önderlik etmeye devam ediyor.

Gelişimde ve yatırımda süreklilik ilkesini benimseyen Akdeniz, İzmir Aliğa-Nemrut Körfezi'ndeki sıvı dökme yük depolama ve konteyner elleçleme amaçlı Akdeniz Kimya İskelesi'ni de, 2008 sonunda hizmete açacak.



## Alınları ile beslendi.

Bu başarı,  
bilgi birikimi, deneyimi ve Türk kimyagerinin,  
makinecisinin, elektrik ve elektronikçisinin, işçisinin  
gücünün eseridir.  
Entegre bir tesis olarak yine rakiplerimizin önünde  
yer almanın gururunu yaşıyoruz.

*Güven ve desteği ile bizleri  
bugüne taşıyan tüm  
müşterilerimize  
teşekkürlerimizle...*



# Akdeniz Kimya



TS-EN-ISO 9001: 2000

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



Cemal ELMASOĞLU  
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı

*EGİAD Yarın Dergisi'nin Değerli Okurları,*

2 Kasım 2006 tarihinde EGİAD'ın iki yıllığına temsili için üyelerimizin güvenoyunu alan 9. dönem Yönetim Kurulumuzun görev süresi sona ermiştir. Faaliyetlerimizde bize destek veren ve katkıda bulunan tüm üyelerimize, Danışma Kurulu Başkanımız Sayın Kemal Çolakoğlu ve Danışma Kurulu'nun tüm saygıdeğer üyelerine, kardeş ve ağabey kuruluşlara, medya mensuplarına, EGİAD dışından tüm dostlarımıza sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Bu iki yıllık süre içinde de terörün acısını yüreklerimizin en derinlerinde hissettiğimiz günler yaşadık. Ancak, ülkemizin üzerinde oynanmaya çalışılan bu hain oyunun yine milletimizin kararlılığı ve gücü ile bozulacağına olan inancımızı bir an bile kaybetmedik. Her seferinde sesimiz daha gür olarak bölücü terörü lanetledik. Terörle mücadelede verdiğimiz şehitlerimizin ardından ağlarken daha da çok bilendik. Çünkü, bu ülke doğusu ile batısı ile bizim. Bu toprakları birlikte düşmandan temizlerken omuz omuza olan Anadolu insanı içindeki hainleri de er geç temizlemeyi başaracaktır.

EGİAD'ın genç sesi olan Yarın dergimiz de yoluna devam ediyor. Başta Yayın Kurulumuzun değerli başkanı ve üyeleri olmak üzere Yarın'a emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum. Bu yeni sayısının sayfalarında zevkle okuyacağınız yazılar ve röportajları bulacaksınız. Ana dosya konularından biri olarak, Türkiye için en az sanayi kadar önemli olan tarım sektörünün yükselen değeri organik tarım konusuna yer veriyoruz. Bizler genç işadamları olarak ülkemizin doğal kaynakları ve insan gücü potansiyeli doğru biçimde kullanıldığında tarım, sanayi ve hizmetler sektörünün dengeli büyümesi ve gelişmesinin ekonomik kalkınma yolunda önemli bir itici güç oluşturacağına inanıyoruz. Son yıllarda yaşadığımız yatırım eksikliği ve istihdam sorunlarının aşılabilmesi ve Türkiye'nin rekabet gücünün artması açısından kaynakların etkin ve verimli kullanımı ön koşuldur. Bunun için daha önce kamuoyuna sunduğumuz Sanayileşme Stratejisi Raporu'ndaki bilgi bazlı gelişim sürecinin ayrılmaz ögesi olan teknokentlerin hızla devreye sokulması ve etkin kullanımı için ilk adımı atmanın gururunu tüm EGİAD'lılar olarak paylaşıyoruz. İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü kampüsünde Avrupa'nın en büyük teknokentlerinden birini kurmak üzere giriştiğimiz çabalar sonuç vermiş ve yatırımcı Fransız kuruluşu ile üniversite arasında anlaşma imzalanmıştır. EGİAD'ın vizyonunda yazılı olan hedefler doğrultusunda kentimizin, bölgemizin ve ülkemizin gelişmesi için çabalarımızı sürdürmeye devam edeceğiz.

EGİAD ailesine yeni çalışma döneminde başarılı, mutlu ve huzurlu günler dileklerle özveriyle çalışan mükemmel bir ekip olan Yönetim Kurulu üyesi arkadaşlarım adına EGİAD Yarın dergisinin değerli okurlarına sevgi ve saygılar sunarım.

*Saygılarımla...*



Gönen  
ÇAMLIKÖY

çocuklarımız güven içinde  
büyüsün diye

**1usd=1ytl**

maalesef  
kısa bir süre için



Müstakil yaşam yalnızca 370.000 YTL\*.



**Burada gelecek var.**

244 metrekareden 354 metrekareye kadar 4 farklı büyüklükte, 79 villayı kapsayan Gönen Çamlıköy, seçkin ortamı ve özel ödeme koşulları ile yaşam kalitelerini, mekanlarıyla tanımlamak isteyenlerin projesi! Gönen Çamlıköy, lokasyonu, özgün mimarisi, inşaat kalitesi kadar, hayatı kolaylaştıran çözümleri ile de benzersiz...

Siz de geleceğimize, çocuklarımıza yatırım yapın; doğayla kucaklaşarak güven içinde özgürce büyüsünler.

İşte standartlar: • Şömine • Kat Kaloriferi • Motorlu Alüminyum Panjur • Her Villa için Bağımsız Güvenlik Sistemi • İtalyan Mutluk • Ankastr Ürünler (davlumbaz, fırın, bulaşık makinesi, set üstü ocak) • Şehirli ve Okullara Servis • Açık ve Kapalı İki Ayrı Havuz • Sosyal Tesis Binası • Fitness Merkezi • Teknik Personel • Bahçvanlık Hizmeti • Tam Kapasite Jeneratör • Su Deposu • Çocuk Oyun Parkı • Spor Alanları • Otopark Alanları • Misafir Otoparkı

\* Başlangıç fiyatıdır. Alım-Satım Vergisi ve KDV fiyatlarımızda dahildir. Ödeme seçenekleri için lütfen bizi arayınız.

Güzelbahçe Çamlı Köyü Çıkışı - İzmir

(232) 236 81 70

(232) 444 4 466 (GNN)

www.gonen.com.tr





## Bize Bir Şey Olmaz – 2

### Lehman Kardeşler OUT Ziraat Bankası IN

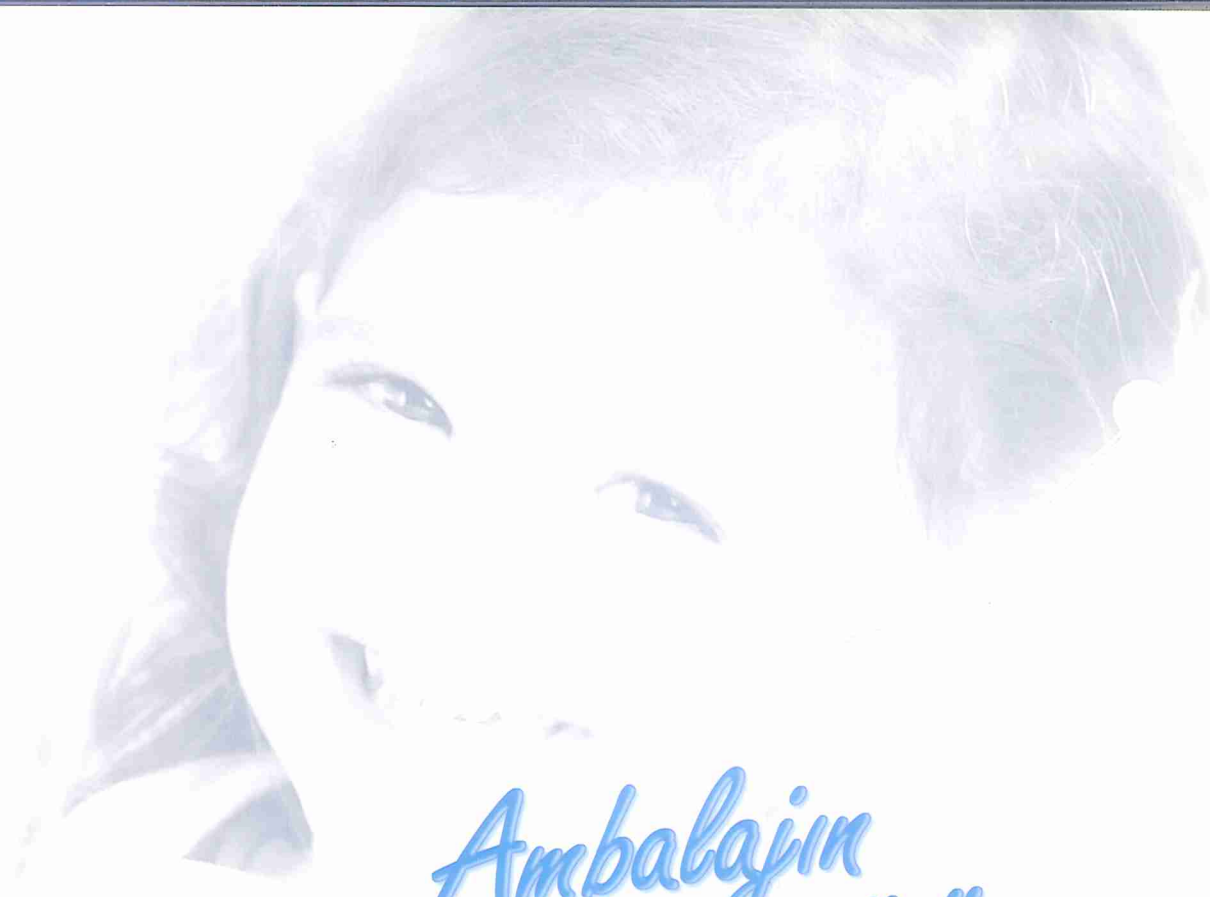
*Değerli okurlarımız,*

En eski Türk geleneklerinden biri olan ve ortalama beş yılda bir bütün hararetiyle yaşadığımız “Ekonomik Kriz” bir kez daha geldi. Ancak geçmişteki krizlerin tersine bu seferki Türk Malı değil. Amerika’da başlayıp Avrupa ve Asya’ya atlayan bu kriz tam bir global ekonomik kasırga. Bu kasırganın sonucunda dünya yıkılsa bir şey olmaz denilen yatırım bankası Lehman Brothers battı. Meşhur Merrill Lynch ve Bear Sterns başka finansal kurumlara sembolik fiyatlarla yem oldular. Dünyanın en büyük sigorta şirketi AIG, Amerikan Federal Bütçesinin (FED) nakit enjeksiyonlarıyla ayakta kalıyor. Aynı şekilde mortgage devleri Fannie Mae ve Freddie Mac de. Aslında ABD’nin bu kurtarma çabaları tarihin en büyük devletleştirme operasyonu. Avrupa’da da durum farklı değil. Fortis önce Benelüks ülkelerinin devlet bütçesiyle kurtarıldı sonra satıldı. Dexia ve sigorta devi Ethias da devlet eliyle ayakta.

Tabi biz krizin böylesine alışık değiliz. Normalde biz krizler içinde sefilleri oynarken, gelişmiş ülkelerde hayat normal refah seviyesinde devam ederdi. Birkaç yıl önce bankacılık sektöründe yaşadığımız kriz ve sonrasında alınan önlemler bu krizin aşısı olmuş gibi gözüküyor. Bu seneye kadar yabancı bankalara ceketinin düğmelerini ilikleyerek giren mevduat sahipleri şimdi paralarını bu bankalardan çekip 2 – 3 puan daha düşük faiz veren başta Devlet bankaları olmak üzere şanlı Türk bankalarına yönleniyorlar.

Şimdilik krizi gelişmiş ülkelerden daha sığı yaşıyor gibi gözüksek de, ekonomimizin ciddi bir problem yaşamaması için yöneticilerimizin hızlı ve pragmatik adımlar atması şart. Yurt dışından sıcak para gelişini teşvik etmek bunlardan sadece biri. Ancak Türk insanı üzerindeki direkt ve dolaylı vergi yükü o kadar fazla ki bu yükü biraz azaltmak bile belli sektörlerde doping etkisi yapar. İşveren üzerindeki bazı yüklerin geçici süre de olsa radikal olarak azaltılması ve petrol fiyatlarındaki düşüşün bir an önce sanayi ve tüketiciye yansıtılması da yapılabilir şeyler. Bu alternatiflerin Devlet bütçesine getireceği yükler, bunlar yapılmazsa ileride oluşabilecek kurtarma operasyonlarının ve rekor işsizliğin maliyetlerinden kesinlikle düşük olacaktır. Yalnız ne yapılacaksa bir an önce yapılmalı ve krizin yakın ve net tehdidi inkar edilmemeli. Yoksa birkaç sayı önce yazdığım gibi “Bize bir şey olmaz” diyenlerin durumları ortada.

*Saygılarımla...*



*Ambalajın  
gülümseyen yüzü..*

*Bak Ambalaj;*

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

*belgeleriyle onaylanmış kalite ve sistem anlayışı ile*

*Gıda, Temizlik, Hijyen sektörlerine yönelik Rotogravür veya*

*Flexo baskılı, tek ve çok katlı, bobin veya torba halde fleksibil ambalaj üreterek*

*Dikey Entegrasyonun getirdiği kolaylıklarla,*

*modern donanımlı iki ayrı fabrikasında*

*ambalajda çözüm ortaklığı sunuyor.*



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



## Dürüst ve ilkeli siyaset

*Değerli EGİAD Yarın Dostları,*

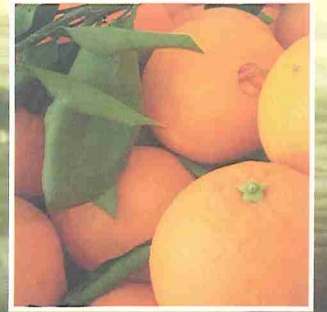
Türkiye köklü bir değişim sürecinin içinde ilerliyor. Bu süreçte siyaset, üniversite, iş dünyası, sivil toplum, ordu, adalet sistemi ve hepsinden önemlisi sokaktaki vatandaş dahil herkes ve her kurum gerçek anlamda bir sarsıntı geçiriyor. Doğrular ve yanlışların birbirine karıştığı bir dizi çarpıcı olaylar, toplumun olup bitenleri algılamakta zorlandığı gelişmeler her yönden yeni bir dönemi işaret ediyor.

Bu dönemde iktidar ve muhalefeti ile politikacılara büyük iş düşüyor. Üzerine titrediğimiz kurumların bundan en küçük bir zarar görmesi kabul edilemez. Eğer hukuk devletinden söz edeceksek bunun sözde değil özde olmasına çalışmalıyız. Yargı sürecinin toplum vicdanını rahatsız etmeyecek kadar özenli, hızlı, adil ve siyasi baskı ve etkilerden arınmış olarak işlemlerini sağlamak zorundayız. Türkiye'ye yakışan kaliteli bir demokrasiyi yerleştirmeliyiz. Kalkınmanın asıl itici gücü olan insan kaynaklarımızı sosyal sermaye bakış açısıyla çağdaş bilgi ve teknoloji ile donatmalıyız. Sağlıklı bir toplum ve temiz bir çevre gibi öğeleri toplumsal yaşamın vazgeçilmezleri arasına koymalıyız. Mutlu ve geleceğe güvenle bakan bir toplumun yaratıcı gücünün sınır tanımayacağını görmeliyiz. Bunun için yöneten ve yönetilenin karşılıklı birbirlerine güvenmesi, sonra toplumsal özgüven, hoşgörü, barış ve ortak akıl gerekiyor. Türk toplumu bu değerlere sahip çıkmalıdır. Bu değerleri harcamamalıyız. Çünkü, önümüzdeki zorlu dönemde bunlara çok ihtiyacımız olacaktır.

Ancak, siyasetin buna hazır olduğunu söylemek kolay değil. Siyaset, son zamanlarda çözüm değil çözümsüzlük ve kaos üretiyor. Çünkü, bizim siyasi kültürümüzde ekip ruhu değil tek adam anlayışı ve liderin kayıtsız şartsız hakimiyeti esastır. Böyle olunca da parti politikaları genelde genel başkanların kafasında oluşuyor. Türk siyaseti burada şansını kaybediyor. Uzun yıllardır lider sıfatı ile partilerin başında olanlar Türk toplumundaki ve dünyadaki değişimi iyi algılayamıyorlar Toplumun beklentileri çok açık. Dürüst, ilkeli siyaset ve kavga, çekişme değil uyum.

Türkiye gelecek Mart ayında yerel seçimlere gidiyor. Partiler doğru dürüst aday bulamıyorlar. Siyasi partilerin başına geçecek yeni liderleri bulamadığımız gibi kentleri yönetecek çapta ve nitelikte liderleri de bulamıyoruz. Başarısızlıkları tescilli isimler yine adaylık peşinde. Bu durum, Türkiye'nin siyasette de yeni bir yol haritasına ihtiyacı olduğunu gösteriyor. EGİAD olarak her fırsatta dile getirdiğimiz Siyasi Partiler Yasası ve Seçim Sistemi'nin Türkiye'nin önünü açacak şekilde derhal değiştirilmesi önerimizi bir kez daha tekrarlamak yerinde olacaktır.

Organik tarım tüm dünyada hızla gelişmekte ve günümüzde 120'den fazla ülkede uygulanıyor. Pek çok ülkedeki organik tarım alanının payı da giderek artış gösteriyor.



**Organik,**  
kartopu gibi büyüyor

Yılda ortalama yüzde 25 oranında büyüme gösteren organik sektörü, önümüzdeki 5 yıl içinde 1 milyar dolar ihracat, 100 milyon dolarlık iç tüketim hedefine ulaşmak için yol haritasını belirledi...



Izmir Organik Ürün Kümelenme Projesi ile Türkiye'ye örnek olmaya hazırlanan Organik Sektörü, pazarın daha hızlı gelişebilmesi için öncelikli yapılması gerekenleri Organik Ürünler Tanıtım Komitesi Kurulması, Organik ürünlerin sağlıklı olduğunun anlatılması amacıyla, ilköğretim öğrencileri, sağlık personeli, ev kadınlarının eğitimine yönelik eğitim programları düzenlenmesi, THY'de organik ürünler kampanyası düzenlenmesi, Organik Ürünler Müzesi Kurulması, Organik Ürün İhracatçıları Birliği Kurulması, Denetimli organik ürün satan açık pazarlar oluşturulması, Eko-Turizm işletmelerinde Eko Bayrak uygulamasının başlatılması ve Tarım ve Köyşleri Bakanlığı bünyesinde "Organik Tarım Genel Müdürlüğü"nü kurulmasını istiyor...

Organik ürün denilince artık sadece organik tarım veya gıda ürünleri değil, giyimden ayakkabıya, kozmetikten doğal taş ve mobilyaya kadar insan hayatını etkileyen hemen hemen tüm unsurlar akla geliyor. Sağlıklı yaşam kaygısının ön plana çıktığı son yıllarda organik ürünlere olan ilgi de dünya çapında giderek artıyor. Geçtiğimiz yıl itibarıyla dünya genelinde organik ürün dış ticaretinin 40 milyar doları aştığı tahmin ediliyor.

Türkiye'de ise 1986 yılından itibaren ithalatçıların talepleri çerçevesinde, özellikle kuru meyve ağırlıklı olarak faaliyete başlayan organik ürün sektörü, 2007 yılı itibarıyla 16 bini aşan sayıda üreticiye, 174 bin hektarı aşan üretim alanına, 568 bin tonun üzerinde üretim miktarına ve 201 ürün çeşidine ulaştı.

Ağırlıklı olarak ihracat hedefli üretim yapan sektörün ihracat değeri tam olarak belirlenememekle birlikte, 150 milyon dolar düzeylerinde olduğu tahmin ediliyor. İç piyasada satılan organik ürün değerinin ise 5 milyon dolar civarında olduğu tahmin ediliyor.

Türkiye, 1990'larda dünya 5. olduğu organik ürün üretiminde, son yıllarda üretimini artırmasına karşın 37. sıraya gerileyince, son dönemde sektör dünya sıralamasındaki eski yerine ulaşmak için çaba harcıyor.

Sektör, 5 yıl sonunda 1 milyar dolarlık ihracata ulaşmayı, iç tüketimi ise 100 milyon dolara çıkarmayı hedef olarak belirledi ve bu hedeflere ulaşmak için Yol Haritası'nı çizdi. Türk Organik Sektörü, son yıllarda tüketim bilincinin artması ve sağlıklı ürün tüketimine yönelim ile birlikte yıldızı parlayan Dünya Organik Ürün Pazarı'ndan daha fazla pay almak istiyor.

Türkiye'de organik ürün üretimi ve ihracatında bir gerileme söz konusu olmadığını ancak dünyadaki gelişme oranında artış gösteremediğini belirten Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri Sezmen Alper, "Dünya organik pazarı 40 milyar dolara ulaştı. Türkiye'nin ihracatı 150 milyon dolar, iç pazar tüketimi ise 5 milyon dolar seviyesinde. Hedefimiz 5 yıl sonunda ihracatımızı 1 milyar dolara, iç tüketimi de 100 milyon dolara çıkarmak. Arama Konferansı'nda oluşacak sinerji ile bu hedeflere çok kolay ulaşacağımızı düşünüyoruz" diye konuşuyor.

Organik sektörünün dünyada her yıl ortalama yüzde 25-30 gibi oranlarda büyüdüğünü anlatan Alper "Büyüyen dünya pazarındaki payımızın artırılmasının yanında iç pa-



zarın güçlendirilmesi için yapılabilecekleri belirlemek ve sektöre bir yol haritası çizilebilmek amacıyla Organik Ürün Sektörü Arama Konferansı gerçekleştirildi." diyor.

### 2012 YILINDA HEDEF 1 MİLYAR \$

Ülkemizde organik ürünlere yönelik iç tüketim çok sınırlı bir düzeyde olup, üretim alıcı talepleri ve dünya trendleri çerçevesinde ağırlıklı olarak ihracata yönelik olarak gerçekleştiriliyor. Halen ihracı yapılan ürünlerin organik olup olmadığının bildirilmesini zorunlu kılan bir yasal düzenleme olmaması ve Tarım ve Köyişleri Bakanlığı'nun Kontrol-Sertifikasyon Kuruluşlarından sağlıklı ve düzenli veri eldesi konusunda yaşadığı sorunlar nedeniyle yıllık 30 milyon dolarlık kısmı ihracat kayıtlarında görülebilen ancak yıllık 130-150 milyon dolar düzeyine ulaştığı tahmin edilen Türk Organik Ürün sektörü ihracatının 2012 yılında 1 Milyar dolara ulaştırılması, halen toplam ekili alanlar içindeki payı binde 8 civarında olan organik ürün sahalarının da 2012 yılında yüzde 3'e çıkarılması hedefi ortaya konuldu. Halen 5 milyon dolar civarında olduğu tahmin edilen organik ürünlerin iç pazardaki ticaret hacminin ise 2012 yılında 50 milyon dolara çıkarılması hedefleniyor. Organik ürün sektörü denilince sadece organik tarım ve gıda ürünleri değil, tekstilden mobilyaya, doğaştan kozmetiğe, ayakkabıya, turizm tesislerine kadar birçok ürün grubu ve sektör akla geliyor. 1 Milyar dolarlık hedef belirlenirken organik tarımsal üretimin yanısıra diğer organik ürün gruplarının da ülkemizde üretim ve ihracata yöneleceği dikkate alınıyor.

### EGE BÖLGESİ İPİ GÖĞÜSLÜYOR

İzmir'in ve Ege Bölgesi'nin Türk Organik Ürün sektörü içindeki konumuna bakıldığında Ege Bölgesi, genel anlamda tarımsal üretim ve dış ticarete olduğu gibi, organik tarım alanında da Türkiye'nin lideri konumunda. Tarım ve Köyişleri Bakanlığı verilerine göre, sertifikalı ve geçiş dönemindeki üretim alanlarına ve miktarlarına bakıldığında, Türkiye'de organik üretim yapılan alanların yüzde 36,8'inin, üretim miktarının ise yüzde 26,1'inin Ege Bölgesi'nde olduğu görülmekte. Ayrıca organik üretim yapan Türkiye genelindeki 16 bin 276 çiftçinin yüzde 34,5'i bu bölgede yerleşik durumda.

İhracat anlamında kayıt sisteminde yaşanan soruna rağmen, ihracatta kuru incir, çekirdeksiz kuru üzüm, zeytin, pamuk gibi ürünler başta olmak üzere, 127 civarında ürünün organik olarak Ege Bölgesi'nde yetiştirildiği bilinmekte.

Bu ürünlerin organik ürün ihracatında miktar olarak ön planda olması itibarıyla Türkiye organik ürün ihracatının en az yarısının Ege Bölgesi'nden yapıldığı tahmin ediliyor.

### İZMİR'İN COĞRAFİ AVANTAJI

Türkiye'nin yüzyıllardır Batıya açılan kapısı olan İzmir, geniş hinterlandı ile birlikte, gerek uygun iklim koşulları, gerekse yıllardan beri sahip olduğu tarımsal üretim geleneği ile organik tarımda da önemli bir konuma ve paya sahip. Diğer yandan, Türkiye'nin en büyük konteyner ihraç limanına sahip olması ve ihracatçı kimlik ve geleneği İzmir'i lojistik olarak da ön plana çıkmasına neden olmakta. Bunların yanı sıra, organik tarımın Türkiye'de 1986'larda ilk olarak kuru meyveler ile başlaması ve halen ağırlığın kuru meyvelerde olması İzmir'i organik üretim ve ticaret alanında kuvvetli kılan bir diğer unsur. Ege İhracatçı Birlikleri'nin verilerine göre Ege Bölgesi'ndeki organik ürün üreticilerinin yüzde 30'u, üretim alanlarının yüzde 55'i, üretim miktarının yaklaşık yüzde 20'i İzmir'de.

Bu çerçevede, ülkemizde kurulacak ilk kümeleme projelerinden birisi olması itibarıyla Organik Tarım Kümeleme Projesi'nin merkezi olarak İzmir'in belirlenmesi çok isabetli olarak değerlendiriliyor.

Bu proje ile birlikte, sektördeki üreticiden, imalatçı ve ihracatçıya, ambalajcıdan akademik araştırmacıya, STK'lardan, Resmi Kurumlara kadar tüm paydaşlardan belirli sayıda temsilcinin katılımları ile oluşturulması öngörülen workshop toplantıları ile ilk aşamada sektörün analiz edilerek; vizyonunun, ana stratejisinin, temel başarı unsurlarının, ihtiyaç duyulan beceri ve yeteneklerinin belirlenmesi ve İzmir Organik Ürün Kümesi için bir yol haritası çıkarılması planlandı.

Ülkemizde önümüzdeki dönemde gerçekleştirilmesi öngörülen diğer 9 küme için bir başarı hikayesi olması öngörülen İzmir Organik Ürün Kümeleme Projesi'nin hayata geçirilmesi ile birlikte bölgenin başta olmak üzere, ülkemizdeki tarımsal organik ürün üretim potansiyelini harekete geçirici, tüm kesimleri

bir araya getirerek inovasyon ve yenilik yaratıcı, iç ve dış ticareti artırıcı etkileri olması bekleniyor.

### ORGANİK TARIM KÜMELENMESİNİN BAŞKENTİ, İZMİR

Dış Ticaret Müsteşarlığı Uzmanı Yasin Türkcan, girişimcilik, Ar-Ge, inovasyon, sanayi ve kırsal kalkınma ile bölgesel kalkınmanın kü-

### DÜNYA'DA ORGANİK TARIM

Organik tarım tüm dünyada hızla gelişmekte ve günümüzde 120'den fazla ülkede uygulanıyor. Pek çok ülkedeki organik tarım alanının payı da giderek artış gösteriyor. Bununla birlikte sertifikasız olarak çok daha fazla ülkede organik tarım yapıldığı tahmin ediliyor. Dünya çapında yapılan en son araştırmalara göre yaklaşık 31 milyon hektar alanda organik tarım yapılmakta ve organik olarak yönetilen çiftliklerin sayısı yaklaşık 633 bin 891. Okyanusya, Dünya'daki organik tarım yapılan arazilerin %39'luk payına sahip ve ardından %23'lük payla Avrupa ile %19'lük payla Latin Amerika geliyor. En yüksek organik tarım arazisine sahip ülkeler sırasıyla Avustralya (11.8 milyon ha), Arjantin (3.1 milyon ha), Çin (2.3 milyon ha) ve ABD (1.6 milyon ha)'dir. Konvansiyonel üretim alanlarına kıyasla en yüksek organik üretim oranı ise Avrupa'da.



Türkiye'nin en büyük konteyner ihraç limanına sahip olması ihracatçı kimlik ve geleneği İzmir'i lojistik olarak da ön plana çıkmasına neden olmakta.





**PERSAN**  
HOME STUDIO

1389 amlık Sokak No:12/A • Alsancak-ZMR  
Tel: 0.232. 464 71 24 - 464 41 04 - 421 49 99





Türkiye, organik ürün ihracatının yüzde 33'ünü Almanya'ya yüzde 17'sini de ABD'ye yapıyor. Dünyada gıda sektörü yüzde 5 büyürken, organik gıda sektörü yüzde 21 büyüdü.

melenme olmadan başarılamayacağını belirterek, ekolojik tarımda İzmir merkezli oluşturulacak bir kümelenmenin bütün ülke için model olacağını ifade ediyor.

Kümelenme projesinin ilk ayağının 2009 yılında tamamlanacağını aktaran Türkcan, "Ulusal Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi Projesi kapsamında kümelenmenin oluşturulacağı yerler tespit edildi, küme haritası oluşturuldu. Bu proje hem AB'nin hem Türkiye'nin orta ve uzun vadeli planları için önem taşıyor. Türkiye'nin sanayi politikasını da yakından ilgilendiriyor. Organik tarımla ilgili küme çalışmalarında ihracat performansı, uzmanlaşma, sektörün kentteki ağırlığı, kentin sektör içindeki ağırlığı kriterleri baz alındı. Bu kriterleri karşılamada 4 yıldız alan İzmir'in organik tarım kümelenmesinde merkez olarak değerlendirilmesi benimsendi" diyor.

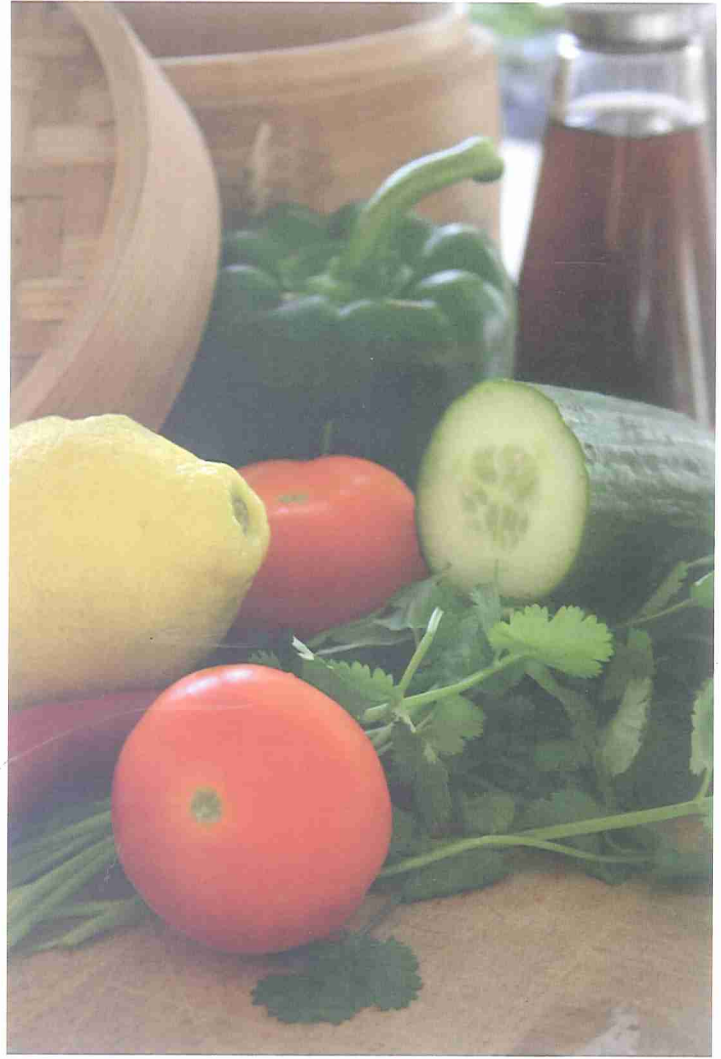
Türkiye'de ekolojik tarım konusunda tek sivil toplum örgütü olan Ekolojik Tarım Organizasyonu (ETO) Başkanı Atilla Erten de 2006 dünya ekolojik tarım ürünleri ticaretinin 38.6 milyar dolar tutarında gerçekleştiğini, 2007 tahmini pazar büyüklüğünün ise 46 milyar dolar olduğunu belirtiyor. Organik tarım ürünlerinin tüm pazarlarda üretim ve tüketim anlamında hızlı bir büyümesini sürdürdüğü bilgisini veren Erten, şunları söylüyor: "2005 yılından sonra hızlı büyümeden kaynaklı arz ve talep dengesi bozulmaya başladı. Dünyada üretilen organik gıda ürünlerinin yüzde 98'ini Kuzey Amerika ve Avrupa tüketiyor. Asya, Latin Amerika ve Okyanusya ise üretimde dünyada ağırlığı olan bölgeler. Dünyada gıda sektörü yüzde 5 büyürken, organik gıda sektörü yüzde 21 büyüdü."

Türkiye'nin organik tarımda ideal ülkelerden biri olduğunu söyleyen Erten, geniş ürün yelpazesi, yaygın tarım geleneği, iklim koşullarının ülkeye bu özellikleri kazandırdığını vurguluyor. Türkiye'nin 1986 yılında organik tarım faaliyetlerine başladığı bilgisini veren Erten, "Türkiye'de 2006'da yaklaşık 14 bin üretici 192 bin hektar arazide 207 ürünle 458 ton ekolojik tarım yaptı. Türkiye' taze sebze meyve, kurutulmuş meyve, kabuklu meyveler, pamuk ve buğdayı da ürün çeşitliliğine katarak dünya organik tarım pazarında etkinliğini artırmaya çalıştı. Türkiye, organik ürün ihracatının yüzde 33'ünü Almanya'ya yüzde 17'sini de ABD'ye yapıyor. Türkiye'de son 10 yılda üreticiye verilen destekler ve düşük faizli kredide sektörün büyümesini hızlandırdı" diye konuşuyor.

### CHARLES TÜRK ORGANİK TARIMINA DESTEK İÇİN İZMİR'E GELDİ

İnsan sağlığını koruyucu ve geliştirici etkisi nedeniyle tarım ilaçı ve gübreliliği yetiştirilmiş ürünlere karşı her gün yıldızı parlayan organik ürünlere bir anlamlı destek İngiltere Velihaht Prensi Charles Philip Arthur George Windsor'dan geldi.

Geçtiğimiz günlerde Türkiye'yi ziyaret eden İngiltere Velihaht Prensi, tarım ilaçı ve gübreliliği yetiştirilmiş ürünleri tüketen insanların sağlığında yarattığı olumsuzlukları engellemek amacıyla sağlıklı ve kirlenmemiş gıda üreten organik tarımı destekliyor. Türkiye ziyareti sırasında Türkiye'de organik tarımın geldiği noktayı bizzat kendi gözleriyle gör-



mek isteyen Prens Charles, İngiltere'nin Türkiye Büyükelçiliği, İngiltere İzmir Konsolosluluğu, Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi, Ege İhracatçı Birlikleri ve Ekolojik Tarım Organizasyonu Derneği işbirliğiyle gerçekleştirilen program ile İzmir Kemalpaşa'da organik tarım üretimi yapılan bağlarda incelemelerde bulundu.

### CHARLES DA ORGANİK TARIM ÜRETİCİSİ

Organik tarım üretimine tüm dünyada destek veren İngiltere Velihaht Prensi Charles, İngiltere'de kendisine ait çiftliklerin tamamında organik ürün üretimi gerçekleştiriyor ve bu ürettiği ürünleri İngiliz halkına sunuyor.

Kemalpaşa'da Prens Charles'a Türkiye'deki organik tarımın geldiği noktayı anlatmak için gerçekleştirilecek programda Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ahmet Altındişli tarafından bir sunum yapıldı. Prens Charles ziyaret sırasında ayrıca, Kemalpaşa Ören Beldesi'nde 15 yıldır organik bağcılık yapan Ali Oğuz'un bağını gezdi.

### ORGANİK TARIM TOPRAĞI VE ÇEVREYİ DE KORUYOR

Organik tarımın insan sağlığı yanında toprağın kirlenmemesi ve çevrenin korunması açısından son derece önemli misyonlar üstlendiğini belirten Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ahmet Altındişli, "Organik tarım toprakları kirlenmemekte, toprakların gelecek kuşaklar tarafından da temiz olarak tarım yapılabilir şekilde korunmasını sağlamakta, organik tarımda kullanılan girdi ve yöntemler çevreyi kirlenmemekte, ekolojik dengeyi bozmamakta. Böylece doğayı korumakta. Tüm bu nedenlerde Prens Charles organik tarıma inanmakta ve İngiltere'de şahsına ait çiftliklerinde organik tarım yapmakta ve buralarda üretilen ürünleri İngiliz halkına ulaştırmaktadır. Ayrıca, Prens Charles, organik tarımla ilgili dünyada yürütülen bir çok aktiviteyi organik tarımın gelişmesi için gönüllü olarak desteklemektedir" diye konuşuyor,





Türkiye'ye misafir gelen Prens Charles'in Türkiye'de organik tarımın ulaştığı noktayı bizzat kendisinin görmek istediğini belirten Altındişli, bu süreci şöyle anlatıyor: "Türkiye organik tarımının gerek iç piyasada, gerekse Türk organik ürünlerinin gelişimini desteklemek, insanların organik ürünleri tanıması ve organik ürünlere olan ilgisinin artmasını sağlamak amacıyla bu ziyaret tarihi bir fırsat niteliğindedir. Prens Charles Kemalpaşa'da organik üzüm üreticisi çiftçi aynı zamanda Ören Belediye Başkanı Ali Oğuz'un çiftliğine ziyarette bulunarak Türk organik tarımı hakkında bilgi aldı. Bu ziyarette Türkiye organik tarımının tanıtımı ve sürdürülmekte olan organik bağcılık uygulamaları anlatıldığı gibi ayrıca, bu ziyarette yetiştirilen organik ürünleri alan Ekolojik Tarım Organizasyonu Derneği Başkanı Rapunzel Firması Genel Müdürü Atilla Ertem, bölgenin bir diğer önemli kuruluşu olan Işık Tarım A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı ve Ekolojik Tarım Organizasyonu Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Ali Işık, organik ürün ihracatçıları temsilen Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri

Sezmen Alper hazır bulundu. Ayrıca Ören İlköğretim Okulu'ndan bir grup öğrenci bölgelerinde yürütülmekte olan organik tarım faaliyetlerinin insana ve doğaya olan etkilerini ifade eden hazırlanmış oldukları posterleri sundular. Ziyarete Türkiye'de her sektörde üretilen organik ürünler sergilendi."

### ORGANİK TARIMA TEŞVİK SÜRECİ...

Akdeniz Ülkeleri Organik Tarım veri toplama çalışması toplantısının ikincisi Türkiye'de yapılıyor. Tarım Bakanlığı Tarımsal Üretim ve Geliştirme(TÜGEM) Genel Müdür Yardımcısı Bahattin Bozkurt, "Türkiye'de organik tarıma yüzde 30 teşvik var" diyor. TÜGEM Genel Müdür Yardımcısı Bahattin Bozkurt, 2004 yılına kadar herhangi bir kanuna dayandırılmadan hazırlanan organik tarım mevzuatı 'Organik Tarım Kanunu' ile yasal dayanağa kavuşturulmuştur. Türkiye'de organik tarım faaliyetler 1996 yılında 5-6 çeşitle başlamış, bugün ise 203 ürün çeşidine ulaşmıştır. Son zamanlarda bunların arasında süt ve süt ürünleri bebek mamaları ve çikolata gibi ürünler önem kazanmaktadır. İhracat yaptığımız ülke sayısı ise 20 ülke civarındadır. Bu konuda bakanlığımız öncülüğünde bir bankadan çiftçilere işletme ve yatırım amaçlı yüzde 60 indirimli Selektif kredi uygulaması devam etmektedir. Ayrıca organik üretim yapan üreticilere dekar başına ilave yüzde 30 ödeme yapılmaktadır. Yine baraj havzalarında İzmir ili de dahil 13 ilde eğitim faaliyetleri ve fide ve fidan dağıtımı yapılmaktadır" şeklinde konuşuyor. Türkiye'nin ilk organik tarımı üzüm, incir, zeytin ve zeytinyağında başlamasına rağmen dünyadaki 39-40 milyar Dolarlık organik tarımda ki payının 30-40 milyon dolarla binde bir olduğunu belirten Tarım ve Köyişleri Bakanlığı Tarımsal Üretim ve Geliştirme Genel Müdürlüğü Alternatif Tarımsal Üretim Daire Başkanı A.Müfit Engiz ise "Türkiye'de işlenmiş ürün üretme sıkıntısı var. Ekolojik tarımda önceleri çok iyi durumda iken şimdi ise dünyada 120 ülke içinde 34'üncü Avrupa ülkeleri arasında ise 14'üncü sıradayız" diyor. Türkiye'de büyük firmalarla işlenmiş ürün yatırımı için görüşüğünü belirten Engiz, Dünya'da 4 ülkede Organik Tarım Enstitüsü bulunduğunu 5'incisinin de Türkiye'de açmak için çalışmalarının devam ettiğini söylüyor.

### KÜRESEL ISINMA ORGANİK ÜRÜNLERE OLAN TALEBİ ARTTIRIYOR....

Geçtiğimiz Şubat ayında gerçekleştirilen dünyanın en büyük organik gıda ve doğal ürünler fuarı olan BioFach'07 Dünya Organik Ticaret Fuarı (World Organic Trade Fair)'na küresel ısınma damgasını vurdu. Küresel ısınmanın dünya üzerindeki mevcut etkileri ve ileriki dönemde neden olabileceği sonuçlar basında geniş şekilde işlenin-

### ORGANİK TARIM NEREDEN NEREYE GELDİ?

Organik tarım özellikle son 5 yılda dünya çapında hızlı bir gelişme gösterdi. Şu anda yaklaşık 120 ülkede organik tarım yapılıyor ve tarımsal alan ve üretim birimlerindeki oranı gittikçe artıyor. 2006 yılı verilerine göre dünya çapındaki toplam organik ürün pazarı değerinin 30 Milyar Dolar'ın üzerinde olduğu tahmin ediliyor. Avrupa halen en büyük pazar payına sahip ve Almanya Avrupa ülkeleri içerisinde organik gıda ve içeceklerde en büyük pazar olarak dikkati çekiyor. Buradaki diğer önemli pazarlar İsviçre, Avusturya, İsveç ve Hollanda'dır. Çek Cumhuriyeti ve Macaristan gibi ülkelerin özellikle başkentlerinde organik ürün talebi hızla artıyor. Kuzey Amerika pazarı dünyada en hızlı gelişen pazar olarak görülmektedir ve artan talep doğrultusunda dünyanın her yerinden organik ürün ithalatı gerçekleştirilmektedir. Örneğin organik tohum ve tahıllar Avrupa ve Asya'dan, organik bitki ve baharatlar Latin Amerika ve Asya'dan, organik et ise Avustralya ve Latin Amerika'dan ithal edilmektedir. Dünya nüfusunun yaklaşık %60'ını barındıran Asya ülkelerinde halen organik ürün pazar payı düşük olmasına rağmen önümüzdeki yıllarda önemli bir ithalat ve ihracat pazarı olarak karşımıza çıkması beklenmektedir. 400 milyon dolarlık organik ürün pazarına sahip olan Japonya Asya'daki en büyük pazar olup meyve, sebze, pirinç ve yeşil çayı kendileri üretirken diğer ürünleri ithal etmektedir. 2006 yılına ait Türkiye geneline organik ürün ihracat rakamınının 150 milyon ABD Dolarını aştığı tahmin ediliyor.



Yıllar	Üretici Sayısı	Üretim alanı (ha)	Üretim Miktarı (mts)	Ürün Sayısı
1996	1.947	6.789	10.304	26
2002	12.428	89.827	310.125	150
2003	14.798	113.621	323.981	179
2004	12.806	209.573	378.803	174
2005	14.401	203.811	421.934	205
2006	14.256	192.789	458.000	210

### RAKAMLARLA TÜRKİYE'DE ORGANİK TARIM

Türkiye'de organik tarım faaliyetleri 1986 yılında Avrupa'daki gelişmelerden farklı şekilde, ithalatçı firmaların talepleri doğrultusunda, ihracata yönelik olarak başladı. Ülkemize baktığımızda 1996 yılında 1.947 olan organik ürün üretici sayısının 2006 yılında 14.256'ya, buna paralel olarak 10.304 ton olan organik ürün üretim miktarının 458.000 tona yükseldiği görülmekte. Bununla beraber Türkiye'de üretilen organik ürün çeşit sayısı 26'dan 210'a yükselmiş bulunmaktadır.

2005 yılı itibarıyla ülkemizdeki 9.428'i sertifikalı olmak üzere toplam 14.401 üretici bulunduğu görülmekte olup, sertifikalı organik üreticilerin bölgelere göre dağılımı incelendiğinde yaklaşık %36 payla Ege Bölgesi'nin birinci sırada yer aldığı, bu bölgeyi %25'lik oranla Karadeniz Bölgesi'nin ve %17 ile İç Anadolu Bölgesi'nin izlediği görülüyor. Türkiye'de üretimi ve pazarlaması yapılan başlıca organik ürünler arasında "Kuru incir, kuru kayısı, çekirdeksiz kuru üzüm, zeytinyağı, domates, sebze konserveleri, tekstil (kumaş ve ev tekstili), konfeksiyon (giyim) meyve suyu, fındık, dondurulmuş meyve (çilek, vişne, kiraz, böğürtlen, şeftali vb.), Dondurulmuş sebze (biber, soğan, pırasa), nohut, mercimek, kekik, anason, mavi haşhaş, susam, kimyon sayılabilir. Türkiye'nin organik ürün ihracatının ise 2007 yılı itibarıyla 150 milyon ABD Dolarına ulaştığı tahmin edilmektedir.



### BAZI ÜRÜNLERİN ORGANİK OLARAK EN ÇOK YETİŞTİRİLDİĞİ ÜLKELER

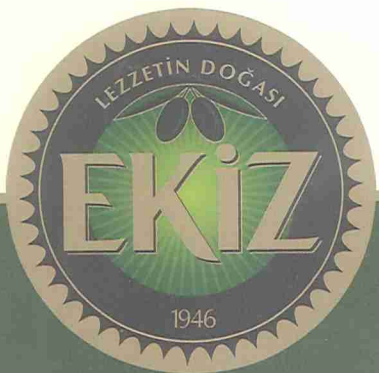
- Organik turunçgil:** İtalya
- Organik kahve:** Meksika, Paraguay
- Organik kakao:** Dominik Cumhuriyeti
- Organik üzüm:** İtalya, İspanya, ve Fransa
- Organik zeytin:** İtalya, İspanya ve Tunus
- Organik pamuk:** Türkiye, ABD
- Organik tahıl:** İtalya, ABD
- Organik pirinç:** Tayland, Filipinler

ce organik ürünlere olan ilgide yoğun bir artış oldu. Nürnberg Biofach Fuarı'nda bu ilgiden en fazla nasibini alanlar ise Türk organik ürün ihracatçıları oldu. 15-18 Şubat 2007 tarihleri arasında Almanya'nın Nürnberg kentinde düzenlenen ve Türkiye Milli Katılım Organizasyonu Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği tarafından gerçekleştirilen BioFach'07 Dünya Organik Ticaret Fuarı (World Organic Trade Fair)'na Türkiye'den 12 firma katılmıştı. Bu yıl 18.ci kez düzenlenen organik gıda ve doğal ürünler konusunda Dünya'daki en önemli fuar olan BioFach'a 12 Türk firması katılırken, dünya genelinden yaklaşık 2500 firma iştirak etti. Organik gıda, ekolojik tekstil ve hazır giyim, ekolojik normlara uygun olarak üretilen; mobilya, dekorasyon malzemeleri, kağıt ve kağıt ürünleri, bahçe ürünleri, tarımsal ve hayvansal ürünler, deri ürünleri, takı-mücevherat, el işleri, hediyelik eşyalar, müzik enstrümanları gibi sektörlerden ürün ve hizmetlerin sergilendiği fuarı başta Almanya olmak üzere; belli başlı Avrupa ülkeleri, ABD, Japonya ve Güney Afrika gibi dünyanın birçok ülkesinden 33 000'i aşkın alıcı ziyaret etti. BioFach Dünya Organik Ticaret Fuarı'nın Türkiye Milli Katılım Organizasyonunu 1998 yılından buyana Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği olarak üstlendiklerini belirten Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri Sezmen Alper, bu yılki fuarın çevre ve küresel ısınma ile ilgili dünya genelinde yaşanan gelişmelerin de etkisiyle geçmiş yıllara kıyasla daha yoğun bir ziyaretçi ilgisi ile karşılaştığını

### HEDEFLER İÇİN YAPILMASI GEREKENLER

- Organik Ürünler Tanıtım Komitesi Kurulması,
- Organik ürünlerin sağlıklı olduğunun anlatılması amacıyla, ilköğretim öğrencileri, sağlık personeli, ev kadınlarının eğitimine yönelik eğitim programları düzenlenmesi,
- THY'de organik ürünler kampanyası düzenlenmesi,
- Uluslararası Fuarlara Katılım Desteğinin artırılması, bireysel katılım yerine ulusal katılımları özendirerek önlemler alınması,
- Organik Ürünler Müzesi Kurulması,
- Organik Ürün İhracatçıları Birliği Kurulması, ihracatta öncelikli ülkelerin belirlenmesi,
- Türkiye'yi ulusal ve uluslar arası temsil edecek uluslar arası bir fuar organizasyonu,
- Denetimli organik ürün satan açık pazarlar oluşturulması,
- Eko-Turizm işletmelerinde Eko Bayrak uygulamasının başlatılması,
- Medya ile ilişkilerin artırılması,
- Türkiye Tanıtım Fonu'ndan yararlanılması,
- Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı bünyesinde "Organik Tarım Genel Müdürlüğü"nü kurulması,
- Sektörün ilgili sivil toplum kuruluşları arasında işbirliğinin artırılması,
- Uluslararası fonların tanıtım amaçlı kullanımının sağlanması,
- Yerel yönetimlerin organik ürünlerin üretim ve satışını desteklemelerinin sağlanması,
- Organik ürün üreten işletmelere enerji ve istihdam desteği sağlamaya yönelik politikaların geliştirilmesi,

# 1946'dan bugüne Lezzetin Doğası



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

Şehitler Caddesi 1508 Sokak No: 4 Alsancak 35230 İZMİR - TÜRKİYE  
Telefon: +90 232 488 57 00 Faks: +90 232 463 09 18  
E-Posta: [ekiz@ekizyag.com](mailto:ekiz@ekizyag.com)



belirtiyor. Alper, "Fuara katılan organik ürün üreticisi firmalarımız çok ciddi ticari bağlantılar kurdular ya da ticari bağlantıya gidecek ilk adımı atmış oldular" diyor.

### ORGANİK BALIK İSTENİYOR...

BioFach Dünya Organik Ticaret Fuarı'nda, Türkiye'den katılan firmalarımız tarafından ülkemizde üretim ve ihracatı gerçekleştirilen başta organik kuru kayısı, üzüm ve incir gibi organik kuru meyvelerimiz olmak üzere, organik kuru, bakliyat, fındık, fıstık, badem, zeytin ve zeytinyağı, kuru domates ve domates konsantresi, meyve suyu ve konsantresi ile konserve ve salamura meyve ve sebzelerin sergilendiğini ve alıcıların beğenisine sunulduğunu ifade eden Alper, şöyle devam etti: "Fuarda tanıtımı yapılan belli başlı ürünler incelendiğinde, Türkiye'den sergilenen ürünlerin çeşitliğinin de artırılması gerektiği, organik ürünler pazarının dünya genelinde gelişme sağlanabilecek bir pazar olduğu, özellikle organik balık gibi spesi-

fik ürünlerin üretimine yönelik taleplerin de ülkemizdeki üretim potansiyeli dikkate alınarak üretim programına alınması gerektiği anlaşılmıştır."

### AMAÇ BIOFACH'TA YILIN ÜLKESİ OLMAK

Organik ürünler pazarının dünya genelinde göstereceği ivme paralelinde önümüzdeki 4-5 yıllık dönem içerisinde Türkiye'den fuara katılan firma sayısının ve sergi alanının artırılmasını amaçladıklarını ve çalışmalarını bu noktada yoğunlaştırdıklarını vurgulayan Alper, "En az 45-50 firma ile BioFach'a katılarak ülkemizin organik ürün üretiminde geldiği noktayı dünyaya tanıtabilmek istiyoruz.

BioFach fuarında yılın ülkesi olunması yönünde bugünden gerekli çalışmalarımıza başladık" diye konuştu. BioFach Organic Ticaret Fuarı önümüzdeki yıl 21-24 Şubat 2008 tarihleri arasında yine Almanya'nın Nürnberg kentinde düzenlenecek.

### İzmir Büyükşehir'den organik atağı

İzmir Büyükşehir Belediyesi, tarlalarda üretilen ürünlerde hiçbir kimyasal maddenin kullanılmaması ve kentin önemli içme suyu kaynaklarına sahip olan Tahtalı Havzası'nın kirlenmeden korunması amacıyla, Havza genelinde "organik tarım"ı yaygınlaştırmak için yoğun çalışmalarına devam ediyor.

Bugüne kadar birçok üretici ile organik tarıma geçiş sözleşmesi imzalayan İzmir Büyükşehir Belediyesi Tarım, Park ve Bahçeler Daire Başkanlığı Tarımsal Yapı Şube Müdürlüğü, son olarak Ataköy'de 20 üreticiyle "organik tarım" sözleşmesi imzaladı. Sözleşme imza töreninin öncesinde Büyükşehir Belediyesi görevlileri ve sertifikasyon kurumu Ekolojik Tarım Kontrol Organizasyonu (ETKO) yetkilileri tarafından üreticilere bilgi verildi. Organik tarıma geçen üreticilere yönelik ücretsiz danışmanlık hizmetinin yanı sıra, ücretsiz fidan dağıtımı yapan ve toprak analizi gerçekleştiren, ayrıca organik ürünlere pazar bulmak için çeşitli girişimlerde bulunan İzmir Büyükşehir Be-

lediyesi, üreticilerin de daha fazla kazanç sağlamasına kapı aralamış oluyor. İzmir Büyükşehir Belediyesi, bugüne kadar Efemçukuru, Yeni Bulgurca ve Yeniköy'de organik tarım uygulamasına geçerken, Doğançay, Değirmendere, Çatalca, Şaşal, Payamlı ve Kavacık köylerinde de organik tarıma geçiş çalışmalarını sürdürüyor.

### Pazar bulma desteği

Tahtalı Havzası'nda organik tarıma geçen çiftçilerin ürünlerini satmak için alıcı bulma çalışmaları da yapılacak. Dikilen organik ürüne göre alıcının bulunacağını ya da bulunan alıcının isteğine göre organik ürün çeşidi dikileceğini söyleyen Büyükşehir Belediyesi yetkilileri, bulunan alıcılar ile çiftçiler arasında "organik ürün alım sözleşmesi" imzalanacağını ve köylülerin ürünlerinin bu yol ile satılacağını söylediler.

Büyükşehir Belediyesi ayrıca, organik tarıma geçiş sürecinde köylülere teknik danışmanlık da yapacak ve "organik tarım sertifikası" almalarını destekleyecek.



*Onlar erdi muradına...*

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

*Osman Çolakoğlu / Müteahhit*

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

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

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

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



Tarım ve Köyişleri Bakanlığı, Organik Tarım Ulusal Strateji Raporu'nu taslak hazırlığını tamamladı...

# Organik Tarım için 5 başlıklı yol haritası

Tarım ve Köyişleri Bakanlığı, organik tarımın Türkiye'de daha fazla gelişebilmesi için 5 başlıklı yol alacak. Veri ve Envanter, Üretim ve AR-GE, Eğitim ve Bilinçlendirme, Politika ve Destekler ile Pazarlama ve Tanıtım olarak belirlenen başlıklar doğrultusunda çalışma yaptıklarını belirten Tarım ve Köyişleri Bakanı Mehmet Mehdi Eker, ayrıca Avrupa Birliği'nin 2092/91 sayılı organik tarım mevzuatını takip ederek organik tarım mevzuatının güncellemelerinin yapılmasının en önemli öncelikleri olduğunu kaydetti. Organik Tarım Ulusal Strateji Raporu Taslak olarak hazırlandığını belirten Bakan Eker, organik tarımın Türkiye'deki gelişimi, yaşadığı sorunlar, mayınlı arazilerin organik tarıma açılma süreci ve geleceği üzerine Yarın Dergisi'nin sorularını yanıtladı:

**EGİAD: Türkiye'de son 10 yılda üreticiye verilen destekler ve düşük faizli kredi sektörün büyümesini hızlandırdı. Türkiye'de organik tarımın yıllar itibarı ile genel bir değerlendirmesini yapar mısınız?**

**Mehmet M. EKER:** Ülkemizde organik tarıma yönelik faaliyetler, Avrupalı ithalatçıların özellikle kuru üzüm ve kuru incir talepleri üzerine 1984-85 yıllarında Ege Bölgesinde başlamıştır. O yıllarda ülkemizdeki organik tarım "Uluslararası Organik Tarım Hareketleri Federasyonu" (IFOAM) kurallarına göre yürütülmüştür. Hukuki ve kurumsal düzenlemeler bağlamında, Türkiye'de organik tarımı üç ayrı dönemde incelemek mümkündür. Birinci dönemde (1984-1993) herhangi bir ulusal hukuki düzenleme bulunmamaktadır.

İkinci dönemde (1994-2002), yönetmelik düzeyinde bazı yasal düzenlemeler yapılmış ve organik tarım faaliyetleri bir takım "komiteler" vasıtasıyla yürütülmüştür. Üçüncü dönemin başlangıcında ise (Haziran 2003), organik tarıma yönelik tüm faaliyetler, Tarım ve Köyişleri Bakanlığı (TKB) Tarımsal Üretim ve Geliştirme Genel Müdürlüğü (TÜGEM) bünyesinde kurulan teknik bir daire başkanlığına devredilmiş ve halen "Alternatif Tarımsal Üretim Teknikleri Daire Başkanlığı" olarak isimlendirilen bu birim tarafından yürütülmektedir. Bu dönemde, organik tarım sektöründeki faaliyetlerin tam bir yasal dayanağa kavuşturulması amacıyla 03 Aralık 2004'de Organik Tarım Kanunu yayımlanmış ve bunu takiben, 2092/91 sayılı Organik Tarım AB Konsey Tüzüğü ile büyük oranda uyumlu



## Organik tarımsal üretim verileri

Yıllar	Ürün Sayısı	Çiftçi sayısı	Yetiştiricilik Yapılan Alan (ha)	Doğal Toplama Alanı (ha)	Toplam Üretim Alanı (ha)	Üretim Miktarı (ton)
2002	150	12.428	57.365	32.462	89.827	310.125
2003	179	13.044	63.037	40.153	103.190	291.876
2004	174	9.314	61.218	100.975	162.193	279.663
2005	205	9.427	64.396	110.677	175.073	289.082
2006	203	8.654	69.617	92.514	162.131	309.522
2007	201	10.553	85.483	49.877	135.360	431.203



olan Organik Tarımın Esasları ve Uygulanmasına İlişkin Yönetmelik 10 Haziran 2005'de yürürlüğe girmiştir. Ayrıca bu düzenlemelerle organik ürünlerin güvence altına alınması ve güvenilirliğinin artırılması, üreticinin ve tüketicinin korunması, kontrol ve sertifikasyon hizmetlerinin düzenlenmesi ile organik ürünlerin uluslararası piyasalarda rekabet gücünün artırılması hedeflenerek organik tarım yasal bir dayanağa kavuşturulmuştur. AB mevzuatındaki değişiklikler yakından takip edilmekte olup, Ülkemizin AB'ye ihracat yapacak üçüncü ülkeler listesine girmek amacıyla müracaatı bulunmaktadır. AB tarafından mevzuatımızın AB mevzuatına uygunluğunun kabul edilmesinin ardından AB'ne ürün ihraç edebileceğimiz üçüncü ülkeler listesinde Türkiye'nin yer alması mümkün olacaktır.

Bu durum bize AB ülkelerine daha kolay ihracat yapmamızı sağlayacaktır. Bu sebeple yürürlükte olan Organik Tarımın Esasları ve Uygulanmasına İlişkin Yönetmelik ile Avrupa Birliği Organik Tarım Mevzuatının karşılaştırması yapılarak Brüksel'e gönderilmiştir. AB Komisyonu Tarım ve Kırsal Kalkınma Genel Müdürlüğü yetkilileri tarafından müracaatımızın bu yılın Ekim ya da Kasım aylarında sonuçlandırılacağı ifade edilmiştir.

Organik Tarım Ulusal Strateji Raporu Taslak olarak hazırlanmış olup, çalışmalar devam etmektedir.

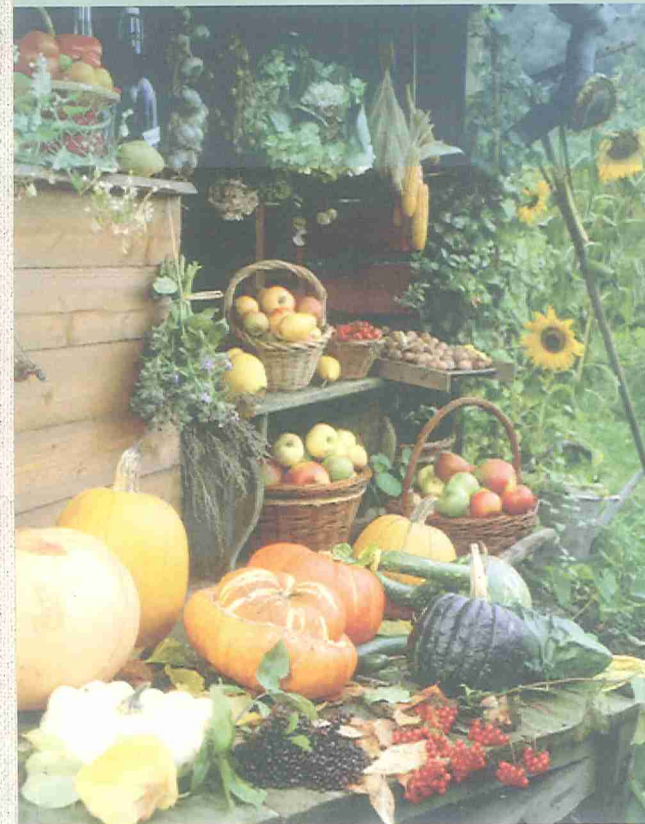
Başlangıçta 1985 yılında sadece 8 ürüne yönelik yapılan organik

üretim günümüzde 201 ham ürün ve toplamda 425 ham ve işlenmiş ürün çeşidine ulaşmıştır. Fındık, ceviz, antepfıstığı, kuru incir, kuru kayısı, kuru üzüm, baklagiller, tıbbi aromatik bitkiler, pamuk, üzümü meyveler ile yaş meyve ve sebzelerin organik tarım metodlarına uygun olarak üretimi yapılmaktadır. İşlenmiş ürünlerden de çeşitli meyve suları ve konsantreleri, dondurulmuş meyve ve sebzeler ile zeytinyağı başı çekmektedir. Ayrıca son yıllarda organik hayvansal üretimde gelişme göstermeye başlamış olup, et, süt, yoğurt, peynir ve yumurta hayvansal ürün olarak piyasalarda yerini almaya başlamıştır.

Ülkemizde organik tarım 2007 yılı verileri ile 16.276 üretici tarafından 174.283 ha alanda yapılmaktadır. Bu alanın 50.020 ha lık bölümü doğadan toplama yapılan alan olup, 124.263 ha alanında yetiştiricilik yapılmaktadır. Yine ülkemizde 3.842 adeti tamamen organik olmak üzere toplam 4.497 adet büyük baş, 16.603 adeti tamamen organik olmak üzere toplam 16.711 adet küçük baş ve 21.747 adeti tamamen organik olmak üzere toplam 22.747 adet kanatlı varlığına ulaşılmıştır.

Organik tarımsal üretimde ülkemiz, kültüre alınan bitkilerin yanı sıra doğada kendiliğinden yetişen kuşburnu, böğürtlen, ahududu, kekik gibi ürünlerin toplanması ve organik olarak değerlendirilmesi açısından büyük potansiyele sahiptir.

Organik tarımda faaliyet gösteren üreticilerimize yönelik olarak çeşitli destekleme araçları mevcuttur. Çiftçilerimiz için düşük faizli se-





### Ziraat Bankası vasıtası ile 2004-2007 yılları arasında ödenen toplam selektif krediler

% 60 indirimli Selektif Kredi	2004, 2005, 2006 ve 2007	
	Kredi Tutarı (YTL)	Müteşebbis Sayısı
<b>Organik tarımsal üretim</b>		
İşletme	26.097.000	1.143
Yatırım	15.497.000	359
<b>Organik girdi üretimi</b>		
İşletme	3.125.000	59
Yatırım	529.000	3
<b>TOPLAM</b>	<b>45.248.000</b>	<b>1.564</b>

Bakanlığımız sektör de faaliyet gösteren firmalarla yakın işbirliğini sürdürmektedir. Örneğin 2008 yılı içerisinde İzmir'de Organik Ürün Sektörü Arama Konferansı düzenlenmiştir. Bu ve benzeri toplantılarda katılımcı bir yaklaşımla sektörün talepleri ve çözüm önerileri dikkate alınmaktadır...

lektif kredi verilmesine imkân sağlayan 25 Şubat 2004 tarihli Bakanlar Kurulu Kararı ile organik tarımsal ürünleri ve girdileri üreten müteşebbislere tarımsal kredilere uygulanan cari faiz oranından %60 indirimli olarak azami 3 yıl vadeli yatırım ve 1 yıl vadeli işletme kredisi kullanma imkânı sağlanmıştır. Bir yıl süre ile çıkarılmış olan bu karar daha sonraki yıllarda 5 yıl vadeli yatırım ve 1,5 yıl vadeli işletme kredisi kullanma imkânını da sağlayarak 2005-2008 yılları için uzatılarak devam ettirilmiştir. Toplamda 2004-2008 (23 Mayıs itibarıyla) yılları arasında 1909 müteşebbise 53.957.000 YTL işletme ve yatırım kredisi kullandırılmıştır. Ayrıca 30.04.2005 tarih ve 25801 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan "Bitkisel Üretimle İlişkili Olarak, Doğrudan Gelir Desteği (DGD) Ödemesi Yapılmasına İlişkin Tebliğ" ile Organik tarım üreticilerine DGD'ye ilave olarak dekara 2005 ve 2006 yılları için 3 YTL ek destek ödenmesi sağlanmıştır. Bu destekleme miktarı 2007 yılı için dekar başına 5 YTL ilave doğrudan gelir desteğine çıkarılmıştır. Tarımda DGD uygulamasına 2008'den itibaren son verilmekle birlikte organik tarım üreticilerinin alan bazlı olarak desteklenmesine miktarlar artırılarak devam edilecektir.

**EGİAD:Türkiye'de özellikle son yıllarda gelişim gösteren organik tarım konusunda önümüzdeki 5 yıl için Bakanlık olarak nasıl bir çalışma programı oluşturuldu? Bu program kapsamında ne gibi projeler hayata geçirilecek?**

**Mehmet M. EKER:** Bakanlığımızca 2008-2012 yıllarını kapsayan Türkiye Organik Gıda ve Tarım Eylem Planı hazırlanmıştır. Bu plan uygulama, hedefler, faaliyetler, öncelik durumu ve sorumlu kuruluşları içermektedir.

**Bu planda:**

İlgili tüm kamu kurum ve kuruluşları arasında organik gıda ve tarım için uygulanabilir destek sağlamak ve politika uygulamalarını geliştirmek,

- Organik tarımla ilgili paydaş ağını güçlendirmek,
- Organik üretimin geliştirilmesini desteklemek,

- İç ve dış organik pazarlardaki gelişime destek vermek hedefleri yer almaktadır.
- Avrupa Birliğinin 2092/91 sayılı organik tarım mevzuatını takip ederek organik tarım mevzuatımızın güncellemelerinin yapılması Bakanlığımızın en önemli önceliklerindedir.
- Bakanlığımızca her yıl illerde periyodik olarak "Organik Tarım" eğitimleri yapılmaktadır. Eğitim alan Bakanlık personeli de kendi bölge çiftçilerini organik tarım konusunda eğitmektedirler.
- Sektörün ihtiyacını karşılamak amacıyla her yıl "Organik Tarım Kontrolörü" eğitimleri yapılmaktadır.
- Kaymakam adaylarına organik tarım konusunda eğitim düzenlenmektedir.

**Organik tarım konusunda aşağıdaki projeler yürütülecektir.**

"Organik Tarımın Yaygınlaştırılması ve Kontrolü Projesi" 25 ilde ve 24 müessesede yürütülmektedir. Proje kapsamında; bitkisel, hayvansal ve su ürünleri konusunda 25 birleştirilmiş araştırma projesi yürütülmektedir ve 20 proje sonuçlanmıştır.

Baraj havzalarında, organik tarımsal üretim yapılması 13 ilde 13 baraj havzasında çalışmalar devam etmekte olup 2008'de 5 baraj havzası daha bu faaliyete dahil edilmiştir.

Gökçeada-Bozcaada Tarımsal Kalkınma ve İskan Projesi yürütülmektedir.

Organik Tarımın Güçlendirilmesi Projesi; Bu proje 20 Mayıs 2008 de İslam Kalkınma Bankası'na (Islamic Development Bank IDB) onaylanmış olup hibe anlaşmasının imzalanmasını takiben projenin uygulanmasına başlanacaktır.

Bakanlığımızın ve sektördeki diğer tüm paydaşların çalışma ve gayretleri sonucunda, 2013 yılına kadar 25.000 müteşebbis ile doğadan toplama alanı dahil olmak üzere 750.000 ha alanlara ulaşılması hedeflenmektedir (9. Kalkınma Planında 2013 Yılında organik tarım alanımızın toplam tarım alanımızın % 3'üne ulaşması hedeflenmiştir). Sektördeki hızlı gelişme göz önüne alındığında 900-1000 çeşit işlenmiş ürüne ulaşılması beklenmektedir.



## Genel Organik tarımsal üretim verileri (Geçiş süreci dahil)

Yıllar	Ürün Sayısı	Çiftçi sayısı	Yetiştiricilik Yapılan Alan (ha)	Doğal Toplama Alanı (ha)	Toplam Üretim Alanı (ha)	Üretim Miktarı (ton)
2002	150	12.428	57.365	32.462	89.827	310.125
2003	179	14.798	73.368	40.253	113.621	323.981
2004	174	12.806	108.598	100.975	209.573	378.803
2005	205	14.401	93.134	110.677	203.811	421.934
2006	203	14.256	100.275	92.514	192.789	458.095
2007	201	16.276	124.263	50.020	174.283	568.128



**EGİAD:** Türkiye’de özellikle Ege ve Akdeniz Bölgesinde gelişen organik tarımda ürün çeşidinin artırılması gerektiği belirtiliyor. Bu kapsamda üretici nasıl yönlendirilebilir?

**Mehmet M. EKER:** Sadece bu bölgelerimizde değil tüm ülkemizde ürün çeşidinin artırılması gerekmektedir. İç ve dış pazardaki talepler dikkate alınarak bulunduğu yöreye de uyum sağlamış ürün çeşitleri seçilerek, hem yetiştiricilik açısından hem de pazar açısından doğacak sıkıntıların önüne geçmek daha kolay olabilmektedir. Sadece hammadde olarak ürün üretimi ile yetinilmemeli pazarın talebi doğrultusunda ürün işleme de düşünülerek daha yüksek katma değer sağlanmalıdır. Organik tarımda yürüttüğümüz proje ve faaliyetler ışığında çok önemli gelişmeler olmuştur. Ürün çeşitliliği bağlamında da bu gelişmeyi görmek mümkündür. Ülkemizde organik tarımın ilk yapılmaya başlandığı yıllarda organik ürün sayısı sadece geleneksel ihracat ürünlerimizle sınırlı iken 1996 yılında 26 ürüne, günümüzde ise 201 ham ürüne ulaşmıştır. Ürün çeşitliliği yıllara göre hızla artmakta olup işlenmiş ve ham ürünlerin sayısı da 425 e ulaşmıştır. Bu nedenle tüketicilerin bilgilendirilmesine yönelik uygulanan ve uygulanacak programların organik ürünlere olan iç pazar talebini artırmasının yanı sıra ürün çeşitliliğini de artırmasına katkı sağlayacaktır. Pazarla yönelik üretim yapılması, birçok tarımsal üretim faaliyetinde olduğu gibi organik tarımsal üretimde de esas alınmalıdır. Bakanlık il müdürlüklerinde “Organik Tarım Birimleri” oluşturulmuştur. Bu birimlerde görevli ve organik tarım konusunda eğitilmiş teknik elemanlar vasıtasıyla çiftçilere eğitimler verilmekte ve üretici, arazi ve satış noktalarına yönelik denetimler yapılmaktadır. Üreticiler Tarım İl Müdürlüğünden teknik destek almalıdırlar.

**EGİAD:** Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki özellikle mayınlı arazilerin organik tarıma açılması konusunda girişimler vardı. Bu çalışmalar ne aşamada?

**Mehmet M. EKER:** Mayınlı alanların mayından temizlenmesi Maliye Bakanlığı ve Türk Silahlı Kuvvetlerinin gözetiminde yapılacaktır. Suriye sınırındaki mayınlı arazilerde uzun zamandır tarımsal faaliyet yapılamadığından, mevcut toprak ve su gibi tabii kaynakların kirlenmemiş olduğu hususundan hareketle bu bölgenin organik tarım açısından avantajlı olduğu düşünülmektedir. Ancak mayınlar temizlenmeden sınırdaki bu arazilerin organik tarıma elverişli olduğunu söylemek oldukça güçtür. Zira mayınların temizlenmesi işleminin (kullanılacak tekni-

ğe bağlı olarak) toprak kirliliğine yol açıp açmayacağı bilinmemektedir. Bu nedenle mayınların temizlenmesini müteakip gerekli incelemeler yapılarak, organik tarım yapılıp yapılmayacağına karar verilecektir.

31 Ocak 2005 tarihli ve 2005/8450 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı gereği; mayınlı alanların temizlenmesi ile ilgili ihale işlerinin yapılması işi Maliye Bakanlığına, mayın temizleme faaliyetlerinin koordinatörlüğü ise GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığına verilmiştir. Bu süreçte, Bakanlığımız yetkililerince de organik tarıma yönelik olarak ilgili kuruluşlarla görüşmeler sürdürülmekte ve teknik düzeyde destek sağlanmaktadır.

**EGİAD:** Organik Tarım Birliğinin kurulması gerektiği belirtiliyor. Bakanlık olarak böyle bir yapılanmayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

**Mehmet M. EKER:** 5200 sayılı Tarımsal Üretici Birlikleri Kanunu 06.07.2004 tarihli ve 25514 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.

**Buna göre:**

- Üretimi talebe göre planlamak,
- Ürün kalitesini iyileştirmek,
- Pazara geçerli norm ve standartlarda ürün sevk etmek,
- Ürünlerin ulusal ve uluslararası ölçekte pazarlama gücünü artırıcı tedbirlerin alınması sağlanacaktır.

Organik tarım konusunda 14 Üretici Birliği kurulmuştur. Bakanlık olarak üreticilerin birlik olarak çalışmalarını öneriyoruz. Ancak, ekonomik bir faaliyet olan tarımda, profesyonel yönetim anlayışı ile bu birliklerin faaliyet göstermeleri günümüz piyasa koşullarında bir zorunluluktur.

5262 sayılı Organik Tarım Kanunu kapsamında tanımlanan Organik Tarım Ulusal Yönlendirme Komitesi’nin çatısı altında “Eğitim ve Bilinçlendirme Daimi Çalışma Grubu” ve/veya sektör paydaşları arasında mutabakat sağlanarak bir Sivil Toplum Kuruluşları (STK) çatısı altında (örn. ETO - Ekolojik Tarım Organizasyonu Derneği) bağımsız bir “Organik Ürünler Eğitim / Danışma / Koordinasyon Komitesi / Merkezi” oluşturmanın faydalı olacağını düşünüyoruz.

Diğer taraftan, organik ürün ihracatı konusunda koordinatör birlik olarak görevlendirilmiş olan Dış Ticaret Müsteşarlığı Ege İhracatçı Birlikleri tarafından Ocak ve Mayıs 2008’de düzenlenen organik ürün

## Organik tarım Geçiş süreci üretim verileri



Yıllar	Çiftçi sayısı	Yetiştiricilik Yapılan Alan (ha)	Doğal Toplama Alanı (ha)	Toplam Üretim Alanı (ha)	Üretim Miktarı (ton)
2003	1.754	10.331	100	10.431	32.105
2004	3.492	47.380		47.380	99.140
2005	4.974	28.737		28.737	132.852
2006	5.602	30.657		30.657	148.574
2007	5.723	38.780	144	38.924	136.925

çalıştaylarına organik tarım konusunda tek yetkili otorite olan Bakanlığımızca da geniş katılım sağlanmış ve bu toplantılarda sadece organik ürünlerin ihracatına yönelik bir "Organik Tarım Birliği" kurulması fikri sektörün diğer paydaşlarının da benimsenmiştir. Böyle bir birliğin kurulması organik ürün üretim ve ihracatımızın gelişimine önemli katkılar sağlayacaktır.

**EGİAD: Türkiye'nin dünya organik tarımından aldığı pay hala çok düşük seviyelerde. Orta ve uzun vade de sektörün dünya pazarından almasını hedeflediği pay nedir? Bakanlığın özel sektör ile birlikte yürüteceği ortak projeler hakkında bilgi verir misiniz?**

**Mehmet M. EKER:** Son yıllarda hızla artan 38,6 milyar ABD Dolar'lık dünya organik ürün ve gıda pazarında 2007 yılı itibarıyla 29 milyon 359 bin 321 dolar ihracatımız bulunmaktadır. Ülkemizin organik tarım potansiyeli göz önüne alındığında, ihracat rakamlarımızın daha fazla organik üretim ve daha fazla satışla yükseltilebileceği düşünülmektedir. Hedefimiz orta vade de 100 milyon dolara uzun vade de ise 300 milyon dolara ulaşarak dünya organik pazarından daha yüksek paya sahip olmaktır.

Bununla birlikte sadece ihracata dayalı bir organik tarım planlaması ve uygulaması; ayakları yere sağlam basmayan ve bu dış piyasalar ortadan kalktığında ülkesel çapta organik tarımsal üretim yapısı çökecek olan, riski önlenemez tümüyle gerçekçi olmayan bir politikanın aracı işlevini görecektir. Hedefimiz geniş hacimli iç piyasada organik ürün tüketimine de dayanan organik ürün talebinin oluşturulmasıdır. Organik ürün tüketiminin de tüketici alım gücünü artırmak için ülkesel boyutlarda mali, ekonomik ve kurumsal planlamanın vasıta olarak işlevsel kılınmasıdır. İleriye dönük olarak; bu politikalar ve politika araçları planlar temelinde şekillendirilecek topyekün ülkesel geliştirme ve kalkındırma gözetilen projelerden oluşturulacaktır.



İlgili Bakanlık, Kurum/Kuruluş ve STK'lar ile birlikte organik tarım ve organik ürünlerin tanıtımı ile ilgili eğitim programları, konferanslar ve seminerler düzenleyerek, üretici ve tüketicilerin bilgilendirilmesi ve bilinçlendirilmesi faaliyetleri yürütülmektedir.

Her yıl düzenli olarak Ulusal Yönlendirme Komitesi toplantısı yapılmaktadır. Bu komite sektör paydaşları kamu kurum ve kuruluşları, üniversiteler, özel sektör ile sivil toplum kuruluşlarının temsilcilerinden oluşmaktadır. Sektörün gelişmesine yönelik ulusal stratejimiz tüm bu paydaşlar ile birlikte belirlenmektedir.

Bakanlığımız sektör de faaliyet gösteren firmalarla yakın işbirliğini sürdürmektedir. Örneğin 2008 yılı içerisinde İzmir'de Organik Ürün Sektörü Arama Konferansı düzenlenmiştir. Bu ve benzeri toplantılarda katılımcı bir yaklaşımla sektörün talepleri ve çözüm önerileri dikkate alınmaktadır. Gerek Bakanlık Merkez teşkilatımız, gerekse İl Müdürlüklerimiz yürüttükleri eğitim çalışmalarını, organik üretime yönlendirdikleri çiftçileri bu özel sektör kuruluşları ile buluşturarak sözleşme yapmalarını sağlamaktadır. Eğitim programlarında, organik tarımın temel ilkeleri, çiftlik planlaması, farklı ürün gruplarında yetiştirme tekniği, hasat sonrası işlemler, işleme, pazara hazırlama ve pazarlama, kontrol ve sertifikasyon gibi farklı konulara da yer verilmektedir.

**EGİAD: Sektörde yaşanan sorunlar ve çözüm önerileriniz hakkında bilgi verir misiniz?**

**Mehmet M. EKER:** Organik tarımda kullanılan girdilerin büyük kısmının iç piyasada bulunamaması ve bu konuda ithalata bağımlı olunması, Ülkemizde organik tarım yapan işletmelerin küçüklüğü, yetersiz örgütlenme, yetersiz bilgi düzeyi, yüksek maliyet, düşük verimlilik ve ülkemizde kalıntı, katkı, vb analizleri yapacak laboratuvarların akreditasyon işlemlerinin tamamlanmamış olması sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Çözüm olarak Ülkemizde küçük ve parçalı tarım işletmelerinin yaygın olduğu göz önüne alındığında organik tarımda üretici örgütlenmesinin teşvik edilmesi, organik tarımda üretim planlamasının yapılması, ülkemizin avantajlı olduğu organik tohum, şeker, fosfat kayaçları, zeolit gibi ürünlerde üretim imkânlarının artırılarak, girdilerde yerel kaynakların kullanımının ön plana çıkarılması, Diğer organik girdiler konusunda yapılacak ihtiyaç analizleri sonucunda, sektörün ihtiyaç duyduğu girdilerin üretiminin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması, organik tarımın temel felsefesine uygun olarak bitkisel ve hayvansal üretimin kapalı sistemde yapılmasının geliştirilmesi ve organik tarımsal sanayi ile entegrasyonu için müteşebbislerin teşvik edilmesi, kontrol ve sertifikasyon maliyetlerinin düşürülmesi amacıyla üreticilerin bir araya gelerek büyük ölçekli projelere yönelmelerinin teşvik edilmesi, doğa koruma alanları ile çevresel açıdan hassas bölgelerde uygun üretim tavsiyelerinin özendirici bir şekilde yapılarak organik tarımın bölge halkı için sürdürülebilir bir geçim kaynağı olarak yaygınlaştırılması yönünde bahsedilen strateji belgesinde değerlendirilmiş olup, bu konularda çalışmalarımız bulunmakta devam etmektedir. İzmir İl Kontrol Laboratuvar Müdürlüğü bünyesinde organik ürünlerde kalıntı analizlerini yapabilecek bir ünite kurulmaktadır. Organik ürünlerde analiz yapabilecek alt yapının tamamlanması ve akreditasyon sürecinin başlatılması planlanmaktadır. Bu faaliyet Koruma Kontrol Genel Müdürlüğüne yürütülmektedir.

Sonuç olarak; organik tarım konusunda ülkemizin yasal düzenleme açısından bir eksiği bulunmamaktadır. Arazi, insan gücü bağlamında da önemli bir potansiyele sahiptir. Ancak AB Ülkelerinde olduğu gibi organik üretim ve üreticilere yönelik daha yoğun destekleme politikaları geliştirilmektedir.

**EGİAD: Geçtiğimiz günlerde Ege İhracatçı Birlikleri'nin Öncülüğünde Organik Kümelenme Modelinin temelleri İzmir'de atıldı. Bu konuda Bakanlık ve Müsteşarlık olarak yapılacak çalışmalar ve hedefler hakkında bilgi verir misiniz?**

**Mehmet M. EKER:** Organik ürün sektöründe belirlenen genel amaca ulaşılabilmesi için zayıf yanlar ve öneriler altında yer alan alanların önceliklendirilmesi sonucunda müdahale edilecek alanlar aşağıdaki şekilde belirlenmiştir.

*Veri ve Envanter,  
Üretim ve AR-GE,  
Eğitim ve Bilinçlendirme,  
Politika ve Destekler,  
Pazarlama ve Tanıtım,*

Bakanlık olarak bu alanlarda zaten çalışmalarımız mevcut olup organik tarımın yaygınlaştırılması için çalışmalarımıza yukarıdaki konu başlıkları itibarıyla önümüzdeki yıllarda da devam edilecektir.

Dış Ticaret Müsteşarlığı eşgüdümünde kümelenme çalışmaları kapsamında yapılan toplantı akabinde aşağıdaki konularda Bakanlığımızın beklentileri olacağı bildirilmiştir.

*Kırsal Kalkınma hedeflerine ulaşmak için organik tarımın ve gıdanın kullanılması,  
İç ve dış pazara yönelik organik üretimin ve işlemenin artırılması,  
İç ve dış pazarlarda Türk organik ürünün tüketimini artırılması, markalaşma yaratılması,  
Organik tarım sistemindeki teknik ve ekonomik performansının geliştirilmesi,  
Agro-Eko turizm sektörünün gelişmesi ve özendirilmesi için faaliyetlerde bulunulması.*



## Otomatik Kapi ve Panjurda Doğru Adres...



Evinizde

İşyerinizde

Yazlığınızda

Yeni Tasarımlarınızda...

YENİ KONSEPT KUMANDAMIZ İLE  
TEK ELDEN ÇÖZÜM ORTAĞINIZ  
"EGEBETA"

Sakarya Cad. No:146 (Ekonomi Üniversitesi yanı 200 mt.) Balçova / İZMİR  
Tel: 0(232) 278 93 28 - 29 (pbx) Fax: 0(232) 278 93 81



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

Ekolojik Tarım Organizasyonu Derneği,  
ekolojik tarım için birlik kurulması çağrısı yaptı...

## Hedef, Ekolojik Tarım Milli Birliği ile 1 milyar \$ ihracat

Türkiye'de ekilebilir arazilerin ancak binde 7'lik bölümünde ekolojik tarım yapılabilir. Bu konuda hedef ise; 2010 yılında yüzde 3'lük bölümünde ekolojik tarım yapabilmek. Bu rakam dünya pazarının en büyüğü olan Almanya'da ise yüzde 15 olarak belirlendi.

Ekolojik Tarım Organizasyonu Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Ertem, Türkiye olarak gelecek 10 yıl içinde 1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmeyi hedeflediklerini söylüyor. Bu hedefe ulaşabilmek için üretici, ihracatçı ve üniversite kesiminin biraraya gelmesi gerektiğini vurgulayan Ertem, Ekolojik Tarım Milli Birliği'nin oluşturulması çağrısında bulunuyor. Türkiye'deki bölünmüş bir arazi yapısının ekolojik tarım açısından büyük bir avantaj olduğuna dikkat çeken Ertem, "Bu dezavantaj olarak değerlendiriliyor. Ancak bu organik tarımda büyük bir avantaj olarak karşımıza çıkıyor. 220 çeşit organik ürünü nihai ürüne dönüştürmemiz lazım. Artık çikolata sektörüne hammadde veren değil organik çikolata üreten bir ülke olmalıyız" diyor. Türkiye'deki ekolojik tarım sektörünün halen 100 milyon dolarlık bir ihracat gerçekleştirdiğini ifade eden Atilla Ertem ile sektörün Türkiye'deki gelişimi, yaşadığı sorunlar, yapılması gerekenler ve dernek olarak hedefleri üzerine konuştuk.



**EGİAD:** Türkiye'deki ekolojik üretimin gelişimi hakkında bilgi verir misiniz?

**A. ERTEM:** Türkiye'de ekolojik tarıma yönelik çalışmalar 1986 yılında başladı. O yıllarda yurtdışındaki bazı firmaların Türkiye'den talepleri gündeme geldi. Organik ürün üreticileri Türkiye pazarına geldi ve burada üretim yaptırmaya başladı. 1986-1992 döneminde ithalatçı yabancı firmaların pazardaki etkinliği devam etti. Ancak bir süre sonra pazarda profesyonel yapılmaya ihtiyaç duyuldu. Daha sonra Tarım Bakanlığı nezdinde çalışmalar başladı. Ancak bakanlık nezdindeki çalışmalarda derneğimizin etkinliği çok fazla idi.

**EGİAD:** Dernek olarak bugüne kadar ne gibi etkinlikler yaptınız?

**A. ERTEM:** 2 bin kişiye eğitim verildi. Sektörün yasal zemini oluşturuldu. Eğitim altyapısına ağırlık verdik. 2006 yılında gördük ki, ekolojik tarım halen tanınmıyor. Ekolojik tarım ürünlerinin sadece ihracat ayağında değil iç piyasada da büyümesi gerektiğini fark ettik. Geçtiğimiz Şubat ayında genel kurul yaptık. Genel kurul sonrasında yönetim değişikliği yaşadık. 3 aylık ve 3 yıllık çalışma programlarımızı oluşturduk. 3 aylık çalışma kapsamında ilk olarak Pasaport'ta kendi dernek ofisimize geçtik. Üyelerimize artık daha rahat hizmet verebilece-

Ekolojik zeytin ve zeytinyağı üretimi, ekolojik seracılık ve ekolojik bahçe yapımı gibi alanlarda eğitim vereceğiz. Bu konudaki çalışmalarımızın programı Temmuz ayında belli olacak.

ğiz. Ayrıca web sitemizi oluşturduk. Dernek bünyesinde 5 ayrı komite oluşturduk.

#### EGİAD: Ekolojik tarımın eğitimi konusunda neler yapıldı?

A. ERTEM: Ekolojik tarım eğitimi ve insan kaynakları konusunda büyük bir boşluk vardı. Teknik adam statüsünde olmak üzere araştırmacıları eğittik. Son dönemde ise daha spesifik konulara yöneldik. Örneğin, ekolojik zeytin ve zeytinyağı üretimi, ekolojik seracılık ve ekolojik bahçe yapımı gibi alanlarda eğitim vereceğiz. Bu konudaki çalışmalarımızın programı Temmuz ayında belli olacak. Bu çalışmalarımızda Ege Üniversitesi'nin desteğini gördük. Uluslararası düzeyde kurslar düzenledik.

#### EGİAD: Neden ekolojik tarım?

A. ERTEM: Organik tarım, toprak, bitki ve insan döngüsünün korunmasında önemli bir görev üstleniyor. Bu konudaki çalışmalar 1930'lu yıllarda başladı. Organik tarım ürünleri 1980'li yılların sonuna kadar sağlık dükkanlarında satılıyordu. Ancak 1990'dan sonra hipermarketlerde de yerini almaya başladı. Bu da pazardaki ilginin arttığının güzel bir göstergesi idi. Avrupa'daki topraklarda tuzlanma oranı her geçen gün artıyor. Bu nedenle kimyasal atıklar sorun yaratıyor. Bu süreçte de organik tarım "Alternatif tarım" olarak dünyaya sunulan önemli bir çözüm idi.

#### EGİAD: Dünya ülkelerinde durum nedir?

A. ERTEM: Almanya, Avusturya ve Danimarka gibi ülkeler bu konuda 2010 hatta 2015 yılına yönelik stratejik planlarını belirlemiş durumdadır. Örneğin, Almanya 2010 yılına kadar bütün ekilebilir toprak alanlarının yüzde 15'lik bölümünü organik tarıma ayıracağını ifade etti. Bugün bu pazarın dünya genelinde 25 milyar dolarlık bir pazarın olduğu tahmin ediliyor. Avrupa pazarındaki en büyük üretici ve tüketici ülke Almanya. Daha sonra ABD en büyük pazarlar arasında yerini alıyor. Doğu ülkeleri arasında ise Japonya ilk sırada. Türkiye'de 1990 yılından sonra gelişen sektörde özellikle talebin yüzde 60'lık bölümünü Türk firmaları karşılıyor.

#### EGİAD: Ekolojik ürünün avantajı nedir?

A. ERTEM: Ekolojik ürünler izlenebilen ürünlerdir. Toprakta ne kadar her aşama yakından takip ediliyor. Ekolojik ürünleri diğer ürünlerle karıştırmamak gerekiyor. Naturel ürün ile organik ürün ayrı kavramlar. Tüketicinin doğru yönlendirilmesi lazım.

Bugün İsrail çöl alanlarını ekolojik tarım ile kullanılabilir hale getiriyor. Mısır bu konuda önemli bir yol aldı. Tona olarak üretimin fazla olması önemli değil. Önemli olan kaliteli, genleriyle oynanmamış ürünleri üretmek. Kullanılmayan toprakları verimli hale getirmek için önemli bir fırsat. Çöl alanları ve tuzlanmış topraklar ekolojik tarım ile yeniden hayat buluyor. Bugün İzmir, Erzurum, Adana, Kütahya ve Düzce kırsal alan projeleri için belirlendi. Bu bölgelerde önümüzdeki dönemde ekolojik tarım çok daha hızlı yol alacak.

#### EGİAD: Türkiye ekolojik tarım konusunda ne kadarlık bir gelirdede ediyor?

A. ERTEM: Resmi rakamlar ise 35 milyon dolar olarak gözüküyor ama aslında 100 milyon dolarlık bir ihracat gerçekleştiriliyor. Bu ihracatta ilk sırayı kurutulmuş meyveler, ikinci sırada dondurulmuş gıdalar ve taze ürünler, üçüncü sırada meyve suyu, dördüncü sırada ise bakliyat ve baharat grubu yer alıyor.

#### EGİAD: Ama tekstil alanında organik üretim var.

A. ERTEM: Evet. Tekstilde önemli bir alan aslında. Dünya organik üretimine baktığımız zaman tekstil ürünleri, kozmetik ve eko turizmin pazardan pay aldığımızı görüyoruz. Mobilya sektörü bile organik ticaretten pay alıyor. Pazardaki ürün çeşitimi arttırmamız gerekiyor. Gelecek 10 yıl içinde 1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Bugün en büyük pazar olan Almanya pazarı aynı zamanda en büyük üretici ve alıcı durumunda. Ancak iç pazarımızda canlandırmalıyız. Talep arttıkça üretim artacak. Üretim arttıkça da fiyatlarda düşecek.

Bugün nihai ürün ihraç edemiyoruz. Artık çikolata sektörüne hammadde veren değil organik çikolata üreten bir ülke olmalıyız.

#### EGİAD:Türkiye'deki arazilerin ne kadarlık bölümünde organik tarım yapılıyor?

A. ERTEM:Ekilebilir arazilerimizin binde 7'lik bölümünde ancak organik tarım yapılıyor. Hedef ise 2010 yılında yüzde 3'lük bölümünde organik üretimin yapılması. Türkiye'de bölünmüş bir arazi yapısı var. Bu dezavantaj olarak değerlendiriliyor. Ancak bu organik tarımda büyük bir avantaj olarak karşımıza çıkıyor. 220 çeşit organik ürünü nihai ürüne dönüştürmemiz lazım. Bu konuda üretici, ihracatçı ve ticaret adamları ile üniversiteleri biraraya getirmeliyiz. En önemlisi Ekolojik Tarım Milli Birliği oluşturularak, 10 yılda 1 milyar dolar ihracat değerine ulaşılabilir.

Dünyada, Almanya en büyük üretici ve alıcı durumunda.

Ancak iç pazarımızı da canlandırmalıyız.

Talep arttıkça üretim artacak.

Üretim arttıkça da fiyatlarda düşecek.

Bugün nihai ürün ihraç edemiyoruz.

Artık çikolata sektörüne hammadde veren değil organik çikolata üreten bir ülke olmalıyız.

#### EGİAD: Önümüzdeki günlerde neler yapacaksınız?

A. ERTEM: Ulusal Organik Zeytin ve Zeytinyağı Yarışması'nı düzenleyeceğiz. Ayrıca organik tarım ürünlerinin tanıtımına yönelik çalışmalara ağırlık vereceğiz. Tüketicinin organik ile naturel ürün arasındaki farkı öğrenmesi için çaba harcayacağız.

İhracatçılar özellikle analiz, kontrol ve sertifikasyon konularında sıkıntı yaşıyor. Bu konuda devlet desteği bekliyoruz.

Bazen firmalar bu konu başlıklarındaki maliyetleri kısma çabasına giriyorlar. Ancak yapılan yanlışlıklar sonra Türk malı imajını zedeleyerek, tüm sektörü olumsuz yönde etkiliyor.

#### EGİAD: İç piyasa nasıl canlandırılacak?

A. ERTEM: Bu bir süreç. Miktar önemli değil. Türkiye bugüne kadar organik tarımda yaptığı doğru yatırımlarla doğru şekilde yol aldı. İtalya ve İspanya'da istisमारlar yaşandı. Biz aceleci davranmıyoruz. Alt yapımız güçlü. Çocuğu doğmadan öldürmeyeceğiz. Tüketicinin bilincinin oluşması da bir süreç. Özel tanıtım günleri devam edecek. Hipermarketlerde daha fazla yer almak için çaba harcanacak. Bu ürünlerin belli bir kalitesi var. Tabiki fiyat olarak da farklı. Ancak kimse neden sigara pahalı demiyor?

#### EGİAD: Sektörün gelişmesi için devletten neler bekliyorsunuz?

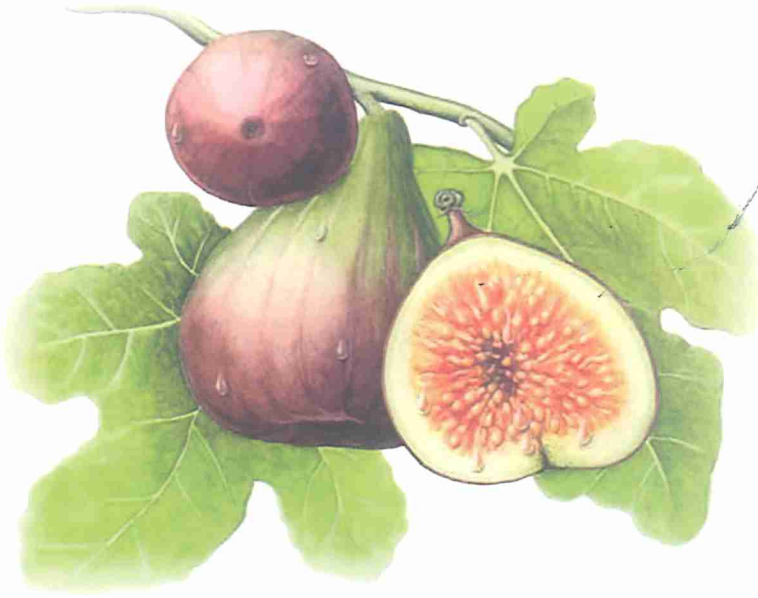
A. ERTEM: İhracatçılar özellikle analiz, kontrol ve sertifikasyon konularında sıkıntı yaşıyor. Bu konuda devlet desteği bekliyoruz. Bazen firmalar bu konu başlıklarındaki maliyetleri kısma çabasına giriyorlar. Ancak yapılan yanlışlıklar sonra Türk malı imajını zedeleyerek, tüm sektörü olumsuz yönde etkiliyor. Bu nedenle ilgili kurumlarla görüştük. Biz sektörün disipline edilmesine karşı değiliz. Bu konuda desteğin önümüzdeki bir yıl içinde çıkmasını bekliyoruz.

#### EGİAD:Son dönemde tarımsal ürünlerin genleriyle oynanıyor. Bu konuda siz ETO olarak tepki verecek misiniz?

A. ERTEM:Artık düğünde organizatör olarak yer alacağız.

Şentaş Tarım Ürünleri İhracat Sanayi ve Ticaret A.Ş. Firma Ortağı Gürcan Şen:

## “Organığın geleceği için birlikte hareket etmeliyiz”



İzmir'de 4. kuşaktır kuru meyve ihracatı konusunda duayen firmalardan olan Şentaş, son 20 yıldır organik ürün konusundaki faaliyetleriyle sektörde yerini alıyor. İhracat konusunda 45 yıllık tecrübeye sahip olan Şentaş, her yıl Türkiye'den 2 milyon dolara yaklaşan organik ürün ihracatı ile dikkat çekiyor. Aydın, Malatya ve Bergama yörelerinde organik projelerinin olduğunu belirten Şentaş Tarım Ürünleri İhracat Sanayi ve Ticaret A.Ş. Firma Ortağı Gürcan Şen, bu ürünlere dünya ve Türkiye'de yönelişin arttığını söylüyor.

Önümüzdeki dönemde pazarın daha hızlı gelişim göstereceğini ifade eden Şen, ancak bu süreç içerisinde ilgili bütün kurum ve kuruluşların birlikte hareket etmesi gerektiğinin altını çiziyor. Özellikle iç pazarda talebi daha da arttırmak için İncirevi markasını yaratarak, özel bir butik mağaza oluşturduklarını da belirten Şen, "Nifekim bu yönde ilgili bakanlık, ihracatçı birlikleri, kurum ve kuruluşlar bazında planlı ve düzenli çalışmalar başladı, bazı üreticiler, firmalar bu işe gönül verdiler. Bu sanırım bir anlayış biçimi olarak yerleştikçe başarı da artacak. Özellikle ülkemiz yıllar içinde sahip olduğu imkânlar sayesinde dünyada söz sahibi olacak" diyor. Gürcan Şen ile sektördeki faaliyetleri, pazarın gelişimi ve geleceği üzerine sohbet ettik.



**EGİAD: Organik ürünlerle ilgili faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?**

**Gürcan ŞEN:** Firmamız başta kuru incir olmak üzere kuru kayısı, çam fıstığı, kestane, kuru erik, kuru vişne, badem ve kayısı çekirdeği gibi kuru meyvelerin başta Avrupa olmak üzere dünyanın her yanına 45 seneyi aşkın süredir ihracatını gerçekleştiren bir aile şirketi. Ailemizin bu ürünlerin ticareti ile ilgilenmesinin başlangıcı yaklaşık 100 yılı buluyor. Dedemizin babasının başlattığı bu işi bizler şu anda 4. nesil olarak sürdürüyoruz. Özellikle kuru incir bizim en eski ve en önemli ürünümüz. Organik ile tanışmamız da yine bu özel ürün sayesinde oldu. 1987 yılında ilk talep Fransa'daki bir müşterimizden geldi. Bizde ürün gamımızda yaklaşık 20 yılı aşan süredir bu tip ürünlere yer veriyoruz.

**EGİAD: Organik ürün çeşitliliğiniz hakkında bilgi verir misiniz? 20 yıldır nasıl bir gelişim süreci yaşadınız?**

**Gürcan ŞEN:** Organik ürün satışı şu anda kuru incir, kuru kayısı ve çam fıstığı üzerinde yoğunlaştı. İhracat miktarımızın yaklaşık 1,5-2 milyon dolarlık bölümünü bu ürünler oluşturuyor. ICEA ve ECOCERT adlı organik ürün sertifikalandırma firmaları ile çalışıyoruz. Onlar her aşamada ürünlerimizi kontrol ediyor ve yurtdışındaki akredite laboratuvarlarda yapılan analizlerden sonra bize uygunluk sertifikasını veriyorlar. Aydın, Malatya ve Bergama yörelerinde organik projelerimiz var.

Organik ürün sektöründe geçen yıllar içinde birçok değişiklikler, gelişmeler oldu. Özellikle kuru meyveler ile başladı bu ticaret tıpkı



ülkemizin ilk ihracat kalemlerinin yine kuru incir, kuru üzüm gibi ürünlerimiz olduğu gibi.

Bu bizler için de ayrı bir övünç kaynağı. İlk yıllarda tabii ki birçok zorluklar yaşandı. Organik ürünler yetiştiriliş tarzından ticaretine kadar birçok farklı işlem gerektiriyordu. Her aşamada birçok farklı prosedürü de birlikte getiriyordu. Aslında bu ürünler yetiştirilişlerinde en doğal, katkısız halleri ile karşımıza geliyorlar. Ancak üreticilere ilk yıllarda bu doğal yetiştiriliş biçimi zor geldi. Çünkü bir takım zirai ilaçlar ve katkılardan yararlanmak alışkanlık haline gelmişti. Üretici bu yolla iyi ve kaliteli ürün elde edeceğinden şüpheliydi. Kabul ettirmek ve bu tip ürüne alıştırmak yıllar aldı ancak bu gün gelinen noktada gerek üretici gerek tüketici bu farklı ürünü ısrarla istiyor.

**EGİAD: Sizce neden bu ürünlere bir yöneliş var?**

**Gürcan ŞEN:** Organik ürünlere yöneliş her geçen gün tüm dünyada ve Türkiye'de artıyor. Biz yıllar önce kuru meyve ürünlerimiz ile ilgili olarak Almanya'da gittiğimiz Organik Ürünler Fuarı'nda gıda ürünlerinin yanı sıra gördüğümüz organik olarak yetiştirilmiş pamuktan imal edilmiş tekstil ürünlerini hatta organik olarak yetiştirilmiş ağaçlardan yapılmış mobilyaları gördüğümüz de çok şaşırmıştık. Ancak günümüzde toksik madde ve kalıntı konusunda hassasiyet o kadar arttı ki özellikle hamileler, küçük çocuğu olanlar, bilinçli tüketiciler organik ürünleri ısrarla tercih ediyorlar. Bu ürünlerin tamamen doğal yöntemlerle ve katkısız bir şekilde yetiştirilmeleri tüketicileri cezp ediyor.

**EGİAD: Organik tarımın geleceği ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?**

**Gürcan ŞEN:** Üretici de, bu işin ticaretini yapan da, tüketici de bu ürünlerin önemini kavradı. Dünyaya paralel olarak ülkemizde de bu bilinç oluşmaya başladı. Üretici emeğinin karşılığını aldıkça bu yönde daha gayretle çalışmaya başladı. Tabii ki bunun için hep birlikte hareket etmek lazım gerek üretici, gerek imalat-

çı, gerekse devlet ve ilgili kurumlar beraber aynı amaç doğrultusunda çalışmalılar. Nitekim bu yönde ilgili bakanlık, ihracatçı birlikleri, kurum ve kuruluşlar bazında planlı ve düzenli çalışmalar başladı, bazı üreticiler, firmalar bu işe gönül verdiler.

Bu sanırım bir anlayış biçimi olarak yerleştikçe başarı da artacak. Özellikle ülkemiz yıllar içinde sahip olduğu imkânlar sayesinde dünyada söz sahibi olacak.

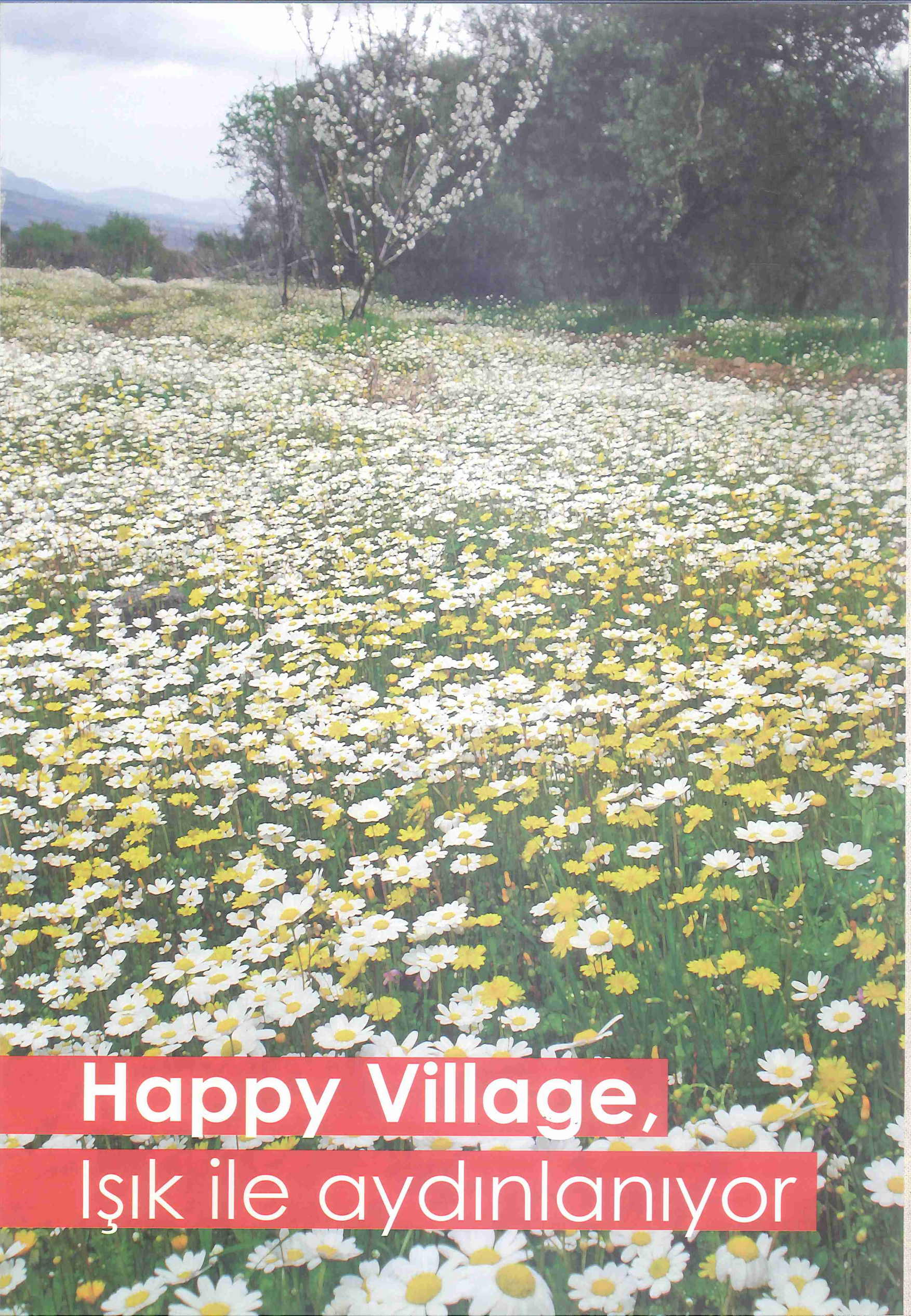
**EGİAD: Firma olarak organik ürünler açısından planınız nedir, ürünlerinizi yurt dışında satışa sunacak mısınız?**

**Gürcan ŞEN:** Firmamız bundan önceki yıllarda olduğu gibi bundan sonra da ürün gamında organik ürünlere yer verecek. Bu ürünlerin pazar payını arttırmayı düşünüyor, yurtdışı fuarlarda bu ürünlere ayrı bir önem veriyoruz. Firma olarak ürünlerimizin tamamına yakını ihraç ediyoruz. Ancak bundan iki sene önce İzmir Alsancak'taki eski işletme binamızın yerinde açtığımız İNCİREVİ adlı satış yerimizde ihracat kalitesinde hazırladığımız ürünlerimizi yurt içindeki sevenleriyle de buluşturma imkanı bulduk. Burada ihraç ürünü kuru meyvelerimizi istenirse dökme olarak, istenirse de şık ambalajlarda satışa sunuyoruz.

Amacımız kuru meyvelerinde şık ambalajlarla hediye edilebilir halde satın alınabilir olması. Gerçekten de bu iki sene içinde müşterilerimiz gerek İzmir'i ve ülkemizi temsil edecek, gerek özel günlerde kişi ve kurumların hediye edebilecekleri ürünleri İNCİREVİ'nden sipariş edebilme ve satın alma imkanı bulabildiler. Tabii ki bu ürünler arasında organik kuru incir, kuru kayısı ve çam fıstığı farklı sunuş ve ambalajlarda yerini aldı ve almaya devam edecek.

Organik ürünlere yöneliş her geçen gün tüm dünyada ve Türkiye'de artıyor.





Happy Village,

ıŖık ile aydınlanıyor



Türkiye aslında tecrübe ve birikim açısından bulunduğu bölgede ekolojik tarım açısından lider konumda. 1980 yılından itibaren organik tarım yapılıyor. Bu potansiyelimizi geliştirmemiz gerekiyor. Suriye, İran ve Türk Cumhuriyetleri pazarını değerlendirmeliyiz...



İngilizce'de "Happy Village", Türkçe karşılığıyla Mutlu Köyler Projesi, bugün Türkiye genelinde 5 bölgede 750 hanenin ekonomik, sosyal ve kültürel anlamda gelişimini sağladı. Bu projeyi hayata geçiren ise Işık Tarım Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Işık... Türkiye'deki ekolojik tarımın ilk girişim öyküleri arasında yer alan Işık, 1991 yılından beri yaptığı çalışmalarla birçok girişimci içinde örnek olarak kabul ediliyor.

Konvansiyonel üretimde elde ettikleri başarıyı bu alanda da sürdürebileceğine inanan Mehmet Ali Işık, ilk olarak incir, üzüm ve kurutulmuş ürünlerin ihracatıyla başlıyor. Sonrasında

ise ürün çeşidi genişleterek bugün dünyanın 26 ülkesine ihracat yapıyor.

Dünyadaki ekolojik tarım sektörünün her yıl ortalama olarak yüzde 25 oranında büyüme gösterdiğini belirten Mehmet Ali Işık, Türkiye özellikle iç pazardaki tüketimi artırma mücadelesinin önemli bir neferi... Bu kapsamda Ekolojik Tarım Organizasyonu(ETO) Derneği'nin yönetim kurulu başkan vekilliği görevini yürüten Mehmet Ali Işık ile ekolojik tarımın gelişim öyküsü, Happy Villace Projesi'nin geldiği nokta ve hedefleri üzerine konuştuk.

**EGİAD: Sektörün yıllar itibarıyla gelişimi ve bugün gelinen nokta hakkında bilgi verir misiniz?**

**Mehmet Ali IŞIK:** Organik tarımda 2007, başlangıçların yılı idi. ETO bünyesinde yeni bir yapılanma dönemi yaşandı. Özel sektör ile üniversitenin ortak çalışabilmesi için bir altyapı oluşturuldu.

Derneğin kendi bağımsız ofisi açıldı. Genel sekreteryaya çalışmaya başladı. İlk olarak Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) ile iki yıllık sözleşme imzaladık. EİB, Türkiye'deki diğer ihracatçı birliklerinin kontrolör birliği olarak çalışacak. Danışmanlık hizmeti verecek. İki ay önce nasıl bir yol çizmeliyiz diye arama toplantısı yapıldı. Kendi yol haritamızı oluşturduk. Toplantıda belirlenen üs başlıkların alt başlıkları ise Nisan ayında gerçekleştirilecek toplantı ile doldurulacak.

**EGİAD: Arama konferansından çıkan alt başlıklar nelerdi?**

**Mehmet Ali IŞIK:** Pazarlama, veri tabanının iyi çalışmaması, kurumlar



arasında koordinasyonun sağlanması... Bu kapsamda Gümrük Müsteşarlığı, Tarım Bakanlığı ve DTM'nin ortak çalışacağı bir veri tabanının oluşturulması gündemde. Ar-Ge çalışması için ayrı bir başlık oluşturuldu. Toplantıyı Nisan ayı içinde İzmir'de yapacağız. Daha sonra 12 ihracatçı birliğinde de bölgesel olarak toplantılar yapacağız. O bölgenin sıkıntıları neler, nasıl yönlendirilebilir ve ihracata yönelik neler üretilebilir, iç pazar nasıl büyütülebilir bunların cevapları aranacak.

**EGİAD: Ekolojik tarımda "Toparlanma Dönemi" yaşanıyor denebilir mi?**

**Mehmet Ali IŞIK:** Evet. Kurumlar arasında koordinasyonun sağlanması çok önemli. İzmir Büyükşehir Belediyesi ile toplantılarımız oldu. İzmir Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı 50 kilometrelik alan içindeki belde belediye başkanları ile toplantı yapılacak. Beldelerle birlikte ortak proje üretmenin yolları aranacak. O bölgeye yönelik özel eğitimler verilecek. Bu bölgelerde oluşan ürünlerin başta İzmir olmak üzere satışa sunulması için de yeni yollar geliştireceğiz.

**EGİAD: Özel satış noktaları mı oluşturacaksınız?**

**Mehmet Ali IŞIK:** Pazaryeri olabilir, marketlerin desteklenmesi olabilir. İzmir merkezde olacak. Belediye ile birlikte yol alacağız. 2008 yılında bu hayata geçecek. Ege Bölgesi Sanayi Odası ve İzmir Ticaret Odası ile de yeni organik ürüne girecek taraflar oluşturmak için ortak tanıtımlar yapacağız. Ayrıca faaliyet gösterenlerin de faaliyet alanlarını genişletmek için yeni öneriler aktaracağız. Üyelere eğitimler verilecek. Gelecek taleplere göre de onları yönlendireceğiz. Ekolojik tarıma yönelik yeni girişimciler yetiştirmek istiyoruz.

Türkiye'de ekolojik tarım ilk kuru meyve sektöründe başladı. Bakliyat, meyve suları ve dondurulmuş ürünlerle de devam etti. Ancak bu ürünler nihai ürün olarak gitmiyor. Çeşitliliği arttırmamız gerekiyor. Organik tarım sektörü, her yıl dünya genelinde yüzde 25 büyüyor. Bu pazarda değişik ürünlerle ve küçük ambalajlı nihai ürünlerle yer almamız gerekiyor. Tekstil, kozmetik gibi... Gıda dışı ürünlerde de insanların ufku açılmalı.

**EGİAD: Son 1,5 yıl içerisinde Ekolojik Tarım Birliği kurulması önerisinde bulundunuz. Bu konuda gelişme yaşandı mı?**

**Mehmet Ali IŞIK:** Dış Ticaret Müsteşarlığı'na konuyu ilettik. Ege İhracatçı Birliği bünyesinde ayrı bir birlik oluşturulmasını önerdik. Sağlıklı veri alınmadığı için, organik tarımın potansiyelini göremiyoruz.

Resmi kayıtlarda 40 milyon dolarlık bir ihracat yapılıyor. Aslında

İnsanlar bu konuya istekli. Eskiden insanları bir araya getiremiyorduk. AB'nin organik ürünlerle ilgili ayrı bir puanlama sistemi yok. Onlarda konvansiyonel ürünlerin içinde görüyor. Bizde bunu göremiyoruz. Gümrüklerde ayrı bir pozisyon numarası olursa, iş kolaylaşacak.

**EGİAD: Sektör 10 yılda 1 milyar dolarlık bir ihracat hedefi belirledi. Bu şartlarda hedeflenen rakamlara ulaşmak mümkün mü?**

**Mehmet Ali IŞIK:** Sektör Türkiye'de de yılda ortalama yüzde 25 büyüyor. Bu rakamlara ulaşılacak bir potansiyel var. Çok aykırı bir rakam değil. Önce gerçek rakamımızı bulmak gerekiyor. Politikanız olmaz ise hedefe ulaşamazsınız. Türkiye aslında tecrübe ve birikim açısından bulunduğu bölgede ekolojik tarım açısından lider konumda. 1980 yılından itibaren organik tarım yapılıyor. Bu potansiyelimizi geliştirmemiz gerekiyor. Suriye, İran ve Türk Cumhuriyetleri pazarını değerlendirmeliyiz. Tarım ürünlerinde üretim farklılık gösterebiliyor. Bizim ülkemizde olmayan bir ürün, onların ülkesinde olabiliyor. Bu ürünleri dahili işleme rejimi ile buraya çekebilirsek yol alabiliriz. Yeter ki bunun önünü açalım.

O zaman ihracatımız artacak. Bizim ülkemizde hava şartları iyi gittiği zaman, zaten o ülkelerden getirme sıkıntımız olmayacak. Pazarı belirleyen biz olacağız. Şimdi pazarı biz belirleyemiyoruz. Bu boşluğu Balkan ülkeleri dolduruyor. Bizim ülkemizde elma yoksa, gidelim yerden elmayı getirelim. İhracatımız işlesin ve satsın. Böylece, iki ülke ticaretinde de gelişme yaşanacaktır. Türkiye organik tarım konusunda güven oluşturdu. Tecrübe ve makine parkı var. Yetiştirilmiş insan gücü de oluşmaya başladı. Kuru gıda çeşitliliğinde birçok ürünü yapabiliyoruz. Ama organik üründe yurtdışından şeker getireceğim dediğiniz takdirde getiremiyorsunuz. 7-8 tane katma değeri yüksek ürünler var. Hem iç pazarı hem de dış pazara hâkim olamıyorsunuz. Bazı kararların artık cesaretle alınması gerekiyor. Bu sektör bu şartlarda, Mehter Takımı gibi bir ileri iki geri hareket ediyor.

**EGİAD: Türkiye'deki bölünmüş arazi yapısının ekolojik tarım için büyük bir avantaj olduğu değerlendiriliyor. Bu avantajı neden kullanamıyoruz?**

**Mehmet Ali IŞIK:** 1992 yılında Happy Villace Projesi'ni başlattık. Bu proje halen sürüyor. Arazilerin birleştirilmesi, köylerin kendi içinde potansiyelinin yükseltilmesi ana amaçtı.

**EGİAD: Projede pilot bölgeler seçildi mi?**

**Mehmet Ali IŞIK:** İlk yapılanmamız incirde, Aydın Kızıldere



150 milyon doların üzerindeki bir ihracat rakamından bahsediyoruz. Potansiyel çok daha yüksek. Zeytinyağı, hububat, orman ürünleri, tekstil de ilgilendiren bir yapıya sahip. Bu ürünlerin ihracatı içinde organik ürünler kayboluyor. Ayrı bir birlik oluşturabilirsek, sektör kendisini görme fırsatı bulacak. Sektörde kimlik arayışı var.

**EGİAD: Konuyla ilgili lobi faaliyetlerini arttırmayı düşünüyor musunuz?**

**Mehmet Ali IŞIK:** Aslında arama toplantılarının ana amacı bu idi.

Bölgesi Bekirler Köyü oldu. Orada çiftçilerimize 12 ay hizmet veriyoruz. Daha sonra onların ürünlerini toplamak için uğraşyoruz. Ürünün yetiştirilmesinden satın alınmasına kadar çiftçiyle birlikte çalışıyoruz. Pazar oluşmadığı için de fiyatlar yüksek kalıyor. Bu makasın daralması gerekiyor. Organik üretim yapan çiftçi, incirini satıyor. Ancak şeftali ve kirazını satamıyor. Elinde kalıyor. Bu iki ekolojik ürünü konvansiyonel ürün fiyatıyla satmak zorunda kalıyor. Çiftçi, "Ben neden bu kadar uğraşıp, emek vereyim" diyor. Bu bir devlet organizasyonu. Geçiş sürecinde bütün Avrupa ülkelerindeki çiftçiler 3 yıl desteklendi. Ama

# TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA SEVİLEN ŞARAP OLMANIN KURALLARI VAR

SEVİLEN'in sahip olduğu bağlarda, kaliteli şarapçılığın anayasası kabul edilen "Terroir" kuralları geçerlidir. Toprağın türü, mineral zenginliği, su tutma oranı, bölgenin iklim koşulları ve daha pek çok koşul göz önüne alınarak en doğru asma klonları seçilir.

Seçilen asmalar çağdaş bağ mimarisine göre yapılandırılmış bağlarda, en son şarap teknolojisi kullanılarak yetiştirilir. Üzümlerin hasadı titizlikle gerçekleştirilir. Sevilen şarapları en kaliteli Fransız fıçılarda dinlendirilir.

Evet, Türkiye'de ve dünyada "sevilen" şarap olmanın kuralları vardır. Bu kuralları, 2006 yılında Londra Decanter, AWC Vienna, İstanbul Ulusal Şarap yarışmalarında kazandığı on uluslararası beş ulusal ödülle SEVİLEN belirlemiştir.



SEVİLEN  
since 1942

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

Sipariş tel: 0216 331 1552

Firma olarak şu anda 26 ülkeye ihracat yapıyoruz.  
Geçen yıl 25 milyon dolarlık ihracat yaptık.  
AB pazarımız oturmuş durumda.  
Özellikle ABD ve Japonya pazarında gelişmek istiyoruz...

ekolojik tarıma yönelik hiçbir destek yok. Birlikler oluşturularak ürün pazara sunulmalı. Bu sayede bölünmüş araziler de birleşecek. Köy kendiliğinden organik tarıma yönelecek. Elini taşın altına koyduğundan, hata yapmamak için uğraşacak. Taze sebze ve meyvede bu işe giren yok. Bunu kırmak için devletin yönlendirici olması gerekiyor. Artık büyük sermayeli yatırımların sektöre girdiğini görüyoruz. Çünkü bu yatırımlar olmazsa sektör gelişemez. İki dönüm arazide yapılacak üretimle bu işler olmaz. Sektörün altyapıdaki eksiklerinin tamamlanması gerekiyor. Ancak konu artık Türkiye'nin gündemine oturmuştur.

**EGİAD: Türkiye katma değeri yüksek ürünler üretmiyor. Ne zaman organik çikolata üreteceğiz?**

**Mehmet Ali IŞIK:** İşte sıkıntımız o noktada başlıyor. Herkes aynı alanda yatırım yapıyor. Pazarı büyütme yerine, mevcut pazardan pay kapma süreci yaşanıyor. Çikolata da bisküvi de üreten pazara girsin istiyoruz. Bugün Hindistan bizden organik iplik alıyor. Tekstil üretiyor ve Avrupa'ya organik tekstil ürünü satıyor.

Bizim de kapılarımızı dışarıya açmamız gerekiyor. Daha önce Dahili İşleme Rejimi'nden kaynaklanan sıkıntılar yaşanmış. Şimdilerde bunu organikte de konvansiyonelde de aşamıyoruz.

**EGİAD: Bu şartlardaki bir sektörde siz firma olarak neler yapıyorsunuz?**

**Mehmet Ali IŞIK:** 1990 yılından beri organik tarım yapıyoruz. Bağımsız olarak işe başladık. 1980'lerin sonunda ithalatçı firmalar Türkiye'ye geliyorlar, kendi çiftçisi ile sözleşme yapıyordu. Ürünü alıp gidiyorlardı. Birçok Türk firması da bizimle beraber sektöre girdi. Sektörün ilki olması nedeniyle, büyük zorluklar yaşadık ama bu, pazarda liderliği de getirdi. Yurtdışından özel danışmanlar getirdik. Mısır ile ortak projeler ürettik. Happy Villace bizim örnek projelerimizden birisidir. Tarafların mutlu olmasını sağlamak... Onların sosyal ve ekonomik açıdan sorunlarını ele aldık. Bahsettiğimiz gibi belde ve köylerde halkı büyütmeyle ilke edindik. 1990 yılında 5 olan çiftçi sayımız bugün

rimizi arttıracaktır. 9 yıldır TEMA ile işbirliği yapıyoruz. TEMA markalı ürünler üretiyoruz. Sosyal sorumluluk anlamında da görevimizi yerine getiriyoruz.

**EGİAD: Bu süreçte yatırım risk değil mi?**

**Mehmet Ali IŞIK:** Pazarda belirsizlik var ama tarımsal sanayinin gelişmesi için Tarım Bakanlığı'nın destekleri var. Soğuk hava depolarına yönelik yatırımlara destek veriyor. İki proje hazırladık. Bu projelerimiz kabul gördü. Tarım Bakanlığı'nın Tarımsal Sanayinin Desteklenmesi imkânlarından yararlanacağız. Bu sene limitlerini yükselttiler. Modernizasyon yatırımları yapıyorduk. Kendi soğuk hava depomuzla sahip olacağız. Organik tarımın işletmeciliği de bir süreç. Bu işi bugünden yarına yapmanıza imkân yok. Paranız olsa da bu süreci yaşamak zorundasınız. Altyapı yatırımınız için 5-6 yılınızı harcamanız lazım. Sadece finansman ile de olmuyor.

**EGİAD: Happy Village Projesi'nde bundan sonraki hedefiniz nedir?**

**Mehmet Ali IŞIK:** Köylerimiz kendi içinde gelişiyor ve çiftçi sayımız artıyor. Kooperatiflerin ve belediyelerin desteklenmesi, bu projenin en büyük ayakları... Kooperatifler ve birlikler, yatırımın yüzde 80'lik bölümü için hibe kredi imkânlarından yararlanabiliyor. Çiftçinin ekonomik gelişimini sağlamak öncelikli hedefimiz. Biz burada çalışan kadınlarımızı, doğum kontrolünden evindeki hijyene kadar eğitiyoruz. Çünkü önce evlerinde mutlu olmaları lazım. Bu proje sadece para kazanmaya yönelik değil, aynı zamanda sosyal sorumluluk projesi olma özelliği de taşıyor. Biz bir kültür vermeye çalışıyoruz. Organik Yaşam Felsefesi'ni vermek için çaba harcıyoruz. Bu felsefeye inanan üretici arttıkça, tüketicisi de artacaktır.

**EGİAD: İhracat tutarlarınız hakkında bilgi verir misiniz?**

**Mehmet Ali IŞIK:** Şu anda 26 ülkeye ihracat yapıyoruz. Geçen yıl 25 milyon dolarlık ihracat yaptık. AB pazarımız oturmuş durumda. Özellikle ABD ve Japonya pazarında gelişmek istiyoruz. Bu yıl fiyatlar



750'ye ulaşmış durumda. Bölge sayısı itibarıyla 5 bölgede çalışıyoruz. Ürün gamımızı özellikle iç pazarda geliştirmeye çalışıyoruz.

Stratejik bir yatırım süreci yaşıyoruz. 2 tane soğuk hava deposu yatırımını yapıyoruz. Ayrıca küçük paketleme makinesi yatırımını yapıyoruz. Küçük paket konusunda kapasitemizi arttıracaktır.

**EGİAD: Işık markasıyla mı büyümeye devam edeceksiniz? Başka markalarla da pazara girmeyi düşünüyor musunuz?**

**Mehmet Ali IŞIK:** Işık markasıyla devam edeceğiz. Sadece çeşitle-

İzmir Büyükşehir Belediyesi ile toplantılarımız oldu. İzmir Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı 50 kilometrelik alan içindeki belde belediye başkanları ile toplantı yapılacak. Beldelerle birlikte ortak proje üretmenin yolları aranacak. O bölgeye yönelik özel eğitimler verilecek. Bu bölgelerde oluşan ürünlerin başta İzmir olmak üzere satışa sunulması için de yeni yollar geliştireceğiz.

çok yükseldi. Ticaret hacmi artacak. Ama bizim miktar anlamında yüzde 25 artış yaşanacak. Dondurulmuş ve konsantre ürünlerdeki ihracatı geliştirme çabamızdayız.

**EGİAD: Ekleme istedikleriniz...**

**Mehmet Ali IŞIK:** Tüketici bu ürünleri desteklemeli. Eğer desteklerse, fiyat makası da daralacak. Bilinçli bir tüketimle, organik üründeki fiyat farkı da kapatılabilir. Kuru meyveyi hayatımıza dahil etmemiz gerekiyor.

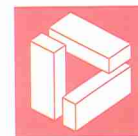


## bütünsel çözüm...

Duvar blokları • Asmolen blokları • Yalıtım plakaları • Duvar panelleri  
Çatı panelleri • Döşeme panelleri • Lento ve söveler • Duvar örgü tutkalı  
Onarım harcı • El aletleri • Duvar bağlantı elemanları

AKG Gazbeton, gözenekli yapısı sayesinde ek bir malzemeye gerek duymaksızın yalıtım yapabilme özelliğiyle enerji tasarrufu, uygulama kolaylığı sayesinde zaman ve işçilikten tasarruf sağlar.

AKG Gazbeton, üstün özellikli duvar örgü malzemesi olmanın yanı sıra sahip olduğu ürün çeşitliliği sayesinde, inşaatlarınızın daha kolay, ekonomik ve güvenli inşasında daimi çözüm ortağınızdır.



**AKG  
GAZBETON®**

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

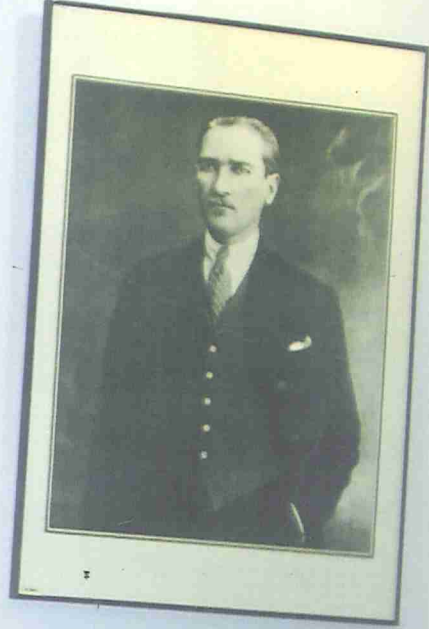


İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İYTE) Rektörü Prof. Dr. Zafer İLKEN, İzmir'in yeni vakıf üniversitelerine ihtiyacı olmadığını belirterek,

## “İzmir’e yeni Vakıf Üniversitesi lazım değil”

Dünyada herşey için, medeniyet için,  
hayat için, en hakiki mürşit ilimdir, fendir.  
İlim ve fennin haricinde mürşit aramak  
gaflettir, cehalettir, delalettir.

*Zafer İlken*





İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İYTE) Rektörü Prof. Dr. Zafer İlken, İzmir'in yeni vakıf üniversitelerine ihtiyacı olmadığını belirterek, "İzmir'e yeni vakıf üniversitesi lazım değil" diyor. İlken, bunun nedenlerini "Vakıf üniversitelerinin arasında bazı branşlarda iyi eğitim verenler var. Ama yüzde 90'ını sorguluyorum. Dolayısıyla yeni bir vakıf üniversitesine ihtiyaç yok. Vakıf üniversitelerinin insan kaynaklarına bakalım mı? Devlet üniversitelerinin kadrosundan adam almaya çalışıyor. Bunu ders saati ücretiyle, ya da emekli olanları almaya çalışarak yapıyor. Bizim üniversitemizin yönetim olarak aldığı bir prensip kararı var. Biz hiçbir vakıf üniversitesine karşılıksız olarak öğretim üyesi görevlendirmiyoruz. Ya üniversite döner sermayesine belli bir ödeme yapacak, ya da sizden bir hoca bizden bir hoca eşit ders saati karşılığı diyoruz. Bir yardımcı doçent, bir sekreter buldunuz mu Türkiye'de bölüm açabiliyorsunuz. Ama bu böyle olmamalı" diye anlatıyor.

Prof. Dr. Zafer İlken ile İzmir'in üniversiteler şehri olabilmesi için yapılması gerekenler, üniversiteleri bünyesinde yapılan çalışmalarını ve hedefleri üzerine konuştuk.

Araştırma odaklıyız. Master ve doktora öğrenci sayısı 650 civarında. Toplam öğrenci sayınız ise 2 bin 200. 140 öğretim üyesi, 35 araştırma görevlisi kadrosu var. Bölümlerin her biri için ayrı bir yapılanma oluşturuldu. Mükemmeliyet Merkezi olması hedeflenen araştırma merkezleri var. Çok değerli cihazlar bu merkezlerde toplanıyor. Biz de bu modeli devam ettiriyoruz. 1 milyon YTL'lik makineyi kilitlemiyoruz. Herkesin ortak kullanımında...

#### EGİAD: İYTE'nin gelişim öyküsünü bizimle paylaşır mısınız?

**Z. İLKEN:** İYTE'nin 2 yıldır rektörlük görevini yürütüyorum. İYTE'nin daha önceki dönemine baktığımızda üniversitenin altyapısının özellikle laboratuvar boyutunda oturmuş olduğunu görüyoruz. İYTE, İzmir şehir merkezindeki iki kiralık binada 1999 yılına kadar faaliyet gösterdi. 1994 yılında kampüste yapılaşma ve altyapı başlamıştı. Burası o dönemde dağın başı görünümünde idi. Kampüsün içinde halen de bir şantiye yapısı var. Hatta şu sıralar biyoloji ve matematik bölümlerinin ihalesine çıkacağız. Önümüzdeki yıl inşaat, elektronik ve gıda mühendisliği bölümlerinin binalarının ihaleleri yapılacak.

Devletin verdiği imkânlar belli. Çevre düzenlemesi ve sosyal altyapı konusunda geri kalmıştık. Biz yerleşke alanı içinde bu çalışmalara ağırlık verdik. Asfaltlama çalışmalarını tamamen bitirdik. Geçen sene 15 bin ağaç diktik. 2 bin metrekare alanda kendi seramızı oluşturduk ve kendi fidanlarımızı yetiştiriyoruz. Dışarıdan firmaların özel bağışlarıyla ağaçlandırma çalışmaları yaptık. Özel konferans ve konser etkinlikleriyle de sosyal gelişimi ön plana çıkarmaya başladık.

#### EGİAD: Artık İYTE yaşayan bir kampüs diyebiliriz.

**Z. İLKEN:** Kesinlikle. 688 kişilik bir yurdumuz var. Kış sezonunda tamamen dolu. Lojmanda kalan personelimiz var. Bu nedenle sosyal etkinlik önem kazanıyor. Kütüphane gece 23:00 kadar açık kalıyor. Asgari ücret ile öğrenci çalıştırıyoruz. Kütüphanede multimedya odası var. Binin üzerinde DVD'nin bulunduğu bir arşivimiz oluştu. Spor salonumuz açıldı, ekibini oluşturuyoruz. Atatürk Spor Salonu'ndan daha büyük bir zemini var. Çevredeki köylere de canlılık geldi.

#### EGİAD: Şehir ile nasıl bir bağ kurdunuz.

**Z. İLKEN:** İzmir ile daha yakın ilişki kurduk. Valiliğinden sivil toplum kuruluşlarına kadar, meslek odalarıyla daha yakın ilişkiler kurduk. Kendi içimizde endüstriyel ilişkiler hizmet birimini oluşturduk.

**EGİAD: İzole edilmiş yapıyı kırdık mı diyorsunuz?**

**Z. İLKEN:** Öyle zannediyorum. Ben meslek odaları yöneticiliği yaptım. Sanayicilerle yakından çalıştım. 12 yıl TÜBİTAK projelerinde hakemlik ve izleyicilik yaptım. Neler yapıldığını ve Türkiye'nin neler yapabileceğini, kabiliyetlerinin neler olduğunu gördüm.

**EGİAD: Bu avantajları üniversite-sanayi işbirliği anlamında nasıl artıya çeviriyorsunuz?**

**Z. İLKEN:** Endüstriyel İşler Hizmet Birimi'ni oluşturduk. EBSO'nun içinde yer alan Üniversite - Sanayi İşbirliği Komitesi'nde temsilcimiz var. Endüstriyel ilişkilere yönelik olarak hizmet katalogu oluşturduk. Bizim üniversitemizden nasıl yararlanılabileceği konusunda bir el kitabı. Bu kitabı EBSO'nun da katkısıyla sanayiye ulaştırdık. Teknoloji Geliştirme Merkezi'mizde 64 tane firma faaliyet göstermektedir. Bu firmalar da kendi içlerine kapalı durumdadır. Bir kokteyl düzenleyerek bu firmaları hocalarımız ile bir araya getirdik, firmalar kampusun diğer tarafını ilk defa görüyorlardı. 100 tane şut çekiyoruz, belki bir tanesi gol oluyor ama biz şut çekmeye devam edeceğiz.

**EGİAD: Size göre diğer üniversitelerden farkınız nedir?**

**Z. İLKEN:** Araştırma odaklıyız. Master ve doktora öğrenci sayısı 650 civarında. Toplam öğrenci sayınız ise 2 bin 200. 140 öğretim üyesi, 35 araştırma görevlisi kadrosu var. Bölümlerin her biri için ayrı bir yapılanma oluşturuldu. Mükemmeliyet Merkezi olması hedeflenen araştırma merkezleri var. Çok değerli cihazlar bu merkezlerde toplanıyor. Biz de bu modeli devam ettiriyoruz. 1 milyon YTL'lik makinayı kilitlemiyoruz. Herkesin ortak kullanımında... Malzeme Araştırma Merkezi, Biyoteknoloji ve Biyomühendislik Merkezi, Çevre Ar-Ge Merkezi, Jeotermal Enerji Merkezi hizmet veriyor. Yapıların kalitesinde belli bir standartta olması için uğraşyoruz. Bugün devlet bütçesinden ayrılan pay hemen hemen aynı olmasına rağmen 35 tane yeni üniversite daha açıldı. Bu da aldığımız kaynaklarda sıkıntı yaratıyor. 50 yıl bakım gerektirmeyecek özel bina malzemeleri kullandık. Mezunlarımızın kendi mesleğinde iş bulması öncelikli hedefimiz. Bizim mezunlarımızın yurtdışındaki doktora ve yüksek lisans programlarına kabul edilebilirliğini önemsiyoruz. Yurtdışından özellikle Avrupa ülkelerinden bize master ve yüksek lisans için gelmelerini hedefliyoruz. Bizim avantajımız teknik branşların olması nedeniyle birbirimizi daha iyi anlıyor olmamız.

**EGİAD: "Araştırmacı-girişimci ve yaratıcı gençler yetiştirmek" hedefindeyiz diyorsunuz. Bu süreç içerisinde öğrencilere nasıl bir program uyguluyor?**

**Z. İLKEN:** Uygulamanın ön planda olduğu Amerikan modeli uygulanıyor. Öğretim üyesi kadromuzun yaş ortalaması 35-36. Böyle olduğu için öğrenciyle diyalog da çok farklı. Yabancı dilde eğitim yapıyoruz. Sınıfların en fazla 40 kişi olması hedefleniyor. Yükseköğrenim kurumu kontenjanı arttırdı. Ben üniversite başvuru kitapçığından öğrendim. Bize kimse sormadı. Biz 8-9 saat derse girsin hoca geri kalan süresini araştırmada geçirsin diyoruz. Yoksa burası yüksek lise haline döner." Niye bize büyük anfiler yapmadınız" diye soruyorlar. Bizim amacımız küçük sınıflarda amaca uygun eğitim diyoruz. Ayrıca öğretim üyesi başına düşen yayın sayısı da çok önemli. İki sene önce Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü birinci, ODTÜ ve İYTE ikinci sırada idi. Bu çok önemli.

**EGİAD: İzmir sürekli "Ne şehri" diyerek kimliğini arıyor. Sizce ne şehri?**

**Z. İLKEN:** Kalkınma Ajansı tarafından bir konferans yapıldı. İzmir'de yeni üniversiteler kurulması ve her üniversitede teknoparklar kurulması orada önerildi. İzmir'de zaten bir Teknoloji Geliştirme Böl-

gesi var. Bu tarz popülist yaklaşımlar doğru değil. Gelin gücümüzü birleştirelim. Önce mevcut olanı kalkındıralım. Ne gerek var yenilerine? Fiziksel olarak bir alan zaten var. İzmir'in üniversite sayısını ABD ile karşılaştırıyoruz. Bunlar sayı ile olmaz.

**EGİAD: İzmir'e yeni üniversiteler açılmalı mı?**

**Z. İLKEN:** Hayır bence lazım değil. Vakıf üniversitelerinin arasında bazı branşlarda iyi olanlar var. Ama yüzde 90'ını sorguluyorum. Dolayısıyla yeni bir vakıf üniversitesine ihtiyaç yok. Vakıf üniversitelerinin insan kaynaklarına bakalım mı? Devlet üniversitelerinin kadrosundan adam almaya çalışıyor. Bunu ders saati ücretiyle, ya da emekli olanları almaya çalışarak yapıyor. Bizim üniversitemizin yönetim olarak aldığı bir prensip kararı var. Biz hiçbir vakıf üniversitesine karşılıksız olarak öğretim üyesi görevlendirmiyoruz. Ya üniversite döner sermayesine belli bir ödeme yapacak, ya da sizden bir hoca bizden bir hoca eşit ders saati karşılığı diyoruz. Bir yardımcı doçent, bir sekreter buldunuz mu Türkiye'de bölüm açabiliyorsunuz. Ama bu böyle olmamalı.

**EGİAD: Bundan sonra sizce nasıl yol alınmalı?**

**Z. İLKEN:** İstekler olanaklarla sınırlıdır. Devlet bütçesiyle sınırlı iseniz alacağınız yol da belli. Teknoloji geliştirme bölgesini çok önemsiyorum. Kendi öz kaynaklarımızı kullanarak kendimize finansman yaratmak çok önemli. Biz burada bir rüzgar santrali

kuracağız, EGENDA ile. Üzerinde 13 megawattlık bir yatırım olacak. Yasanın son halinde bulunduğu bölgede büyümeye de izin veriliyor. Üniversitelerin oradan aldığı bir pay var ve bu bir ek kaynaktır. Burada 34 derecelik su kaynağı var. Bunu da kullanmak amacındayız.

**EGİAD: İzmir Üniversiteler Şehri olamaz mı?**

**Z. İLKEN:** Olabilir. Ankara ve İstanbul daha ön planda. Bunun sanayinin bulunmasıyla çok büyük ilişkisi var. Mevcut durumda bile bağlantıları kurabilirsek, birbirimize güvenirse ve anlarsak o zaman bu şehir kalkınır.

**EGİAD: Güven duyarak EGİAD'ın getirdiği proje ile Fransız CİCOM ile yol alma kararı aldınız. Bu konuda görüşmeler devam ediyor. Burayı bir Teknoloji Üssü haline getirmek hedefiyle...**

**Z. İLKEN:** Biz arkadaşlarımıza güvendik. Güven ortamı çok önemli. Bizde sanayici ve üniversite arasında bir güvensizlik vardır. Üniversitenin karakterinde şüpheli sorgulama vardır. Ancak bu artık kırılıyor. Ar-Ge'nin önemi anlaşılınca halka kırılıyor. Bu kırılma İstanbul'dan başladı. Son birkaç yıldır İzmir'de bu kırılmayı görüyorum. EBSO ve diğer STK ile birlikte sürekli şut çekiyoruz, umarım gol olacak.

**EGİAD: Böylesi bir projeyi hayal etmiş miydiniz?**

**Z. İLKEN:** Aslında İYTE'nin kuruluş hayalinde bu vardı. Burayı 24 saat yaşayan bir yer yapmak 1992 yılında konulan hedefti. Bunu devletin imkanları ile yapmak imkansız. C.I.COM işinde bile büyük riskler aldık. Risk almak zorundayız. Emin adımlarla ilerliyoruz. Olanaklar çerçevesinde biz bu noktaya kadar getirdik.

**EGİAD: 10 yıl sonra nasıl bir İYTE hayal ediyorsunuz?**

**Z. İLKEN:** Bu biraz Teknoloji Geliştirme Merkezi'nin ne olacağı ile bağlantılı. Öncelikle tanımlı alanda Teknokent'in kurulması öncelikli arzumuz. Fransızlar 10 yılda yapmış. 10 yıl sonra değil ama 20 yıl sonra buranın da Fransa'daki Sofia Antiapolis gibi olacağını düşünüyorum. İzmir Yüksek Teknoloji ile kalkınacak.

İzmirliilerin bir araya gelmesi lazım. Birilerinin birileri hakkında olumsuz şeyler söylemesi yapısından arınabilirsek, ve herkes üzerine düşeni yaparsa yol alınabilir.

Izmirliilerin bir araya gelmesi lazım. Birilerinin birileri hakkında olumsuz şeyler söylemesi yapısından arınabilirsek, ve herkes üzerine düşeni yaparsa yol alınabilir.



*Sisus*

Seçkin toplantılarınızı ustaca yorumlayan, toplantılarınızı ayrıcalıklı bir stile dönüştüren, **Sisus Hotel**; sizi farklı yaşamaya davet ediyor.

**SISUS**  
*meeting*

ILDAS Creative

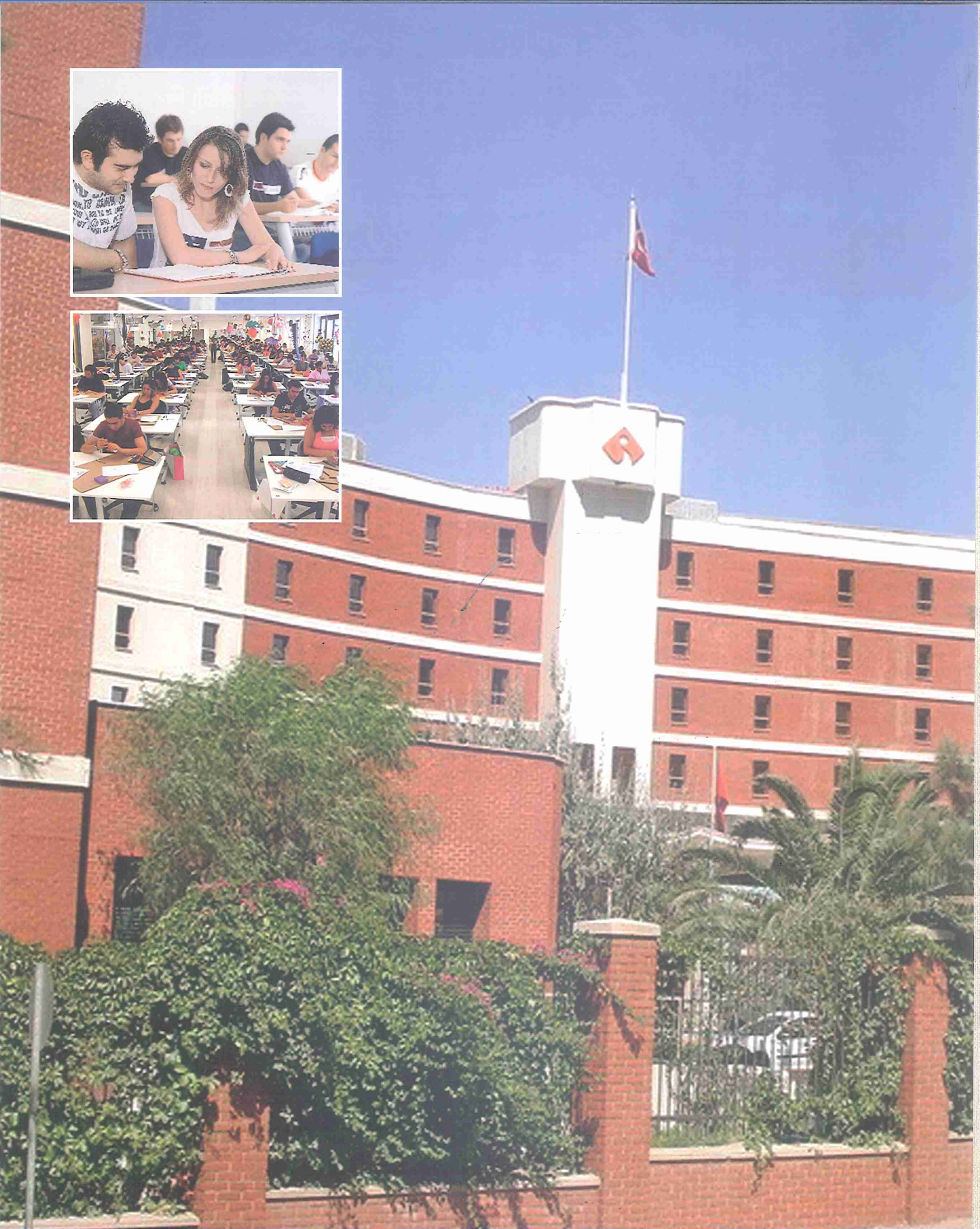
SALON ADI	KAT	EN	BOY	ALAN	YÜKSEKLİK	TİYATRO	SINIF	U-MASA	BANQUET	KOKTEYL
BOARDROOM 1	Bodrum	4 m	11 m	44 m <sup>2</sup>	2.80 m			14		
BOARDROOM 2	Bodrum	4.72 m	11 m	52 m <sup>2</sup>	2.80 m	50	44	27		
TERAS	Lobby	8.80 m	23 m	202.4 m <sup>2</sup>	4 m	200	90	90	120	180
HAVUZ	Bahçe	20 m	40 m	800 m <sup>2</sup>					400-500	1250
LOUNGE	Lobby	5.70 m	7.40 m	42.18 m <sup>2</sup>	2.60 m	40	24	15		
MOONLIGHT	Lobby	7.40 m	15 m	111 m <sup>2</sup>	2.50 m			22		

Dalyanköy Yat Limanı Çeşme - İZMİR Tel & Faks: +90 (232) 724 03 30 (pbx) • +90 (232) 724 96 56  
info@sisushotel.com

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

SISUS Hotel bir TERBAY Grubu iştirakidir





İEÜ Rektörü Prof. Dr. Attila Sezgin:  
“İzmir, Üniversiteler Şehri olamaz”

İzmir Ekonomi Üniversitesi, kampüs sıkıntısı nedeniyle kontenjanını arttıramıyor ve "Artık yerimiz yok deyip, mevcut kontejanlar dışında yeni öğrenci alamıyor"...

İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ) Rektörü Prof. Dr. Attila Sezgin'e "İzmir üniversiteler şehri olabilir mi?" diye sorduğumuzda çok net bir cevap ile karşılaştık: "İzmir, üniversiteler şehri olamaz. Treni çoktan kaçırdı." İlk aşamada şaşkınlık yaratan bu cevap beraberinde "Neden" sorusunu da getiriyor.

Bu yıl 8. akademik yılına başlayan ve İzmir'de vakıf üniversite olarak ilk defa kurulup örnek olma özelliği taşıyan İEÜ'nün Rektörü Prof. Dr. Attila Sezgin, "İzmir'de yeni üniversiteler kuruluyor ama bunlar nasıl eğitim verecek bilemiyorum. Yerel yönetimler tarafından üniversitelerin önü kesiliyor. Bu zihniyetin değişmesi gerekiyor. İstanbul ve Ankara'daki yaklaşıma bakalım. İzmir, eğitimden önemli bir kaynak yaratabilir. Bir tane fabrika kurmak yerine, bir tane üniversite kursan önemli bir gelişim gösterirsin. Üniversiteler bacasız fabrika... İstihdam yaratıyor, katma değer yaratıyor. Dışardan İzmir'e öğrenci geliyor. Bu şehir ekonomisine inanılmaz bir katkı sağlıyor. Bugün insanlar Hakkari'de üniversite kurmak için çaba harcıyor. Ama burada kurdurmamak için çaba veriliyor. Bu yapı ve düşünceyle üniversite şehri olamayız" diyor.

İzmir Balçova'da bulunan 40 dönüm arazideki mevcut kampüsünün kendilerine yetmediğini, Güzelbahçe'de bulunan kendi arazilerinde yeni kampüs planladıklarını ancak İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin imar konusunda izin vermemesi nedeniyle yol alamadıklarını da vurgulayan Sezgin, "Artık yerimiz yok deyip mevcut kontenjanlar dışında öğrenci alamıyoruz" diyor.

Sezgin, İzmir'i eğitim alanındaki gelişimini, üniversite olarak hedefleri ve yaşadıkları sıkıntıları bakın nasıl anlatıyor:

**EGİAD: Son dönemde İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde yapılan çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?**

**A. SEZGİN:** İzmir Ekonomi Üniversitesi, 7. akademik yılını bitirdi. 8. akademik yıl başladı. 300 öğrenci ile başladık, bugün 6 bin 100 öğrenciye ulaştık. 400 akademisyen ve 100 çalışmamız var. Bu hızlı gelişme beraberinde iyi gelişmeler kadar sıkıntıları da getirdi. İyi olan tarafı gelen öğrencinin profilindeki olumlu gelişme idi. Taban ve tavan puanlarda yükselmeler yaşandı. Mimarlık ve ekonomi bölümünde vakıf üniversiteleri arasında birinci, bilgisayarda ikinci sırada yer alıyoruz. Bununla beraber öğretim üyesi sayısı da artıyor. Dolayısıyla üniversite gelişmesiyle birlikte eğitim öğretim kalitesini iyileştirme yönünde çaba veriyor. Yayınlanan bilimsel makale sayısı anlamında önemli gelişim söz konusu. Bilimsel olarak nitelikli, küçük sınıflarda, yabancı dilde eğitimin verildiği, teknolojik altyapıyla yol alınıyor.

Bu yıl Avrupa Rektörler Birliği'nin kalite değerlendirme sürecine başvurduk.

Türkiye'den iki üniversiteyi aldılar. Biz ve Pamukkale Üniversitesi... Vakıf üniversiteleri içinde bir tek Bilkent Üniversitesi bu değerlendirmeden geçti.

**EGİAD: Bu değerlendirme sürecinin önemi nedir?**

**A. SEZGİN:** Üniversitenin eğitim öğretimdeki bütün süreçlerini çağdaş yapıda olup olmadığını uzmanlar denetliyor. Bu uzmanlarda eski rektör ve mütevelli heyet üyelerinden oluşuyor. Yaptığımız çalışmalar denetleniyor ve eksikler varsa bunlar tamamlatılıyor. Üniversitenin evrensel mükemmelliğe ulaşması için yapılan bir uygulama. Bir insan kendisini çok methedebilir. Ama uzmanlar ne diyor, ona bakmak gerekiyor. Bağımsız bir denetleme kurumunun sürecine girdik. Başkaları da senin iyi ve güzel olduğunu söylemeli.

Ayrıca Erasmus Programı'na çok önem veriyoruz. Yurtdışından da bize öğrenci geliyor. Geçen sene farklı bölümlerde 15 öğrenci geldi. Burada iyi bir şeyler gördükleri için geliyorlar. Ancak öğrenci sayısındaki artışın beraberinde getirdiği sıkıntılar var. Kampüs alanımız yetersiz kalıyor.

**EGİAD: Güzelbahçe'deki yeni kampüs projeniz var. Ancak bu yılın hikayesine döndü.**

**A. SEZGİN:** İzmir Büyükşehir Belediyesi (İBB) tarafından imar planına onay verilmedi. Bu nedenle alabileceğimiz öğrenci



Üniversitelerin koordinasyona önem vermesi lazım bu alanlarda. Sadece bina yatırımı yapmak yetmiyor. Üniversiteler kendi içinde bir koordinasyona da sahip değil. İşadamları daha serbest çalışabiliyorlar. Gözlem yapacaklar. Üniversitelerle temasa geçecekler. Üniversiteleri tarayacaklar. Hangi araştırmaları kimler yapıyor ve bunları kendisi seçecek. Hiçbir akademisyen gidip de işadamına "Ver bana para sana iş yapayım" demez.



**İzmir başarılı lise mezunlarının olduğu bir şehir olma özelliği taşıyor. Bu şehir eğitime önem veriyor. Ama izin vermezlerse biz nasıl yol alırız.**

kadar öğrenciyi aldık. Kontenjanlarımızı yükseltmiyoruz. Adım atamıyoruz.

**EGİAD: Başka yer olmaz mı?**

**A. SEZGİN:** Bize Menemen'de yer önerildi. Dağda bayırda 2 bin 400 dönüm yer var orayı gösteriyorlar. Oraya Organize Üniversite Bölgesi kurulmak isteniyor. Ancak burası doğru bir yer değil.

**EGİAD: İzmir Ekonomi Üniversitesi olarak Almanya Goslar'da ortak bir üniversite açma projesi vardı. Bu proje ne aşamada?**

**A. SEZGİN:** Bu proje İzmir Ekonomi Üniversitesi'nin alternatifi olarak düşünülmüdü. Bağımsız ayrı bir girişimdi. Buranın sadece yurtdışındaki genişlemesinde bir ayak olarak düşünülmüştü. O da olumlu seyretmedi. Burada alacağımız yola göre, yurtdışındaki yapılanmamıza yön vermeyi düşünüyoruz. Askıya alınmış bir proje durumunda.

**EGİAD: İzmir üniversiteler şehri olabilir mi?**

**A. SEZGİN:** Hayır olamaz. Bu konuda treni çoktan kaçırdık. Yeni üniversiteler kuruluyor ama bunlar nasıl eğitim verecek bilemiyorum. İBB, yeni üniversitelere nasıl izin verecek? Üniversitelerin önü kesiliyor. Bu zihniyetin değişmesi gerekiyor. İstanbul ve Ankara'daki yaklaşıma bakalım. İzmir, eğitimden önemli bir kaynak yaratabilir. Bir tane fabrika kurmak yerine, bir tane üniversite kursan önemli bir gelişim gösterirsin. Üniversiteler bacasız fabrika... İstihdam yaratıyor, katma değer yaratıyor. Dışardan İzmir'e öğrenci geliyor. Bu şehir ekonomisine inanılmaz bir katkı sağlıyor. Bugün insanlar Hakkari'de üniversite kurmak için çaba harcıyor. Ama burada kurdurmak için çaba veriliyor.

**EGİAD: Aslında İzmir'in bir kimliği var ama bunu kullanmayı bilmiyor mu diyorsunuz?**

**A. SEZGİN:** Bu fırsatı artık kaçırdık. Bu yapı ve düşünceyle üniversite şehri olamayız. Üniversiteler şehrin dışına atmak doğru değil. Bugün İYTE çok iyi bir üniversite ama şehrin çok dışında. Bugün Ankara'da 15 tane üniversite var. Ancak yeni kurulanlar konusunda her türlü konuda destek sözü veriyor. Kimse kimseden para istemiyor arazi istemiyor.

**EGİAD: Bundan sonra nasıl bir süreç bekliyorsunuz?**

**A. SEZGİN:** İmar planındaki kısıtlayıcı hükümler nedeniyle yeni üniversiteler için büyük sıkıntılar söz konusu. İzmir başarılı lise mezunlarının olduğu bir şehir olma özelliği taşıyor. Bu şehir eğitime önem veriyor. Ama izin vermezlerse biz nasıl yol alırız. Bize gösterilen yatırım için yerlere ben elektrik, su ve yol götüreceğim. Bu mümkün değil. İnsanlar vakıf üniversitelerinin nasıl çalıştığını bilmiyor. Buraya gelen para gene öğrenci ve şehre dönüyor. Artık yerimizi yok deyip öğrenci alamıyoruz. Mezun olan kadar ancak alabiliyoruz.

**EGİAD: Yeni kampus ile birlikte hangi bölümler açılacaktır?**

**A. SEZGİN:** 3 sene önce kurulan Tarım Teknolojileri ve Gıda Bilimleri Fakültesi var. Bitki Genetiği, Gıda Mühendisliği, Gıda Endüstrisi Mühendisliği gibi bölümleri olacaktı. Ama yersizlikten açamıyo-

ruz. Fakültemiz var yerimiz yok. Hukuk fakültesi kurma planımız var. Ancak onu da yer olmadığı için askıya aldık. Öğrenci ve öğretim üyelerinin sosyal yaşam alanlarını genişletmek istedik. Uzun vadede tıp fakültesi bile açılabilirdi.

**EGİAD: İzmir'den beyin göçünün engellenmesi için üniversite-sanayi işbirliğinin artırılması öneriliyor. Siz bu konuda nasıl yol alıyorsunuz?**

**A. SEZGİN:** Bu Türkiye'de hep konuşulur. Ama bir türlü yaygın bir şekilde uygulanamaz. Her iki tarafta çekingen davranıyor. Karşılıklı birbirine güven ortamı yok.

**EGİAD: Birbirlerine naz yapma süreci mi?**

**A. SEZGİN:** Evet. Beklentiler farklı. İşadamı 100 lirayı veriyor 3 gün sonra bunu 105 lira olarak bekliyor. Böyle olmaz. Ar-Ge yapıyorsanız eğer hiçbir şey de alamayabilirsiniz sonuçta.

Bu bir kültür meselesi. Yerleşmesi zaman alacak. Sadece bizim üniversitemizin değil Türkiye'nin sorunudur. Bunu tabii teşvik edecek, yönlendirecek mekanizmalar var ama etkin bir şekilde kullanılmıyor. Teknoparklar gibi birimler olumlu ortamlar... Üniversitelerin koordinasyona önem vermesi lazım bu alanlarda. Sadece bina yatırımı yapmak yetmiyor. Üniversiteler kendi içinde bir koordinasyona da sahip değil. İşadamları daha serbest çalışabiliyorlar. Gözlem yapacaklar. Üniversitelerle temasa geçecekler. Üniversiteleri tarayacaklar. Hangi araştırmaları kimler yapıyor ve bunları kendisi seçecek. Hiçbir akademisyen gidip de işadamına "Ver bana para sana iş yapayım" demez.

**EGİAD: Sizce İzmir ne şehri?**

**A. SEZGİN:** İçine kapanmış, yolunu çizememiş, rotasını kaybetmiş bir şehir. Yeni hedefler yönelmesi gerekli.

**EGİAD: EGİAD'daki genç işadamlarına neler öneriyorsunuz?**

**A. SEZGİN:** Asıl potansiyel gençlerde. Hepsi bütün üniversitelere sık sık gidip konferanslar, seminerler versinler. Orada yapılan bilimsel çalışmalarını takip etsinler. Projelerin içinde yer alsınlar. Gitmediğin yer senin değildir. Üniversitelerde yapılan iyi ve kötü şeyleri yorumlamaları lazım. Gençler ile bir arada olmaları lazım. Onlara staj imkanı sağlamaları gerekiyor. Bunun mali yükü yok. Ama biz bu konuda çok sıkıntı yaşıyoruz. Endüstriyel işbirliğini bırakın bizler sanayi-üniversite arasında staj sorununu bile çözemedik. Gelen stajyere destek verecek şekilde yaklaşılmalı. Çünkü iyi beyinler var ve bunları keşfedebilirler.

**EGİAD: Ekleme istedikleriniz...**

**A. SEZGİN:** Üniversiteler kar merkezi değildir. Böyle algılanmasın. Kendi geleceği, çocukları ve işletmelerinin geleceği için üniversitelerin önemini kavramaları gerekiyor. İşadamları ile daha fazla konuşmamız lazım. Biz eğitiyoruz, gençlere sahip çıkacak olan işadamlarımız. Üniversite-sanayi işbirliğinin başlatılmak için AB ve ABD'deki işletmelerin uygulamalarını takip etmek gerekir; her firma bu amaçla çalışmalarını veya karınının hiç olmazsa yüzde 1'ini başlangıç olarak Ar-Ge amaçlı ayırabilir.



# FORM

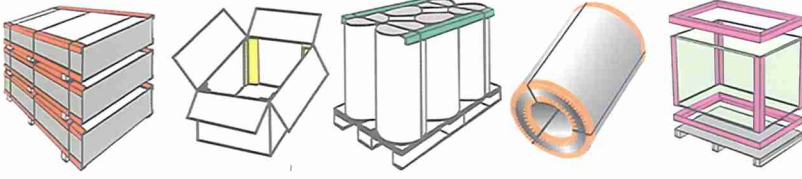
Mukavva Ambalaj San. ve Tic. Ltd. Şti.

**%100 Çevreye Dönüşümlü Ambalaj**

## KARTON KÖŞE KORUYUCULARI:



Neme dayanıklı



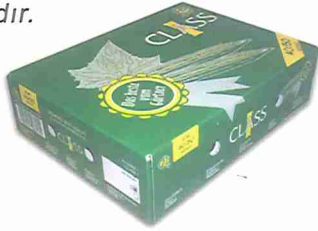
## SPİRAL SARIM KARTON MASURALAR:



İç çap: 32 – 1200mm  
Et kalınlığı : 20mm

## YAŞ SEBZE MEYVE KUTULARI:

Oluklu mukavvaya göre neme daha dayanıklıdır.



## FORM HAZIR BETON KALIBI:

- \* Maliyeti çok düşüktür,
- \* Montaj kolaylığı,
- \* Brüt beton, düzgün yüzey.



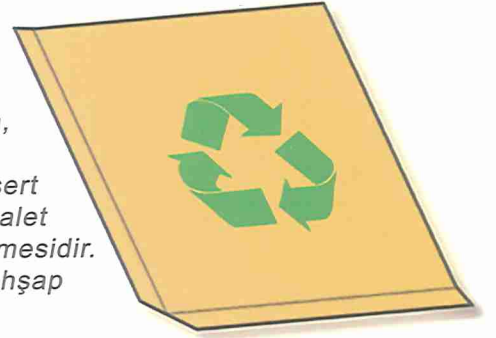
## SERT KARTON MUKAVVA LEVHALARI:

- \* Firesiz üretim, istenilen ebatta teslim.
- \* Maksimum en : 1300mm
- \* Boy : İstenilen boyda
- \* Kalınlık 1 - 5 mm arası
- \* Dış yüzey  
Beyaz,  
Kraft kahverengi,  
Gri,  
Özel baskılı.
- \* Ekonomik fiyat,
- \* Esnektir, kolay kırılmaz,
- \* Neme dayanıklıdır,
- \* Mobilya, kağıt v.b. sektörlerde endüstriyel kullanım.



## PALET MUKAVVASI (SLIP SHEET)

Paletli ambalaj ile sevkiyatlarda, ahşap palet yerine kullanılan, çekme ve patlama mukavemeti yüksek, sert mukavvadan mamul palet tabanı ambalaj malzemesidir. Kullanımında ayrıca ahşap paletlere ihtiyaç yoktur.



## AKRİLİK EMÜLSİYONLAR:

- \* Kağıt tutkalları,
- \* Halı arkası bağlayıcılar,
- \* Tekstil apretanları,
- \* Ahşap tutkalları,
- \* Boya emülsiyonları,
- \* Mozaik tutkalları.



## İLETİŞİM BİLGİLERİ:



Yavuz Sultan Selim Cad. No:60 Ayrancılar – Torbalı / İZMİR  
Tel: 0.232.854 83 83 Fax: 0.232.854 84 54  
www.formambalaj.com.tr info@formambalaj.com.tr

Yaklaşık 15 yıl önce Üniversite kurma çalışmalarına başlayan Doğanata Eğitim Vakfı'nın bir üniversitesi olan İzmir Üniversitesi, bu zaman zarfında pes etmeyerek teşebbüslerinde geçtiğimiz sene başarılı olarak bu yıl kapılarını açıyor...

## İzmir'in üçüncü Vakıf Üniversitesi kapılarını açtı



Yaklaşık 15 yıl önce Üniversite kurma çalışmalarına başlayan Doğanata Eğitim Vakfının bir Üniversitesi olan İzmir Üniversitesi, bu zaman zarfında pes etmeyerek teşebbüslerinde geçtiğimiz sene başarılı olarak bu yıl kapılarını açıyor.

Kentteki Üniversite açığını kapatacak olan İzmir Üniversitesi dört fakülte ve üç yüksek okulu ile öğrenci almaya başladı. İzmir'in 3-4 tane daha vakıf üniversitesini bünyesinde barındıracak potansiyeli olduğunu belirten İzmir Üniversitesi Rektörü Oğuz Atalay, "İzmir'de İzmir Ticaret Odası ve Yaşar Holding dışında bugüne kadar üniversite yatırımı yapan olmamış. Birçok başarılı sanayiciler var kentte ama üniversite kurma gayreti diğer illere göre sınırlı kalmış durumda. Eğitim alanında ufukları ve hayalleri yokmuş demek ki" diyor ve Genç İşadamlarını Üniversite yatırımı yapmaları için göreve çağırıyor. İzmir Üniversitesi ve Üniversite Kenti İzmir Vizyonu hakkında görüşlerini Rektör Prof. Dr. Oğuz Atalay'dan dinledik.

Üniversite kenti olmaya aday kentlerden birisi İzmir. Bu bizim için avantaj. İzmir'e ağır sanayi olmayacak, konjonktürde sanayi kolları merkezlerini İstanbul'a taşıyor. İzmir geriledi. İstihdam açığını, sağlık turizmi, kongre turizmi ve üniversite kenti olma yolunda kapatabilir.

#### EGİAD: Kuruluş öyküsünü anlatır mısınız?

**Oğuz ATALAY:** Aynı imkânlarla Erdoğan Teziç döneminde kuruldu. Fazla bir fark yok, aynı kurumsallık ve imkanlar ile geçtiğimiz sene izin alındı. Bu sene de kontenjanımız açıldı. Hukuk fakültemizin kontenjanı geciktiği için ilk yerleştirmede yer alamadı. Eylül ayında ek yerleştirme döneminde açıklanmasını beklediğimiz kontenjanlara yerleştirme yaparak bu sene hukuk fakültemiz de devreye giriyor. İzmir üniversitesi fen edebiyat fakültemiz, mühendislik fakültemiz, iktisadi idari bilimler fakültemize, hukuk fakültesi eklenmek üzere dört fakülte açacağız. Turizm otelcilik yüksek okulu, bilgisayar yüksek okulu ve haberleşme yüksek okulu olmak üzere üç meslek yüksek okulumuz var. Üniversitemizin de 15 Ekim'de açılışı yapıldı.

#### EGİAD: Fakültenin binası ve yerleşim yeri hakkında bilgi verir misiniz?

**Oğuz ATALAY:** Fatih Dersanesi ve Fatih Koleji binalarında yenileme yapıldı. Buralarda eğitim vereceğiz.. Fiziki olarak 3 bin öğrenciye kadar eğitim imkânı sunulduğu, yemekhane, kütüphane, kafeterya ve idari akademik kadroya yetecek büyüklükte binamız var. Daha sonra daha büyük yere taşınma projelerimiz var ama asla şehir dışına çıkmayacağız. Kent üniversitesi olma vizyonunu taşıyoruz.

Kent Kampüsü ile kurmak istiyoruz. Kentten izole kampuslarda olan gençler, İzmir'in hiçbir yerini bilmeden mezun oluyorlar. Üniversitemiz, yaşadığımız kentten izole değil, şehrin tüm dinamizmini yaşayan bir yerde kurulu. Örneğin öğrencilerimiz burada Adnan Saygun Kültür Merkezinden, Göztepe'de kordonda oturan İzmir'in sinemalarından faydalanan İzmir'in ekonomisine ve esnafına doğrudan katkıda bulunan bir öğrencimiz olacak.

#### EGİAD: Yatırım miktarınız nedir?

**Oğuz ATALAY:** Doğanata Vakfı tarafından bir miktar bağış yapıldı, bağışlanan binaların değerini bilmiyorum. 3 blok bina bağışlandı, yazlık tesislerden bağış yapıldı. 3 ayrı Doğanata şirketi bağışta bulunacak. İlk yatırım masrafları 5 milyon dolar, inşaat işleri ile birlikte 10 milyon dolar gibi bir yatırım yapıldığını tahmin ediyorum. Ama bunun para olarak geri dönüşü para olarak olmayacak. Bunun geri dönüşü bölgeye ülkeye İzmir'e yapılan eğitim katkısı anlamında geliyor. İzmirli işadamlarından bir tanesinin tek başına üniversiteye kurması zor olsa bile, birkaç tane girişimci bir araya gelerek, üniversite kenti vizyonu olan bir kent yaratılabilir.

#### EGİAD: Üniversite Kenti İzmir Vizyonunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Üniversite kenti olmaya aday kentlerden birisi İzmir, bu bizim için avantaj. İzmir'e ağır sanayi olmayacak, konjonktürde sanayi kolları merkezlerini İstanbul'a taşıyor. İzmir geriledi. İstihdam açığını, sağlık turizmi, kongre turizme ve üniversite kenti olma yolunda kapatabilir. Üniversite kenti konseptine faydalı olmak için biz hazırız. Üniversite kentinde, bir kent üniversitesi olacak İzmir üniversitesi.

#### EGİAD: Diğer özel üniversitelerden farkı ne olacak?

**Oğuz ATALAY:** Üniversitelerin olduğu yerde böylece kent dönüşüm başkalaşacaktır. Önümüzdeki yıllarda 8 bin öğrenci 400/500 öğretim üyesi ile İzmir'e hareketlilik getireceğiz.

İzmir Üniversitesi İzmir'in adını taşıması ile ona layık olacaktır.

İzmir en iyi düzeyde temsil edecektir. Ağır sorumluluk ama elimizden geleni yapacağız. Kurulmakta hemen belli olmaz farkı gösteren eğitim, yapılan araştırma ve yayınlardır. Şu anda söylediğim sözü geçemez ne zaman bunu gerçekleştirecek farkımız ortaya çıkacak.

İyi eğitim almış ve iyi eserler vermiş öğretim üyelerinden kadromuzu oluşturduk. Teorik ve pratik bilgiler ile mezun edeceğiz. Özgüveni yüksek mezun olarak hazırlamak hedefimiz. Öğrenci merkezli eğitimimiz olacak. Kışla formatında talimat ile hareket eden insanlar değil, kendileri öğrenen öğrenciler, araştırma yapan aktif ödev sistemi ve derse katılan öğrenci yetiştireceğiz. Kitapta yazanın öğrenciye anlatıldığı ve öğrencilerden geri istendiği sistem olacak. İletişim ve araştırma becerilerinin geliştiği bir ortamda gelişecek ve farklı olacak kazandıracacağız.

Yabancı öğretim üyeleri ile anlaşmalarımız hazır. Mühendislik bilimlerinde alman hocalarımız gelecek. Amerika'da doktorasını yapan Türk arkadaşlarımız var onlar ile buluşacağız. Mühendislik Fakültesi'nde eğitim dili İngilizce bu şekilde yabancı öğretim üyesi istihdam edeceğiz. Dolayısı ile yurtiçinde iyi doktora tezleri veren genç arkadaşları bünyemize katacağız. Emekli öğretim üyesi sayımız az. Genç ve gelecekte umutlu motivasyonu yüksek genç elemanlarımız var.

#### EGİAD: Özel Üniversiteleri Devlet Üniversitelerinin içini boşaltıyor deniyor? Bu konudaki yaklaşımınız nedir?

**Oğuz ATALAY:** Üniversiteler için İstanbul ve Ankara'dan öğretim üyeleri getirmek gerekiyor. Mevcut üniversitelerin içini oymadan olmuyor İzmir'de. İzmir dışında bulunan öğretim üyelerinin İzmir'e gelmediğini görüyoruz. Üniversite kenti oluşması ile bir cazibe merkezi yaratılarak İzmir'de yetişmiş elemanın İstanbul'a gitmesini de önlemiş oluruz. Üniversitelerin artması ile bunu kapatabiliriz.

Devlet üniversitelerinin içini boşaltmadan, master ve doktora eğitimi buradan destekleyeceğiz. Özel üniversitelerin birçoğu Doktora ve Master'a yatırım yapmıyor, devlet üniversitelerine doktorasını yapan transfer ediyor. Hukuk fakültesinde master ve doktora teşvik edeceğiz. Devlet üniversitelerinin içini oymak yerine kendi asistanımızı kendimiz gerçekleştiriyoruz. Bu özlediğimiz bir şeyi şimdi hukuk sonra diğer dallarda kendi kadromuzu oluşturacağız, şu anda doktorasını yapan asistanları kadromuza aldık, onların doktoralarını destekliyoruz, 5 yıl sonra yardımcı doçent olarak bizde başlamasını hedefliyoruz.

#### EGİAD: İzmir'de neden diğer illerden daha az vakıf üniversitesi var?

**Oğuz ATALAY:** İzmir'in her alanda olduğu gibi geriden takip ediyor. İzmir'de üniversitelerin açılmasına geç kalındı. İstanbul'da çeşitli vakıf üniversitelerinde 8 yıl ders verdim. Onlarca İzmirli, Aydın'lı, Denizli gibi, tüm ege bölgesinden gelme öğrencilere ders verdim. Onlarla sohbetimiz sırasında, İzmir'de vakıf üniversitesi yoğun olsa oraya gideceklerini gözlemledim. İlk olarak düşüncem, öğretim üyesi eksikliğinden olabileceğiydi. İzmir üniversite eğitimi alanında ihmal edildi. Belediye teşvik etmeliydi. Belediye kişilere benim işime yaramayan araziye gelin vakıf üniversitesi açın demeliydi. İzmir'de sanayiciler ne kadar varsa onlar da İzmir'i yüksek öğretim alanında ihmal etti. Biz üniversite açmak istiyoruz, kamu kurumları ile nasıl işbirliği yaparız dediler mi? Kamu kurumları ile girişimciler gözlemlediğim kadarı ile pek bir araya gelmedi. İki üniversite var bizden önce İzmir'de İzmir Ticaret Odası ve Yaşar Holding dışında bugüne kadar üniversite yatırımı yapan olmamış. Birçok başarılı sanayiciler var kentte ama üniversite kurma gayreti diğer illere göre sınırlı kalmış durumda. Eğitim alanında ufukları ve ha-



Üniversite kenti gençlerin aktif olarak kenti canlandırdığı kenttir. Kıbrıs'ta üniversite kapatılsa oranın ekonomisi ciddi yara alır. Eskişehir'in makûs tarihini değiştiren de Anadolu Üniversitesi'dir. Bu vaha Eskişehir'i dönüştürdü. İzmir'in çok fazla dönüşmesi değil, ekonomisinin canlanması ile üniversite kenti haline getirilmesi önemli.

yalleri yokmuş demek ki. Doğanata, Yaşar gibi sanayiciler İzmir'e böyle imkânlar kazandırdıkları için onlara teşekkür ediyoruz. Bölgeye daha çok eğitim hayali lazım. Üniversite küçük bir yatırım değil, üniversite 5-10 milyon dolar yatırım yapılması lazım. İzmir Sanayicileri ve İşadamları bunun altından kalkabilirler. Genç işadamlarına yönelik olarak mesajım, eğitime yatırım yapın. İzmir üniversite kenti olmaya aday en iyi kentler bu fırsatı kaçırmamalı.

**EGİAD: İzmir'de üniversite rektörleri ve kanaat önderleri üniversite vizyonu olması konusunda bir araya gelmeli mi?**

**Oğuz ATALAY:** İzmir üniversiteleri bir araya gelip İzmir'in üniversiteler kenti olması konusunda ne katkı sunabileceğinin tartışılması gerekiyor. Tüm üniversite rektörleri bir araya gelip ortaya ne fark koyabiliriz bunu tartışmalıyız. Bu konuda beyin jimnastiği yapıp, program haline getirip aktif şekilde uygulamalıyız. Kamu, merkezi ve yerel yönetimlerin ayırdığı kaynaklar ve özel sektörün bir araya gelmesi ile ancak kentler bir üniversite kenti olur. Üniversite kenti gençlerin aktif olarak kenti canlandırdığı kenttir. Kıbrıs'ta üniversite kapatılsa oranın ekonomisi ciddi yara alır. Eskişehir'in makûs tarihini değiştiren de Anadolu üniversitesidir. Bu vaha Eskişehir'i dönüştürdü. İzmir'in çok fazla dönüşmesi değil, ekonomisinin canlanması ile üniversite kenti haline getirilmesi önemli.

**EGİAD: Üniversite kurulması için bu İzmir'in avantajları nelerdir?**

**Oğuz ATALAY:** İstanbul'a göre daha rahat daha ucuz bir şehirdeyiz. İstanbul'dan İzmir daha güvenli bir şehir, turistik yerler var, kültürel imkânlar var, doğa turizminden faydalanabilirler. Sağlık imkanları geniş. Asayiş bakımından da çocuklarını gönderdiklerinde gözü arkada kalmaz, deniz hava ve demir yolu ile ulaşım imkanları çok iyi durumda. Yeter ki akıllı yatırımlar yapaalım. Üniversitenin gerektirdiği bilgi sermaye ve imkan ile yola çıkarsak. Yerel yönetim, işadamları ve bilim adamlarının ortaklaşa çalışması ile kentin önü açık. Genç işadamları aktif olmalı. Genç işadamları hayalleri olan insanlardır. Hayalleri olmayanların hayalleri gerçekleştirmek, hayalperestlik değil, fizibil hayallerin fizibilitesini hazırlayıp uygulamaya sokması lazım. Bilgi birikimi ile genç işadamlarına yardımcı olmaya hazırız. Üniversite kurmanın da bir know-how'u var bunu genç işadamlarına sunmaya hazırız. Sermaye bilgi ve yerel merkezi imkanlar bir araya geldiğinde İzmir 4-5 üniversiteyi daha destekler. İzmir'de kurulacak üniversite Ege illerinin tamamını ve

Akdeniz'e doğru olan illerin gençlerini çekecektir Genç işadamlarına yönelik olarak mesajım, eğitime yatırım yapın. İzmir üniversite kenti olmaya aday en iyi kentler bu fırsatı ka

**EGİAD: Yabancı yatırımlara üniversiteniz açık mı?**

**Oğuz ATALAY:** Çalışma yapıyoruz Amerika ve Almanya ile işbirliği anlaşmalarımız var. Bir yıl Amerika'da okuyarak çift diploma almak konusunda çalışmamız var. Öğrenciler Erasmus ve Sokrates programlarına dahil olacak 1 veya 2 sömestri okuyacaklar. O derslerden başarılı sayılacaklar. Amerika ile yapmaya çalıştığımız bir çalışma var. Kabulü konusunda YÖK ile çalışıyoruz..

**EGİAD: Yabancı ülkeler Türkiye'de üniversite açmak istiyor buna bakışınız nasıl?**

**Oğuz ATALAY:** Türkiye'de yabancıların Türk vakıfları kurarak üniversite açmasında bir sakınca yok. Burada Galatasaray örneği var. İki devlet arasında anlaşma ile üniversite kuruluyor. Bu yönde Almanya Türkiye'de üniversite kurma girişimi vardı. İzmir'de bu yatırımı yapmayı düşündüler ama treni kaçırdık, onlar İstanbul'da üniversitelerini açıyorlar. İzmir'in kente bu yatırımları çekme girişimi olmadı. İzmir'in merkezi ve yerel yönetimleri bunu kazandırmak için ne yaptıklarını ben hiçbir yerde okumadım. Alman üniversitesine İzmir'den cazip imkânlar sunulmadı demek ki kaybettik. Kent için iyi olurdu. İzmir Üniversite kenti konseptine taşınırsa, İnşallah ileride yabancı bir devlet gelip açabilir ya da Türk yabancı ortaklı bir vakıf açılması kent için iyi olacaktır. Ortam hazırlanırsa da yatırımcılar gelecektir.

**EGİAD: Her ile bir üniversite kurma politikası var, bu üniversiteleri nasıl değerlendiriyorsunuz?**

**Oğuz ATALAY:** Her ili bir üniversite var. Akademik altyapı olmadan üniversite açılmamalı. 23 yeni üniversite kuruluyor, olumludur ancak öğretim üyesi kadrosu tamamlanmalı. Süratle yurtdışında doktora binlerce öğrenci gönderilmeli. Yeni üniversiteler açılır ancak, öğretim üyesi bulamazsanız fiyasko. Açılış ama öğrenci alınması ertelensin. Doluluk oranı yüzde 90. 669 kontenjanımız var. Fakültelerde yüzde 95 üzerinde. Meslek yüksek okullarının doluluk oranı düşük. Meslek yüksek okullarının tüm Türkiye çapında cazibesinin düşük olmasından kaynaklanıyor. Üniversite sanayi işbirliği olacak, turizm ve bilgisayar alanında iletişim kurarak staj yapması mümkün hale gelecek.



# Yükselen kaliteli yapılarla, Geleceğimizi İnşa ediyoruz.

Bu yüzden

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



## BATIÇİM

BATI ANADOLU ÇİMENTO SANAYİİ A.Ş.

# Yaşar Üniversitesi yeni yatırımları ile atılımda

Yaşar Üniversitesi Rektörü  
Prof. Dr. Murat Barkan:

“İzmir üniversiteler  
kenti olmaya  
en uygun kent”



İzmir’de, 2001 yılında kurulan ve 3 bin 600 öğrencisi ile başarıdan başarıya imza atan Yaşar Üniversitesinin, atılım projeleri ve gelecek planları ile Türkiye’nin köklü üniversitelerini aramadığını bu başarının da sebebinin ticarileşmemek olduğunu söyleyen Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Barkan, Yaşar Üniversitesi’nin Türkiye’de mesleğinde en iyi ve en yeterli öğrencileri yetiştirme iddiasıyla yolunda devam edeceğini söylüyor.

Yaşar Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Selçuk Yaşar’ın “kalite duyarlılığının önünde bir engel görmemek gerektiği düşüncesiyle hareket ettiğini ve gelecek için öğrenciyi hazırlamak istiyorsak yatırım yapmak zorundayız” düşüncesi ile hareket ettiğini belirten Prof. Dr. Barkan, teknolojik anlamda ve eğitim programları anlamında da fark yaratan bir üniversiteyi kurduklarını söyledi. 2008-2009 öğretim yılına yeni kampusu Selçuk Yaşar Kampus alanında giren ve hızlı bir yükseliş yaşayan Yaşar Üniversitesi hakkında EĞİAD Yarın okurları için görüştük.

**EĞİAD: Üniversitesini kaç yılında kuruldu ve diğer vakıf üniversiteleri arasındaki başarısının başlıca nedenini ne olarak görüyorsunuz?**

**Murat BARKAN:** İzmir’de, 2001 yılında kuruldu ve bugün 3 bin 600 öğrencisi ile başarıdan başarıya imza atan Yaşar Üniversitesi, atılım projeleri ve gelecek planları ile Türkiye’nin köklü üniversitelerini aramıyor.

Üniversitemiz tüm imkânlarını kaliteli yüksek öğrenim hizmeti verebilmek için planladı. Ne kadar öğrenci kayıt ederse o kadar iyi demiyoruz. Üniversite olarak ticarileşmeyeceğiz. Yaşar Üniversitesi, kaliteli hizmet verebileceği kadar öğrenci alıyor. Bu seçkin öğrencileri, onlara yakışan öğrenme ortamlarında kaliteli kadrolarla buluşturuyor. Yaşar Üniversitesi’nde 5 öğrenciden biri burslu olarak eğitim görüyor. Yaşar Üniversitesi başarıyı ödüllendirmede Türkiye’nin zirvesini zorluyor

Bu kaliteden de taviz vermeyeceğiz. 2001 yılında 52 öğrenciyle yola çıktık. Bugün 3 bin 600 öğrenciye ulaşmanın mutluluğunu ve sevincini yaşıyoruz. Genç bir üniversite olmamıza rağmen araştırma ve akademik iddialarla olgunlaştıklarının bilincindeyiz. Ticarileşmeye yolundaki kararlılıkların ve kaliteli hizmet verebilecek kadar öğrenci alma politikalarına devam ediyoruz.

Bu sene Selçuk Yaşar Kampus alanında öğretim vermeye başladınız. Yeni kampus hakkında bilgi verir misiniz?

Titiz hesaplamalar ile tasarlanmış çağdaş ve yeni bir kampus yerleşkesi olan Bornova Selçuk Yaşar Kampüsü ile yeni eğitim yılına ile 2008 eğitim yılına başlamanın mutluluğu içindeyiz.

26 bin metrekarelik Selçuk Yaşar Kampüsü birçok ilki de beraberinde getiriyor. Sağlıklı kampus temasıyla Türkiye’nin ilk ve tek dumansız kampusuna sahip olan Yaşar Üniversitesi’nde açık alanlar dahil hiçbir yerde sigara içilemeyecek. Fiziksel, görme ve işitme engelliler için yapılan özel düzenlemeler de Türkiye çapında bir yenilik olarak öne çıkıyor. Akıllı kart Öğrenci kimlik kartı yerine de kullanılan “Akıllı Kart” kişiye özel bilgi ve belgelerin kart sahibince izlenmesine olanak tanıyor. Kart aynı zamanda kampus içinde para kartı olarak da kullanılacak. Böylece hem öğrencinin güvenliğine katkı sağlanacak hem de kampus içinde nakit kullanımı ortadan kaldırılmış olacak. Yüksek teknoloji donanımlı derslikler yanında, kampüste spor salonu ve sinema da bulunuyor. Rahat ulaşım Selçuk Yaşar Kampüsü, çevre yoluna doğrudan bağlantı sağlayan düzenleme ve trafik yönlendirme levhaları izlendiğinde, kolayca ulaşılacak bir noktada bulunuyor. Şehir içi ve şehirlerarası karayolu ulaşım kolaylığı, üniversitenin öğrenci ve velisine ayrıcalık sunuyor. Kent içi ulaşımında da metronun Bornova Bölge Durağı’nın kampüse çok yakın olması ulaşımı kolaylaştırıyor.

**EĞİAD: Yeni fakülte ve bölümlerinizi ve yeniliklerinizi hakkında bilgi verir misiniz?**

**Murat BARKAN:** Yaşar Üniversitesi’nin yeniden yapılandırılarak, yeni açılan fakülte ve bölümler ile günceli sürekli yakalamak gayretindeyiz. Yeni eğitim döneminde, Güzel Sanatlar Fakültesi’nin yanı sıra Mütercim Tercümanlık Bölümü ve ElektrikElektronik Mühendisliği Bölümü açılarak öğrenci kaydı yapılacak.

Yaşar Üniversitesi’nin kadrolarının Avrupa, Amerika ve Avustralya üniversitelerinden gelen öğretim üyeleri ile çok daha güçleniyor. Önümüzdeki günlerde dünyaca tanınmış bazı öğretim üyelerini kadrolarımızda yer vermeye başlayacağız. Tüm özellikleri ve ilkeli yapısı itibarıyla sadece İzmir bölgesinin değil tüm dünyada öğrencilerin eğitim görmek isteyeceği bir üniversite olma yolunda hızla ilerliyoruz.

**EGİAD: İletişim teknolojisindeki gelişmelere İletişim Fakültesini bünyesinde barındıran Yaşar Üniversitesi nasıl ayak uyduruyor. Kaliteli eğitim söylemi burada da geçerli mi?**

**Murat BARKAN:** Tabii ki. Türkiye'nin ilk HD teknolojisine sahip üniversitesi Yaşar Üniversitesi. Üniversiteden mezun olan gençler geleceğin teknolojisini öğrenerek mezun olacaklar.

HD teknoloji ile donatılmış kampusumuzda, öğrencilerin pratik uygulamalar yapmasına olanak sağlayacak High Definition (HD) TV stüdyosu, ışık ve kamera seti, reji, HD radyo yayın sistemi ve modern bir fotoğraf stüdyosu da bulunuyor. Öğrencilerin medya merkezinde internet üzerinden yapacakları TV, radyo ve gazete yayımları önümüzdeki aylarda önce kampus içinde daha sonra da İP tabanlı olarak internet ortamında takip edilebilecek.

**EGİAD: İzmir'in Üniversiteler şehri olması gerektiği vizyonunun savunucuları arasında yer alıyorsunuz? Bu konuda da üniversite çevresi ve kent olarak neler yapılması lazım?**

**Murat BARKAN:** İzmir'e bir isim ve bir kimlik giydirilmek isteniyor, bence izmire çok yakışan isim "üniversiteler kenti İzmir"dir. İzmir bunu tüm platformlarda tartışmalı.

Türkiye ve özellikle İzmir'in yüksek öğretim talebinin yoğunlaştığı bir coğrafyanın tam ortasında Avrupa Birliği ülkelerinde nüfus yaşlanması nedeniyle genç nüfusun üniversiteyi besleyemediği ve üniversitelerin Arge faaliyeti ya da yurtdışında üniversiteler kurmaya yöneliyor.

Avrupa ve Dünya akademik camiasının Türkiye'ye akmak istediğini gözlemliyorum ve İzmir'i de tanıyan pek çok bilim adamı var. Yakın gelecekte Avrupalı ve Amerikalı akademik camianın ortaklıklarını yoğun olarak göreceğini bunun da en yoğun olarak yaşanması gereken İl İzmir. Yarın bugün 7 ye ulaşan üniversite sayısı 15e ulaştığı takdirde genç enerjiyi hayal gücünüzü zorlayıp göstermek isterim. Altı tane var yedincisi yasal olarak onaylandı, 2010 geçilmeden o da eğitime başlayarak akademik rakiplerimiz ve işbirliği ortaklarımız arasında göreceğiz. Bu sayı yeterli değil. Üniversite eğitime yönelik akademik turizm Türkiye önemli avantaj sağlayacak.

Buraya sadece Ege ve Türkiye'den değil, üniversite sektöründe yarın bugün uluslar arası sermayenin her alanda yatırım yapması gibi, yabancı öğrenci akabilir. Cambridge veya Harvard örneklerinde olduğu gibi üniversiteden bilim, kültür, gençlik dinamizmi ve finansman kazanan bir kent olabilir İzmir.

**EGİAD: İzmir'in üniversiteler şehri olmasındaki avantajları nelerdir size göre?**

**Murat BARKAN:** İzmir değerli topraklara sahip en yoğun olarak bu talep İzmir'de yaşanacak. İzmir gibi potansiyel diğer illerde yok. İzmir sanata kültüre duyarlılığı ile kültürünü geliştirmiş kent. Bu onu ayrıcalıklı yapan özelliği. İzmir'in de buna ihtiyacı var, İstanbul o kadar ulaşım ve yaşam güçlükleri ile 23 üniversite kurduğuna göre bu zorlukları yaşamayan kent bu rakamın üstüne çıkabilir. Ama İzmir ne kadar üniversite imkânları, altyapı ve talep açısından bu rakamı söylemek ne kadar doğru olur. İzmir'in tamamına baktığımızda üniversite kenti olma vizyonunu en çok yakışan kent olduğunu bir kez daha ifade etmek isterim. İzmir bunun için yerel yönetimler diğer dinamik ve katmanları bir araya gelip böyle bir vizyon görüldüğünde bunu yaratabilecek potansiyeline sahip diye düşünüyorum.

İzmir illaki bir kimliği seçmek zorunda değil, fuarlar, akademik turizm kenti, sağlık turizmi kendi bunların hepsi ters düşmeden bunun içinde kolaylıkla yararlanabilecek şeyler. Üniversite hastaneleri bu kadar iddialı olan başka hangi üniversiteler kenti olduğunu sanmıyorum. Vizyonlar birbirine ters düşen vizyon değil. Bu da gelen ulusal ve uluslar arası öğrencileri sağlığının ne kadar güvende olduğunu gösteriyor.

Uluslararası ulaşım imkânları ile demir kara, havayolu ve denizyolu imkânların sağlayacak. Yemek içme, giyinme, barınma ve kırtasiye ihtiyaçları bile ekonomiye bir hareket getirecek. 15 üniversite olsa hepsinde 5 bin öğrenci olsa, ekonomik aktivite için göz ardı edilemeyecek bir kapasite. Her türlü hizmetlerden en az 4 yıl boyunca faydalanacak. Buna gelenin gençliği nedeniyle bir dinamizmi de eklemek lazım.

Üniversite para pul getirmiyor. Kampus dışındaki hayata kültür ve

sosyal anlamda bir katkısı var. Kentleri dönüştürüyor. Anadolu kentlerini dönüştürürken, İzmir'i hoplatır.

Üniversitelerin bahar senlikleri var. Her üniversite kaplumbağa gibi kendi içinde kutluyor. Bu ortaklaşa yapsalar büyük bir ses getirir. Her üniversite katkı koyarak, İzmir sanat kültürünün mesaj verebileceği ses getirecek sanatçıları getirebilir. Ya da İzmir kayıkları ile üniversiteler spor karşılaşmaları yapsalar, İzmir halkı konseri ve yarışları izlese hem sosyal hem de kültürel açıdan zenginlik, elektriklenme ve artı değer ürer. Bu yapılamayacak, zor bir şey değil. İzmir kültürel birikimi ile bunu başarabilecek durumda.

**EGİAD: Üniversite rektörlerini bir araya getirmek gibi bir vizyonunuz var bunu açıklayabilir misiniz?**

**Murat BARKAN:** Ben bu konuda girişim yapmak istiyorum. Vakıf ve devlet üniversitelerinin rektörlerini ziyaret ettiğimde buları iletceğim. Geçmiş rektörlere ilettilim onlar red etmemişti. Yeni rektörlere de konuşacağım. Velev ki red edildiği takdirde etkinlikleri kent ile paylaşmaya devam edecek. Tek başına da klase devam edecek. Bizim iddiamız bu. Rektörlerin bu işe ikna olmaları ve aynı resim görmeleri önemli bir şey.

**EGİAD: Yaşar Üniversitesi'nin İzmir sporu için planları var mı?**

**Murat BARKAN:** Yaşar Üniversitesi spora duyarlı olmak durumdadır. Biz burada ne tür sporlar yapılır diye bir araştırma yaptık. Öğrencilerimizin küçük takım ve bireysel sporlara daha yatkın oldukları ortaya çıktı. Bizi farklı kılmak için İzmir'de su sporlarına ağırlık vermeyi düşündük. Yakın vadede körfezde, Yaşar Üniversitesi logolu laser tekneleri, kürek teknelerini görürseniz şaşırmayın. Burada önderlik edelim istiyoruz. Gönülünden geçen, Oxford'u, Cambridge'i kışkıracak şekilde İzmir'in beş üniversitesinin körfezde kürek yarışları yapması. Sahilde insanların bu yarışları izlemesi.



Ulusoy Ailesi, ortak hayallerini  
“Öncelikle olabildiğince sonsuza dek beraber olabilmek.  
Hiçbir şekilde bölünmemek” diyorlar...

## Ticarette dürüstlüğü; dürüstlük ve itibar

Naci Ulusoy; bilgelik, Nazif Ulusoy; us-  
talık, Gökmen Ulusoy; kalfalık, Onur Ulusoy  
ise çiraklık dönemini yaşıyor...

Ulusoy Ailesi'nin bu dört ferdi, İzmir'in  
ticaret hayatındaki dürüstlük ve itibar düstu-  
runu ayakta tutmak için mücadele veriyor.

Merkezi Kayseri'de olan, bünyesinde  
İstikbal ve Bellona gibi önemli mobilya  
markalarını bulunduran Boydak Grubu'nun  
Ege Bölgesi Ana Bayisi olarak ticari hayatta  
yerlerini alan Ulusoy Ailesi, bunun yanı sıra  
hizmet sektörüne yönelik farklı şirketleriyle  
faaliyet gösteriyorlar.

Ticari hayatın bütün tecrübesini üzerinde  
taşımasına rağmen alçak gönüllülüğünden  
bir şey kaybetmeyen Naci Ulusoy'u oğullarını  
izlerken, sizinde onu izlemenizi isterdim.  
Büyük bir hayranlık ve gurur ile bakıyordu  
çocuklarının gözlerine...

Aslında tıp eğitimi görmek isteyen fakat  
babasının ticaretle ilgilenmesi nedeniyle İktisadi İdari İlimler Akademisi'ni bitiren Naci  
Ulusoy, hala iş ile ilgili örnekler verirken tıp  
terimlerini kullanıyor. Bugünlerde işin başın-

da olmamasına rağmen yaptığı işi “Periyodik yapılan ortaklar kurulu toplantısında aylık raporları değerlendiriyoruz. Nasıl doktor stetoskop ile “Öksür, nefes al” der, biz de bu toplantılarda şirketi öyle değerlendiriyoruz” diyor.

Kurumsallaşma sürecine önem verdiklerini belirten Naci Ulusoy, dünya ekonomisinin zor günler geçirdiği bu günlerde genç girişimcilere “Elinizdeki fırsatları ister kriz, ister diğer zamanda sermayenize ve kendinize göre hesap yapıp değerlendirmelisiniz. ‘Bugün kriz var bekleyelim’ dersiniz ömürler geçer. Hayat devam ettiği için her zaman, her krizde kendi hesabınızı yapacaksınız ve yoluna devam edeceksiniz. Kriz zamanında piyasadan çekilenler olur. Siz kalırsanız daha fazla istifade edersiniz” diyor.

Ticari hayattaki en büyük düstur olarak babasının “Her şeyden önce dürüstlüktür. Para her zaman kazanılır, itibar kazanılmaz” sözünü gösteren Naci Ulusoy, çocuklarının da bu ilkeyi ayakta tutmasını istiyor.

Ailenin en büyük oğlu olan Nazif Ulusoy,

babasının aile içindeki bütünleştirici yapısını ise “Topluluklarda çimento görevini yapar” diye özetliyor. Gökmen Ulusoy ise aile içindeki ilkeli yapıyı “Hiçbir zaman şirket içinde Naci Ulusoy'un oğlu olma ayrıcalığını yaşamadık” diye anlatıyor.

Ortak hayalleriniz neler diye sorduğumda ise “Öncelikle olabildiğince sonsuza dek beraber olabilmek. Hiçbir şekilde bölünmemek” diyorlar.

Ulusoy Ailesi ile baba-oğul ilişkileri, ortak hayalleri, İzmir ve Türkiye'deki ticari hayatın gelişimi ve geleceği üzerine konuştuk.

Sonsuza dek beraber olmanız dileğiyle...





**EGİAD: Bize kendinizi tanıtır mısınız?**

**NACİ ULUSOY:** 1939 yılında doğdum. Memleketimiz Manisa Kula. Lise hayatım Manisa'da geçti. Benim dönemimde liseler sadece şehir merkezlerinde idi. Trenle girdik.

Üniversite hayatım İzmir İktisadi Ticari İlimler Akademisi'nde okudum. Aslında önce Tıp Fakültesi'ni kazandım. Doktor bir büyüğümün "Bu mesleğin gecesi, gündüzü yoktur" demesi üzerine tıp okumaktan vazgeçtim. Babam ticaret ile ilgili olunca, İktisadi İdari İlimler Akademisi'ni seçtim. Mezun olduktan sonra 4 sene Ziraat Bankası'nda ticari krediler şefliği yaptım. 4 sene Dewilux Boya Fabrikası'nda muhasebe müdür yardımcısı olarak çalıştım. Muhasebe departmanını yeniden organize ettik. Maliyet muhasebesi yapılanmasını kurduk.

1977 yılında Ulusoy Ticaret şirketimizi kurduk. Şirketimizde üretim ve pazarlama yapıyorduk. Sektörün fabrikalaşmaya doğru gitmesiyle pazarlama yönümüzü ön plana çıkartma kararı alıp sektörün ulusal bazdaki bazı markalarının Ege Bölge Temsilciliklerini üstlendik. Yoğun çalışma yıllarından sonra aktif bir pazarlama firması noktasına ulaştık. Gençlerimizin Üniversiteyi bitirip yetişmesiyle onları da işimize dahil edip aşama kaydettik. Sonrasında 1992 yılında Boydak Grubu ile yapılan anlaşma neticesinde yeni firmamızı kurup, alt yapıyı için ciddi mesafeler kaydettik. 1980'den günümüze ülkemizde yaşanan ekonomik çalkantılarda, krizlerden sonra, gerek piyasa bilgimiz, gerekse tecrübemizle kendimize çeki düzen verdik. Ayakta kalmayı öğrendik. Daha doğrusu paramızın her dönemde alım gücünü muhafaza ettik. Bu bizim için bir düsturdur. Bildiklerimizi gençlere öğrettik. Gençler de günün piyasa koşullarına uygun olarak yön verdiler. Biz de işten yavaş yavaş çekildik. Artık aktif olarak görev yapmıyorum. Periyodik yapılan ortaklar kurulu toplantısında aylık raporları değerlendiriyoruz. Nasıl doktor stetoskop ile "Öksür, nefes al" der, biz de bu toplantılarda şirketi öyle değerlendiriyoruz.

**EGİAD: Hala doktorluktan örnek veriyorsunuz...**

**NACİ ULUSOY:** İçimde vardı herhalde. Benim üç oğlum var. Nazif

Her şeyden önce dürüstlük. "Para her zaman kazanılır, itibar kazanılmaz." Bu sözü kendimize düstur olarak aldık.



ve Gökmen'in dışında, Onur'da bu sene ağabeylerinin nezaretinde çalışmaya başladı. Kurumsallaşmanın üzerinde hassasiyetle duruyoruz.

**EGİAD: Aile şirketinde başlamamışsınız. Ziraat Bankası ve Dewilux fabrikasıyla başladınız. Neden babanızın şirketi yerine başka bir yerde başlamayı tercih ettiniz?**

**NACİ ULUSOY:** O günün Kula'sında çok sınırlı bir nüfusla aldığım eğitim sonucunda ciddi bir aşama kaydetmem mümkün değildi. Bankada işe başladım, sonrasında fabrikada mesleki aşama kaydettim. Büyükşehirlerin imkanları daha fazla. Elinizdeki fırsatları ister kriz, ister diğer zamanda sermayenize ve kendinize göre hesap yapıp değerlendirmelisiniz. "Bugün kriz var bekleyelim" dersiniz ömürler geçer. Hayat devam ettiği için her zaman, her krizde kendi hesabını yapacaksınız ve yoluna devam edeceksiniz.

Kriz zamanında piyasadan çekilenler olur. Siz kalırsanız daha fazla istifade edersiniz.

**EGİAD: Babanızdan öğrendiğiniz düstur varmı?**

**NACİ ULUSOY:** Her şeyden önce dürüstlük. 'Para her zaman kazanılır, itibar kazanılmaz.' Bu sözü kendimize düstur olarak aldık.

**NAZİF ULUSOY:** Babam, aldığı üniversite eğitimi ile Kula'da ticaret hayatına atılamazdı. Geri adım atması mümkün değildi.

İstanbul'da da yedek subaylığını yaptığı için Kula'ya da geri dönmek istememiş. O dönemde İzmir'de de eğitilmiş işadamına daha çok ihtiyaç vardı. Bu imkanları değerlendirmiş. Önce banka ve kurumsal firma ile vizyonunu geliştirmiş.

**NACİ ULUSOY:** Gittiğim yerlerin doğal güzelliklerinin yanı sıra ekonomik özelliklerini de inceler ve not alırım. Gelecekte buna ihtiyacım olabilir diye dağarcığımızda bulunması gerektiğini düşünürüm.

**EGİAD: Nazif Bey, biraz sizi tanıyabilir miyiz?**

**NAZİF ULUSOY:** 1968 yılı Kula doğumluyum. Ailemizin Kula'da doğan son bireyiyim. Ama yaklaşık 2-3 yaşından itibaren İzmir'de büyüdüm. Üniversiteye kadar olan tüm eğitimimi İzmir'de gerçekleştirdim. Üniversite hayatımı İstanbul'da tamamladım. ABD'de bir dış ticaret firmasında eğitim alıp dış ticaret alanında çalışmak istiyordum. Ancak



Nazif ULUSOY

Büyüklerimizin desteğini gördük. Hiç bir zaman önümüzü kesmediler, kulvarlar açtılar. Bize de bu kulvarda koşmak kaldı. İyi bir eğitimimiz var ve mayamızda ticaret kültürü var. Bu işi seviyoruz, sevdiğimiz için başarılı oluyoruz...

üniversiteyi bitirmem ile şirketimizin Boydak Grup ile tanışma zamanı örtüştü. Batılı Mobilya Ürünleri Limited Şirketi o zaman kuruldu.

Doğrudan aile şirketine dönmek istemiyordum, ancak günün koşulları firmamızda görev almamın daha önemli olduğu belirledi. Ben de hedeflerimi gözden geçirdim. Daha sonraları kurumsallaşma ile ilgili hedefler çizerek mevcut yapının içine girdim. Zaman içinde tecrübe artışı ile sorumluluklar fazlaştı. 20 yıldır şirketlerde görev yapıyorum. Şu anda grup şirketlerimizin genel müdürlüğünü yürütüyorum.

**EGİAD: Aile şirketinde olmanın sıkıntıları var mı?**

**NAZİF ULUSOY:** Muhakkak oldu ama "patronun oğlu" sürecini aştık. Kimsenin 'patronun oğlu' deme lüksü olmadı. En son işe kadar sahadaydık. Ama aile şirketi içindeki diyaloglarda daha duygusal hareketler sergilenebiliyor. Yetki kullanma sürecinde belli alışma dönemi oldu. Büyüklerin de yetkilerini ilk defa genç kuşağa devretmeleri konusunda belli bir süreç yaşanması, alışmaları gerekti. Genç kuşağın ilk temsilcisi ben olduğum için Nasıl anne baba ilk çocuklarında "Nasıl uyur, yemek yer" diye tecrübe eder, onun gibi...

Büyüklerimizin desteğini gördük. Hiçbir zaman önümüzü kesmediler, kulvarlar açtılar. Bize de bu kulvarda koşmak kaldı. İyi bir eğitimimiz var ve mayamızda ticaret kültürü var. Bu işi seviyoruz, sevdiğimiz için başarılı oluyoruz. Bu kadar olumsuzluğu rağmen neden ticaret yapıyorsunuz diyenler çok.

Etrafta değişik örnekler var; Ticaretin riskini almadan standart gelirlerini sağlayarak hayatını sürdürmek isteyenler gibi. Bu tercihlere saygılıyız. Bizim tercihimiz iş hayatında belli yerlere gelip, çalışan insan sayımızı arttırmak. Bir noktadan sonra kendiniz için yapacaklarınız sınırlı. Artık yaptığımız işi Ülke ve Bölgemiz adına bir görev olarak kabul ediyoruz. Yani yanınızda çalışan takım arkadaşlarınızın en vasıflı ve en vasıfsız bireyine kadar sorumluluk sahibi oluyorsunuz. Sorumluluklarımızı arttırıyoruz.

Ege Bölgesi'ni seven bir yapımız var. Bu nedenle Ege Bölgesi'nde yatırımları büyütme hevesimiz var. Bölgeye yatırım yapan insanlardan, aynı sektörde olsak bile, mutluluk duyuyoruz. Bölgeye kim çivi çakarsa bundan mutlu oluruz.

**EGİAD: Dürüstlük düsturunu babanız almış, Sizin babanızdan yakaladığınız değerler neler?**

**NAZİF ULUSOY:** Kurumsallaşmasını tamamlamamış aile firmalarında birçok iş heyecanla başlar. Fizibilitesi ve altyapısı oluşmadan start alır, devamlı, her zaman başarılı olamaz. Babam eğitimi ve yapısı nedeniyle hesabını kitabını iyi bilir ve gerçekten kendisini şartlara göre iyi hazırlar. Verdiği sözleri yerine getirecek planını veya planlarını yapar. Kendini en kötüye göre hazırlar. Bizim de almış olduğumuz en iyi meziyet dürüstlüktür. Dürüstlük olduğu sürece kredibilite, eski adıyla itibarınız vardır.

Babamızdan iyi bir hesap gözü almışızdır. Olaylara bakış açısı, dengeli hareket ve fizibilite yapmamızın temelinde babam yatar. Kendimizi buna göre daha da geliştirdik. Eğitimimizi birleştirerek daha kısa zamanda kaydettik. Pazarlama yaparken sahada Naci Ulusoy'un itibarını tecrübelerini gördük. Babam aktif iş hayatında olmasa da kriz döneminde onunla sohbet ederiz. Ondandır uyarılar ve öğütler alırız. Daha önceki krizin ilk sinyallerini verdiğinde babamdan uyarıları ve hareket tarzını almıştık. Yorumları ile dikkatli giderek, tecrübemiz ile yoğurarak, o dönemi en hafif şekilde atlattık. Çünkü kontrollü gitmeye alıştık.

**EGİAD: Peki babanızın aile kimliği nasıldır?**

**NAZİF ULUSOY:** Çok keyiflidir. Onun hayatında ilk olarak ailesi vardır. Hep beraber olma şansı yaşadık. Çocuk işe girerken babasını örnek alır. Biz de iş hayatının yanı sıra iyi bir baba olmakta da kendisini örnek aldık.

Topluluklarda çimento görevini yapar. İnsanların anlayamadığı yerlerde anlaşmazlığı çözüp, tekrar onları bir araya getiren yapısı vardır. Bugün toplumun ihtiyacı olan bir şey. Her şeyi bozmak kolaydır ama toparlamak zor ve zahmetlidir. Bu konularda çok fedakarlık yapmıştır, özverilidir insancıldır. Ticarete duygusallık Türkiye şartlarında aslında iyi bir şey değildir. Yine de babamızdan aldığımız bu yapıyı sevip günümüzün koşullarında devam ettirmek istiyoruz.

**EGİAD: Gökmen Bey hem sizi, hem de sizin ağzınızdan babanızı dinleyebilir miyiz?**

# DEGRAPE

PERDE

Yeni bir bahar kapınızda;  
sıradanlıktan uzak...

Degraper, her mevsim olduğu gibi  
bu sonbahar da renkleri ve çizgisiyle  
farklı bir yaşam sunuyor.



CASAMANCE  
FINE FABRICS



ARTE®

REYNALDO®  
For Elegant Living

Bernard®  
Interior Textiles

CAMENGO  
HOME TEXTILES

SHEILA COOMBS

DESIGNERS GUILD

ev  
dekor  
INTERNATIONAL HOME TEXTILE

Ege Bölgesi'nde bayilerimiz artıyor; siz de bayimiz olun!

**PERDELİK • DÖŞEMELİK • DUVAR KÂĞIDI • SATIŞ SONRASI HİZMET**

Degraper Astan Dekorasyon Tekstil, Mobilya, İthalat, İhracat San. ve Tic. Ltd. Şti.

Alsancak Mağaza: Tel.&Faks. 0 232 464 34 79 - 80 • Bostanlı Mağaza: Tel.&Faks. 0 232 364 36 29 - 323 04 12

Karşıyaka Outlet&Üretim: Tel. 0 232 323 37 69

www.degrape.com • info@degrape.com

# BABALAR VE OĞULLARI

**GÖKMEN ULUSOY:** 1974 İzmir doğumluyum. Ailenin İzmir'de doğan ilk üyesiyim. Naci Bey'den sonra aile İzmir'e gelmeye başladı. Ben lise ve üniversite hayatımı İzmir'de tamamladım. Ortaokuldan itibaren tüccar olmak istedim. Profesyonel olup dışarıda çalışmak yerine kendi işime sahip çıkmak istedim. Üniversite tercihim aile şirketine çalışacağımı düşünerek İktisadi İdari Bilimler Fakültesi'ni seçtim. Lise yıllarından itibaren yazları gelir aile şirketine çalışırdık. Üniversitede okurken de hem okudum ve çalıştım.

Aile şirketimizin ilkesi alt kademedan başlayarak çalışmaktır. Şu an kuzenlerim ve kardeşim şirkette en alt kademedan başlayarak staj yapıyor. Başlarında bir müdürleri var. İzin alacakları zaman da ona bağlılar. Maaşlarını 6 aylık performansına göre müdürleri belirler ve sistem böyle işler. Naci Ulusoy'un oğlu olma sürecini yaşamadık. Çalışanlarımız ile birlikte çalışıp aynı kazandan yedik. Kurumsallaşmaya geçme sürecindeyiz. Her aile şirketine yaşanan sıkıntıları yaşıyoruz. "Babanızdan ne öğrendiniz" diye ağabeyime sordunuz. Cevabına ek olarak, saygıyı öğrendim. Babamın bir ortağı da amcam. 30 yıldır ortaklıkları var amcamla. Bu ortaklığın devam etmesi saygıya bağlı. Ağabeyimle

ilgilenirim. Onunla konuşarak derdi varsa çare bulurum. Bağırıp çağırmak ile bir yere varılmaz, onu kazanmak lazım. 20 sene çalışan emekli olan çalışanlarımız var.

Bizim bayilerimizde de çeşitli sıkıntılar oluyor, duruşlar dürüst ve samimi ise gereken maddi ve manevi desteği veriyoruz.

**GÖKMEN ULUSOY:** 17 yaşında depoda çalıştığım dönemde birlikte çalıştığım işçilerimizin birçoğu halen burada çalışıyor. Biz ikinci kuşak gibi gözükiyoruz ama aslında ara kuşağız. Kardeşimle 9-15 ve kuzenler ile 10-14 yaş farkımız var. Biz bu şirketin, gelişme sürecini ve büyüme süresini ve kurumsallaşma sürecini gören kuşak olduğumuz için kendimi şanslı hissediyorum. Şirketlerle birlikte bende büyüdüm. Yaşımın genç olmasına rağmen, bu bize büyük bir tecrübe yaşattı. Diğer kardeşlerim bu sene başladı.

**EGİAD: Sorun yaşadığınızda nasıl çözersiniz?**

**GÖKMEN ULUSOY:** Ağabeyim ile özel hayat ve iş hayatındaki düşünce yapılarımız bazen farklı. Her şeyden önce şirketin genel müdürü ağabeyim. Ben pazarlama koordinatörüymüm yetki ve görev alanlarımız farklı. Ortak kimliğini ortaya atarsam işimiz düğümlenir. Bir büyüğümüz "Dört kişisiniz

Nazif ULUSOY

Elimizdeki  
kıymetini bilmek  
zorundayız.  
Para kazanmak  
bir yere kadar.  
Hiçbir şekilde  
ailemi kaybetmeyi  
göze alamam.  
Bana göre en büyük  
servet budur.  
Bu nedenle işlerimizi  
kurallarına göre dört  
dörtlük yapmak için  
uğraşyoruz.



büyüğüm olduğu için saygılıyız. Babam, 'Bu şekilde ancak aile şirketi yönetilebilir' diyor. Aile anayasasının ilk maddesi saygıdır. Ağabeyim ile aramızda 6 yaş fark var. Küçük kardeşimin de ağabeyimle arası 15 yaştır. Biz saygıyı ilke olarak belirledik.

Önce aileye sonra çalışana saygı... Naci Bey'in hem ailesine hem de çalışanına ciddi boyutta tepki gösterdiğini görmedim ama çalışanlar ondan korkar.

**EGİAD: Sesiniz yükselmiyor ama insanlar sizden çekiniyor. Bunu nasıl başarıyorsunuz?**

**NACİ ULUSOY:** Bazı insanlar güç gösterisi ile sindirmek ister. Hem kazanmak hem de işinde daha başarılı olması için hoşgörü ve toleransla karşılarım. Benim bakışım iki sözüm doğru yola götürüyor. Söyleyip, bırakmam takip ederim. Ailevi sorunu var ise

bir konuyu çok tartışıp kavga dahi etseniz de asgari müşterekte karar alıyorsunuz. Ben tek kişiyim. Aldığım karar yüzde 50 yanlış olabilir" derdi.

Bu nedenle de bizi şanslı bulurdu. Fikir ayrılıklarımız olabilir. Fikir ayrılığı olan konularda mesela icra kuruluna gelir icra kurulunda karar alınır ortaklar kurulu onaylar; Burada insanlar farklı düşünebilir ama asgari müşterek bulunuyor. Geçinmeye niyetiniz var mı sözüne geliyor. Bu da saygıdan geçiyor.

**NAZİF ULUSOY:** Burada olaya nereden baktığınız önemli. Biz elimizdeki kıymetini biliyoruz. Babalarımızdan aldığımız görev ve sorumluluklar var. Çalışanlar ile birlikte büyük bir ailenin ve ekibin başıyız. Fikir farklılıkları ortak noktada buluşuyor sa avantajdır. Sinerji oluşturur. Biz sinerjiyi oluşturuyoruz. Kalıcı kırgınlık olmaz, tüm

Gökmen ULUSOY

Amcadan pazarlama,  
babadan da aldığımız  
finans tecrübesini  
güçlendirmeye çalışıyoruz.  
Günümüzde biraz daha  
kontrollü riskler almaya  
çalışıyoruz. Rekabet  
arttı. Piyasalarda arz çok  
talep az... Ticaret kabuk  
değiştiriyor. Bu değişime  
ayak uydurmak zorundayız.  
Güncel olmak zorundasınız.  
Risksiz olmuyor.





fikirlerimizi ortaya koyarız. Belki o toplantıda konunun önemine göre hassasiyetler de oluşur ama herkes eski haline döner. Özel hayatına yansmaz. Beraber bir arada olmaktan mutluyuz ortak hobilerimiz var. Futbol, dalmak ve ailecek kağıt oyunları oynamak gibi...

Gökmen Ulusoy ile iş gereği yurtiçi ve yurtdışı seyahatlerine birlikte gitmekten mutlu oluruz. Hem arkadaş gibi hem kardeşiz. Bu şansımızı devam ettirmek için çalışıyoruz. Egolarımızı geri plana atıyoruz.

**EGİAD: Türkiye genelinde baktığımızda genelde ikinci kuşaktan sonra aile işletmelerinde bir kırılma noktası oluyor. Kilit bir dönemdesiniz. Gelin ve damatların girmesiyle genişleyen ailede, çok seslilik beraberinde sıkıntıları getiriyor. Siz bu kırılma noktasının olmaması için ne gibi tedbirler alıyorsunuz?**

**NAZİF ULUSOY:** 10 yıldan beri bu konuda çalışmalarımızı yapıyorduk. Aile büyüklerimizin bizi yönlendirmesinin ötesinde kendimizde bu konunun belli bir sistemden ve kurumsallıktan geçmesini arzu ediyorduk. Elimizdeki kıymetini bilmek zorundayız. Para kazanmak bir yere kadar. Hiçbir şekilde ailemi kaybetmeyi göze alamam. Bana göre en büyük servet budur. Bu nedenle işlerimizi kurallarına göre dört dörtlük yapmak için uğraşyoruz. İcra kurulu üyeliğimize yükselmiş olan profesyonel bir danışmandan destek alıyoruz. Burada anayasamızı çok önceden oluşturduk. Bütünü korumak için bizde saygı çok ama çok önemli. Aramızda zaten yapıcı eleştiriler olur. Eşim ile ilk evlendiğimde de firmamızın kültürü ve aile yapımızın ilkelerini paylaşmışım. Öncelikle bu bilincin bizim kafamıza yerleşmesi gerekiyor. Eğer bizim kafalarımıza yerleşmez ise ne kadar destek alırsak alalım, olmaz. Aile firmalarında kırılma noktalarının bilhassa İzmir'i ne noktalara getirdiğini gördük. İzmir'de bunları görünce üzülüyoruz. Zamanında büyüklerin üzerlerine düşen görevleri tam olarak yapmayıp, günü düşünme mantığı ile hareket etmesi nedeniyle bunlar yaşandı. Biz geleceği planlıyoruz. Bu bizim önceliğimizdir.

**EGİAD: Aile anayasasında öncelik verdiğiniz başlıklar nelerdi?**

**NACİ ULUSOY:** Yönetimde olan kişilerin birbirine sonsuz itimatları ve saygıları vardır. Bunlar olmadığı takdirde sen istediğin kadar ana-

yasa yap, hiçbir anlamı yok. Anayasanın oluşma sürecinde gençler çok etkin görev aldı. Bizden sonraki nesillere hep örnek olmaları, hem de şirketlerin geleceği için bunlar hazırlanmıştır.

**NAZİF ULUSOY:** İnsanların iş hayatlarına girdiklerinde, nerede

yapılacaklarını ve yol alacaklarını çok iyi belirlemek gerekiyor. Çünkü asıl karışıklık buradan çıkıyor. Başı bozuk bir yapı oluşabiliyor. Herkes aynı görüşü paylaşmıyor. Bizde yetki ve görev dağılımı kesin çizgilerle bellidir. Bizim alt kuşağımızın eğitimleri, kişilikleri, alabilecekleri sorumluluklar profesyonel danışmanın süzgecinden geçiyor. Bizler aile bireyleri olarak objektif olamayabiliriz. Örneğin 1 Eylül itibariyle işe başlayan en küçük kardeşimiz Onur Ulusoy'un bütün programı belirlenmiştir. 1,5 yıllık bir programda yol alacak. Gelişimine göre şirket içinde ileriki dönemde yönetici olup-olamayacağına karar verilecek. Patronun oğluyum opsiyonunu tamamen kaldırdık.

**EGİAD: Ortak hayalleriniz neler?**

**NAZİF ULUSOY:** Öncelikle olabilince sonsuza dek beraber olabilmek. Hiçbir şekilde bölünmemek. Büyümek ama öncelikle en iyi olduğumuz alanda büyümek. Biz kesinlikle üretim yapmayı düşünmüyoruz. Pazarlama konusunda uzmanlaştık. Bu konuda da bölgemizin ölçөгünü de genişleterek, büyümeyi istiyoruz. Yaptığımız işte aranılır, gerçekten partnerlerimizin çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz. Bölgemizde ilklere imza atmak istiyoruz.

Yeni bir yatırım süreci yaşıyoruz. 25 bin metrekarelik kapalı alanda sıfır üretim olmasına karşılık pazarlama konusunda yol alıyoruz. Bölge için bu metrekare iyi bir rakamdır. Şu anda gelecek yılın sonuna

kadar bitirmeyi hedeflediğimiz Torbalı'da 150 dönüm arazi içerisinde 60 bin metrekare kapalı alanı olacak. Kendi işimizin lojistik merkezini kurmak istiyoruz. Bu konuda yatırımlarımız aralıksız devam ediyor. Konuyla ilgili olarak yatırımlarımızı gelecek yılın sonuna kadar tamamlamayı hedefliyoruz.

Şu andaki hizmet kalitemizin hız olarak çok üstüne geçen bir yapıya ulaşmak istiyoruz. İlerde sektörümüzde gerekli olacak, daha doğrusu rakiplerimize karşı bizi bir adım öne taşıyacak olan yan hizmetleri de vermek istiyoruz. Çalışmak, üretmek, geliştirmek, başarı kazanmak ve bu başarıyı beraberce paylaşmak istiyoruz.

**Gökmen Ulusoy:**  
"Aile anayasamız kardeşimizin tercihlerinde de etkili oldu. Onur, profesyonel bir hayatı devam ettirmek istedi. Ama iş hayatındaki profesyonel sürecin filmlerdeki gibi olmadığını ifade ettim. Aile anayasasında herkes hak ettiğini alır. Aile anayasasının temelinde, ortakların haklarını korumakta önemli bir başlıktır."

# BABALAR VE OĞULLARI

**EGİAD: Yani 1 ve 2. kuşak aynı hayalleri paylaşabiliyor ve bunun için yol alıyor...**

**NAZİF ULUSOY:** Kesinlikle

**NACİ ULUSOY:** 3. nesilde aynı süzgeçten geçiyor. Dolayısıyla bu hayallerle yol alınacak.

**NAZİF ULUSOY:** Demin, babama "Neden babanızın işini yapmadınız" diye sordunuz. Babam çok büyük bir miras sahibi değildi. Her şeye sıfırdan başladı. Bizde 20 yıldan fazla bir süredir birlikte çalışıyoruz ve onunla aynı hayalleri paylaşıyorum. Babam fiziki olarak belki görevini bırakmış olabilir ama o heyecanı her zaman devam ediyor. Çünkü iyi bir örnektir. Bu yaşında hala inanılmaz bir heyecana sahip.

**EGİAD: Çocuklarınızın hiç sevmediğiniz huyu yok mu?**

**NACİ ULUSOY:** İşkolikler... Özel hayatlarına çok az vakit ayırırlar. Dünyanın yaşadığı krizi 2006 yılı Mart ayında evimizde yaptığımız bir sohbetle onlarla paylaştım. "Hazırlıklı olun, nakitte kalın" dedim. Keşke dediklerimiz çıkmasaydı ama çıktı. Onlarda büyüklerinin tespitlerini dinlemesini biliyorlar.

**GÖKMEN ULUSOY:** Amcadan pazarlama, babadan da aldığımız finans tecrübesini güçlendirmeye çalışıyoruz. Günümüzde biraz daha kontrollü riskler almaya çalışıyoruz. Rekabet arttı. Piyasalarda arz çok talep az... Ticaret kabuk değiştiriyor. Bu değişime ayak uydurmak zorundayız. Güncel olmak zorundasınız. Risksiz olmuyor.

**NACİ ULUSOY:** İş hayatında risk her zaman vardır. Ama merdivenleri birer birer çıkmalıyız.

**NAZİF ULUSOY:** İş hayatından dolayı geç evlendim. Kardeşimi de daha evlenmedi. Bunu eleştiriyor. Bu konuda babam haklıdır.

**EGİAD: Diğer oğlunuzu da siz mi yönlendirdiniz bu alanda eğitim görmesini?**

**NACİ ULUSOY:** İngilizce İşletme konusunda yönlendirdik. Bu alanda çalışmayı o da seviyor.

**EGİAD: Çocuklarınız bu alanda değil de çok farklı alanlarda eğitim görmek ve çalışmak isteseydi tepkiniz nasıl olurdu?**

**NACİ ULUSOY:** Saygı duyardım. Opsiyon tanırdım. Eğer bu konuda başarılı olacağına inanıyorsa ve oluyorsa sonuna kadar desteklerim. Başarı olamazsa da, kapımız her zaman açıktır. Katı değilim.

**NAZİF ULUSOY:** Biz kimseyi mutsuz etmek istemiyoruz. Amacımız devamlılık. İsteksiz bir genç ile ne derece devamlılık sağlayabilirsiniz? Amca çocuklarımızda yani diğer kardeşlerimizde var. Onlarda isterlerse farklı konularda uzmanlaşmalarının bize güç katacağını düşünüyorum.

**NACİ ULUSOY:** Gerek çocuklarım, gerek yeğenlerim gerekse çalışanlarım öncelikle işini sevmesi gerekiyor. Bu şekilde başarılı olabilir.

**GÖKMEN ULUSOY:** Aile anayasamız kardeşimizin tercihlerinde de etkili oldu. Öner, profesyonel bir hayatı devam ettirmek istedi. Ama iş hayatındaki profesyonel sürecin dizilerdeki gibi olmadığını ifade ettim. Aile anayasasında herkes hak ettiğini alır. Aile anayasasının temelinde, ortakların haklarını korumakta önemli bir başlıktır. Yeni gelen kuşak içinde bu geçerli... Anayasa kitap gibi yazılan ve rafa konulan bir yapıda değil. Bizim 8 maddeden oluşan bir aile anayasamız var. Bu anayasanın 2 maddesi yazıldığından bu yana değişiklik gösterdi.

Aile Anayasası da yaşayan bir organizma gibidir. Bizde haklara saygı ön planda...

**EGİAD: Hafta sonları bir araya geldiğiniz neler yaparsınız?**

**NACİ ULUSOY:** Yazlıkta bir araya geliyoruz. Pazartesi akşamları bir araya geliyoruz. Yemeği birlikte yeriz. Pazar günleri insanların tatil günü herkesin... İllaki bizimle olmalarını istemeyiz.

**EGİAD: Dördünüzün ortak hobisi var mı?**

**NAZİF ULUSOY:** Öncelikle iş. Keyifli bir sohbet ortamlarını seviyoruz. Kağıt oyunları oynarken birbirimizi kızdırmak ve beraber uzun seyahatler yapmaktan keyifli alıyoruz.

**EGİAD: Sizi farklı alanlarda görmek mümkün olacak mı?**

**NAZİF ULUSOY:** Gireceğimiz sektörlerin bizim yapımıza uyması gerekiyor. Biz kayıt dışı hareketlerden uzak durmaya çalışıyoruz. Şu anda mobilya amiral gemimiz. İnşaat ile ilgili proje şirketimiz var. Kapı-mutfak ve tamamlayıcı aksesuarlar konusunda büyük projeleri üstleniyoruz. İnşaat yatırımları yapıyoruz. Sağlık turizmine yönelik çalışmalarımız var. Hizmet sektörü odaklı geliştireceğiz. Kapı sektöründe kurumsal yapıya sahip olan Dorteck firmasıyla çalışıyoruz. Farklı markaları da bünyemize katmayı planlıyoruz.

**EGİAD: 2006 yılında Türkiye'nin yaşadıklarını öngördüğünüzü söylediniz. Şimdi baktığınızda gelecek için neler görüyorsunuz? Öngörüleriniz neler?**

**NACİ ULUSOY:** Dünya kriz süreci içerisinde... Türkiye orta ölçekli bu krizden nasibini alacak. 2009 yılının Temmuz ayına kadar bu etki devam edecek. Türkiye'nin siyasi ve ekonomik istikrara ihtiyacı var. Bunlar bozulmadığı sürece Türkiye çok daha çabuk yol alır. Büyüme hızımız düştü. Rakamlar düşmemeli. Yatırımların önü kapanmamalı. Bir yıl dikkatli olunmalı.

**EGİAD: Baba olarak çocuklarınız kanalıyla genç nesillere vermek istediğiniz mesajlar neler?**

**NACİ ULUSOY:** Önce sağlıklarına dikkat etsinler. Sonrasında saygı ve sevgiyi her zaman korusunlar. Her zaman birbirlerine destek olsunlar. O zaman her türlü kriz dönemini çok rahat atlatabilirler. Onlarda bunların bilincindedir. Biz arada bir onlara sadece cheek-uh yapıyoruz. Hepsinin çalışmasından son derece memnunum.

**NAZİF ULUSOY:** Sermaye yapımız, iş birliğimiz, ekibimiz dört dörtlük. Devamlı sahada bilhassa bu zamanda olmamız lazım. İş yaptığımız ülke Türkiye... Bu nedenle asla umudumuzu kesmememiz gerekiyor. Türkiye'deki en büyük sıkıntılardan birisi sermaye eksikliğidir. Gerekli enstürümanların tam olarak sağlandığı eksiksiz ve umutla beslenen bir tempo ile başarı yakalanacaktır.

**GÖKMEN ULUSOY:** Eskiden firmalar her sektörde faaliyet göstermek isterdi. Şu anda ise küçülme ve özüne dönme var. Şirketler aslında küçülmüyorlar. Uzman oldukları alanlarda büyüyorlar. Doğru olanda bu. Bizim yapmamız gereken de mobilya ve ev ürünlerinde büyümek. Türkiye kabuk değiştiriyor. Günün koşullarına ayak uydurmak zorundayız. Sektörümüzde silinmeler olacak. Kayıt dışı çok fazla bizim sektörümüzde. Kayıt dışında olanlar ya kayıt altına girecek ya da pazardan silinecekler. Bu Türkiye için güzel bir gelişme.



# CAPTAIN SUITES

Yakında Çeşme'den demir alacak!  
Siz de suitinizin sahibi olun!

*Are weighing anchor soon! Select your own suite now!*



**Protort**

PROJE TASARIM ORGANİZASYON  
LİMİTED ŞİRKETİ

1.Kordon No: 158/6 Pasaport Alsancak, 35210 iZMiR

Tel: 0232 4414481 • Faks: 0232 4836447

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

İzmir Opera ve Balesi Müdürü Büyüksaraç,  
“Bu şehirde yaşayan işadamlarımızın bu şehre bir şeyler  
vermesi gerekiyor” diyor...

## Azim, kararlılık ve mücadele: Aytül Büyüksaraç



“Ben her şeyin zor olanını başarmayı seviyorum” diyor İzmir Opera ve Balesi Müdürü Aytül Büyüksaraç...

Her şeyin önceden planlandığı ve çok düzenlenmiş halini sevmediğini belirten Büyüksaraç, plansız yaşamayı daha çok sevdiğini söylüyor.

Müzik alanında bütün hayallerini gerçekleştirdiğini ifade eden Büyüksaraç, gelebileceği en güzel yerde olduğunu vurguluyor.

Özellikle yurtdışında bir şeyler yapmanın daha büyük keyif verdiğini anlatan Büyüksaraç, “Gönül çok daha geniş kadrolarla olmayı arzu ediyor. Biz çok az kadroyla inanılmaz güzel başarılarla imza atıyoruz. Yıllık program hazırlamak bile 10 kişinin eseridir. Sponsorları ve yayınlarla ilgilenen bir ekibimiz de olsa iyi olurdu. Ancak devletin kadrosu ortada. Çalışan arkadaşlarımızın hepsi 1 değil 10 kişinin işini yapıyorlar. Başarı böyle geliyor” diyor.

Öte yandan kültürel gelişimde sponsorluğun önemine değinen Büyüksaraç, “Bu sürece sadece para vermek değil şehrin gelişimine destek olarak bakılmalı. Şehirde yaşayan insanlara yapılan bir katkıdır. Bardak kırılabilir önemli değil demeleri gerekiyor” diyor.

Aytül Büyüksaraç ile müzikal yaşam öyküsü üzerinden Türkiye'nin kültürel gelişim sürecinde opera ve balenin geldiği noktaya ışık tutmaya çalıştık.

**EGİAD: Bize kendinizi anlatır mısınız?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Orta ve lise eğitimimi Özel Türk Koleji'nde tamamladıktan sonra 1979 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Devlet Konservatuari'ni kazanarak şan bölümüne girdim. Sınıf atlayarak, 5 yılda eğitimimi tamamladım. Mezun olduğum yıl İzmir Devlet Opera ve Balesi'nde sanat hayatına başladım. O günden bu yana kurumumuzda sergilenen pek çok operada ve operette başrol oynadım. Türkiye'nin diğer operalarındaki temsillere ve yurtdışı turnelere katıldım. Türk sanatçısının dünyadaki tanıtımına katkıda bulunmak amacıyla görevler yaptım. Bunları büyük bir keyifle yaptım.

**EGİAD: Neden opera?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Bu doğuştan bir yetenek olmalı. Eğitimle de bunu pekiştiriyorsunuz. Lise yıllarında yeteneğim ortaya çıkmaya başladı. Annem, bendeki yeteneği keşfetti diyebilirim. Çünkü annem kısa bir süre de olsa sanatın içinde olmuş. Ankara Konservatuari'nde iki yıl piyano bölümüne devam etmiş. Ancak sonra bırakmış. Yurttan Sesler Korosu'nun ilk sanatçılarından olmuş; bir süre TRT'de çalışmış. Babamla evlenince TRT'den ayrılmış. Bu süreç annemin içinde ukte olarak kalmış. Burada ailenin önemi ortaya çıkıyor.



İzmir'de olan şirketlerin ne yazık ki pek çoğu genel müdürlüklerini ve organizasyonlarının büyük kısmını İstanbul'a taşıdığını görüyorsunuz. Aslında sorunun cevabı da işte burada. Sponsorluk desteği için görüşmelere gittiğimizde İzmir bir taşra olarak görülüyor. Sponsorluğa sadece para vermek olarak bakmamak gerekiyor. Bu sürece sadece para vermek değil şehrin gelişimine destek olarak bakılmalı. Şehirde yaşayan insanlara yapılan bir katkıdır.

**EGİAD: O zaman siz şanslı bir çocuktunuz.**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Elbette. En büyük şansım da annem tabii.

Müzik serüvenim ilkokulda iken eve alınan piyano ile başladı. Konservatuardan kimi öğretmenler, kardeşlerime ve bana eğitim verdi. Ancak diğer kardeşlerim bu konuda yeterince istekli olmadılar.

**EGİAD: Ancak babanızın istemediğini söylemişsiniz neden istemedi?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Bizim bir aile şirketimiz var. Taşımacılık ve lojistik sektörü üzerine hizmet veriyor. Farklı bir alan. Bu alanda eğitim almamı istedi. Bu yüzden de lisede de fen bölümünden mezun oldum. Aslında eğitim anlamında o dönemde "Sanatçı olacak" diye bir profil çizmiyordum. Babam okula girmeme karşı çıkmamıştı aslında. Okulun son yıllarında arkadaşlarım Ankara ve İstanbul operalarına başvuruyorlardı. Bu durum benim için de gerekliydi. İstanbul'da veya Ankara'da yaşamayı göze almam gerekiyordu. Bu konuyu babama açtığımda, "Başka bir şehir olmaz" dedi. O yıllarda İzmir'den başka şehre giden insan sayısı da çok azdı. Şimdi çok farklı tabii. Artık kim nerede hangi kadroyu bulursa şehir ayrımı yapmaksızın gidiyor. O süreçte çok üzülüm. Başarılı bir öğrenciydim. Mezun olup, evde oturmam mümkün değildi. Herkes benden başarı bekliyordu. Babam gibi düşünen bir damadı olsaydı bugün evde oturuyor olurum sanırım.

**EGİAD: Peki nasıl ikna ettiniz?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** İkna etmedim. Mezun olmadan bir yıl önce İzmir'de opera açıldı. İzmir'de opera açılınca babam bir şey diyemedi. Eşimde bu konuda büyük bir destek verdi. Hiçbir şey de beni sınırlamadı. Bazı dönemlerde çocuğumu eşime bırakıp yurtdışına çıktığım oldu.

Eşimle operaya girdiğimin birinci yılında tanıştık. Verdi'nin La Traviata operasında Violetta'yı oynuyordum ve bu oyun bizim hayatımızda önemli bir yere sahiptir... Ama sonra... Sevgili babam ölünceye kadar en iyi seyircim oldu ve her temsile geldiğinde ağladı. Bütün oyunlarımızı izledi.

**EGİAD: İstanbul macerası nasıl başladı?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** İstanbul Operası'na uzun yıllar aralıklarla konuk sanatçı olarak gidiyordum. İstanbul'a ilk olarak Sihirli Flüt için gitmiştim. Sanırım 1986 veya 1987 yılıydı. Yekta Kara'nın sah-

neye koyduğu bu operada Gece Kraliçesi rolündeki arkadaşımızın hastalanması sonucunda davet aldım. Büyükçe bir dekor içinde çok yüksekte bir merdivenden podyuma çıkıp arayı söylüyordum. Bu zor bir durum elbette. Ama ben her şeyin zor olanını başarmayı seviyorum. İstanbul sahnesini hiç tanımiyordum o zaman. Bir başka ilginç şey de hamile olmamdı; Yekta hanıma bunu söylediğimde şaşırıp kaldığını anımsıyorum. Yekta Hanım bugün halen anlatır, "Bayılacak gibi oldum, hamile sopranoyla merdiven tırmandık durduk" diye...

**EGİAD: Şimdi olsa gene yapar mısınız?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Evet yaparım. Her şeyin önceden planlamış ve çok düzenlenmiş halini sevmiyorum. Plansız yaşamayı daha çok severim. Sihirli Flüt operasında yurtdışında da defalarca rol aldım. Halen aynı heyecanı duyuyorum. Özellikle yurtdışında bir şeyler yapmak inanılmaz keyif veriyor. Dünyada Türk sanatçısını çok fazla tanımayanlar. Dünya genelinde ün yapmış sanatçılarımız var. Ama bunlar gene de yeterli değil. Biz kendi emeklerimizle bir şeyler yapmaya çalışıyoruz. Çünkü Türkiye'de ajans kültürü yok. Yurtdışındaki her sanatçının ajansı var. Bunun çok büyük kolaylığı var. Kendi çabalarımızla bir şeyler yapmaya çalışıyoruz. Türk sanatçılarının daha fazla desteklenmesi gerekiyor.

**EGİAD: Siz ilk olarak 32 yaşında aslında yöneticilik görevini alıyorsunuz. Ancak bir süre ara vermek zorunda kalıyorsunuz. 2007 Kasım ayında ise devam kararı alıyorsunuz. O yıllardaki tecrübenizi bu döneme nasıl yansıtacaksınız?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** İlk müdürlük tecrübem 6 yıl kadar sürdü. İzmir Devlet Opera ve Balesi'nin en uzun süreli yöneticisi olmuştum. Şimdiki süreçle birlikte rekor kıracağız sanırım. O zamanlar çok genç ve tecrübesizdim. Şu anda ise daha farklıyım. Birlikte çalıştığım arkadaşlarım daha iyi tahlil eder. Repertuar ve idari olarak gelişim sürecimin yansıdığını söylüyorlar. Daha soğukkanlıyım. İkinci kez görevi aldığımda "Acaba nasıl yapacağım, aradan çok zaman geçti" dedim. Ama işin içine girdiğimde her şey geri geldi. Üstüne yeni şeyler katarak, İzmir Opera ve Balesi'ni arkadaşlarım ile birlikte daha iyi noktalara getireceğiz. Artık yıllık program süreci var. Türkiye'de yıllık programı ilk basan ve uygulayan biz idik geçen senelerde. Bunu yapmak çok da kolay değil. Biz önemli bir risk alıyoruz. Ama risk almadığımız sürece başarı da olmuyor. Rutin başarıdan değil, yeni başarılardan bahsediyorum. Herkesin görebileceği açıyı değil daha uzun bir süre-

En çok oynamayı arzu ettiğim, Strauss'un Ariadne operasındaki Zerbinatta rolü... En zirve rollerden biridir. Bunu uzunca bir süreden beri söylemek istiyordum. Bu oyun İzmir'de sahneye konulmadı. Tam konulacaktı yönetim değişince o eser kaldırıldı.

ci görebilecek bir bakış açısını belirlememiz gerektiğini düşünüyorum. Arkadaşlarım da benimle aynı heyecanı paylaşıyor ve destekliyorlar. Bu da bana önemli bir moral katkı sağlıyor. Ekip çalışması çok önemli.

**EGİAD: Bunları yaparken mevcut alt-yapınız yeterli mi?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Gönül çok daha geniş kadrolarla olmayı arzu ediyor. Biz çok az kadroyla inanılmaz güzel başarılar imza

**vardı. Bu konuda ne derece yol alabildiniz?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Bu yıl iki eserimizi Sabancı Kültür Merkezi'ne aktararak, Elhamra'yı rahatlatmayı düşündük. Ancak olamadı. Sanıyorum Sabancı Kültür Sarayı'nda tadilat yapılacak. Bu sene Elhamra ile devam edeceğiz. Adnan Saygun'un ne zaman biteceği de belli değil; ancak bitince elbette orada da temsiller yapmayı planlıyoruz.



İzmir'i seviyorum ve İzmirli olmakla övünüyorum. Biz İzmirlilerin kötü tarafları yok mu? Var. Bunlardan bir tanesi fazla kendi içimize kapanıyoruz. Sadece kendimizle ve etrafımızla yaşamayı seviyoruz. Açılımcılığımız çok yok. İzmir fazla eve kapanmış durumda.

atıyoruz. Yıllık program hazırlamak bile 10 kişinin eseridir. Sponsorları ve yayınlarla ilgilenen bir ekibimiz de olsa iyi olurdu. Ancak devletin kadrosu ortada. Çalışan arkadaşlarımızın hepsi 1 değil 10 kişinin işini yapıyorlar. Başarı böyle geliyor.

**EGİAD: Kısacası "Sadece altyapı yetmiyor özveride lazım" diyorsunuz.**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Kesinlikle. Sevgi ile yapılırsa bu işler oluyor.

**EGİAD: Elhamra Sahnesi'nin yenilenmesi konusunu İzmir Büyükşehir Belediyesi'ne iletiniz. Bu konuda gelişme oldu mu? Ayrıca Dokuz Eylül Üniversitesi Sabancı Kültür Merkezi ile yapımı süren Adnan Saygun'un kullanılması için de çalışmalar**

**EGİAD: İzmir'de bugünlerde belki de bir ilk yaşanıyor. Kentin önemli beş sanat kurumunun başında da kadın yönetici var artık... Filiz Eczacıbaşı Sarper, Aytül Büyüksaraç, Hülya Savaş kdoğan, Faden Suzan Kudsioğlu... Bu süreç bir tesadüf mü, yoksa kadınlar sanat konusunda daha mı duyarlı? Yoksa takım oyunu konusunda daha mı başarılı?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Aslında söylediklerinizin hepsi diyebilirim. Daha paylaşımcı olduğumuzu düşünüyorum. Kadının girdiği ortam daha sakin oluyor. Erkek yönetici arkadaşlarımızın da bize inanılmaz desteği var. Bana "Kadın yönetici olmak dezavantaj mı" diye sorulmuştu. Tam tersi. Bence avantajı var. İzmir şehrinin ayrı bir önemi var. İzmir şehri, İzmir insanının bakış açısı çok farklı. Çağdaş bir şehir olduğunu düşünüyorum.

**EGİAD: Bu beş kadın yönetici ortak proje hazırlamayı düşünüyor mu?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Dönem dönem bir araya gelip, fikir alışverişi yapıyoruz. Ancak proje oluşturmadık. Çünkü herkesin kendi içinde yürüttükleri çok önemli projeler var. Bunlar öyle kolay yürütülen projeler değil. Kendi içimizde de birbirimize her alanda destek olmaya çalışıyoruz.

**EGİAD: "Birbirimizin tamamlayıcı olmaya çalışıyoruz" diyorsunuz.**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Kesinlikle. Erkekler bu kadar birbirine destek verebiliyor mu? Ben olabildiklerini zannetmiyorum. Kadınlar arasında rekabet yerine daha bir işbirliği anlayışı hakim diye düşünüyorum.

**EGİAD: İzmir'in kültür sanat anlamında gelişimine baktığımızda sponsorluk anlamında İstanbul kadar başarılı olamadığını görüyoruz. Arkas ve Mopak'ın dönem dönem bu tarz kültürel çalışmalara önemli destekler veriyor. Ancak bu sayı son derece az. Neden sponsorluk konusunda İzmir başarılı olamıyor? Örneğin, İstanbul'da bir Borusan Holding'in kendine özel bir orkestrası var. İzmir nerede tıkanıyor?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** İzmir'e şöyle bir bakın. İzmir'de olan şirketlerin ne yazık ki pek çoğu genel müdürlüklerini ve organizasyonlarının büyük kısmını İstanbul'a taşıdığını görüyorsunuz. Aslında sorunun cevabı da işte burada. Sponsorluk desteği için görüşmelere gittiğimizde İzmir bir taşra olarak görülüyor. Sponsorluğa sadece para vermek olarak bakmamak gerekiyor. Bu sürece sadece para vermek değil şehrin gelişimine destek olarak bakılmalı. Şehirde yaşayan insanlara yapılan bir katkıdır. Bardak kırılabilir bile önemli değil demeleri gerekiyor.

**EGİAD: İzmir aslında bu anlamda kimlik arayışı içinde olan bir şehir. Kültür sanat şehri olsun diyoruz ama bu söylemde kalıyor sadece...**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Kesinlikle. İzmir'i seviyorum ve İzmirli olmakla övünüyorum. Biz İzmirlielerin kötü tarafları yok mu? Var. Bunlardan bir tanesi fazla kendi içimize kapanıyoruz. Sadece kendimizle ve etrafımızla yaşamayı seviyoruz. Açılımcılığımız çok yok. İzmir fazla eve kapanmış durumda.

**EGİAD: Ama sizin çok istekli seyirciniz var değil mi?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Biz seyirci sıkıntısı çekmiyoruz. 400 sandalyemiz var. Türkiye'de en iyi repertuarlardan birine sahibiz. 20 yıl önce yaptığımız eserler halen gündemde olabilecek güzellikte. Sahnemizin küçük olması, daha da iyi şeyler yapabilmemizi engelliyor. Bu nedenle yeni bir opera binası yapılmalı diyoruz. Ancak bu noktada İzmirli çıkıp, "Evet bana yeni bir opera binası lazım" demiyor. Bunun ihtiyacını hissetmiyor. Bunun nedeni zor şartlara karşılık bizim çok iyi şeyler çıkarmamızdan mı kaynaklanıyor? İzmir var olanla yetinmeyi seviyor. Daha iyisini hayal edemiyor. Ben buna üzülüyorum. Halbuki her zaman daha ilerisini ve daha iyisini hayal etmek gerekiyor.

**EGİAD: Çocukların ve gençlerin operayı sevmesi lazım. "Ben hiç denizi görmedim" diyen çocuklarımız kadar "Ben hiç opera görmedim" diyenler de var. Bu anlamda neler yapmayı düşünüyorsunuz? İzmir'de dahi bunu görmek mümkün. Bu konuda neler yapılabilir?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Konak Belediye Selahattin Akçiçek Kültür Merkezi'nde 3 sezondur çocuk oyunları sahneliyoruz. Aynı şeyi İzmir

Sanat'ta da yapıyoruz. Belediyenin desteğini göz ardı edemeyiz. Bu çocuk oyunlarını elimizden geldiği kadar Milli Eğitim Müdürlüğü ile işbirliği yaparak hiç izlemeyen çocuklara kontenjan ayırıyoruz. Bu yıl Aralık ayında Heidi çocuk oyunumuz var. Alsancak Rotary Kulübü'ne bu projeyi götürdük. Onlarla işbirliği halinde kente yakın köylerden belli sayıda çocuğu etkinliklerimize getirerek operayla buluşturacağız. Onun dışında geçtiğimiz yıl başlayan çok önemli bir yarışmamız var. 1. Ulusal Genç Yetenekler Yarışması. Bu yarışmanın ikincisini de yapacağız.

**EGİAD: Çocuklardan nasıl geri dönüşler alıyorsunuz?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Çocuklar tekrar gelmek istiyorlar. Çocuk balelerinde görüyorum ki, bazılarında 4 defa gelenler oluyor. Şaşıyorum. Enterasan seyirci gruplarımız da var. 150 etkinliğimizin hepsine bilet alan seyircilerimiz var.

**EGİAD: Bizimle paylaşabileceğiniz anılarınız var mı?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Birkaç yıl önce Uruguay'da Montevideo Operası'na gittim konuk sanatçı olarak. Rejisör ünlü yönetmen Stefano Pado. Yine Mozart'ın *Sihirli Flüt* operası. Prova sırasında Stefano Pado ile tanıştık ve yemeğe gittiğimizde bana "Yükseklik korkun



yok değil mi?" diye sordu. Bende "Yok" dedim. Sonra direkt temsile çıkıyoruz; kostümümü giydim; Gece Kraliçesi rolünü oynuyorum. Kostüm oldukça ağır... Başımda çok büyük bir kepe var. Etrafından tüller sarkıyor. Yerlere kadar kabarık elbiseler üzerimde. Sahneye yük-

Biz seyirci sıkıntısı çekmiyoruz. 400 sandalyemiz var. Türkiye'de en iyi repertuarlardan birine sahibiz. 20 yıl önce yaptığımız eserler halen gündemde olabilecek güzellikte.

seltille çıktım. 10 kişilik figüran var. Ellerinde yuvarlak büyük bir tepsi gibi platform taşıyorlar ve hepsi aynı anda onu elleriyle havaya kaldırdılar. Ben onun üzerinde yürüyecektim. Tutunacak bir şey yok. O platform hareket ederken şarkı söyleyecektim. “Türkü biz her şeyi yaparız. Ben yapamadılar dedirtir miyim” dedim. Ama hem dengemi sağlamaya çalışıyorum, hem kıyafetler çok ağır. Hem de zor bir eseri söylemeye çalışıyorum. Işık oyunları var. Karşıdan sizi görürler uçuyorsun zannediyor. Çok zor ama bir o kadar da heyecan ve gurur verici bir şey. Ancak sorunsuz bir şekilde atlattık.

**EGİAD: Oynamayı arzu ettiğiniz ama şu ana kadar “Kısmet olmadı” dediğiniz bir rol var mı?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Evet var. Strauss’un *Ariadne* operasındaki Zerbinatta rolü...En zirve rollerden biridir. Bunu uzunca bir süreden beri söylemek istiyordum. Bu oyun İzmir’de sahneye konulmadı. Tam konulacaktı yönetim değişince o eser kaldırıldı.

**EGİAD: Ama artık müdür sizsiniz.**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Kafamda olan projelerden birisidir. Ancak her şeyi bir sıraya koymak lazım. Keza Türk eserlerine çok önem veriyoruz. Önümüzdeki sezon yeni bir Türk operası sahnelemek istiyoruz. Geçen sezon Yusuf ile Züleyha’yı sahnelemeye başladık. Ona bu yıl devam edeceğiz. Repertuarımızın belli bir bölümünün Türkçe olmasına önem veriyoruz.

**EGİAD:Siz aynı zamanda öğretmensiniz. Sert bir öğretmen misiniz?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Öğrencilerimi çok seviyorum. Onlarla arkadaş kalmaya çalışıyorum. Öyle bir sanat yapıyorsunuz ki, stres ile bir arada olamaz. Sinirlendiğiniz anda boğazınız düğüm düğüm olur. Ortamın her zaman pozitif olması gerekiyor. Hataları olduğunda şarkı

söylerken değil şarkı bittikten sonra tabii ki hatalarını söylüyorum.

**EGİAD:Dünyada ve Türkiye’deki idolleriniz kim?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Maria Callas, Joan Sutherland, Editha Gruberova hemen sayabildiklerim. Gruberova tam bir ses cambazı mesela. Callas olağanüstü bir yorumcu onu dinlerken plaktan CD’den dahi olsa etkilenmemeniz imkansız. Ayrıca Leyla Gencer’i mutlaka anmak zorundayım. Bu alanda ülkemizin bir yüzü ve tüm dünyada en çok bilinen birkaç sanatçıdan biridir. Ayrıca kendi hocam Sabahat Tekebaşı...benim sanat hayatıma da çok önemli desteği ve rolü vardır.

**EGİAD:Müzikte en büyük hayaliniz nedir?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Ben müzik alanında bütün hayallerimi gerçekleştirdim. Bundan daha büyük bir hayalim yok. Gelebileceğim en güzel yer burasıdır.

**EGİAD:İzmirli işadamlarına mesajlarınız neler olacak?**

**A. BÜYÜKSARAÇ:** Özellikle bu şehirde yaşayan işadamlarımızın bu şehre bir şeyler vermek gerektiğini hatırlamalarını istiyorum. Senfoni orkestramız var. Manen bizimle olmalarını çok önemli ama onu maddi destekleriyle de perçinlesinler. Sadece devletin desteğiyle bir yere kadar oluyor. Artık bu şehirde yaşayanların bir şeyler yapması gerekiyor. Bu şehirden ekme yiyenlerin bu şehre bazı şeyleri iade etmeleri gerekiyor. Bu anlamda da Devlet Opera ve Balesi’ne destek vermeleri bekliyoruz.

Elhamra Sahnesi’nin yenilenmesi için karar İBB Meclis Gündemi’nde. Bundan da olumlu bir cevap çıkacağına inanıyoruz. Haziran ayında da etkinlik yapsak seyircimiz var. Ancak hava çok sıcak olduğu için ve klimalarımız olmadığı için büyük sıkıntı yaşıyoruz. Bu konuda bazı şirketlerle görüşüyoruz. Umarım bunu da bir biçimde çözüme kavuştururuz.



## 2008-2009 programında farklı neler göreceğiz?

Beş yeni prodüksiyonumuz var. Ayrıca bir çocuk operası olacak. İlk eser Charles Gounod’nun *Romeo ile Juliet* operası olacak. Bu eserin rejisini Ankara Devlet Opera ve Balesi’nden Gürçil Çeliktaş üstleniyor. İkincisi *Othello* Balesi. daha sonra Verd’nin *Simone Boccanegra* operası’nın Türkiye Prömyeri’ni İzmir’de yapacağız. Arkasından *Cinderella* balesi repertuarımıza katılıyor. Son olarak da Türkiye-İspanya ortak yapımı iki İspanyol eseri sahneye koyacağız. Önce İzmir’de sonra İspanya’nın Toledo kentinde sahnelenecek. Bunlardan biri *La vida breve* ikincisi ise dünyada ilk defa sergilenen olan *La Morte de Garcilaso* yani Garcilaso’nun Ölümü. Toledo’da yaşamış çok ünlü bir şair Garcilaso. Adına vakıflar kurulmuş... İzmir Devlet Opera ve Balesi geçen yıllarda bazı gösteriler yapmış yurtdışında. Ancak tam kadro ile yurt dışında dünya prömyerini gerçekleştirdiğimiz bir eseri ilk kez sahneleme imkanı bulacağız. Bu boyutta ilk olma özelliği taşıyacak. Umuyor ve diliyorum ki, bunu başarmanın gururunu hep birlikte yaşayacağız. Toledo’da da Elhamra Sahnesi’ne benzer çok şirin bir sahne var. Orada incelemeler yaptık. Belediye başkanı nezdinde ağırlandık. Sanatsal ilişkilerimiz daha da artacak. Bu operalardan sonra son Pazar günü Toledo Meydanı’nda bir Türk gecesi yapacağız. Toledo şehrine Türk operalarını ve sanatçıları tanıtan bir konser vereceğiz.



Doğuş Otomotiv'in  
gücü ile birlikte büyüyoruz.

hem  
karada,  
hem  
denizde!

## yelkenler fora

Doğuş Otomotiv'in distribütörü  
olduğu Volkswagen ve Scania  
endüstriyel ve deniz motorlarının  
Ege Bölgesi'ndeki satış ve satış  
sonrası servis hizmetlerini  
Gönen yürütüyor.

Hizmetlerini, İzmir ve Bodrum  
Turgut Reis D-Marin'deki  
ofislerinde veren Gönen,  
tüm Ege sahiline  
gücünü taşımaya hazırlanıyor.



**VOLKSWAGEN**  
marine  
SUPERIOR TECHNOLOGY



# Acilen Yargı Reformu



Hangi devlet adalete önem vermişse o devlet çok uzun süre yaşamıştır ve ancak adaletten uzaklaşmaya başladıktan sonra yıkılmıştır...



Dünya tarihinde buna en iyi örneklerden biri de Osmanlı İmparatorluğu'dur. Hakimlerin (Kadıların) eğitimine verilen özel önem ve iki yıl görev yapan kadıların bu görev süresinden sonra tekrar 6'şar aylık eğitimlere tabi tutulması Osmanlı'nın kuruluşunda en küçük Türk beyliği olmasına rağmen kısa sürede büyük bir imparatorluk olmasına neden olan önemli faktörlerden biridir.

**1.ADALETİN GECİKMESİNİN ZARARLARI:** Öncelikle "Adalet mülkün (devletin) temelidir" sözünün bir gereği olarak, devletlerin adalete verdikleri önem ve adaletin tecellisi halinde temelleri sağlam olur. Aksi halde, davaların uzadığı, sonuçta karar doğru olsa bile gecikme nedeniyle insanların mağdur oldukları ülkelerde toplumun devlete olan güveni azaldığı gibi devletin insan ruhudaki meşruiyeti azalır. O zaman adaleti sağlamaya talip olan hukuk dışı güçler devreye girer. Yavuz hırsızlar ev sahiplerini bastırır, suç işleyenler devlete talip olur, adalet sistemi bu tür yolsuzlukları yapan kişileri gerek yönetici olmadan ve gerek yönetici olduktan sonra yargılamıyorsa, büyük suç işleyen kişiler o ülkelerin en yetkili makamlarını işgal edebilirler de kimse onları o koltuklardan alamaz ve ülkeler kaos ortamına girebilir. **GEÇİKMİŞ ADALET, ADALET DEĞİLDİR**

**2. TARİH BOYUNCA ADALETE ÖNEM VEREN DEVLETLERİN ÖMÜRLERİ UZUN OLMUŞTUR.**

Hangi devlet adalete önem vermişse o devlet çok uzun süre yaşamıştır ve ancak adaletten uzaklaşmaya başladıktan sonra yıkılmıştır. Mesela Roma Devleti gerek cumhuriyet döneminde ve gerekse imparatorluk döneminde hukuka verdiği önem nedeniyle Roma küçük bir devlet olarak kurulmasına rağmen uzun yıllar hem de büyüyerek varlığı devam ettirmiştir. Roma hukuku Kara Avrupası hukuk sisteminin temelini oluşturduğu gibi ülkemiz dâhil birçok ülkede halen Hukuk Fakültelerinde mecburi ders olarak okutulmaktadır. Peki daha kağıt kalem bile icat edilmeden 12 Levha Kanununa Romalıların kazıdıklarında neler yazıyordu, hâkimlerin (praetor) eğitimi neydi, uzun yargılamanın önüne nasıl geçiliyordu? Binlerce madde içinden sadece şunu yazsak, tüm roma hukuku tarihini özetlemese bile, bizlerde bir fikir oluşturmaya yeter diye düşünüyorum. **SABAHA DAVA GÖRÜLÜR, ÖĞLEN ARA VERİLİR, AKŞAM KARAR VERİLİR.** Bazı basit davaların bu şekilde hızlıca görülmesi ve aynı gün karara bağlanması halkın devlete karşı güvenini arttırmıştır. Oysa

Osmanlı adaletinin namı nedeniyle halkın sempatisini kazanmıştı. **“İnsanlar Adalete aşıktır”** sözü bunu en iyi şekilde açıklamaktadır. Fatih Sultan Mehmet ile Fatih Camii ve Külliyesi mimarı Sinan Atik’in İstanbul Başkadısı Hızır efendiye gitmeleri ve kararın Fatih aleyhine verilmesi hikayesini de bilmeyen yoktur. Adaletten uzaklaşan Osmanlı devleti duraklama ve gerileme dönemlerine girmiştir.

işgalle kurulan Cengiz Han imparatorluğu gibi devletler kurucu liderlerinin ölümünden çok kısa süre sonra adaletsizlik nedeniyle yıkılmıştır. Yine dünya tarihinde buna en iyi örneklerden biri de Osmanlı İmparatorluğu’dur. Hâkimlerin (Kadıların) eğitime verilen özel önem ve iki yıl görev yapan kadıların bu görev süresinden sonra tekrar 6 şar aylık eğitimlere tabi tutulması Osmanlı’nın kuruluşunda en küçük Türk beyliği olmasına rağmen kısa sürede büyük bir imparatorluk olmasına neden olan önemli faktörlerden biridir. Adaletiyle nam salan Osmanlı devletini, Tekfurların zulmüyle inleyen gayrimüslim halk dahi açıktan söyleyemeseler bile içten de olsa istiyorlardı. Ortodoksların Osmanlı idaresini istediklerine dair Macar kralına verilen şu cevap ne kadar manidardır “Ülkemizde Katolik kühahı görmektense, Osmanlı sarığı görmeyi tercih ederiz” Osmanlı devletinin kuruluş ve yükseliş dönemindeki iyi eğitim gerek Osmanlı vatandaşlarındaki hukukun verdiği güven ve gerekse dış ülkelerdeki Osmanlı adaletinin namı nedeniyle halkın sempatisini kazanmıştı. “İnsanlar Adalete aşıktır” sözü bunu en iyi şekilde açıklamaktadır. Fatih Sultan Mehmet ile Fatih Camii ve Külliyesi mimarı Sinan Atik’in İstanbul Baş kadısı Hızır Efendiye gitmeleri ve kararın Fatih aleyhine verilmesi hikâyesini de bilmeyen yoktur. Adaletten uzaklaşan Osmanlı devleti, duraklama ve gerileme dönemlerine girmiştir. O tarihlerde Karacaoğlanın Türkülerine bile giren “Kadı gibi haram yemez” sözü yaygın hale gelmiştir. Kadı eğitiminde Katip Çelebinin kitabındaki “HENDESE (GEOMETRİ) BİLEN KADI – HENDESE BİLMEYEN KADI” vakiasını hatırlatarak ve bir Osmanlı Hâkiminin başından geçen olayı aşağıda yazarak günümüz için çözüm önerilerimize gelelim. Bir adam komşusuna 10 akçeye bir inek satar. İnek bir gün sonra ölür. Satın alan adam, satıcıya gider “10 akçemi geri ver bana hasta ineği satın “ der. Satıcı “Ben sana sağlam inek sattım. Senin ahırında ölmüş parayı vermem” deyince, birlikte kadıya giderler. Kadı tarafları dinler, aralarındaki sözleşmeyi okur. “Bana yarın öğlen gelin bunları bu gün inceleyeyim yarın kararı veririm” der, alıcı ve satıcı birlikte kadıya giderler. Fakat kadı efendi, o gün karısının hastalanması nedeniyle olayı incelemeyi unuttur taraflar karşısına gelince de adalet gecikmesin diye bir karar vermek gerekir. Katibine der, “Yaz oğlum, ÖLEN İNEĞİN PARASI OLAN 10 AKÇENİN, KADI’ NIN MAAŞINDAN ALINARAK, ALICIYA ÖDENMESİNE”

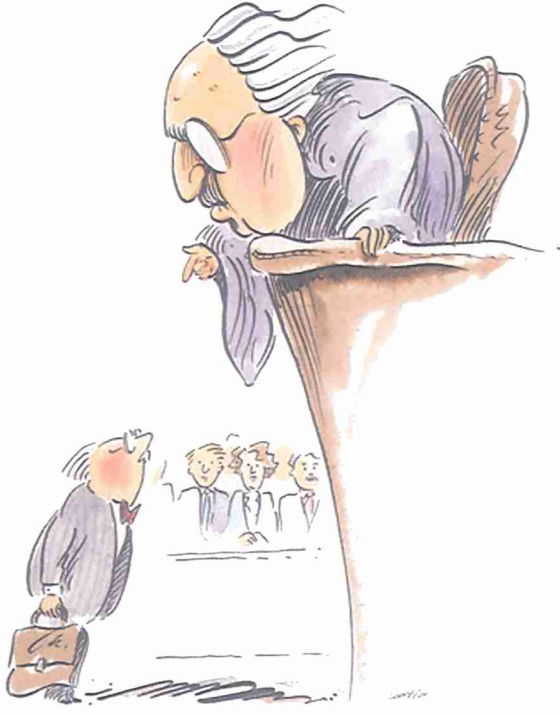
**3. TÜRKİYE YARGI SORUNLARI ve GELİŞMİŞ ÜLKELERDEN ÖRNEKLERLE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:** Ülkemizdeki davaların çok uzun sürmesi, yargılamanın sonuçlanmasının geç olmasına rağmen hukuka tam uygun kararlar verilememesi nedeniyle Yüksek Mahkemelerden kararların bozulması, Yüksek Mahkemelerde uzun yıllar dosyaların incelenmek için beklemesi, yanlış verilen kararlar nedeniyle halkın mağdur olması neticesinde

Avrupa’da Rusya’dan sonra Avrupa İnsan Hakları Mahkemesine en çok başvurunun Türkiye den olması çok ciddi ve acilen neşter vurulması gereken bir yargı sorunu olduğunun en bariz işaretlerindedir. Kısa kısa başlıklar halinde sorunları ve çözüm önerilerini yazmak gerekirse;

**a. HUKUK FAKÜLTELERİNDEKİ EĞİTİM:** Ülkemizde gerek özel ve gerekse devlet Üniversiteleri arasındaki eğitim kalitesinin belli bir standardın üstünde tutulması ve eğitimin uygulamaya yönelik verilmesi gerekir.

**b. STAJ DÖNEMİNE İLİŞKİN SORUNLAR:** Diğer Avrupa ülkelerinden farklı olarak ülkemizde Hukuk Fakültesinden mezun olduktan sonra girilen Hâkimlik ve Savcılık sınavını kazananlar 2 yıllık stajdan sonra tam yetkili hakim ve savcı olabilmektedirler. Uzun-yıllardır bunun faydalı yanlarının dışında mahsurları gerek üniversitelerde akademik düzeyde gerekse uygulayıcılar arasında göz önüne serilerek, eleştirilmektedir. Çoğu gelişmiş ülkede en az 5 yıl avukatlık yapanlar arasından uygulamayı iyice öğrenmiş ve bilimsel olarak da en başarılılar Hakim savcı yapılmaktadır. Gerçekten Hakimlik kişilere çok büyük yetkiler vermektedir. Bir ceza hakimi kişilerin hürriyeti hakkında, bir hukuk hakimi kişilerin mal varlığı veya medeni durumu hakkında karar vermektedir. Gecikmeye ve hataya yer vermeyecek şekilde hakim ve savcılarının en iyi şekilde eğitilmeleri şarttır. Ülkemizde de, aynen gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, en az 5 veya 10 yıl avukatlık yapanlar arasından takip ettiği davalar örnek alınarak, hiç disiplin cezası almamış, yapılacak bilimsel sınavlarda en başarılı olanlar Hakimlik ve Savcılık mesleğine alınması daha iyi olur diye düşünmekteyim.

**c. ADLİYE BİNALARIN VE PERSONELİN YETERLİLİĞİ SORUNU:** Adliye binalarındaki yer sorunu yazı işleri ve duruşma odalarının uygun olmayışı, çalışan kişilerin gerek sayı yönünden ve gerekse nitelik yönünden yetersizliği de büyük sorundur. Çalışanların seçiminde teknik olarak yeterli bilgiye sahip kişiler seçilmeli, daha fazla memur işe alınmalı, izin zamanında hastalık zamanında işler yarım kalmamalıdır. Acilen adli kolluk kurulmalı, Tebligat vs yazıların öncelikle PTT tarafından değil, adli kolluk tarafından ivedi olarak yerine getirilmesi ve delillerin biran evvel toplanarak, suçlu suçsuz kişilerin ayırt edilmesi sağlanmalı ve kişilerin mağduriyeti önlenmelidir. Zaten ülkemizde yüksek olan yargı ve icra harçları nedeniyle adliyelerin devlete yük değil, ekonomik olarak büyük bir destek olduğu da nazara alınarak, çalışma şartlarına uygun adliye binaları inşa edilmelidir.



**d. TEKNOLOJİDEN YARARLANMA:** Adliyelerin, ses görüntü kaydı, internet vs ile teknolojinin tüm nimetlerinden yararlanarak delillerin hızlıca toplanması, kim haklı kim haksız bir an evvel ortaya çıkmasını temin ederek, toplumun tam güvenini sağlaması gerekir.

**e. BİLİRKİŞİ RAPORLARI MESELESİ:** Kanunda ancak nizalı ve hakimün uzmanlık alanı dışındaki konular için önerilmesine rağmen, hemen hemen her davada başvuru bir delildir. Raporların gecikmesi vs nedenlerle yargılamalar uzamaktadır. Bazen verilen hatalı bir rapor dahi davanın uzamasının yanında yanlış karar verilmesine bile sebep olabilmektedir. Bunun için önerilerimiz, dosyanın hesaplama vs dışında bilirkişilere verilmemesi, dosyanın çözülmesi ve ille de rapor gereken davalarda, bilirkişi raporlarını doğru ve çabuk gelmesini sağlayacak bazı tedbirlerin alınması gerekir. Mesela, bilirkişilerin adliye içinde bir merkezde çalışması ve en kısa sürede raporlarını vermeleri ve raporların taraflara hemen tebliği dava sürecini hızlandıracaktır.

**f. USUL HUKUKUNDA YAPILACAK DEĞİŞİKLİKLER;** Davalarda bir an evvel delillerin toplanması ve duruşmanın bu aşamalardan sonra yapılması daha verimli olacaktır. Davaya açan davacının tüm delillerini mahkemeye ibraz etmesi ve dosyası tamamlanmış bir şekilde açması ve davalı tarafından makul bir

kesin süre içinde karşı delillerini bildirmesinden sonra duruşma safhasına geçilmeli ve lüzumsuz celselerle zaman kaybı oluşmamalıdır. Hatta davadan açık feragat olmadıkça, davanın 1-2 dk gecikmeyle bile müracaata kalmasının önüne geçilmelidir.

**g. ÇOK ÇALIŞANLARIN TAKDİR EDİLMESİ ŞARTI:** Çok çalışanların teşvik edilmesi ve hem ücret yönünden hem de manevi yönden ödüllendirilmesi gerekir. Yıl içinde en çok dosyayı karara bağlayan, kararları yüksek Mahkemelerden onanan hakimlerin bu çalışma ve başarının karşılığı olarak madden ve manen teşvik edilmesi yargının hızlanmasına ve isabetli karar verilmesine çok büyük fayda sağlayacaktır.

**h. YENİ MAHKEMELERİN KURULMASI VE AYNI MAHKEMEYE BİRDEN FAZLA HAKİM ATANMASI GEREĞİ:** İş yükü nedeniyle yargının hızlanması için yeni mahkemeler kurulmalıdır. Ayrıca, yüksek mahkemeye giden dosyaların 2-3 yıl sonra ancak dönmesi nedeniyle de halk mağdur olmaktadır. Bu nedenle Danıştay, Yargıtay ve diğer yüksek mahkemelerde yeni daireler kurulması şarttır. Aynı zamanda Yerel Mahkemelerdeki hakimlerin yıllık izinleri mazeret izinleri olduğunda davaya başka hakimler tarafından bakılmakta ve genellikle dosyalar hakim değişikliği nedeniyle karara çıkarılamamaktadır. Hele hele mahkemenin tek hakiminin aniden emeklilik, hastalık vs nedenlerle ayrılması halinde bürokrasi nedeniyle yerine yeni hakim atanması aylarca sürdüğünden mahkeme uzun süre haksiz kalmakta ve dosyalara sadece duruşma günü o günlük bakan hakimlerin doğal olarak karar verememesi nedeniyle duruşmalar tehir edilmekte ve yargı gecikmektedir. Mahkemelere 2-3 hakim atanması halinde de işler hiç durmadan devam edebilecek ve bu tür sorunlar yaşanmayacak, dosyalar başka mahkemelere gitmeyecektir.

**SONUÇ :** Ülkelerin ömürlerini de tayin eden adaletin hızlı ve doğru tecellisi, Türkiye'miz için acilen çözülmesi gereken ve ihmal halinde büyük sıkıntıya neden olacak bir sorundur. Özetle, hukukçu adaylarının baştan iyi eğitilmesi, hakim ve savcılık mesleğine geçiş için en az 5-10 yıl avukatlık şartının aranması ve uygulamada dava ve icra dosyaları incelenerek en başarılı olanlar arasında bilim sınavında en iyi olanlar mesleğe alınması gerekir. Bu konuda mesleğe giriş için yaş üst sınırının 35 de tutulmaması 40-45'e yükseltilmesi daha faydalı olacaktır. Yeni adliye binalarının modern şartlara uygun olarak yapılması, personelin sayısının ve teknik bilgisinin yeterli hale getirilmesi, adli kolluğun kurulması, çok çalışan hakim ve savcılarının gerektiğinde 3-5 misli fazla maaş alması şeklinde maddi ve cumhurbaşkanından takdirname şeklinde manevi yönden başarılarının alkışlanarak emek ve bilginin ödüllendirilmesi ve yeni mahkemelerin kurulması ve yüksek Mahkemelere yeni daireler kurulması bir mahkemeye birden fazla hakim tayini ülkemizdeki hukukun gecikmesinden ve yerleşik içtihatlara aykırı karar verilmesinden kaynaklanan yargısal sorunların giderilmesinde ilk adım olacaktır.

Ülkemizdeki davaların çok uzun sürmesi, yargılamanın sonuçlanmasının geç olmasına rağmen hukuka tam uygun kararlar verilememesi nedeniyle Yüksek Mahkemelerden kararların bozulması, Yüksek Mahkemelerde uzun yıllar dosyaların incelenmek için beklemesi, yanlış verilen kararlar nedeniyle halkın mağdur olması neticesinde Avrupa'da Rusya'dan sonra Avrupa İnsan Hakları Mahkemesine en çok başvurunun Türkiyeden olması çok ciddi ve acilen neşter vurulması gereken bir yargı sorunu olduğunun en bariz işaretlerindedir.

# YENİKALE EVLERİ

n a r l ı d e r e



*İdeallerinizin tam karşılığı!*

İç mekân fotoğraflarının tümü örnek dairemizden alınmıştır. Dekorasyon, Koleksiyon Mobilya imzasını taşımaktadır.



• Brüt alanı 280 m<sup>2</sup> daireler • Depreme dayanıklı radye temel sistemi • Akıllı ev otomasyonu ve güvenlik sistemleri • Tüm sitede kamerayla 24 saat güvenlik kontrolü • Her daireye 2 araçlık kapalı otopark • Jeotermal enerji • 135 tonluk su deposu • Rehau yerden ısıtma • Salon ve ebeveyn odasında multi klima sistemi, diğer odalarda multi klima sistem altyapısı • Faraday kafesi topraklama sistemi • Jeneratör • Kapalı yüzme havuzu • Çocuk yüzme havuzu • Sauna, masaj salonu • Fitness center • Yangın algılama ve ihbar sistemleri • Daire güvenlik alarm sistemleri • Kablolu yayın - uydu dijital altyapı • Özel tasarımı İtalyan Scavolini ada mutfak • Siemens ankastre beyaz eşya • Özel tasarımı Vitra banyo - jakuzi • Kone marka tam otomatik asansör (Elektrik kesintilerinde, kabini en yakın kata getiren sistem) • Alumil marka ısı yalıtımlı alüminyum doğrama

Gelin, örnek dairemizi yakından görün.  
Özel faiz oranları ve ödeme koşulları ile ideal yuvanıza kavuşun.

**DenizBank** 



**31.12.2008**  
tarihinde  
teslim!

Satışlar sadece şantiyemizdeki Beyaz Ofis'te yapılmaktadır.  
Her gün, 10.30 - 19.30 saatleri arasında hizmetinizdeyiz.

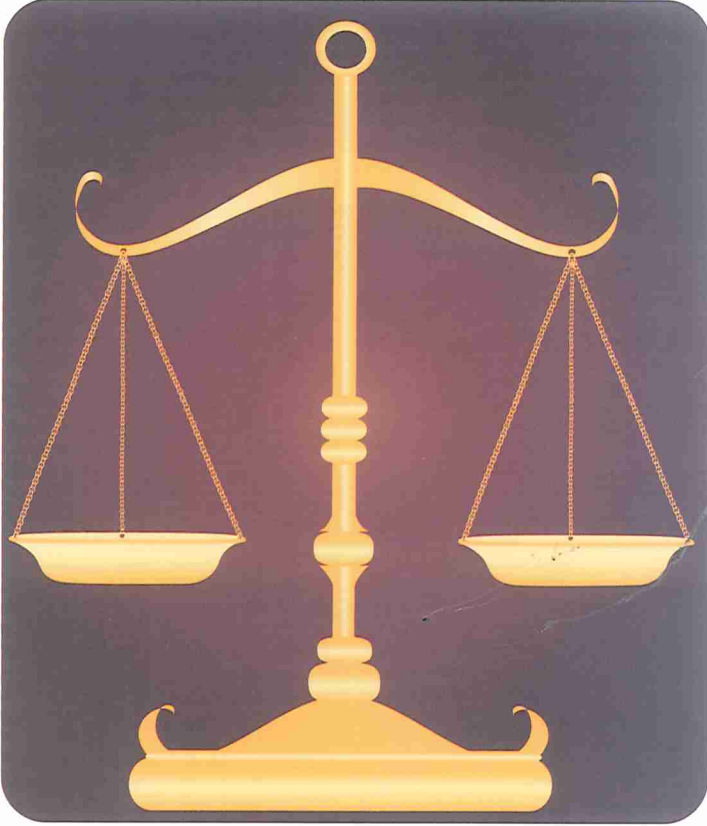
**Beyaz®**  
**Ofis**

N A R L I D E R E  
0 232 238 0 238

**idea**

İDEA YAPI SAN. TİC. A.Ş.

# Türk Ticaret Kanunu Tasarısı'nın getirdiği yenilikler (II)



Tasarının “Kıymetli evrak” ile ilgili kısmında mevcut düzenlemeden bir farklılık bulunmamaktadır. Bu bölümde sadece Türkçeleştirme çalışması yapılmıştır.

- Genel kurullarda pay sahiplerinin internet aracılığıyla oy kullanmalarına olanak sağlanmış, böylece genel kurula daha fazla katılımın sağlanması ve şeffaflık sağlanmıştır.
- Finansal raporlama sistemi getirilen en önemli yeniliklerden biridir. Finansal raporlama sistemi ile uluslararası borsalara Türk şirketlerinin katılıp işlem yapabilmesi sağlanacaktır.
- Yönetim kurulu üyelerinin farklılaştırılmış teselsül ilkesine göre sorumlu tutulması esas kabul edilmiştir.
- Limited şirketlerde de benzer değişiklikler bulunmaktadır. Ancak özellikle zorunlu içerik ve tek kişilik limited şirket kurma olanağı tasarının getirdiği yenilikler arasındadır.

Bir önceki yazımızda, meclisimizin yeni bir ticaret kanunu hazırlama girişiminde olduğunu ve yeni ticaret kanununun ticari hayatımıza önemli değişiklikler getireceğini belirtmiş ve Tasarının “Başlangıç hükümleri” ve “Ticari İşletme” bölümünde yer alan önemli değişiklik ve yenilikleri tanıtmaya çalışmıştık.

Bu yazımızda da Türk Ticaret Kanunu Tasarısının “Şirketler”, “Kıymetli evrak”, “Taşıma işleri”, “Deniz ticareti” ve “Sigorta hukuku” bölümlerinde yer alan önemli değişiklikleri tanıtmaya çalışacağız.

**Tasarının “şirketler” ile ilgili kısmındaki değişiklikleri ana hatları ile şöyle özetleyebiliriz:**

- Ultra vites ilkesi olarak adlandırılan, şirketlerin sadece faaliyet konularıyla ilgili işlem yapmaları ile ilgili ilke oldukça yumuşatılmıştır.
- Şirketlerin sermayesinin korunması ve güvenliğini sağlayacak düzenlemeler getirilmiştir. (Örn: sermaye olarak konulan taşınmazların ticaret sicil müdürlüğünün talebiyle resen tescili, internet alan adlarının sermaye olarak konulması gibi)
- Şirketler topluluğu olarak adlandırılan holding benzeri yapılar yasal düzenlemeye kavuşmuştur.
- Anonim şirketlerde tek kişilik anonim şirket kurulması olanağı getirilmiştir.
- Anonim şirketlerin yönetim kurulu yapısı değiştirilmiş, profesyonel ve tam şeffaf yönetim kurulu yapısı getirilmiştir.
- Borsada işlem yapan şirketlerde Tehlikelerin erken teşhisi komitesi kurulması zorunlu hale getirilmiştir.

Tasarının “Kıymetli evrak” ile ilgili kısmında mevcut düzenlemeden bir farklılık bulunmamaktadır. Bu bölümde sadece Türkçeleştirme çalışması yapılmıştır. Uygulamada çek ve senetlerin ödenmemesi nedeniyle ortaya çıkan birçok sorun bulunmasına rağmen tasarıda bu yönde bir değişiklik yapılmaması eleştirilebilir. Bu kısmın korumasının nedeni kıymetli evrakla ilişkin kuralların Cenevre Sözleşmesi ile düzenlenmiş olup tüm Avrupa ülkelerinde uygulanıyor olmasıdır. Kanun koyucu bu sistem birliğinden uzaklaşmak istememiştir.

**“Deniz Ticareti” bölümündeki belli başlı değişiklikler şunlardır:**

- Uluslararası Andlaşmalara Uyum sağlanmak amaçlanmıştır
- Hükümler sistematize edilmiştir.
- Eskimiş hükümler ayıklanmıştır.
- Özellikle taşıyanın sorumluluğu, gemi alacakları ve denizde cebri icra, gemilerin ihtiyati haczi konularında önemli değişiklikler yapılmıştır.

**“Sigorta hukuku” bölümünde ise,**

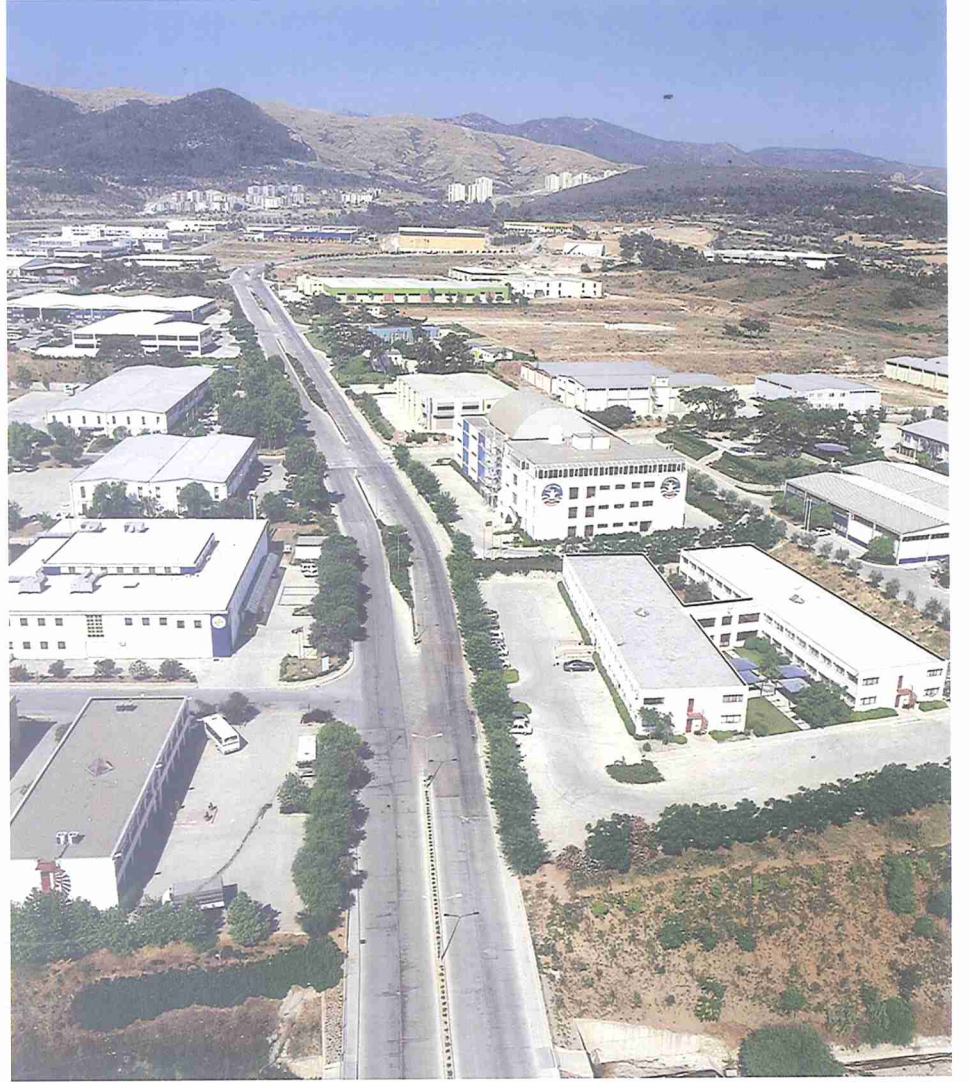
- Tüketiciyi aydınlatma yükümlülüğü
- Sorumluluk sigortası düzenlenmesi
- Sigortalı lehine yorum ve azami güven ilkeleri doğrultusunda değişiklikler yapılmıştır.

Yazılarımızla çok genel hatlarıyla ortaya koyduğumuz Ticaret Kanunu Tasarısının kanunlaşması durumunda ticaretin her dalında önemli değişiklikler yaşanacaktır. Bu değişikliklere yabancı kalmamak, hem çağın hem ticaret hayatının adeta zorunluluğudur.

<sup>1</sup> Türk Ticaret Kanunu Tasarısının Getirdiği Yenilikler (I) başlıklı yazımız için bk. EĞİAD Yarın, Mayıs 2008, Sayı 20, s.98-99

# Serbest Bölgelerin geleceği ve yeni bir Vergi Reformu ihtiyacı

1985 yılında kabul edilen Serbest Bölgeler Kanunu ile serbest bölgelerde faaliyette bulunanlara çeşitli teşvikler tanınmasına rağmen, bu teşviklerin en önemlisi tanınan vergi muafiyetiydi.



**S**erbest bölgeler, ülkenin siyasi sınırları içinde bulunmakla birlikte dış ticaret, vergi, gümrük vb. diğer mevzuatın uygulanması bakımından gümrük bölgesi dışında sayılan ve bu nedenle ülkenin ticari, mali ve ekonomi mevzuatının hiç uygulanmadığı veya kısmen uygulandığı, ekonomik faaliyetlerin ülkenin diğer yerlerine göre daha çok teşvik edildiği, kendi kuruluş kanunları ile sınırları belirlenmiş özel ticaret veya sanayi alanları olarak tanımlanmaktadır. Serbest bölge uygulamasıyla aslında ülkenin egemenlik yetkisi içinde bulunan bir bölgeye, çeşitli ekonomik avantajlar elde etmek amacıyla bazı ayrıcalıklar tanınmaktadır. Bu ayrıcalıklar, serbest bölgenin türüne ve serbest bölgenin bulunduğu ülkenin ekonomik politikalarına göre değişebilmektedir. Gümrük kolaylıkları, vergi muafiyeti (veya is-



tisnası), vergi dışı teşvikler, yer tahsisi, grev ve sendikal hakların ülkenin diğer yerlerine göre daha yumuşak olması bu ayrıcalıklara örnek olarak verilebilir.

Türkiye'de serbest bölge uygulaması, Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemleri de dahil ve özellikle Cumhuriyetin ilk yıllarından beri tartışılmaktadır. Cumhuriyetin ilk yıllarında savaştan çıkan devletin biriken bir ser-

mayesinin ve teknolojisinin olmaması, 2. Dünya Savaşı nedeniyle korumacı bir dış ticaret politikasının izlenmesi gibi sebeplerle, aslında 1950'li yıllara kadar serbest bölge uygulaması konusunda ciddi bir adım atılamamıştır. 1956 ve 1958 yıllarında İskenderun ve Tuzla'da iki serbest bölge kurulması girişimleri de o zamanın şartları içinde başarılı olamamıştır.

Serbest bölgeler konusunda ciddi adım-

ların atılması, meşhur 20 Ocak 1980 kararlarının bir sonucudur. Bu kararlarla, bir kalkınma modeli olarak kabul edilen ihracata dayalı sanayileşme politikasının bir sonucu olarak serbest bölgeler konusu daha ciddi olarak gündeme gelmiştir.

1985 yılında kabul edilen 3218 Sayılı Serbest Bölgeler Kanunu ve Kanun'a dayalı olarak kabul edilen Serbest Bölgeler Uygulama Yönetmeliği ile sistemin hukuki altyapısı hazırlanmış ve Türkiye'nin çeşitli yerlerinde serbest bölgeler kurulmaya başlanmıştır. Popülist politikaların bir sonucu olarak serbest bölge uygulaması için elverişli olmayan yerlerde de bazı serbest bölgeler kurulmuştur. Buna rağmen bugün Türkiye'de sayıları 22'ye ulaşan bu serbest bölgeler içinde, dış ticaret ve istihdam hacmi bakımından önemli bir noktaya ulaşmış serbest bölgeler de (İzmir, İstanbul, Mersin vb.) bulunmaktadır. Türkiye genelinde 2007 yılı sonunda 25 milyar Amerikan Dolarını aşan işlem hacminin (www.dtm.gov.tr) 2008 yılı için 30 milyar doları geçmesi muhtemeldir.

1985 yılında kabul edilen Serbest Bölgeler Kanunu ile serbest bölgelerde faaliyette bulunanlara çeşitli teşvikler tanınmasına rağmen, bu teşviklerin en önemlisi tanınan vergi muafiyetiydi. Serbest bölgelerde vergi kanunlarının uygulanmaması suretiyle süresiz ve konu itibarıyla sınırsız gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti (ücretlerde gelir vergisi stopaj istisnası dahil) tanınmakta, defter ve belge düzeni bakımından kendine özgü bir sistem öngörülmekte ve ülkenin diğer yerlerindeki yükümlülere nazaran farklı bir denetim sistemi bulunmaktaydı. Vergisel teşvikler konusundaki dönüm noktası ise, 2004 yılında 5084 Sayılı Kanun'un kabul edilmesi olmuştur. IMF'ye verilen taahhütlerin ve OECD'nin serbest bölgeleri zararlı vergi rekabeti doğuran yerler olarak görmesinin bir sonucu olarak kabul edilen 5084 Sayılı Kanun ile muafiyet uygulaması kaldırılmakta ve istisnalar ise sınırlı hale getirilmektedir. 5084 Sayılı Kanun'un Geçici 3'üncü maddesiyle yeniden düzenlenen vergi uygulamasını şu şekilde özetlemek mümkündür:

Türkiye serbest bölgeleri, aslında vergisel avantajları nedeniyle cazibe merkezi haline gelmiş ve önemli yatırımları bünyesine çekebilmiştir. Vergisel avantajların kaldırılması bu açıdan serbest bölgelere yapılan yatırımları önemli ölçüde azaltmıştır ve azaltacaktır.

1) Gelir ve Kurumlar Vergisi İstisnası: Gelir ve kurumlar vergisi istisnası, 5084 Sayılı Kanun'un yürürlüğünden önce (06.02.2004) faaliyet ruhsatı almış olan kişilere, faaliyet ruhsatı süresinin bitimine kadar tanınmıştır. Kanun'un yürürlük tarihinden sonra faaliyet ruhsatı almış olan kişiler gelir ve kurumlar vergisi istisnasından yararlanmamaktadır.

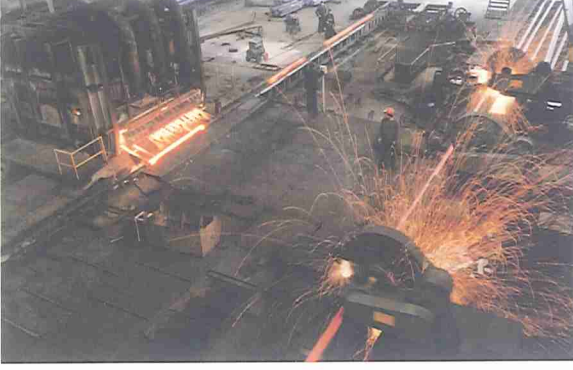
Genel düzenleme bu şekilde olmakla birlikte, serbest bölgelerin üretim yapılan ve istihdam yaratan yerler olmasını teşvik etmek amacıyla üretim kazançlarına ilişkin vergi istisnası kabul edilmiştir. Buna göre, serbest bölgelerde üretim faaliyetinde bulunmak üzere ruhsat alan kişilerin bu faaliyetlerinden elde ettikleri gelirler, Avrupa Birliği'ne tam üyeliğin gerçekleştiği tarihi içeren yıllık vergileme döneminin sonuna kadar gelir ve kurumlar vergisinden istisnadır. Bu kişilerin 5084 Sayılı Kanun'un yürürlüğünden önce veya sonra ruhsat almalarının istisna uygulaması açısından bir önemi bulunmamaktadır.

2) Ücretlerde Gelir Vergisi İstisnası: 5084 Sayılı Kanun öncesinde çeşitli hukuki uyumsuzluklara konu olsa da genel uygulama, serbest bölgelerde istihdam edilen kişilere ödenen ücretin gelir vergisinden istisna olması yönündeydi. Diğer bir ifadeyle, faaliyetlerinden elde ettikleri kazançlar için gelir ve kurumlar vergisi ödemeyen ruhsat sahiplerinin istihdam ettikleri işçiler de ödenen ücretler için de gelir vergisi istisnasından yararlanmakta ve gelir vergisi stopajı yapmamaktaydı. 5084 Sayılı Kanun ilgili düzenlemesiyle, ücretlere ilişkin gelir vergisi istisnasını oldukça sınırlandırmıştır. Buna göre, sa-

dece 5084 Sayılı Kanun'un yürürlük tarihinden önce faaliyet ruhsatı almış olan kişilerin işçilerine ödedikleri ücretler 31.12.2008 tarihine kadar gelir vergisinden istisna edilmiştir. Kanun'un yürürlüğünden sonra faaliyet ruhsatı almış olan kişilerin (üretim faaliyetinde bulunup gelir ve kurumlar vergisi istisnasından yararlan-salar dahi) işçilerine ödemiş oldukları ücretler istisna kapsamına alınmamıştır.







3) İşlem Vergilerine İlişkin İstisna: 5084 Sayılı Kanun'un yürürlüğünden sonra serbest bölgelerde faaliyette bulunan kişilerin faaliyetleri ile ilgili olarak gerçekleştirdikleri işlemler, 31.12.2008 tarihine kadar her türlü vergi, resim ve harçtan istisnadır. 5084 Sayılı Kanun ile işlem vergilerine ilişkin istisnanın kapsamı da daraltılmış ve 31.12.2008 tarihi istisnanın sona erme tarihi olarak düzenlenmiştir.

Serbest bölgelerdeki vergi uygulamaları ile ilgili karışık mevzuatı bir kenara bırakıp, bu uygulamaların genelde ülke ekonomisi ve özeldede faaliyette bulunan yatırımcılara etkileri açısından bir değerlendirme yapmak gerektiğinde karşımıza çok da parlak olmayan bir tablo çıkmaktadır. Serbest bölge uygulaması üzerinden sadece 17-18 yıl geçmişken, serbest bölge teşviklerini ve hukuki düzeni tamamen değiştirmek gerek serbest bölgelere ve gerekse ülkenin diğer yerlerine yapılacak yatırımları olumsuz etkilemektedir. Yatırımcıyı yatırım kararı alırken en çok düşündüren konu hukuki istikrar konusudur. Tabi olunan hukuk kurallarının belli bir istikrar kazanmış olması, bugünden yarına değişmemesi, bu konuda yatırımcılarda bir güven duygusunun yaratılması çok önemlidir. Oysa son düzenlemeyle tabi olunan hukuk kurallarının ve hukuki durumun çok çabuk değişebildiği görülmüştür.

Türkiye serbest bölgeleri, aslında vergisel avantajları nedeniyle cazibe merkezi haline gelmiş ve önemli yatırımları bünyesine çekebilmiştir. Vergisel avantajların kaldırılması bu açıdan serbest bölgelere yapılan yatırımları önemli ölçüde azaltmıştır ve azaltacaktır. 5084 Sayılı Kanun'un yürürlüğe girmesinden sonra, serbest bölgelerde faaliyette bulunmak için yapılan ruhsat başvurularında çok önemli düşüşler meydana gelmiş ve muhtemel yatırımlar başka ülke ülkelere kaydırılmıştır. Serbest bölgelerde faaliyette bulunan kişilerin önemli bir çoğunluğu (yaklaşık % 65) alım-satım faaliyetinde bulunmakta ve bu kişiler faaliyet ruhsatlarının süresi boyunca gelir ve kurumlar vergisi istisnasından yararlanmaktadır. Ruhsat süreleri biten bu kişilerin serbest bölgeleri terk etmesiyle, serbest bölgelerden kopmalar hızlanacaktır. Üretim faaliyetlerini desteklemek amacıyla getirilen üretim kazançları istisnasının süresi bakımından "Avrupa Birliği'ne tam üyeliğin gerçekleştiği tarih" gibi uzun ve sonu belli olmayan bir belirlemenin yapılmış olması da yatırım kararları önünde bir engel teşkil etmektedir.

Serbest bölgelerde faaliyette bulunan kişilerin şu an itibarıyla karşı karşıya kaldıkları en önemli tereddüt, 2008 yılı sonu itibarıyla istihdam edilen işçilere ödenen ücretlere tanınan gelir vergisi istisnasının kalkacak olmasıdır. Yatırım kararı alırken işçilik ücretleri ve istihdam üzerindeki mali yüklerin ağırlığı önemli bir unsur olarak değerlendirilmektedir. 2009 yılı başından itibaren işçi ücretlerinden stopaj yapılacak olması, yeni yatırım kararlarını olumsuz etkilemekte ve serbest bölgelerdeki istihdamı azaltmaktadır. Ayrıca bu mali yükten kurtulmak amacıyla yasal olmayan yollara başvurulması da muhtemeldir.

İstihdam edilen personele ödenecek ücretten 2009 yılı başından itibaren stopaj yapılmasına olanak sağlayan Serbest Bölgeler Kanunu'nun Geçici 3'üncü maddesinin Anayasa'ya uygunluğu da tartışmalıdır. Kişilerin kazanılmış haklarının korunması ve kazanılmış hakları olumsuz

etkileyen düzenlemelerin yapılmaması veya yapılmışsa ortadan kaldırılması Anayasa'nın 2'nci maddesinde ifadesini bulan hukuk devleti ilkesinin bir gereğidir. 5084 Sayılı Kanun'un yürürlük tarihi olan 06.02.2004 tarihinden önce 20-30 yıllık faaliyet ruhsatı almış olan kişiler, mevcut hukuki duruma güvenerek ve işçilere ödenen ücretten stopaj yapılmayacağını dikkate alarak bu faaliyet ruhsatlarını almışlardır. 5084 Sayılı Kanun'la yapılan düzenlemeyle gelir ve kurumlar vergisine ilişkin istisnaların süresi için faaliyet ruhsatlarında belirtilen süre dikkate alınırken, işçilere ödenecek ücret açısından 31.12.2008 tarihi sınır olarak düzenlenmiştir. Faaliyet ruhsatı süresi boyunca işçilerine ödeyeceği ücreti gelir vergisinden istisna olarak düşünen ve ruhsatını alan gerçek veya tüzel kişi, 2009 yılı başından itibaren stopaj yapacaktır. Ücret anlaşmalarının net miktarlar üzerinden yapıldığı ve stopajın işveren tarafından yüklenildiği dikkate alındığında, aradaki fark işverene ait yük olacaktır. Bu düzenleme, gerek serbest bölgede faaliyette bulunan kişi açısından gerekse serbest bölgede istihdam edilen personel açısından kazanılmış hak ihlâline ilişkin iddiaları da beraberinde getirmektedir. 2009 yılı başından itibaren yapılacak stopajlarda, ihtirazi kayıt ile beyanname verilmesi, konunun vergi yargısı organlarına taşınması ve muhtemel Anayasa'ya aykırılık iddialarının ciddi bulunması durumunda Anayasa Mahkemesi tarafından (somut norm denetimi yoluyla) Geçici 3'üncü maddenin Anayasa'ya uygunluğu denetlenecektir. Emsal kararları dikkate alındığında, düzenlemenin Anayasa Mahkemesi tarafından iptali de muhtemeldir. Serbest bölgelere ilişkin özellikle uygulamadan kaynaklanan bir sorun, serbest bölgelerin dolaylı vergiler açısından (KDV, ÖTV vb.) yurtdışı sayılmadığına ilişkin yapılan yorumlar ve uygulamalardır. Serbest Bölgeler Kanunu'nun 8'inci maddesine göre, serbest bölge ile ülke arasında yapılan ticaret dış ticaret rejimine tabidir. Bu açıdan serbest bölgelerden yapılan alımlar ithalat ve serbest bölgelere yapılan satışlar ise ihracat olarak kabul edilmektedir. İhracat hükümlerinin uygulanması açısından aranan "mal teslimi veya hizmet ifası için yurtdışı sayılma" şartını serbest bölgeler taşımaktadır. Serbest bölgeler siyasi olarak ülke sınırları içinde bulunmakla birlikte dolaylı vergilerin uygulanması bakımından "yurtdışı" sayılmaktadır. Dolayısıyla, özellikle katma değer vergisine ilişkin ihracat hükümlerinin uygulanması açısından serbest bölgelerin "yurtdışı" sayılmamasına yönelik zorlama yorumların terk edilmesi gerekmektedir.

Sonuç olarak değerlendirmek gerekirse, yukarıda değinilen ve yazı sınırlarını aştığı için burada değinmek fırsatını bulamadığımız nedenlerle, serbest bölgelere ilişkin olarak yeni bir vergi reformunun yapılması zorunludur. Bu açıdan serbest bölgelerden elde edilen kazançlara ilişkin gelir ve kurumlar vergisi istisnasının süresinin uzatılması uygun olacaktır. Ayrıca Anayasa'ya uygunluğu da tartışmalı olan ve ücretlerde 2009 yılı başından itibaren stopaj yapılmasını öngören düzenlemenin yeniden gözden geçirilmesi gerekmektedir. İstisnadan yararlanma süresinin azaldığı ve yılsonuna kadar düzenleme yapılmadığı takdirde stopaj yapılmasının zorunlu olduğu dikkate alındığında, yeni yasama yılı başlarken bu konunun teklif veya tasarı yoluyla Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin gündemine taşınmasında ve yasal düzenleme yapılmasında yarar bulunmaktadır.

Bkz. Yıldırım Taylar, Türk Vergi Hukuku Açısından Serbest Bölgeler, Maliye ve Hukuk Yayınları, Ankara 2008, s. 6-8.

"Sınırsız" ifadesiyle Serbest Bölgeler Kanunu'nun izin verdiği faaliyetler kastedilmektedir. Yoksa serbest bölgelerde istenilen her alanda ruhsat alınması ve faaliyette bulunulması mümkün değildir.

Dünya Gazetesi'nde 20. yılını dolduran  
Ali Ekber Yıldırım,

# “Her gazetede bir tarım yazarı olmalı”

Hiç aklında yokken, Dünya Gazetesi'nin kurucusu Merhum Nezih Demirkent'in uzak görüşlülüğü ile tarım yazarlığına yönlendirmesinin hayatını çok olumlu yönde etkilediğini ifade eden Dünya Gazetesi Tarım Yazarı Ali Ekber Yıldırım, 1996 yılından beri “Tarım Dünyasından” adlı köşesi ile okurları ile buluşuyor.

Türkiye'de tarım sektörünün öneminin yeterince anlaşılmadığını belirten Yıldırım, yakın zamana kadar medyanın tarımla sadece sel, kuraklık gibi bir felaket yaşandığında ilgilendiğini söylüyor. Bu alanda uzman gazetecilerin olmaması nedeniyle verilen bir çok bilginin yanlış olduğunu ileri süren Yıldırım, “Uzmanlaşmanın çok önemli olduğuna inanıyorum. Ekonomi gazetelerinde, bankacılık, tarım ve gıda sektörü, tekstil ve turizm gibi alanlarda uzman muhabirlerin istihdam edilmesi, yetiştirilmesi gerekiyor. Türkiye gibi, nüfusunun çok önemli bölümü tarımda olan bir ülkede bana göre her gazetede bir tarım yazarı olmalı. Televizyonlarda tarım konusunda uzman muhabir olması şart” diyor.

Dünya Gazetesi'nde 20. yılını kutlayan Ali Ekber Yıldırım ile siz EGIAD Yarın Okurları için söyleşi yaptık.



**EGİAD: Kendinizi tanıtır mısınız?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** 1965'te Tunceli'de doğdum. İlk öğrenimimi Tunceli'de tamamladım. Ankara Çalışkanlar Ortaokulu, Yıldırım Beyazıt Lisesi ve 1987'de Ege Üniversitesi Basın Yayın Yüksek Okulu (daha sonra İletişim Fakültesi oldu) Gazetecilik ve Halkla İlişkiler Bölümü'nden mezun oldum. Ege Üniversitesi'nde öğrenci iken amatör olarak gazeteciliğe başladım. Meslektaşım Gamze Yıldırım ile evliyim ve Ekin adında bir kızımız var.

**EGİAD: Gazetecilik hayatına atılmanız ve çalışma hayatınız hakkında kısa bilgi verir misiniz?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** Gazeteciliğe başlamam bir çok gazetecilik bölümü öğrencisi gibi okul yıllarında başladı. Yanılmıyorsam 1985'te ilk olarak İzmirli şair Hüseyin Yurttaş'ın çıkardığı Dönemeç Dergisi'ne bazı röportajlar yaptım. Bu dergiye tamamen amatörce röportajlar yapıyordum. İlk röportajımı da Genco Erkal ile yaptım. O dönemde Yalınayak Sokrates oyununu Efes Antik Tiyatro'da oynamak için İzmir'e gelen Genco Erkal ile Efes'e giderken otobüste röportaj yapmıştım. Genco Erkal bu oyunun yanı sıra o dönemde Ali Özgentürk'ün yönettiği ve o dönemde çok konuşulan "At" filminin başrol oyuncusuydu. O ilk röportajım Dönemeç Dergisi'nde yayınlandı. Yine o dönemde Aziz Nesin, hapisten yeni çıkmış olan Ali Sirmen ve diğer yazar ve şairlerle haber ve röportajlar yaptım. Kısa bir süre o dönemin önemli haber dergilerinden biri olan Yeni Gündem'de Tülay Cengiz ile çalışmaya başladım. Tülay Cengiz benim gazetecilikteki ilk ustamdır. 1986-1988 döneminde Anka Haber Ajansı'nın İzmir Temsilciliği'nde görev yaptım.

Fakat, profesyonel olarak yani sözleşme imzalayarak çalıştığım ilk yayın organı Dünya Gazetesi'dir. 15 Mart 1988'de Dünya'ya stajyer muhabir olarak göreve başladım. 1 Ağustos 2008'de de kadrolu muhabir olarak sözleşme yaptım. Tam 20 yıl oldu. Dünya Gazetesi'nde uzun süre muhabirlik yaptım. 1995'ten 2004'e kadar İzmir Bürosu'nun Haber Müdürü olarak görev yaptım. Bu 9 senede bir çok muhabir arkadaşımın yetişmesinde katkım oldu.

2004 yılına girerken İzmir Temsilcimiz ve benden de eski bir Dünya çalışanı olan Serap Zeybek'in Ege Bölge Koordinatörü olması ile Dünya Gazetesi İzmir Temsilciliği görevine başladım. Hem idari görevi icra etmek hem de yazı yazmanın zorluğunu bu dönemde yaşadım. Benim için yazı yazmak, haber yazmak yani gazetenin yazı işleri bölümünde çalışmak her zaman daha zevklidir. Temsilcilik görevini en iyi biçimde yapmaya çalıştım. Ancak bana göre bir iş olmadığını da anladım.

Nitekim 2007 Haziran'ında temsilcilik görevini Serap Zeybek'e iade ederek, aslı görevime yazı yazmaya döndüm. Haftada iki gün (Salı ve Perşembe) tarım yazmayı sürdürüyorum. Ayrıca ayda birkaç toplantı ve panelde, çoğunlukla Anadolu'da tarım konusunda konuşma yaparak bilgilerimi paylaşıyorum.

Bir süre TRT 'de yayınlanan "Bu Toprağın Sesi" programına danışmanlık yaptım. Ayrıca, Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi'nde "Gazete Haberciliği" ve "Haber Değerlendirme" dersleri verdim. Geçtiğimiz yıl ilk kitabımı "RTE' nin Öfkesi/ ANANI DA AL GİT" yazdım.

**EGİAD: Gazetecilik hayatına atılmanız bilinçli bir tercih miydi?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** Biz lisede okurken her gencin hayalinde Siyasal vardı. Ben de Siyasal Bilgiler Fakültesi'ne girmek istiyordum. İlk tercihim oydu. Ancak gazetecilik yapmak, yazı yazmak da istiyordum. Matematik bölümünde olmama rağmen edebiyat dersinde yazdığım kompozisyonlarımı öğretmenim örnek olarak derslerde okurdu. Gazeteciliği bilinçli olarak tercih ettim. Üniversite sınavından çıkarken Ege Üniversitesi Basın Yayın Yüksekokulu Gazetecilik bölümünü kazanacağımı söyledim ve öyle oldu.

Gazeteciliğe başlamam bir çok gazetecilik bölümü öğrencisi gibi okul yıllarında başladı. Yanılmıyorsam 1985'te ilk olarak İzmirli şair Hüseyin Yurttaş'ın çıkardığı Dönemeç Dergisi'ne bazı röportajlar yaptım.

Bu dergiye tamamen amatörce röportajlar yapıyordum.

İlk röportajımı da Genco Erkal ile yaptım. O dönemde

Yalınayak Sokrates oyununu Efes Antik Tiyatro'da oynamak için İzmir'e gelen Genco Erkal ile Efes'e giderken otobüste röportaj yapmıştım.

Genco Erkal bu oyunun yanı sıra o dönemde Ali Özgentürk'ün yönettiği ve o dönemde çok konuşulan "At" filminin başrol oyuncusuydu. O ilk röportajım Dönemeç Dergisi'nde yayınlandı.

**EGİAD: Bu sene profesyonel gazetecilik yaşantınızın 20. yılını ve aynı gazetede kutluyorsunuz, pek çok kişiye bu kadar uzun süre aynı yayın organında çalışmak nasip olmaz. Bunun sırrı ne?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** 1 Ağustos 2008, Dünya Gazetesi'nin İzmir Temsilciliği'nde sözleşme imzalayarak profesyonel gazeteciliğe başlamamın 20. yılı. Aynı zamanda "Tarım Dünyasından" köşesinde tarım yazmaya başlamamın da 12. yılı. Bu köşedeki ilk yazım da, 12 yıl önce 31 Temmuz'da yayınlanmıştı.

Ülkede ve medya sektöründe yaşanan onca istikrarsızlığa, krize rağmen aynı kurumda 20 yıl çalışmak kolay değil. Benimle aynı dönemde mesleğe başlayan bir çok meslektaşım bu sürede en az 4-5 ayrı kurumda çalıştı ya da gazetecilikten ayrılarak halkla ilişkiler başta olmak üzere başka sektörlerle geçti.

Dünya Gazetesi, ekonomi gazeteciliğinde önemli bir okul. Bu okulun baş öğretmeni olan Nezh Demirkent ile çalışmak, gazetecilik yapmak gerçekten çok zevkliydi. Ayrıca benim tarım yazarı olmamı sağladı. Nezh Bey, Dünya çalışanları için gerçek bir babaydı. Diğer yayın organlarından bir çok defa teklif gelmesine rağmen baba ocağından ayrılmak kolay değildi. Üstelik çok özgür bir ortamda gazetecilik yaptım, yazı yazdım. Bugünde bu ortam aynen devam ediyor. Yıllar geçince kendinizi o gazetenin bir parçası olarak görüyorsunuz. Ben parayı değil, özgürlüğü ve huzuru tercih ettim. Bu nedenle ayrılmadım.

Nezh Bey, 2001'de yaşama veda edince medyadaki genel kanı, Dünya'nın uzun süre yaşamayacağı, el değiştireceği yönündeydi. Böyle düşünenler Dünya'yı ve çalışanlarını yeterince tanımayanlardı.

Ülke tarihinin en büyük ekonomik krizlerinden birinin yaşandığı 2001'de Dünya'nın yönetimine geçen Nezih Bey'in kızı Didem Demirkent ve Genel Yayın Yönetmeni Osman S. Arolat'ın etrafında kenetlenen Dünya çalışanları, Nezih Bey'in en büyük mirasına sahip çıktı. Ele güne karşı bir var olma savaşı verdi ve bunu kazandı. Bu, Dünya'nın ve biz çalışanların yaşamında çok önemli bir dönüm noktasıdır. İşin sırrı da buradadır. Dünya'da her çalışan kendisini gazetenin doğal sahibi olarak görür. Buna göre çalışır.

**EGİAD: 20 yıllık meslek hayatınızda sizi en çok etkileyen olay ne oldu?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** Hiç aklımda yokken, Nezih Bey'in beni tarım yazarlığına yönlendirmesi yaşamımı etkileyen en önemli olaydır. Bugün tarımın önemi yeni yeni anlaşılıyor. Dünyada yaşanan gıda krizi, tarımsal ürünlerden enerji üretimi, küresel ısınma gibi nedenler tarımın önemini artırdı. Nezih Bey bunu yıllar önce görmüştü. Bu onun bir çok konuda olduğu gibi tarımda da uzak görüşlülüğünün kanıtıdır.

**EGİAD: Tarım konusunda yazı yazmanın hikayesini anlatır mısınız?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** Nezih Bey, benim İstanbul'da Dünya Gazetesi'nin merkezinde çalışmamı istiyordu. Bunu birkaç kez söyledi. 1990'da askerden dönerken ben İstanbul'da başlayacaktım. Ancak İzmir'i bırakmak kolay değildi. Hiçbir zaman da ayrılmak istemedim. Bu nedenle Nezih Bey, İstanbul konusunu gündeme getirdiğinde her seferinde bir bahane bularak İzmir'de kalmayı başardım. 1996'da Nezih bey ile İzmir büromuzda konuşurken, "Anlaşıldı, sen İstanbul'a gelmeyeceksin. Güçlü bir kalemin var, bize köşe yazısı yazar mısın" dedi. Gerçekten çok şaşırdım. Hayalimde yönetici olmak veya başka bir görev yapmak değil yazarlık vardı. Bu nedenle çok heyecanlandım. Tabii yazarım dedim. Nezih Bey, beni çok edecek sözlerine devam etti: "Tarım yazmanı istiyoruz." Gerçekten şok oldum. O dönemde Dünya Gazetesi'ni daha çok finans kesimi, sanayiciler, işadamları okuyordu. Tarım yazarsam kimse okumaz diye düşünüyordum. Benim için tarım demek tarlada üretim yapan çiftçi demekti. Bu nedenle, ben yazayım ama kim okuyacak dedim. Köydeki adam dünya gazetesini okumaz diye düşünüyordum. Nezih Bey, uzun uzun Türkiye için tarımın önemini anlattıktan sonra, "Tarım demek sadece tarlada üretim yapan çiftçi demek değil. Bunun sanayicisi var, ihracatçısı var, bankacısı var. Üstelik Türkiye'de tarım yazarın bir tek Sadullah Usumi var. O da benimle yaşıyor. Yarın öbür gün ölse tarım yazar gazeteci kalmayacak. Sen

bu konuda uzmanlaşırsan hem Dünya Gazetesi'nin bu kesimle başını kurmuş olursun, hem de Türkiye'de tarım konusunda her kes sana danışır, bilgine başvurur. Sen sadece yazar değil, uzman bir gazeteci olarak bir meslek sahibi olacaksın." dedi.

Tarım yazarlığım bu şekilde başladı. Hatta köşemin isim babası da Nezih Bey'dir. Ben köşemin adını İzmir'e ve Ege'ye olan sevgimden dolayı "Ege'den" koymak istedim. Nezih Bey, "sen sadece Ege'den değil tüm Türkiye'den tarım yazacaksın diyerek gazetenin adıyla da uyumlu olan "Tarım Dünyasından" adını koydu. 12 yıldır İzmir'den bu köşede yazıyorum.

**EGİAD: Siz tarım alanında uzmanlaştınız, gazetecilerin uzmanlaşması konusuna bakış açınız nedir?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** Ülke genelinde yayınlanan ulusal gazetelerde köşe yazısı yazan bine yakın yazar var. Bunlar ağırlıklı olarak siyaset ve ekonomi ve güncel konularda yazıyorlar. Dolayısıyla görüş farklılığı olsa da genellikle aynı konuda yazıyorlar. Belli bir alanda uzmanlaşan bir yazarın yazdığı yazılar her zaman genel yazılardan daha etkili oluyor ve farklı bir gözle okunuyor. Bilgi veren yazar her zaman daha çok okunuyor. Ben tarım konusunda bunu yaşıyorum. Bir konuda bilgi ağırlıklı yazı yazdığım olumlu veya olumsuz çok mesaj, telefon alıyorum. Fakat genel ve yuvarlak sözlerle yazdığım da yani "ne olacak bu tarımın hali" şeklinde genel bir yazı yazdığım okur fazla tepki vermiyor. Bu nedenle genel söylem yerine bilgi ağırlıklı yazmaya özen gösteriyorum. Bilgi

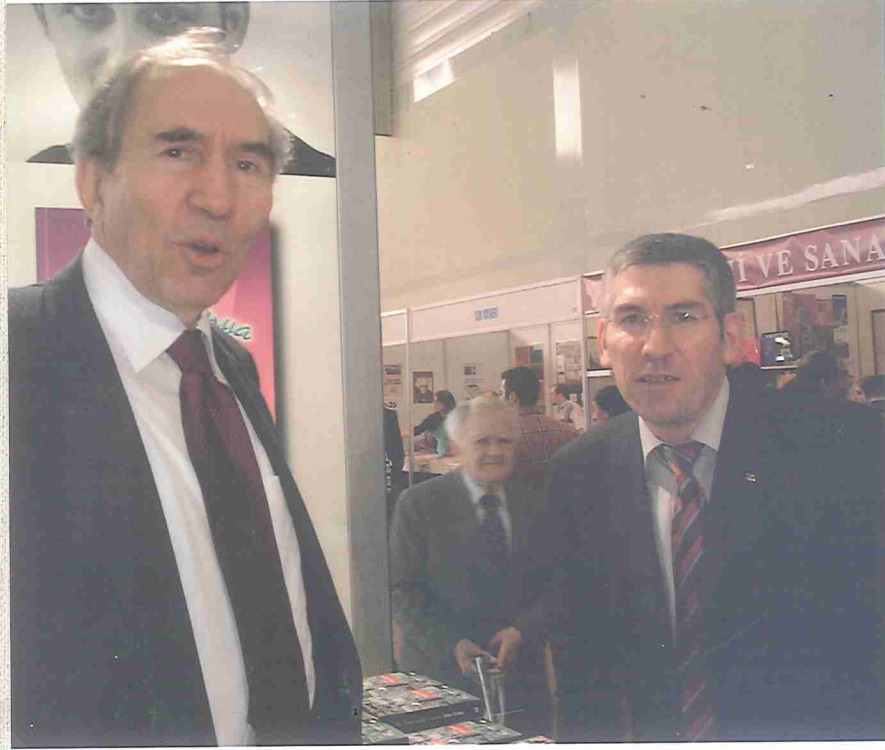
ağırlıklı yazı yazmak ise ancak uzmanlaşma ile olur.

Uzmanlaşmanın çok önemli olduğuna inanıyorum. Özellikle ekonomi gazetelerinde, bankacılık, tarım - gıda, tekstil veya turizm gibi önemli sektörleri izleyen uzman muhabirler olmalı. Yaygın medyada her gazetede bu kadar çok uzman gazeteci istihdam edilmesi zor olabilir, ama bana göre her gazetede tarım ile ilgili bir muhabir veya yazarın olması şart. Uzman olmayan ve bir uzmana danışmadan ara sırada olsa tarım yazarın köşe yazarlarının çok yanıltıcı bilgiler verdiklerini görüyorum. Oysa her gazetede, televizyon kanalında bir tarım uzmanı, yazarı olsa bu yanlışlıklar olmaz.

**EGİAD: Türkiye'de tarım konusunun manşet olması için mutlaka bir açmazda olması gerekiyor sanırım, en son tarım küresel ısınma sayesinde manşetlere taşındı, çiftçinin sorunları sanıyorum çok küçük bir şekilde gazetenin bir köşesinde yitip gidiyor sanki?**

Uzmanlaşmanın çok önemli olduğuna inanıyorum. Özellikle ekonomi gazetelerinde, bankacılık, tarım - gıda, tekstil veya turizm gibi önemli sektörleri izleyen uzman muhabirler olmalı. Yaygın medyada her gazetede bu kadar çok uzman gazeteci istihdam edilmesi zor olabilir, ama bana göre her gazetede tarım ile ilgili bir muhabir veya yazarın olması şart.





Hiç aklımda yokken, Nezih Bey'in beni tarım yazarlığına yönlendirmesi yaşamımı etkileyen en önemli olaydır. Bugün tarımın önemi yeni yeni anlaşılıyor. Dünyada yaşanan gıda krizi, tarımsal ürünlerden enerji üretimi, küresel ısınma gibi nedenler tarımın önemini artırdı.

**Ali Ekber YILDIRIM:** Evet, Türkiye'de tarım sektörü ancak bir felaket yaşandığında gündeme geliyor. Medya, kuraklık, sel gibi doğal afetler olduğunda veya ihraç edilen bir ürün geri gönderildiğinde tarımla ilgilenip haber yapıyor. Her gün soframıza gelen ekmeğe zam geldiğinde haber oluyor ama ekmeğin hammaddesi olan buğday ile pek kimse ilgilenmiyor. Türkiye, yılda 14 milyon ton domates üreten bir ülke ancak 1 milyon tonunu ihraç ediyor, bunu kimse tartışmıyor. Rusya, Türkiye'den domates almayı durdurunca ancak haber olabiliyor. İhraç edilen ürünlerde ilaç kalıntısı ortaya çıkınca medya manşet atıyor. İç piyasada tüketilen ürünlerde ne kadar ilaç kalıntısı olduğu ile kimse ilgilenmiyor. Sadece kriz dönemlerinde haber yapıldığı için çok büyük yanlışlıklar yapılıyor. Ciddi bir bilgi kirlenmesi oluyor. Bu da gazetecilikte uzmanlaşma eksikliğinin sonucu. Her gazetede bu konuları bilen bir uzman olsa bu tür yanlışlar olmaz, bilgi kirliliği önlenir.

**EGİAD: Türkiye'nin Avrupa Birliği ortak tarım politikasına uyumu konusunda görüşlerinizi alabilir miyiz?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** Türkiye için Avrupa Birliği (AB) çok önemli bir pazar. Çünkü, tarım ürünleri ihracatının yüzde 50'den fazlasını AB'ye yapıyor. Türkiye tarımının AB Ortak Tarım Politikasına uyumu konusunda muhtelif görüşler var. AB ile uyumda tarımın Türkiye'yi çok zorlayacağı, hatta tarım yüzünden Türkiye'nin tam üye olamayacağı ifade ediliyor. AB ortak tarım politikası 1952 yılından itibaren uygulanan ve birliğin ilk ortak politikası olması nedeniyle çok önemli. AB müktesebatının çok büyük bölümünü de tarım oluşturuyor. Türkiye'nin uyumunda zorluklar da var ama uyum sağlaması çok kolay olan alanlar da var. Zorluklar yazılıyor, dezavantajlar sıralanıyor, fakat avantajlar pek yazılmıyor.

Kuru meyve özellikle fındık, kuru üzüm, incir, kayısı gibi ürünlerde Türkiye en büyük üretici konumunda. Bu ürünlerde önemli avantajlar var. Bu ürünlerin çok büyük bölümü AB ülkelerine ihraç ediliyor. Bu alanda zorluk yaşamayacağız. Küçük baş hayvancılıkta önemli bir avantaj var, özellikle koyunculukta. Fakat Türkiye buna uygun stratejiler geliştirmesi gerekiyor. "Tarım yüzünden bizi almayacaklar" diye yazıp işin kolayına kaçmak çok yanlış. Türkiye, ulusal çıkarlarını gözetken bir politika ile bir çok üründe rekabet edebilir. Ancak bunlar medyada pek yer almıyor. Kriz üzerine kurulmuş bir yayın anlayışı var.

**EGİAD: Tarımı biraz daha ülke gündemine getirmek gerektiğini mi söylüyorsunuz?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** Elbette. Tarım dünyada çok önemli bir

# İÇİMİZDEN BİRİ



sektör. Gelecekte en önemli sektör olacak. Yaşanan gıda krizi bunu gösterdi. Dünya gıda krizi fiyat artışı haberleri ile verildi. Oysa fiyat artışı sadece sonuçtur. Nasıl bir politika uygulanıyor ki, fiyatlar bu kadar artıyor, asıl bunu irdelemek lazım. Her şey küresel ısınmaya bağlandı. Oysa yaşanan krizi sadece küresel ısınmaya bağlamak yanlış. Dünyada 850 milyon insan açlık nedeniyle ölüm tehlikesi ile karşı karşıya. Bunu kimse görmüyor. Dünyada ciddi bir üretim sorunu yok. Yeterli üretim var, sorun paylaşımında. İnsanlar açlıkla karşı karşıya kalırken Amerika ve Avrupa tarımsal ürünlerin gıda dışı kullanımı için yani bio-yakıt üretimi için çok büyük destekler veriyor. Asıl bunların yazılması, gündeme getirilmesi gerekiyor.

**EGİAD: İzmir Medyası'nın 20 yılda geldiği yeri ve yaşadığı dönüşüm hakkında ne düşünüyorsunuz?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** İzmir medyası benim gazeteciliğe başladığım yıllarda çok farklıydı. Ekonomi gazeteciliğini seçmemin nedenlerinden biri de, kentte ekonomi gazeteciliği altyapısının çok iyi olmasıydı. Türkiye'nin yaşayan en eski ekonomi gazetesi Ticaret, İzmir'de yayınlanıyor. O dönemde Yeni Ekonomi gazetesi bugüne göre daha aktifti. O dönemde ulusal düzeyde yayınlanan her gazetenin İzmir bürosunda en az bir ekonomi muhabiri vardı. Ekonomi gazeteciliği İzmir için çok önemliydi. İzmir Ticaret Odası'nda Dündar Soyer, Ege Bölgesi Sanayi Odası'nda Ersin Faralyalı ve Şinasi Ertan'ın olduğu dönemdi. 1980 sonrasında herkesin suskun kaldığı bir dönemde İzmirli sanayiciler, işadamları suskun kalmadı. Ülke gerçeklerini dile getirirlerdi. O dönemde biraz da muhalif bir yapı vardı, bu nedenle İzmir'den yapılan ekonomi haberleri gazetelerin Türkiye baskısında manşet oluyordu. Ekonomi gazeteciliği yapmak büyük bir keyif veriyordu.

O zaman yerel gazeteler de daha güçlüydü. Bu giderek zayıfladı. Önce ilavelerin kapandığını gördük. 2000'li yıllarda gazeteciliğin daha farklı yapılandığını gördük. İlan yoksa haber de yok mantığının yerleştiğini gördük. Gazetecilik anlayışı değişti. İşin keyifli tarafı bitti.

İzmir her zaman yerel gazeteleri ve çalışanları ile büyük insan kaynağı olduğuna inanıyorum. Gazetelerin önemli insan kaynağını İzmir yetiştirdi. Buradan İstanbul'a giden gazetecilerin hepsi başarılı oldu. İstanbul'a gidenler farklı yerlere geldi, gitmeyenler de burada önemli yerlere geldi. Ben gitseydim tarım yazarı olmayabilirdim. Bu nedenle gitmediğime pişman değilim.

**EGİAD:Türkiye'nin değişik kentlerinde de konuşmalar yapıyorsunuz, diğer illerin gazeteciliğini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** Anadolu'nun her yerinde toplantılara gidiyorum. İzmir'deki gazetecilik birçok kentte yok. Bursa'da ve Trabzon'da, Adana'da güçlü yerel gazetecilik geleneği var. Fakat, ulusal gazetelerin İzmir kadar, bürolarının kalabalık olduğu kentler yok.

Ekonomi gazeteciliğine baktığımızda da diğer kentlerde İzmir kadar güçlü değil. İzmir'de Ticaret, Gözlem, Yeni Ekonomi ve diğer bir çok ekonomi yayını var. Ekonomi gazetesi en çok olan kent İzmir. Ulusal medyada da ekonominin ağırlığı çok arttı. Hürriyet Gazetesi'nde bazen 8-10 sayfa ekonomi haberleri yer alıyor. Diğer gazetelerde de öyle. Firma haberlerini dünya ve bir kaç ekonomi gazetesi dışında yapan gazete yoktu. Şimdi Hürriyet dahil tüm gazeteler her gün birkaç firma haberi veriyor. Sektörel ilaveleri yaygın olarak Dünya başlattı. Bugün ilave vermeyen gazete kalmadı. Bu da ekonomi gazeteciliğinin önemini gösteriyor.

**EGİAD: EGİAD hakkında görüşleriniz?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** EGİAD'ın kuruluşunda ben muhabirdim. O günden beri yakından izlerim. Derneğin ilk yapılan toplantısına katıldığımı hatırlıyorum. İlk kurulan genç işadamları derneklerinden bi-

ridir. İlk iki döneminin çok mücadele ile geçtiğini hatırlıyorum. Daha sonra kurumsal bir yapıya kavuştu. Son dönemlerde sosyal sorumluluk projeleri ile öne çıktığına tanık oluyoruz. Genç işadamları eskiden ticaret ve sanayi odalarında ezik kalırlardı ve onlara "biraz daha pişin sonra gelin" mantığı ile bakılıyordu. EGİAD gibi derneklerin kurulması ile bu anlayış ta değişti. EGİAD kurulduğundan beri çağdaş değerleri savunan, Atatürk ilkelerine sıkı sıkıya bağlı bir dernek. Türkiye'deki en başarılı ve belli bir geleneği oluşmuş, kurumsal bir yapıda çalışıyor. Yaptığı okul ile eğitime verdiği desteği çok önemli buluyorum.

**EGİAD: Yazdığınız kitap hakkında bilgi verir misiniz?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** Benim sadece bir kitabım var: "RTE' nin Öfkesi/ ANANIDA AL GİT". "Köylü milletin efendisidir" diyen Atatürk ile yıllar sonra köylüye "Ananı da al git" diyen Recep Tayyip Erdoğan'ın tarıma bakışını anlatan bir kitap bu. Kitap sadece Mersin'deki olayı değil hükümetin tarım ile ilgili genel bakışını kapsıyor. "Bu millet yatıp kalkıp size mi çalışacak" diyen Başbakan Erdoğan'ın konuşmasını da içeriyor, Atatürk'ün Halil Ağa ile konuşmasını da.

Kitap yazmak konusunda tembeldiğimi itiraf etmeliyim. Toplantılarda karşılaştığım veya telefonla görüştüğüm bir çok kişi iki şeye şaşırıyor. İlki beni görmeyen sadece yazılarımı okuyanlar, beni çok yaşlı zannediyor. Beni görünce, "Aaa siz gençmişsiniz" diyerek şaşkınlıklarını belirtiyorlar. İkincisi de "kitaplarınızı nerede bulabiliriz" diye sorduklarında. Sadece bir kitap yazdım dediğimde çok şaşırıyorlar. Yöneticilik dönemim bitti, umarım bundan sonra kitap konusuna daha çok yoğunlaşırım.

**EGİAD: Kitabınız biraz da politik buna tepkiler nasıl oldu?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** Çok büyük bir tepki olmadı. Biraz da seçimlerden önceki hareketli döneme denk geldi, medyada ancak belli gazetelerde yer aldı. Başbakanlıktan herhangi olumsuz bir tepki gelmedi. En büyük tepki "ananı da al git" denilen çiftçiden geldi. Kitaptan çok para kazandığımı düşünerek pay istedi, dava açacağını söyledi. Ne ben para kazandım ne de o çiftçi dava açtı. Zaten kitabı para kazanmak için yazmadım. Bu olayın tarihe kayıt düşülmesi için yazdım.

**EGİAD: Dünya Gazetesi'ndeki yazılarınızı internette de yayınlıyorsunuz, bu site hakkında bilgi verir misiniz?**

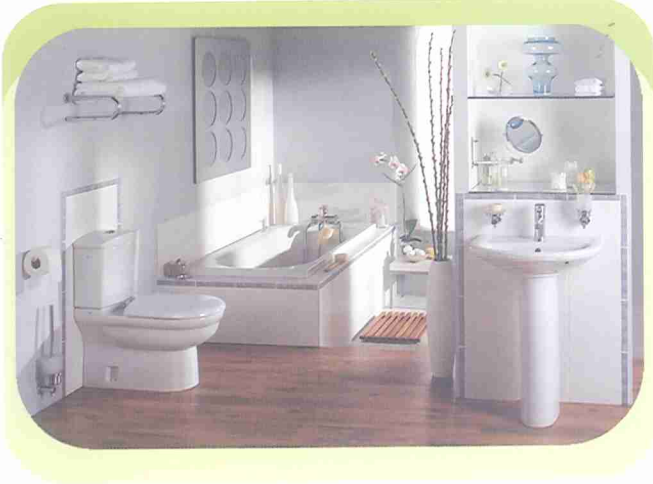
**Ali Ekber YILDIRIM:** Dünya Gazetesi'ndeki yazılarımı, gelen okur mesajlarını ve yazılarımı kaynak göstererek yazı yazan köşe yazarlarının yazılarını yayınladığım www.tarimdunyasi.net isimli web sitem var. Bu sitenin amacı, abone sistemi ile çalışan Dünya Gazetesi'nin ulaşamadığı okurlara da ulaşmak. Örneğin, Dünya'nın Hakkari'de dağıtılması zor. Ancak Hakkari'deki bir okur internette yazılarımı okuyup yorum yapabiliyor. Çok sayıda yorum geliyor.

Ayrıca tarım üzerine, yüksek lisans veya doktora yapan yurtiçinde ve yurtdışındaki Türk öğrencilerden çok sayıda elektronik posta alıyorum. Almanya'dan, Kanada'dan, Amerika'dan, Fransa'dan bu şekilde bana ulaşan ve benden tarım konusunda bilgi talep eden öğrenciler var. Bu öğrencilerin Dünya Gazetesi'ne ulaşması zor. Teknoloji sayesinde bilgilerimizi paylaşıyoruz.

**EGİAD: Hoşlarınız nelerdir?**

**Ali Ekber YILDIRIM:** Öğrenciliğimden beri zamanımın önemli bölümünü kütüphanelerde veya kitapçılarda geçiririm. Boş bulduğum her anı eski ve yeni kitapçılarda değerlendiriyorum. Bazen çok ilginç kitaplar buluyorum ve yazılarımda değerlendiriyorum. İşim gereği çok seyahat ediyorum. Gittiğim yerlerde yerel olan her şeyle ilgilenirim. Özellikle yemekler, gelenekler, müzikler ilgimi çeker. Fotoğraf çekmeyi mesleğim gereği severim.

# SUYUN FAYDALARI



ÖRSOY, beğeninizi ve evinizin mimarisini göz önünde tutarak banyo ve mutfağınız için alternatifler sunarken; bakım, onarım ve tadilat konularında da yardımcı olup yepyeni alanlar yaratıyor. Klasik ya da modern çizgide şık, konforlu ve fonksiyonel banyo - mutfaklar için tasarım ve imalatı ÖRSOY çatısı altında, size özel koşullarla bekliyor. *Suyun faydalarını yakından tanımanız dileğiyle...*



Vitrifiye  
Akrilik Küvet



Pis su  
Temiz su



ÇanakKale Seramik

Fayans  
Bordür



Kalebodur

Seramik  
Granit



Evye  
Ankastre ürünler



Armatür  
Banyo aksesuar



Küvet & Jakuzi

PANELDUS  
DUŞ VE KÜVET KABİNLERİ

# örsoy

Sihhi Tesisat, Turizm İnşaat ve YapıMalzemeleri Ticaret Limited Şirketi

1202/12 Sok. No.12-14 Yenişehir / İZMİR  
Tel. 0232 458 90 72 (Pbx) Faks 433 61 11  
www.orsoy.com.tr



Türkiye'de iş kuran başarılı bir  
Alman işadami, Winfried Dietrich...



# Winfried Dietrich: “Türk işadamlarının ülkedeki yatırım hevesi, Almanya’daki Alman girişimcilerine göre daha fazla”

Genç ve enerjili dolu bir dönemde yeni kültürler ve değişik çalışma imkanlarını yaşamak amacıyla yurtdışına çıkan ve 1980 yılında geldiği Türkiye’de maaşlı bir işte çalışıp, 1988 yılında ise mobilya sektöründe kendi şirketini kuran Dietrich, Egeform Mobilya ile sektöründe bugün kalitesi ile adından söz ettiren firmalar arasında yer alıyor... Türkiye’de başarılı çalışmalarına imza atmış Dietrich’in Türkiye’de olduğu yılları, bu süreçteki iş hayatını ve EĞİAD’ı değerlendirdiğimiz sohbetimizde Dietrich “Mobilya sektöründe büyük perakende zincirlerinin Türkiye’de sektörü dönüşüme uğratacağını ancak asla küçük işletmelerin sileceğine inanmıyorum” diyor. Ege Genç İşadamları Derneği Onur Üyesi Winfried Dietrich, bu sene çok özel bir yıl geçirdiğini ifade ediyor. Almanya’dan 28 yaşında Türkiye’ye gelen Dietrich, burada 28. yılının içine girdiğini ve hayatının iki eşit yarısının Türkiye’de ve Almanya’da geçirdiğini söylüyor. Bu hemen Cahit Sıtkı Tarancı’nın 35 yaş şiirini getiriyor aklıma. Dietrich şiirdeki gibi 35 rakamı ile değil farklı bir rakamla çıkıyor karşıma. Dante, tam ortasında yaşamının, Dietrich ise 28 artı 28 yaş ile yolun iki yarısını da bu yıl geçecek. Şu anda Almanya ve Türkiye yaşamı berabere. Bundan sonra Türkiye’de kalmayı düşünen ve bu beraberliği Türkiye lehine bozacak olan Dietrich ile EĞİAD Yarın Okurları için yaptığımız söyleşimize başlıyoruz.

**EĞİAD: Yarın okurları için, kendinizi kısaca anlatır mısınız?**

**W. DIETRICH:** 1952 Almanya doğumluyum. Almanya’da akşam okulunda Mobilyacılık alanında yüksek eğitim gördüm. Askerlikten sonra Rosenheim teknik okulunda ağaç teknikerliği eğitimimi aldım. Eğitimimi tamamladıktan sonra Almanya’da iki büyük mobilya fabrikasında teknik departmanda ve fabrika teknik müdürü olarak görev aldım. Eşimle 1976 senesinde evlendik-

ülkede çalışmak istiyorduk. Mobilya sektörü ülkemizde çok genişti, değişik imkanlar da vardı ama çok genç ve enerjili doluyduk. Biraz da macera arayışı ile böyle bir adım atmaya hazırдық.

**EĞİAD: Yurtdışında çalışmak için hangi imkanlardan yararlandınız, ilk tercihiniz Türkiye miydi?**

**W. DIETRICH:** Yurtdışına çıkmak üzere Almanya’nın eleman değişim anlaşmalarından yararlandık. Almanya’nın



ten sonra, 1980’de eşimle birlikte yurtdışında çalışma arzumuz ortaya çıktı. Ortak karar ile yurtdışına ülke arayışına başladık. 1980 senesinde Türkiye’ye gelme imkanımız doğdu. Eşyalarımızı topladık, macera olsun diye eşyalarımızın bir bölümünü gemiye ile bir bölümünü de arabamıza koyarak karayolu ile 12 Eylül’den 1 hafta sonra Türkiye’deydik. Asıl 12 Eylül haftası gelecektik ancak, ihtilal nedeniyle bir hafta geciktik.

**EĞİAD: Yurtdışında çalışma arzunuzun ortaya çıkmasını hazırlayan nedenler nelerdi? Almanya’daki imkanlar mı yeterli değildi?**

**W. DIETRICH:** Değişik kültür ve çalışma sistemi görmek ve sıcak bir

GTZ adında, kalkınmakta olan ülkelere mesleki ve teknik uzman gönderme programı var. GTZ’ye başvurduk. Burada bir takım eşleşmeler yapıldı, ilk tercihimiz Filipinler’in Manila kentiydi. Orada son saniyede gelişen bir olay nedeniyle anlaşmamız iptal edildi. İkinci olarak yeniden araştırdık ve ikinci tercih Türkiye oldu. Türkiye’den başvuran firma ile birbirimizi bulduk. 6 yıl sonra sona anlaşmamız sona erdi.

**EĞİAD: Türkiye’deki iş hayatınızın gelişimini paylaşabilir misiniz? Türkiye’de kalıcı olarak yerleşme kararınızı nasıl verdiniz ve ne zaman kendinize ait bir iş kurmaya karar verdiniz?**

**W. DIETRICH:** Ülkeler arası destekleme programı çerçevesindeki programı ile geldiğim için, bu program dolayısı ile ilk altı yıl, bana göre mobilya atölyesi, Türklere göre özel mobilya fabrikasında çalıştım. (Türkler hemen 10/15 kişiyi çalıştırdıklarında fabrika diyor. Fabrika daha büyüktür) İzmir'de bu fabrika atölyesini geliştirme üzerine çalışmalarını sürdürdüm. 6 sene bitince program da bitti. Bu 6 yıllık zaman zarfında Türkiye'deki düzenimizi oturttuk. Çevremizi ve arkadaşlarımızı ona göre oluşturduk.

Buraya geldiğimde yarın öbür gün serbest çalışacağım diye gelmedim. Aklımın ucundan bile geçmiyordu. Buradaki iş ortamını görerek cesaretimi burada topladım. Hem doğru iş imkanı hem de doğru müşteriye yönelik olarak konumlandığımda şirketimi kurdum.

Şimdi geriye dönüp baktığımda bu senenin benim için çok özel bir yeri olduğunu görüyorum. Türkiye'ye 28 yaşında geldim. Şu anda da Türkiye'de 28 yıl geçirdim. Hayatımın ilk yarısı Almanya'da sonra da ikinci yarısını Türkiye'de geçirmiş oldum. Bundan sonra burada kalacağım için Almanya'da yaşadığım sürenin üstüne çıkmış olacağım.

**EGİAD: 28 yıl Türkiye sosyal hayat ve yaşam açısından nasıl geçti?**

**W. DIETRICH:** Türkiye'de yaşam açısından her imkan çok açık. İnsanlar çok sıcaktır. Sosyal açıdan sıkıntı çekmeyeceğiniz bir ortam yaratılıyor. Dostluklara çok açıktır ve iyi dostluklar kurabiliyorsunuz. Bu sıcaklığı Avrupa ülkelerinde göremezsiniz. Tüm bunlar bizim burada kalmamıza vesile olan diğer faktörler. 6 yıl içinde bir baktık ki Almanya'ya kıyasla bütün çevremiz burada oluşmuş ve bu nedenle buradan ayrılmadık. Güneşi güzel, tabiatı güzel ve insanı güzel bir yerde yaşamak bize çok iyi geldi.

**EGİAD: Türkiye'nin iş ortamının 28 yıllık gelişimini nasıl görürsünüz?**

**W. DIETRICH:** İlk senelerde ben maaşlı bir çalışan olarak iş ortamını çok değerlendirmedim. Şirketin içinde teknik sorumlu olarak çalıştım. Maaşımı GTZ'den alıp, şirket içinde genel işleyiş ve teknik gelişmeler hakkında raporlar yazıyordum. İlk dönemde, özel sektörde yatırım yapabilir miyim, iş ortamı nasıldı gibi gelişmeler ile ilgilenmedim. Programın bitişine yakın ortamı değerlendirdim. Şirketimi kurduktan sonra ekonomik alana daha da dikkat ettim. Ama ilk değerlendirmede ihtilal sonrası iş bir kaç sene iş ortamı pek mükemmel değildi. Özal geldikten sonra yaptığı reformlar ile yavaş yavaş açılmaya başladı.

**EGİAD: Şirketinizi kurduğunuz zaman yabancı sermayeli şirket kurmakta zorluk yaşadığınız mı, bu gün ne gibi kolaylıklar sağlanıyor?**

**W. DIETRICH:** 20 sene önce şirketimi kurdum. Bugün yeni bir şirket kurmayı düşünmediğim için bilemiyorum ancak, Türkiye yabancı sermaye çekmek istiyor tahmin ediyorum ki o konuda muhakkak pek çok kolaylaşma oldu. Biz o dönemde çok da zorlandığımızı hatırlamıyorum.

**EGİAD:Türkiye'deki Alman yatırımları Türkiye'ye geldiğiniz günden bu yana nereden nereye geldiğini takip ettiniz mi ?**

**W. DIETRICH:** Detaylı olarak biliyorum desem yalan olur. Klasik olarak Almanya ve Türkiye birbirine çok yakın iki ülke. Almanya Türkiye'nin en büyük partneridir. En fazla yabancı yatırımı İzmir ve Ege Bölgesinde Almanya gerçekleştiriyor. Bosch, HugoBoss, PWA gibi. Türk şirketlerden bazıları da Almanya'ya yakın çalışıyor ve büyük oranda ihracatını buradan gerçekleştiriyor.

Onun dışında diğer ülkeler de artık Türkiye'ye geliyor ve avantajları görüp yatırım yapıyorlar. Disiplinli ve eğitim seviyesi yüksek eleman kalitesine sahip olan Türkiye'de hem yabancı yatırımcıların yatırım yapması ile, hem Türk hem de yabancı yatırımcı kazanıyor kazanıyor.

**EGİAD: Almanya'da üçüncü nesil denilen çok güçlü bir Türk patron nesli oluştu. Bu konuda düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

**W. DIETRICH:** Evet ben nasıl Türkiye'de iş kurduysam Türkler de Almanya'da buldukları fırsatları değerlendirerek, küçük işletmeler açtılar. Hem Türkleri çalıştırıyor, hem de Almanları çalıştırıyorlar. Türkler de adapte oldular. Karşılıklı kazanç sağlanıyor.

**EGİAD: AB üyeliği hakkında**

**W. DIETRICH:** Avrupa'da olan politik durumun değişmesi ile Türkiye'nin durumu değişiyor. Almanya ve Fransa frene basıyor. Çok fazla bir şey söylemek istemiyorum. Aslında üye olmasını istiyorum. Almanya Türkiye'nin serbest dolaşım konusunda sınırlama getirmek istiyor. Bu da artık Avrupa yetmişmiş eleman istemesinden kaynaklanıyor. Bu durumda olduğunda Türkiye'nin yetmişmiş elemanlarını kaybetmesi ile Türkiye sıkıntıya girebilir.

**EGİAD: Şirketiniz hakkında bilgi verir misiniz?**

**W. DIETRICH:** 20 sene önce Egeform mobilyayı kurdum, şirketim 2001 yılına kadar İzmir'in Çamdibi semtinde faaliyet gösteriyordu. 2001 senesinde Kısıkköy Sanayi sitesindeki kendi yerimizde faaliyet göstermeye başladık. 25 kişilik bir mobilyacı kadrosu ile çalışıyoruz. İzmir ve Ege bölgesinde özel dekorasyon işleri ile meşgulüz.

Yüksek kaliteli olan mobilya imalatı yapıyoruz. Ürünlerimiz hiçbir şekilde standart bir ürün değil. Mimarların çizdiği özel nitelikli projelerine göre yapılan özel ürünleri üretiyoruz. Tamamen özel sipariş üzerine nitelikli üretim yapıyoruz. İzmir ve Çeşme'de büyük otellerin özel tasarımlarını ürettik. Müteahhitle- rin yazlık ev villa tasarımları üzerine de çalışıyoruz.

**EGİAD: İnşaat sektörü son iki yılda hızlandı ama bu dönemde bir düşme yaşanıyor. Bu sizin sektörünüze yansımaları mı?**

**W. DIETRICH:** Şu anda bana gelen siparişlerde bir azalma olmadı. Türkiye'de böyle laflar ve ağlama her zaman dolaşiyor. İnşaat sektörü sürekliliği olan bir iş- tir. İsim yapmış firmalar hiç bir zaman iş bulmakta zorlanmıyor. Biz iyi adımız ile bu dönem için tam kapasite alıyoruz. Aranan bir şirket olmamıza bunu bağlıyorum.

**EGİAD: Her sektörde teknik eğitim sorunu var. Mobilya sektöründe teknik eğitim sorunu da vardır? Bu konuda ne düşünüyorsunuz?**

**W. DIETRICH:** Evet bizim sektörümüz olan mobilya sektöründe eğitilmiş eleman açığı var. Mutlaka eğitilmiş eleman yetiştirilmesi üzerine eğilmek gerekiyor. Mimar genel eğitim alıyor, bu nedenle mobilya alanında kendini geliştiren, tecrübeli mimar ve tekniker bulmakta zorlanıyoruz. Yeni mezunlar

büyük firmaları tercih ediyor. Bizim gibi küçük firmalar yetmişmiş eleman bulmakta zorlanıyor. Biz de kendimiz eğitiyoruz. Bizim şirketimiz, elemanları çıraklık eğitimine gönderiyor sonra kendi bünyemizde birkaç sene yetiştiriyoruz. Biz onları kazanıyoruz ve bizimle çalışarak insanlar bizde kalıcı iş sahibi olarak eğitimlerini bize bir şekilde geri ödemiş oluyorlar.

**EGİAD:** Büyük yabancı sermayeli şirketlerin örneğin Ikea'nın Türkiye'ye girmesi ile KOBİ ölçekli mobilya sektörünün etkilenmesi nasıl olacak. Ülkeniz ile karşılaştırabilir misiniz?

**W. DIETRICH:** Evet büyük ve uluslararası mobilya ve yapı sektöründe perakende mağazacılığı küçük mobilya atölyeleri üzerinde bayağı etkili oldu. İzmir Karabağlar'daki klasik mağazacılık ve mağaza için çalışan mobilyacılar bu büyük firmalar yüzünden çok zor durumda. Yapı marketlerde bile, portakal kasası gibi mobilyalar var ve bunlar ne yazık ki satılıyor.

Ikea özel villa dekorasyonuna bile girdi. Bakıyorum, bazen benim müşterimi bile Ikea ile çalışabiliyor. Müşterim bize yaptıracağı çocuk odasını Ikea'dan almaya karar veriyor. Bu arada kapı ve mutfak, banyo gibi sanayileşmiş şirketler de, bizim iş potansiyelimizden bir şeyler götürüyor. Bizim avantajımız belli kaliteyi arayan insanlara iş yapmaktan kaynaklanıyor. Ben ve benim gibi kaliteli iş yapan firmaların halen belli bir potansiyeli var. Bizim için iş bulmak zor değil. Ancak, "no name" yani markasız olan küçük atölyelerin 3-5 kişilik atölye sahipleri çok zor durumda.

**EGİAD:** Almanya'da bu süreç ne zaman gerçekleşti ve Kobiler Almanya'da var mı?

**W. DIETRICH:** Almanya'da Ikea ve Praktiker gibi mobilya ve inşaat sektöründe faal olan marketler her şehirde var. Almanya'nın İzmir'e eş değer büyük şehrinde İzmir'deki kadar küçük ve büyük mobilya imalatçısını görmek asla mümkün değil. Karabağlar'da 2 bin 3 bin mobilyacı var. Almanya'da sektörün büyük firmaların kontrolü altına girişi 60 yıllardan itibaren başladı. Ve küçük işletmeler yok oldu.

**EGİAD:** Türkiye'deki mobilya sektörünün geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz? Size göre bu aşamaya gelecek mi?

**W. DIETRICH:** Türkiye'de küçük işletmelerin kolay kolay öleceğini düşünmüyorum. Türk insanı iş kurma anlamında daha farklı ve kendi işlerini kurma ve yatırım yapma hevesleri daha fazla. Yatırım gayretinin her zaman Alman işadamlarına göre daha fazla olması nedeniyle, pazar büyük firmaların eline bizde olduğu gibi tamamen eline geçiremeyecektir. Ama bu kadar yüksek rakamların hepsinin hayatta kalacağını da düşünmemek lazım. 2 bin-3 bin mobilyacı da olmayacak ama sıfırlanmayacak da. Belki yüzde 50'si yok olur. Diğerleri yaşayacaktır.

İş yeri sayısının fazlalığı, Türkiye'nin yatırım imkânlarının daha kolay olmasından kaynaklanıyor. Hükümet yatırımı desteklerken, AB normları yatırımları zorlaştırıyor. Çevre güvenliği, iş güvenliği gibi normlar yerleşir ise, 25 kişilik küçük işletmelerin hayatta kalmasını imkansız hale getiriyor. İmkanların zorluğu nedeniyle insanların cesareti kırılıyor. Türklerin ama hala cesareti var.

**EGİAD:** Egıad hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

**W. DIETRICH:** 1990 senesinde Ege Genç İşadamları Derneğine üye oldum. Ama kurucu üyelere değilim. Ben 86 numaralı EGİAD üyesiyim. Kurucu üye olan bir Türk arkadaşım beni zorla EGİAD'a aldı. Çünkü bir takım dair çekincelerim vardı, bana avantaj sağlayabileceğini düşünmüyordum. Geniş ufuklu bakamamışım. Zorla ve öylesine katıldım, bir avantaj hedefi ile girmedim. Fakat sonraları EGİAD'da aktif olarak çalışınca bana sadece iş değil bir çok konuda çok çok faydası olduğunu gördüm. Üç dönem, Altan Ververi, Cüneyt Karagülle ve Uğur Balkan'ın Yönetim Kurullarında Dış İşleri Komisyonu ikinci başkanlığını yaptım ve aktif olarak projeler ürettim.

İlk yurtdışı gezileri EGİAD olarak benim çalıştığım komisyon gerçekleştirdi, Malezya, Singapur ve İsraili ziyaret ettik. Ülkelerin Ticaret ve Sanayi odalarında toplantılarımız oldu. EGİAD'dan bazı üyeleri buralarda iş bağlantısı kurarken, bazı üyelerin ufku genişledi. Bizim arkamızdan diğer STK'lar da bu yönde çalışmalar gerçekleştirdi.

**EGİAD:** EGİAD'ın bugün geldiği noktayı nasıl görüyorsunuz, nerede görmek istersiniz?

**W. DIETRICH:** Bu soruyu cevaplamak benim için çok zor. Ben fahri üyeyim bu nedenle son zamanda aktif olarak çalışmıyorum. Bü-



Benim gibi kaliteli iş yapan firmaların halen belli bir potansiyeli var. Bizim için iş bulmak zor değil. Ancak, "No name" yani markasız olan 3-5 kişilik küçük atölyelerin sahipleri çok zor durumda...

lent Şenocak döneminde üye oldum. Üye olduğum dönemden bugüne kadar EGİAD hep ileri gitti ve gelecekte de böyle olması lazım. Bunun nereye varacağını tahmin etmek zor. EGİAD çok ses getiren bir noktaya geldi. Bunun daha da ilerlemesini istiyorum. Dernek her zaman öncülük yaptı. Malezya ve Singapur'a ilk giden bizim derneğimiz oldu. EGİAD'ın bu öncü sürecin devam ettirmesini istiyorum. Yeni üyeleri ile güçlenerek gidiyor. İlk üyelerin oğulları ve kızları buraya üye. İkinci nesillerin gençliği ve dinamizmi ile daha da ileri gitmesini bekliyorum.

**EGİAD:** Yeni EGİAD Üyelerine tavsiyeleriniz nelerdir?

**W. DIETRICH:** Yeni üyelere tavsiyem aktif olmaları. Sadece hedefleri EGİAD'a girmek olmamalı, size faydası olmasını istiyorsanız. Gelin üye olun ve komisyonlarda çalışın. Kendi vizyonunuza göre sosyal komisyon, dış işleri ve benzeri komisyonlarda diğer üyeleri ile tanışın çalışın. İş vizyonunuzu görüşünüzü genişletin.

**EGİAD:** EGİAD dışında diğer sivil toplum kuruluşlarına üye misiniz?

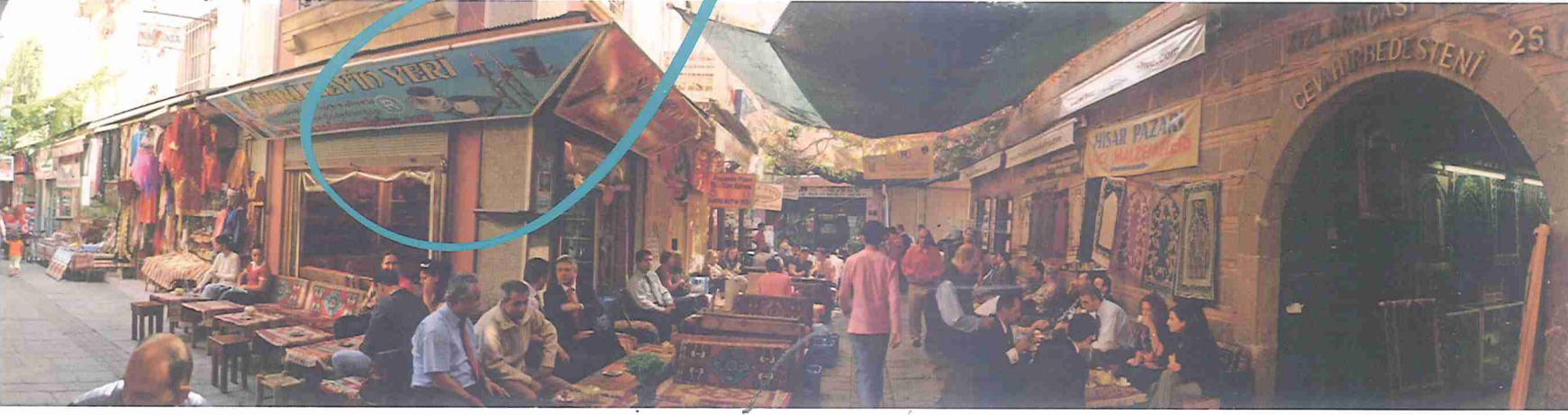
**W. DIETRICH:** İzmir'in Ticaret ve Sanayi Odalarına işim icabı üyeyim. Türk Alman İşadamları Derneği üyesiyim. Buralara sadece üye olarak kayıtlıyım ama kendimi aktif olarak EGİAD'a bağladım.

Bunların dışında Stammtisch (yuvarlak masa) diye küçük bir organizasyonumuz var. Almanya konsolosumuz tarafından kurulmuş olan organizasyonu, 10 yıldan beri ben yürütüyorum. Almanya'da bir süre çalışmış işadamları ve akademisyenler ve Türkiye'de çalışan bazı Alman dostlarımız ile ayda bir kere toplanıyoruz. Belirlenen konu üzerine yuvarlak masa toplantısı yapıyoruz.

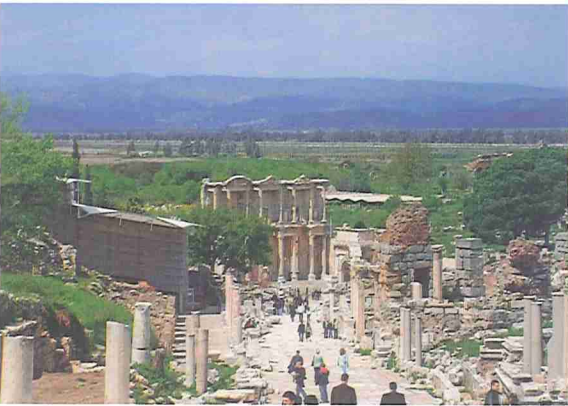
Konsolosluk tarafından kurulan yine bir Türk Alman topluluğu var. Konsolos tarafından senede beş altı kere değişik yerlerdeki ortamlarında örneğin, Hugoboss, Bosch gibi, firmalarda toplantılar gerçekleştiriliyor.

5000 yıllık bir şehir;

İzmir



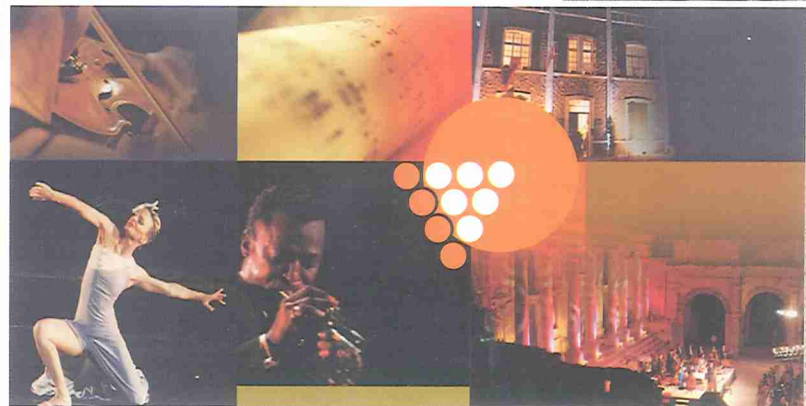
1970'li yılların başı ilkokuldaki günlerimi hatırlıyorum; Kemeraltı'nda, 1. Kordon'da turist kaynardı...



O yıllarda aile dostumuz Rahmetli Selçuk Belediye Başkanı Ahmet Ferahlı'nın, Selçuk'un, Efes, Meryemanın gelişmesi için harcadığı çabaları ve oradaki turist trafiğini hatırlıyorum da; şimdiki İzmir'in aldığı turist rakamlarını inceleyince İzmirli bir turizmci olarak yüreğim kan alıyor.

İzmir Ticaret Odası Başkanımız S. Ekrem DEMİRTAŞ 19 Mart 2007'de turizm ile ilgili rakamları İzmir kamuoyu ile paylaştı ve şu açıklamayı yaptı : "İzmir'in Turizm'den 1990 'da aldığı yüzde 9,64 payın 2006 'da 3,92 'ye düştüğünü söyledi, tablo çok vahim" dedi.

Geçen yıl İzmir Adnan Menderes Havalimanına inen turist sayısı 500.000 kişi civarlarında, İzmir'de sadece; günü birlik ziyaret yapan kurvaziyer turizmde bir artış gözleniyor onun dışında konaklamalı turist sayılarında rakamlar çok düşük .





İzmir'deki turizmi canlandırarak kurumlara bir göz atalım;

**İKSEV:** İzmir Kültür Sanat ve Eğitim Vakfı, İzmir için çok önemli, çok değerli organizasyonlar yapan, İzmir'in gözbebeği bir vakıf. Bu yıl 22. Uluslararası İzmir Festivalini gerçekleştirdi. Dünyaya İzmir'in modern yüzünü gösteren İKSEV'e tüm İzmirli daha çok sahip çıkmalıyız. İKSEV'in organize ettiği sanatsal değeri yüksek konserler İzmir'e gelen turistler üzerinde fevkalade olumlu bir izlenim bırakmaktadır. İKSEV her yıl düzenlediği İzmir Festivali, İzmir Avrupa Caz Festivali, Kültür Kongreleri ile, İKSEV Müzik Müzesi ve Kütüphanesiyle; İzmir'e kaliteli turist gelmesi yönünde çok değerli fırsatlar ortaya koymaktadır.

**İZFAŞ:** Her yıl düzenlediği, 35'in üzerinde ihtisas fuarı ve her yıl düzenlediği (bu yıl 77. düzenlendi). İzmir Enternasyonal Fuarıyla İzmir, Ege Bölgesi ekonomisine ve turizmüne büyük katkılar sağlamaktadır.

**TARİHİ KEMERALTI ÇARŞISI:** Dünyanın ilk ve en büyük alışveriş merkezidir. Camileri, hamamları, hanları, havraları, kültürel yapıları, meydanları, müzeleri, şadırvanları ile İzmir turizminin can damarlarından.

**EFES:** M.Ö. 6000 yıllarına dayanan Efes antik kenti, İzmir ili sınırlarındadır. İçinde bulundurduğu Celsus kütüphanesi, Mermer caddesi, Büyük Tiyatro, Tiyatro Gymnasiumu, Liman Caddesi, Meryem Kiliyesi, Meryemana Evi ile paha biçilmez bir dünya, kültürel, tarihi mirasıdır.

**MERYEMANA EVİ:** İsa'nın evi Meryemana, İsa öldükten sonra St. Jean ile birlikte Efes'e gelmiş ve hayatının son yıllarını burada yaşamıştır.

**DENİZ, KUM, GÜNEŞ:** Çeşme, Pamucak, Seferihisar, Kuşadası, Foça, Dikili, Ayvalık

İzmir havalimanından ulaşılabilen farklı özelliklere sahip deniz, kum, güneş'in en kaliteli şekilde yaşanabildiği, zengin bir coğrafyadır.

**ALAÇATI:** Dünyanın en önemli Windsurf merkezlerinden biri olma özelliğini taşımaktadır.

Bu kadar fazla kültürel mirası, tarihi eseri, çeşitli turizm zenginliğini elinde bulunduran İzmir ve çevresi neden turizmde hak ettiği yerde değil?

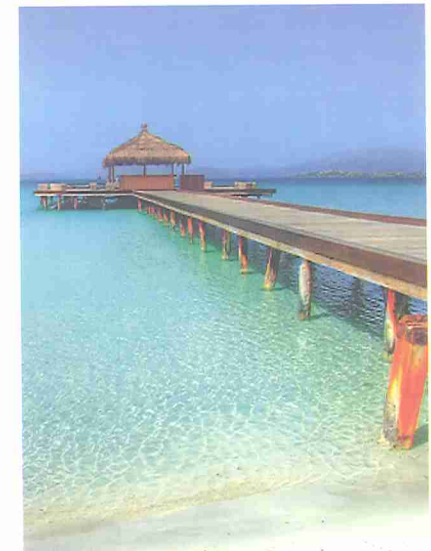
Benim düşüncem; yeterli ve etkili tanıtım, pazarlamanın yapılmamış, yapılmıyor olmasıdır. Bizler bu sebeple bir tanıtım meşalesinin kıvılcımını Destinasyon İzmir grubu olarak yaktık.

Fakat asıl olan İzka'nın (İzmir Kalkınma Ajansı'nın), İzmir Tanıtım Vakfı'nın (İztav) tanıtım işini çok ciddi ele alıp yapmasıdır.

Yurtiçi ve yurtdışından İzmir'in rakip şehirleri çok atak bir şekilde Turizm gelirlerini arttırmak için çalışmaktadır.

Uyuyan dev İzmir artık harekete geçmeli, uyanmalıdır.

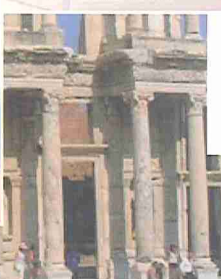
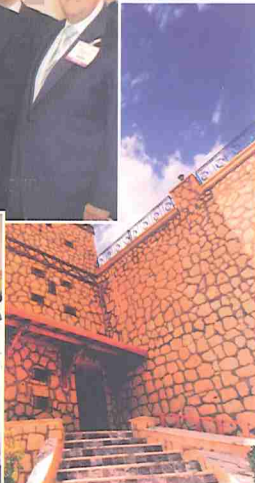
*Esenlikle kalın...*



## Destination İzmir çalışmalarını

2006 yılı Ağustos ayından beri Destination İzmir çalışmalarını özetle şu şekilde :

- 2006 yılı Ekim ayında İsviçre Montreux Turizm Fuarı'na katıldık
- 2006 yılı Wtm Londra Turizm Fuarı'na katıldık.
- 2007 yılı Ocak ayında Utrecht Hollanda Turizm Fuarı'na katıldık.
- 2007 yılı Şubat ayında Emitt İstanbul Turizm Fuarı'na katıldık.
- 2007 yılı Şubat ayında İstanbul Boğazda, İzmir Tanıtım Kokteyli düzenledik.
- 2007 yılı Mart ayında İTB Berlin Turizm Fuarı'na katıldık.
- 2007 yılı Mart ayında Moskova Mitt Turizm Fuarı'na katıldık.
- 2007 yılı Mayıs ayında İsviçreli Turizm Gazetecilerini İzmir ve çevremizde ağırlayıp tanıtım yaptık.
- 2007 yılı Haziran ayında Hollanda Turizm Ateşeliği grubunu ağırladık.
- 2007 yılı Mayıs ayında Zurich, Geneve, Basel'de İzmir tanıtımı Workshoplarına katıldık.
- 2007 yılı Ekim ayında Montreux Turizm Fuarı'na katıldık.
- 2007 yılı Kasım ayında Wtm Londra Turizm Fuarı'na katıldık.
- 2007 yılı Kasım sonu Travel Turkey İzmir Turizm Fuarı'na katıldık.
- 2008 yılı Ocak ayında Utrecht Hollanda Turizm Fuarı'na katıldık.
- 2008 yılı Ocak sonu Zurich Turizm Fuarı'na katıldık.
- 2008 yılı Şubat ayında Emitt İstanbul Turizm Fuarı'na katıldık.
- 2008 yılı Mart ayında İTB Berlin Turizm Fuarı'na katıldık.
- 2008 yılı Haziran ayında İsviçre Moudon Şehri Kaymakamını İzmir'de ağırladık.
- 2008 yılı Eylül ayında Avrupa'nın en önemli profesyonel dalgıçlarından Otto Von Honeggeri Çeşme'de de daldırıp Çeşme'nin Diving zenginliklerini dünyaya tanıtıyoruz.
- Destination İzmir omuz omuz yoluna devam ediyor, sevgiyle, hoşgörüle.



# dpet



## YAPKIN PETROL

Yapkin Petrol Madeni Yağ ve Taşımacılık San.Tic.Ltd.Şti.  
Manisa Akhisar Karayolu 5. Km.  
Veziroğlu Köyü / MANİSA  
Tel: 0 236 286 74 44 Fax: 0 236 286 74 45  
Mail: info@yapkinpetrol.com.tr

Yapkin Petrol Madeni Yağ ve Taşımacılık San.Tic.Ltd.Şti.  
Cumhuriyet Mah.Atatürk Bulv. No:181  
Yeniköy/MANİSA  
Tel: 0 236 286 73 03 Fax: 0 236 286 71 78

## Yaşanacak şehir

## İZMİR

İstanbul'u çok seven, 2010 yılında Kültür Başkenti ilan edilmesini bile "gecikmiş bir karar" olarak niteleyen bendeniz; meseleye "yaşanacak kent" açısından bakıyor; İstanbul ile İzmir'i karşılaştırıyor ve "Elbette yaşanacak kent İstanbul değil, İzmir'dir" diyorum.

İddiamızı baştan ortaya koyalım: İstanbul para kazanılacak şehir ise, İzmir de yaşanacak şehirdir... Son yıllarda en önemli problemlerden biri olarak da İzmir'de "yetiştirilmiş" insan kaynaklarının "kentte tutulamaması" olarak gösteriliyor. Bu gerçektir, hepimizin birçok yakını, bazen çocuklarımız "İzmir bana göre değil" diyerek büyüdüğü kent yerine "okuduğu ve daha çok para kazanacağı kenti" tercih ediyor. Bu da genellikle İstanbul oluyor... Avrupa kentleri olsa anlayacağım ama İstanbul olunca anlayamıyorum...

İstanbul'u çok seven, 2010 yılında Kültür Başkenti ilan edilmesini bile "gecikmiş bir karar" olarak niteleyen bendeniz; meseleye

"yaşanacak kent" açısından bakıyor;

İstanbul ile İzmir'i karşılaştırıyor ve "Elbette yaşanacak kent İstanbul değil, İzmir'dir" diyo-

rum. İstanbul'un 2010 yılında

Kültür Başkenti olmanın

gerekliliklerini yerine getirece-

ğinden zerrece kuşku yok ama

"bir kentin kültür baş-

kenti olması yaşanacak şehir

olması" anlamına gelmiyor...

Avrupa Kentli Hakları Söz-

leşmesi de bu konuda beni

haklı çıkaran bilgilerle dolu.

Kent Demokrasisini, 1993 yılın-

da Viyana'da toplanan Dünya İnsan

Hakları Konferansı, Konferans belgesi-

nin 8. maddesinde tanımlamış. Demokrasi,

"halkın, kendi ekonomik, siyasi, sosyal ve kültürel

sistemini belirlemek için iradesinin serbestçe ifade edildiği ve yaşamın

tüm yönlerine tam katıldığı" rejimin adı. Yani yaşamın tüm yönlerine

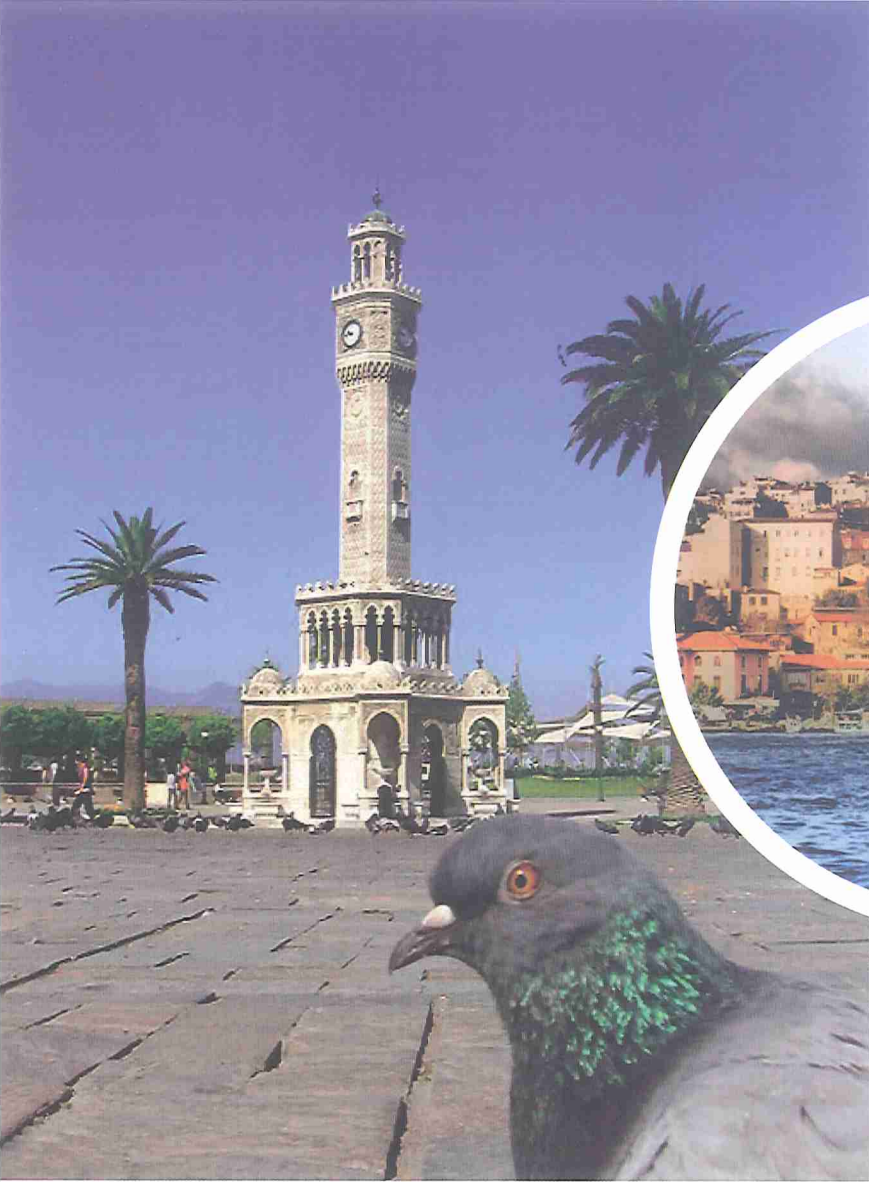
katılmak şart! 16 sene önce Fransa'nın Almanya'ya en çok benzeyen

kenti Strasbourg'da Avrupa Konseyi'nin açıkladığı ilkeler bu şehrin

ismi ile anılmış ve o gün bugündür 'Avrupa Kentsel Şartları' olarak

kabul edilmiş... Lafın aslı "des villes pour vivre" yaklaşık olarak da

'yaşanacak şehir' demek







Şimdi "Yaşanacak şehir" kriterleri açısından İstanbul ile İzmir'i karşılaştıralım... Bir kentin yaşanılabilirliği için olmazsa olmaz madde "Güvenlikli olması" dır. Suç, şiddet ve yasa dışı olaylardan arındırılmış emin ve güvenli bir kent olarak araştırıldığında hangisinde yaşamak istersiniz...

İkinci "yaşanacak kent" kriteri ise "Kirlenmemiş sağlıklı bir çevreye" sahip olması... Hava, gürültü, su ve toprak kirliliği olmayan, doğası ve doğal kaynakları korunan bir çevre içinde yaşamak istiyor insanı... Yine neredeyse nüfusu 20 milyona yaklaşan bir kent ile İzmir'i karşılaştırın... Beden ve ruh sağlığının korunmasına yardımcı bir çevrenin ve koşulların sağlanması beklenir; "yaşanacak kentten"... İzmir'de bu sağlanabilmiştir... Yaş, yetenek ve gelir durumu ne olursa olsun, her birey için, spor ve boş vakitlerini değerlendirebileceği olanaklar da sağlanmıştır ve bunlar artık "insan hakları" arasında kabul edilmektedir.

Yine dünyada en çok gecekondunun bulunduğu bir yer mi daha sağlıklıdır, satın alınabilir, yeterli konut stokunun sağlandığı yer mi? Konut açısından İzmir gerçek bir Avrupa kentidir. Sizin sahip olduğunuz ya da yaşamınızı geçirdiğiniz konut kadar çevrenizdeki konutların da "yaşanabilirliği" önemlidir çağdaş insan için.

Yaşanacak kentte, özel arabalar, yayalar ve bisikletliler gibi tüm yol kullanıcıları arasında, birbirinin hareket kabiliyetini ve dolaşım özgürlüğünü kısıtlamayan uyumlu bir düzenin sağlanması hedeflenir. İstanbul trafiğinde iki saat dolaşım bakalım; yaşanacak kent diyebilecek misiniz merak ederim...

Yaşanacak kentte, 'Yeterli istihdam olanaklarının yaratılarak, ekonomik kalkınmadan pay alabilme şansının ve kişisel ekonomik özgürlüklerin sağlanması' gibi bir ilke vardır, İstanbul'da tam bir kör dövüşü yaşanır...

Kültürlerarası barış ve hoşgörü ortamı...

İzmir en eski zamanlardan beri kültürlerarası barış ve hoşgörü ortamı vardır. Geçmişten günümüze, farklı kültürel ve etnik yapıları barındıran toplulukların barış içinde yaşamaları

Yaşanacak kentte, 'Yeterli istihdam olanaklarının yaratılarak, ekonomik kalkınmadan pay alabilme şansının ve kişisel ekonomik özgürlüklerin sağlanması' gibi bir ilke vardır, İstanbul'da tam bir kör dövüşü yaşanır...

sağlanmaktadır. Bugün İstanbul'da, İstanbullu bulmak neredeyse imkansızdır, semtler ve bölgeler belli hemşehri gruplarının kontrolü altındadır. Avrupa'nın bütün kültür başkentlerinde tarihi yapı mirasının duyarlı bir biçimde restorasyonu ve nitelikli çağdaş mimarinin uygulanmasıyla, uyumlu ve güzel fiziksel mekanların yaratılması sağlanmıştır.

Yaşama, çalışma, seyahat işlevleri ve sosyal aktivitelerin olabildiğince birbiriyle ilintili olmasının sağlanması; çoğulcu demokrasilerde; kurum ve kuruluşlar arasındaki dayanışmanın esas olduğu kent yönetimlerinde; gereksiz bürokrasiden arındırma, yardımlaşma ve bilgilendirme ilkelerinin sağlanması gerekir... Kararlı ve aydın yapıdaki tüm yerel yönetimlerin, doğrudan veya dolaylı olarak ekonomik kalkınmaya katkı konusunda sorumluluk sahibi olması beklenir. Bu konuda da İzmir katbektat önündedir İstanbul'un...

Cinsiyet, yaş, köken, inanç, sosyal, ekonomik ve politik ayırım gözetmeden, fiziksel veya

zihinsel özürlerine bakılmadan; eşit olarak sunulmasını sağlamakta yükümlü olması. Bu açıdan da İzmir İstanbul'un çok önünde

Şu da bir gerçek, İstanbul kişi başına üretime bakıldığında İzmir'in çok önünde. Ama bu tek başına yaşamak için yeterli neden olmamalı. Beş yıldızlı otel sayısından, restoranların sandalye adedine, kentteki müzelerden, gökdelenlere kadar pek çok unsur ölçü olarak alınabilir gelişmişlik konusunda.

Ama gelişmişlik eşittir yaşanacak yer günümüzün çağdaş sosyologları bunu büyük bir yanlış olarak algılıyorlar. İstanbul kayıtlı-kayıtdışı ekonomisi ile İzmir'den çok daha büyük fırsatlar sunmaktadır;

Gençlerin İstanbul'u tercih etmelerini anlıyorum da, İstanbul'da yaşama dirençlerini anlayamıyorum. Her şey para mıdır? Her şeyi yüksek maaş, çok para mı açıklar. Yoksa hayat gerçekten de bize sunulmuş bir armağan değil midir?

Sondan bir önceki söz: Her kent İzmir'e benzemez... İzmir 7-8 bin yaşında bir kent. Ama bir çok kent hiçbir müdahale olmasa da tarihi süreç içinde oluşan kimliğiyle yüz yıllar boyunca yaşamını sürdürür; zamanın belirli bir evresinde, önce durgunluğa girer, sonra gerilemeye başlar ve bulunduğu ülkedeki etkinliğini yitirerek sıradan bir yerleşme düzeyine düşer, hatta yok olabilir. Bilimsel bilgiye dayalı politikalar doğrultusunda çalışan kent yönetimleri, bu gerçeğin bilincinde olarak, ülkenin ve dünyanın gelişen koşullarına uygun önlemlerle söz konusu tehlikeden kentlerini korurlar.

Tarihi süreç içinde biçimlenmiş ve bu biçimlenişe göre yaşamakta olan kentlerin kimliğini ve yaşam çizgisini bir anda değiştirmek mümkün değildir. Bugünün kentini sorunlarından arındırarak yarına taşımak için "sabırla, koruk helva olur" özdeyişindeki gibi sabırla ve kararlılıkla çalışmak gerekir. Bunun için günümüze değin keşfedilmiş en akılcı yol "planlı kentleşme" olarak adlandırılmaktadır. Planlı kent, bir imar planına sahip olan kent değildir. Planlı kent, geçmişin olumlu kazanımlarından da yararlanarak kenti bugünden yarına taşıma saviyle hazırlanmış; iktisadi, toplumsal ve fiziksel bütünlüğü olan bir plana göre gelişen kenttir. Bu planların, kent toprağında oluşan ranttan kimin ne kadar pay alacağını düzenlemenin ötesinde çok fazla anlamı olmayan imar planlarıyla pek ilgisi yoktur.

Uygar insanların yarattığı uygar yaşam alanları olarak özenilen dünya kentlerine bakınız; hepsinin bu tür planlarla geliştiğini ve geleceklerinin pırıl pırıl aydınlık olduğunu görürsünüz. Dünya kentlerinin bu başarısının ardında ortak akıl vardır, ama bu yasada ne yazık ki yoktur. Yasada kamu yönetimindeki diyalektik bütünlüğü algılayamadıkları, o bütünü oluşturan parçaları ayrı ayrı değiştirerek ve kendilerince düzelttikten sonra bir araya getirerek bütünü düzeltileceğini düşündükleri anlaşılıyor.

**Özetle: İzmir'in kıymetini bilelim, başka İzmir yok!**

# Reklam her şeyden önce “Etik” olmalıdır!

İyi ve başarılı bir marka yaratmanın yolu, uzun soluklu bir çalışmanın yanında, iyi planlanmış reklam ve etkili bir tanıtımdan geçmektedir.



**1**999'da kurulan Etik Ajans; deneyimli, güvenilir, genç, hızlı ve yaratıcı kadrosuyla pazarlama iletişiminin her alanında tüm sorunlara entegre çözümler üretebilecek güçte hizmet sunan bir 'tam hizmet' ajansı...

Halen bölgesel, ulusal ve uluslararası birçok müşterisine farklı kategorilerde hizmet verdiklerini ve önümüzdeki yıl 10. yaşını kutlayacak olduklarını dile getiren Ajans Başkanı Ufuk Bosor ile EĞİAD Üyesi ve ajansın genç kuşak temsilcisi Can Bosor, sundukları hizmetin son derece geniş bir yelpazeye yayıldığına dikkat çekerek hizmet profillerini şöyle sıralıyorlar:

#### Hizmetler

- Kampanyalar; Basın / Tv ve Radyo / Outdoor
- Kurumsal Kimlik Tasarımı ve Uygulamaları
- Reklam Filmi ve Video Prodüksiyon Çalışmaları
- İnteraktif İletişim ve Çoklu Mecra Tasarımı ve Uygulamaları
- Açık Hava / Mobil İletişim Araçları / Duvar ve Saha Reklamları

- Yurtiçi ve Yurtdışı Fuar Standı Uygulamaları
- Baskılı İşler; Katalog, Broşür, Afiş, Insert, El İlanı vb
- Ambalaj ve Etiket Tasarımları

#### Özel Projeler

- Marka Değerleri Süreci Tasarımı ve Danışmanlığı
- Marka Görsel Değer ve Konsept Tasarımı
- Marka Lansman Süreci Tasarımı
- Promosyon Malzemeleri Geliştirilmesi ve Tedariki
- Bayi Toplantıları Organizasyonu
- Sponsorluk ve PR Organizasyonları
- Sosyal Kampanyalar
- Siyasal Kampanyalar

Ufuk ve Can Bosor'la marka yönetimi üzerine konuştuk ve reklam sektörüne uzun yıllardır başarıyla hizmet veren Etik Ajans yöneticilerinin bu konulardaki görüşlerini aldık.



## MARKA YÖNETİMİ

İyi ve başarılı bir marka yaratmanın yolu, uzun soluklu bir çalışmanın yanında, iyi planlanmış reklam ve etkili bir tanıtımdan geçmektedir. Günümüzde bu çalışmanın sahası ise oldukça geniştir. Çünkü işin içinde Reklam dışında Halkla İlişkiler, Kurumsal Kimlik, Pazarlama, Satış ve Satış Noktaları, Lojistik, Tazim ve Teşhir, Servis, İşletme, Performans Yönetimi gibi konular da vardır. Ve tam başarı için tüm bu konuların üzerinde özenle durulmalıdır.

Tabii bu kadar farklı "enstrüman"ın çaldığı dev bir orkestrayı yönetmek her geçen gün daha da zorlaşmaktadır. Özellikle işin içine tanıtım çalışmaları bu kadar yoğun olarak girince, estetik anlayış her geçen gün daha da önemli bir hale gelmiş, sadece vizyon sahibi, estetik algılama değerleri yüksek işadamları, üst düzey yöneticiler ve marka yöneticilerinin yönettikleri markaların başarılı oldukları görülmüştür.

## MARKA VE REKLAM

Markalar doğru yerlere konumlandırıldıklarında, doğru imajlar yüklenildiğinde, hedeflenen kitleler üzerinde çok özel bir etki oluşturabiliyorlar. Bilinmelidir ki; imaj bir aynadır ve gerçekleri yansıtır. Bu nedenle yapılacak tanıtım çalışmalarında mutlaka gerçekler yansıtılmalıdır. Reklamlardaki vaatler mutlaka yerine getirilmeli, olmayacak şeyler olacaktı gibi gösterilmemeli ve asla abartılmamalıdır. Bir hazır çorba reklamında; "Seçkin bir yemek", sıradan bir otomobil için; "Eşsiz" demek gibi... Bu gibi yanlış mesajlar, görüntüler, isimler, dizaynlarda kullanılan yanlış renkler ve şekiller firma ya da markaları bazen komik durumlara düşürdüğü gibi, "Markamızın imajını yükseltelim" derken, aksine markaya büyük zararlar vermektedir. Biliyoruz ki, birçok tüketici sadece bu çeşit yanlış ifadelerden, etkisiz görsel kimliklerden, yanlış grafik dizaynlardan algıladığı olumsuz mesajlarla derhal başka markalara yönelebilmektedir. Bu da markanın düşüşü, değer kaybetmesi anlamına gelmektedir.

Hepimiz biliyoruz, ülkelerin ekonomilerinde reklamcılığın önemi her geçen gün artmaktadır. Çünkü piyasaya her gün yeni ürünler, markalar girmektedir. Nüfus artmakta, toplumun refah düzeyi gelişmekte, zevkler her gün değişmekte, daha önce bazı ürünleri alamayan kişiler bu ürünleri satın alır hale gelebilmektedirler. İşte reklam, bu noktada da büyük görevler üstlenmektedir. Markaların, sadece günümüzün alıcıları için değil, geleceğin satın alıcı potansiyel müşterileri için de iyi, etkileyici bir iletişim içinde bulunmaları gerekmektedir.

Bunlar bazı kişilere göre, "zaten bildiğimiz şeyler" gibi gelebilir. Evet, ancak zaten bu konulardaki bütün hatalar, bu düşüncelerle yapılmaktadır. Bu da, bu çalışmaların herkes tarafından kolayca yapılabilir bir iş olarak görülmesinden kaynaklanmaktadır...

Çünkü marka, bir anlamda kendinize biçtiğiniz değerdir ve başkalarının, yani hedef kitlenin, kendinize biçtiğiniz değeri anlamasıdır. Markanızı oluşturmak ise farklılaşmakla, ona değer katmakla ve insanların sizi nasıl algılayacağını yönetmekle mümkün. Uzmanlar markayı, "ürünün duruşuyla ilgili dış dünyaya yansıttığı mesaj, aynı işi yapan diğer ürünlere göre yarattığı fark ve tüketiciye kattığı değerlere dayalı bir kişisel kimlik" diye tanımlıyor ve bu kimliğin; nitelikler, yetenekler, performans ve markanızın değeri konusunda tüketici algılarının bir toplamı olduğunu belirtiyor.

## MARKA OLMANIN KURALLARI

1. Markalaşmada, pazarı iyi analiz ettikten sonra, kendi kendinizin muhasebesini yapın. Güçlü yanlarım nedir, zayıf yanlarım nedir? Rekabet ettiğim diğer markalarla kendi markamı nasıl kıyaslayabilirim? Anahtar niteliklere ve sizi farklılaştıran araçlara odaklanın.

2. Önemli olan markanız hakkında ne söylediğiniz değil, hedef kitlenizin markanız hakkındaki düşüncelerini yönetmektir. Bu aşamada da ne yapmak istediğiniz değil, hedef kitlenizin reaksiyonları önem kazanır. Başarılı bir marka sadece bir konuya konsantre olmalıdır. Çünkü konsantre olunan konuda marka olmak demek, diğerlerinin sizi o uzmanlık alanının lideri şeklinde algılamasıdır.

3. Başarılı bir markanın sürekli göz önünde olması gereklidir.

4. Marka oluşturmak, zahmetli uzun bir süreçtir, ama sonucunda elde edilebilecekler, bu zahmetlere değer.



Ufuk - Can BOSOR

5. Hedeflerinizi gerçekleştirmek için kendinize bir markalaşma takvimi hazırlayın. Ne zaman, ne yapacağınızı içeren nizami bir pazarlama planı geliştirin.

6. Başarılı marka oluşturmak, doğruyu söylemek üzerine kuruludur. Unutmayın.

7. Marka aynı zamanda, sürekli değişim ve yenilenme demektir ama, nasıl kim olduğunuzla ilgili kökten değişiklikler yapmanız mümkün değilse, markanızda da radikal değişikliklere gitmek mümkün olmayacaktır.

8. Marka olmak için bu kurallara bağlı kalmayı unutmayın. Ya da ajansınıza danışın.

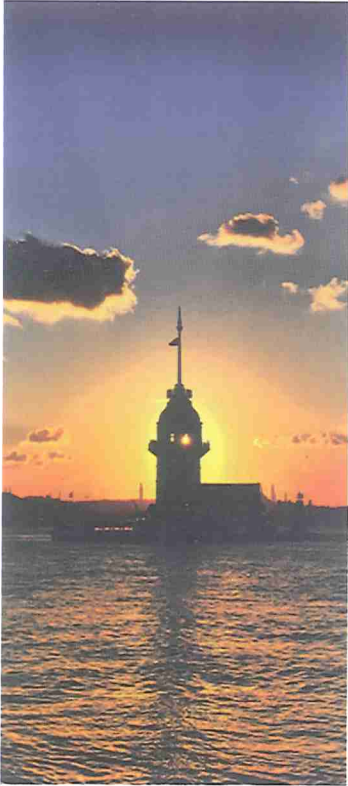
## MARKA OLMANIN YARARLARI

- Şirket gelirinizde ve görünürliğünüzde artış
- Rakiplerinizden farklı olmak
- Yeni iş alanlarına genişleme imkanı
- İşi ve istemcileri seçme özgürlüğü
- Kişisel güvende artış
- Kişisel ve profesyonel hedeflere ulaşmak



Pervin MISIRLIOĞLU  
www.izmirizmir.net

## İztanbullular



Neden gittin İstanbul'a?  
İzmir'de kalmayı keyifle tercih eden ya da İzmir'e mecbur kalan, veya mecbur bırakılan İzmirli hep böyle sızlanır.

Bir de İstanbul'a gelip, oradaki hengameyi gördükten bir süre sonra ağızlarına pelesenk ettikleri şu türküyü söylerler: "Neden geldim İstanbul'a?"

İzmir bir rahvet ortamı mıdır? İzmir'de yeteneksizler mi kalır? Sürgün yeri midir İzmir?

Hintliler, Varanasi Şehirleri için "ölmeye gidilen yer" derler. Son durak mıyız? İzmir kaçılacak bir şehir midir?

Neden gittiler? İyi bir maaş, iyi bir kariyer, iş fırsatları, zengin bir sosyal yaşam, Avrupai bir şehir hayatı, eşsel durum, daha büyük bir denizde yüzme zevki ve daha pek çok neden sayılabilir.

İzmir'den gitmenin bin bir nedeni olabilir. Bin bir iyi, kötü, orta, zayıf neden olabilir. Hepsi de subjektif.

Objektif durum ise İzmir'in büyük iş yapmak için elverişli bir konuma sahip olmaması. Gerçek bu. Yersiz kompleksler ve hezeyanlara kapılmadan, metanet ve bilgelikle kabul edilmesi gereken gerçek bu.

Önemli olan bu gerçekle yaşamayı öğrenmek ve bunu avantaja dönüştürmek. Bu gerçeğin altında ezilmeden ve yersiz atıp tutmadan "farklılığımızı" yönetmek bence.

Esas sorun birilerinin bu şehirden kaçması değil. Kalanların köşeye sıkışması. Burada yaşayan insanların kendi gelişmeleri ile ilgili yöntemlerini ve araştırmalarını sorgulamak önemli olan.

Bu şehirde yaşamayı ve yaşatmayı öğrenmek ve öğretmek gerek belki de.

Öğretirken öğrenmek hepimizin ihtiyacı.

Bu şehir, kan kaybı, beyin göçü, para akışı, prestij eksikliği çektiğini düşünüyor durmadan.

Oysa işin gerçeği hep önümüzde duran bize özgü kültürel, sosyal ve ekonomik iklimimiz.

Biz kendi iklim şartlarımıza göre biçimleneceğiz. Yağmurda şemsiye ve yağmurluk, soğuksa kazak, sıcaksa parmak arası terlik ve şort bizim önceliklerimiz.

Yangında ilk kurtarılacaklar hangi değerlerimiz? İlk önce onları belirlemeliyiz?

Şehir mi insanı insan mı şehri besler? Sonunda hangisi galip gelir? İkisi ortak bir yazgı mı oluşturur?

New Angeleslı ya da Los Yorklu gibi birleşik ruhtaki şehirlilik duyguları başka yerlerinde mi tuzakları acaba?

İztanbullularla konuşurken, kimilerinin İstanbul'a gelişlerinde, New York ya da Londra planlarının etkisi olduğunu da fark etmişim.. Ama nereye gidilirse gidilsin geride bırakılan doğduğu yer ve alıştığı ilişki biçimi seninle yolculuk eder. Tam adapte olduğunu sandığın zamanlarda bir sıla hasreti sıkıntısı gelir çöreklenir içine...

Ne o şehirle ne o şehirsiz yapamamak da var.

Dileğim herkesin karnını doyurduğu ve anlamlı şeyler ürettiği yerde insanca ve evrensel değerlere göre biçimlenmesi ve bir yaşam gerçeği yaratmasıdır. Başarı da budur. İnsan doğduğu yerde ölmeyebilir. Ama doğduğu yerden en güzel anıları ve huyları taşıyabilmelidir en uzak diyarlara.

İzmirlilik ne yüceltilmesi ne de küçümsenmesi gereken bir kişilik yapısı. Öylece, olduğu gibi korunması gereken bir durum tespiti. Ne şişinmenin, ne yerinmenin anlamı var.

İzmir her zaman insan yetiştirecek başka şehirler başka ülkeler için elbette. Beyin göçü değil beyin ihracatı da diyebilirsiniz ona. Nasıl baktığınıza bağlı.

İzmir bilişimin merkezi olmayı koyacak önüne.

İzmir müzeler konusunda hiçbir kentimizde olmayan bir hayale yaklaşıracak gözlerini. İstanbul'un parası ve iş gücü ile yormayacak çenesini. Ne hasetlik ne fesatlık çözmez ve açmaz çünkü bu şehrin tıkalı gözükken kanallarını.

Ruslar ünlü atasözlerinde; St. Petersburg için "beynimiz" Moskova için "kalbimiz" der.

Bizim de; İzmir beynimiz, İstanbul kalbimiz denebilir.

Hiç fena gelmiyor kulağa öyle değil mi?

*Sevgi ve Saygılarımla...*



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

## Olası İkinci Soğuk Savaş başlangıcı ve Gürcistan olayı

Karadeniz ve Hazar Denizi havzasındaki stratejik kaynaklar bölgeyi çok duyarlı yapıyor. Kaynaklara yönelik Küreselliğin ulus-devletlere karşı bir virüs gibi bölücü işlemlerde bulunması nedeniyle, Gürcistan'da tecelli eden olaylar dünya için sürpriz olmadı. Sorunları çözümlenmemiş ve kullanımı için uluslararası kuramlar konulamamış bir Hazar Denizi ile; Montrö Anlaşması ile gemi tonaj, cins ve adetlerine sınırlamalar uygulanan Karadeniz çevresinde; bölgeye NATO yoluyla gözünü dikmiş bir ABD/AB var. Bunlar ve güçlenerek eski günlerin özlemini yaşayan Rusya, ikinci bir soğuk savaşın provalarını yapıyorlar. Kafkaslarda olanlar bekleniyordu.

### KAFKASYA'DAKİ KÜRESELLİK İLE ULUS DEVLET ÇATIŞMASI

Serbest Pazar adı altında bütün girişimleri dünya çapında engelsiz yürüterek, ilişkileri adeta bireyleştiren küresellik kuramı bu arada, ulus-devlet yönetiminin kısıtlamaları ile karşılaştı. Küresellik bu ulus-devlet anlayışını kuramının uygulanmasına bir engel olarak görüyor. Küreselliğin baş uygulayıcıları kendi ulus-devlet yapılarını kaldırmak bir yana sürekli güçlendirirken, yaşam düzeylerini yükseltmede destek olacak ham maddelere sahip ve/veya jeostratejik konumları önemli ülkelerin ulus-devlet yapısını zayıflatma girişimlerinde bulunabiliyor. MNG-Çok Uluslu Şirketler, NGO-Hükümet Dışı Kuruluşlar, Uluslararası Vakıflar ile ulus-devletlerin içine girebiliyor. Kendi çıkarlarına hizmet edebilecek uluslararası IMF-Uluslararası Para Fonu, WB-Dünya Bankası, WTO-Dünya Ticaret Kuruluşu gibi kurumları kullanan büyük güçler, bu yolla girişimlerini geliştiriyorlar. Bu girişimlere hedef olan ulus-devletlerden birlik şuru zayıf olanlar bölünme tehlikesi ile karşılaşılıyor. Bölücüler içte zemin bulurken dışarıda destek sağlayabiliyor. Küresellik yarattığı bu bölücü terörizm de küreselleştirmiş oluyor. Küreselliğin Soğuk Savaş sonrası Rusya'da şekil bulmasına paralel olarak ülkemizde de dış kaynaklı Kürtçülüğün bölücü terörist girişimleri başlatıldı.

Bugün Rusya Dışişleri Bakanı "Gürcistan'ın toprak bütünlüğünü unuttun" derken güçlenen ülkesinin bir ulus-devleti bölme arzusunu gösteriyordu.

"Bu gelişmeler Türkiye'yi sadece teorik olarak ilgilendiren ya da dünyayı izleme bakımından takip edilecek gelişmeler değildir... ABD'nin Irak'ta yaptığı ile Rusya'nın Gürcistan'da yaptığı arasında esas itibarıyla bir fark yoktur. Çin'in Tibet'teki tavrı da bunlardan farklı değildir. AB ve NATO'nun Sırbistan'a müdahalelerinde de benzer arka planları

görmek mümkündür. Bugün Sırbistan'ın, Irak'ın, Gürcistan'ın toprak bütünlüğünü unuttun diyenler yarın Türkiye'nin de toprak bütünlüğünü unuttun diyebilir." (\*) Dikkatlerinize sunmak istediğim tehlikeyi bu değerli yazarımız, deneyimli bir gazeteci olarak, yukarıdaki ifadeyle açıkça ortaya koymuştur. Bu arada, bugün küreselliğin uygulayıcısı olarak Gürcistan ulus-devletini çökertmek isteyen Rusya'nın yarın kendi bütünlüğünü hedef seçecek bir ortak küresellik tehdidi ile karşılaşması da beklenebilir. Zayıfladığı takdirde kendi içinde de, belki de Hispanikler yoluyla bu virüs ile karşılaşacağına bilincinde olan ABD, duraklamanın düşmeyi gerektireceğinin de farkındadır. Onun için dünyanın jeostratejik öneme haiz bölgelerindedir. Ancak, Kafkas ve Hazar bölgesinde egemen güç ise Rusya'dır.

### RUSYA'NIN OLUMSUZ GİRİŞİMLERİNİN ETKİLERİ

Kafkasya petrol ve doğal gaz olanaklarının dünya gereksinimi karşısındaki yetersizliği dikkate alındığında Kafkasya'nın Orta Asya'nın olanakları ile desteklenmesi gerekiyor... Bu gerçeği bilen Rusya, bu bölgelerin kaynaklarının Doğu-Batı istikametinde yaratılacak projelerle, neredeyse doğal gaz egemenliği kurduğu Avrupa'ya ulaşmasını engellemeye çalışıyor. Hazar Birliği'ni, saldırmazlık paktı anlamına gelebilecek bir anlaşma ile meşrulaştırmaya ve güçlendirmeye çalışıyor Rusya Başkanı Putin: "Önemli olan beş Hazar ülkesinin topraklarını başka yabancı ülke güçlerine açmamasıdır." diyerek bu konuya verdiği önemi ortaya koydu. Bu davranışı ile Putin Azerbaycan'ın söz konusu olan NATO üyeliğinin de önünü tıkama çabasını gösterdi.

Özetle Rusya bölgenin ulus-devletleri için bir tehdit oluşturuyor. Bu nedenle Gürcistan'dadır. Rus jeostratejik anlayışında Orta Asya Rusya'nın (Near abroad) arka bahçesidir.

### SONUÇ

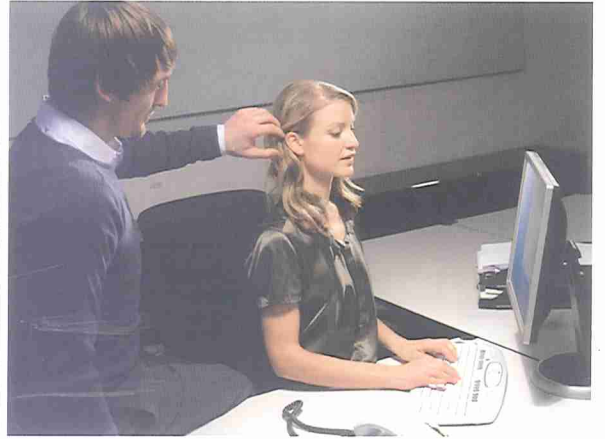
Türkiye ulus-devletlerin bütünlüğünü hedef seçen küresellik (ABD/AB) ile bölgede egemen olma çabasındaki Rusya'nın etki alanı içerisinde. İkinci Soğuk Savaş'ın eşiğindedir. Uygulanacak politika da katılımcı olmamak kadar, demokratik yapının geliştirilmesi yoluyla küresellik virüsünün zemin bulduğu sosyo-ekonomik farklılıkların ortadan kaldırılması gerekiyor. Tehlikenin ortasındayız...

Kaynaklar:

(\*) Okay Gönensin, 'Gürcistan'ın Bütünlüğü, Vatan, 16 Ağustos 2008

# Mobbingle tanıştınız mı?

Kadınlar da en az erkekler kadar kaba güce tapıyorlar ve hatta en çok kadınlar karşı çıkıyor yeni üsluplara ve elbette kadın yöneticiye. Ölesiye nefret ediyorlar hemcinslerinden. Erkek olsun çamurdan olsun diyenlerin çoğu kadınlardan çıkıyor. Ağzınızla kuş yakalasanız da bu böyle...



**Y**azılı basından aldığım dersler sayesinde sanal dünyaya geçtiğimden beri düşünce sistemim değişti. İçinde bulunduğum çalışma ortamlarında hem yasal haklar açısından haksızlığa uğradığımı düşündüğüm, hem de bulunduğum görevi özgürce yerine getiremediğimi görmek önemli bir deneyim olmuştu benim için. Bende bu yaşadıklarım farkındalık oluşturana kadar çektiğim sıkıntıların kaynağını fark edememiştim. Meğer cinsiyet ayrımcılığı ve mobbing etkisi benim de problemim olabilirmiş. Pek çok medeniyetlere yolculuklar yapan, dünyayı dolaşan bir gezgin ve oralarla ilgili izlenimlerini radyo, televizyon ve yazılı basın aracılığı ile insanlara aktaran bir gazeteci olarak ifade eksikliğine düştüm.

Basın camiasında maçoçluk ve aşağılama, çelme takma, alay etme, duygusal taciz adeta yer etmiş. Medyanın, bunlara daha uzak bir alan olduğunu sanmak ciddi bir yanılğı oldu benim için. Oysa, sonuçta onların bakış açısı, içinde yaşadıkları toplumdaki bir kesit olmalıydı. Öyleydi de. Uzaktan basın her tür özgürlüğe sahipmiş gibi gözükmüş de esas olarak en tutucu ve çağ dışı uygulamaları da kendi içinde barındırır. En azından benim yaşadıklarım bu tür

istismarlara açık yerler olmuştur. Sonuçta yöneteceğimi sandığım işin "patronu" olmadım. Yeterince "etkili" olmadım. Etkili olamayınca "yetkili" de olmadım. Hiçbir zaman tam olarak teslim edilmeyen kendi yetki alanımda elden düşme personelle çalışmak zorunda bırakıldım.

Yapılması gereken değişikliklerin kabulü tek taraflı olarak değerlendirildi. Ve haksız çalışanlar avantaja bile bırakılmadı.

Ehh... Eski köye yeni adet belli ki kabul görmeyecekti.

Türkiye'de cinsiyet ayrımcılığı benim çalıştığım yerlerde vardı.

Ama biliyorum ki sizin çalıştığınız yerlerde de var benzer durumlar. Yaygın bir sorun benim karşılaştığım. Mobbing içimizdeki düşman maaalesef ?

Daha tuhaf bir başka gerçek daha var. Kadınlar da en az erkekler kadar kaba güce tapıyorlar ve hatta en çok kadınlar karşı çıkıyor yeni üsluplara ve elbette kadın yöneticiye. Ölesiye nefret ediyorlar hemcinslerinden. Erkek olsun çamurdan olsun diyenlerin çoğu kadınlardan çıkıyor. Ağzınızla kuş yakalasanız da bu böyle. Korku kültürü galip geliyor. İnsanca davranmak ve dostça yaklaşım eşitlik yaratmaya çalışmak ise sadece onların nezaketsizliğini artırıyor.



Korkmaları gerekmeyen yöneticiden “korkmuyorlar”. Ne işin gerektirdiği hiyerarşi, ne kendilerine duydukları sevgi, ne size duymaları gereken saygı var. Onlar sadece eski hamamda eski takunyalarla dolaşmaktan yanalar. Çalıştığım ortamı iyileştirme çabalarım, marka ve kurumsal kimlik konusundaki başarılı çalışmalarım iş arkadaşları ya da iş sahiplerinde bir “heyecan” yaratmamasına karşın müşteriler, reklam verenler, okuyucular her zaman şükranlarını sundular. Bu öyle ters bir mağduriyet ki...

Aboneler, fanatik okuyucular, müdavimler ve ödülleri peşe peşe gelirken siz çalıştığınız yeri değiştirmek zorunda kalıyorsunuz...

Ama yeni ufuklar da bu hasetlikleri aşmaya çalışırken açılıyor önünüzde. Sonuçta profesyoneller için fazla seçenek yok. Biri siz, öbürü işin sahibi. Sızdırılan kararlar, talimatlar, yapılan değişiklikler kariyerinizde açılan yarıları oluşturuyor. İstedığınız kadar uğraşın bazı talihsiz ortamlarda yalnızca karizmatik bir kukla olabiliyorsunuz. Ve üstüne üstlük belki bu bizim Ege’ye özgü daha sık karşılaşılan bir durumda olabilir, o da şudur:

İşin ana sahibi iktidar kaygısını çok fazla duyar. (Kendi seçtiğine sadece gerçek demokrasilerde gölge düşmez.) Bazı işyerlerinde seçilen veya göreve getirilen yöneticiden hem başarılı olması beklenir hem de boyun eğen ve susan bir insan ve daha da kötüsü para vermesiz de çalışacak bir yönetici olması beklenir.

İzmir’de basında öyle çok üzerine para vererek yazı yazar dostlarımız var ki, telif isteyene hain, paragöz duygusu ile yaklaşıyorlar. Ve işin başındakiler bol şekerli iltifatlar ediyorlar. “Abi” “şöyle yapalım olur” “abla” ilişkileri ile nasılsa bir düzen kurulmuş çünkü. Değiştirmek, fazlaca üst bir dil. Suni güce ve seçiciliğinde ciddi erozyona uğramış anlayışlara teslim olmamak ve temsil edememek ciddi bir yol ayrımı.

Sevgili Gazeteci dostum Deniz Sipahi’nin 30-08-2008 tarihli Milliyet Gazetesi’ndeki köşe yazısından bir bölüm aktarmak sanırım işin önemini daha iyi vurgulayacaktır.

“Mobbing” bir anlamda iş yerinde duygusal taciz olarak anlatılabilir.

**Peki bu taciz nasıl yapılır?**

- 1- Çalışanların onuru, doğruluğu, güvenilirliği ve mesleki yeterliliğine saldırılar.
2. Olumsuz, küçük düşürücü, yıldırıcı, taciz edici, kötü niyetli ve kontrol edici iletişim.
3. Doğrudan veya dolaylı, gizli veya açıkça yapılması.
4. Bir veya birkaç saldırgan tarafından yapılması, akbabalık.
5. Sürekli, çoklu ve sistemli bir biçimde zaman içinde yapılması.
6. Hatanın kurbandaymış gibi gösterilmesi.
7. Kurbanın itibarını kaybettirmeye, kafasını karıştırmaya, yıldırılmaya, onu yalıtımaya yönelik olması ve onu teslim olmaya zorlaması.
8. Kişiyi dışlama niyetiyle yapılması.
9. İşyerinden ayrılmasının kurbanın tercihiymiş gibi gösterilmesi.
10. Örgüt yönetimi tarafından anlaşılabilmesi, yanlış yorumlanması, görmezden gelinmesi, hoş görülmesi, teşvik edilmesi, hatta kışkırtılması.

Psikiyatrist Dr. Heinz Leymann, mobbingi ilk kez 80’li yıllarda Almanya’da kamunun dikkatine tüm ayrıntılarıyla sunmuş, tanımlamış ve konunun ciddiyetini gözler önüne sermiş. Mobbing sendromu, haksız suçlamalar, küçük düşürmeler, genel tacizler, duygusal eziyetler veya terör uygulamak yoluyla

bir kişiyi işyerinden dışlamayı amaçlayan kötü niyetli bir eylem.

Bu, kişinin yöneticilerinden, örgütünden, üstleri, eşitleri veya astlarından birinin öbürlerini de sistemli, uzun süreyle ve sıkça zorbaca davranışlar için örgütleyerek, kişiye karşı cephe (çete) oluşturması. Bu davranışı görmezden geldiği, göz yumduğu, hatta kışkırttığı için kurban, çok sayıda güçlü kişi karşısında kendisini çaresiz görür ve taciz (mobbing) gerçekleşir.”

Deniz Sipahi’yi gerçekten kutlamak gerekir büyük yaraları sarmaya yarayacak konuları gündeme getirdiği ve sıkça üzerine gittiği için.

Bir de bütün bunlara “kadın olmak” eklenince bizim gibi erkek egemen toplumlarda olay iki misli ezici.

Sonuçta; özgürce ifade edemeyeceğiniz fikirlerinizin gerisinde kalacak işler yapmayı içinize sindiremezsiniz. Verilen sözleri bırakın, yürürlükte olan kanuni haklar konusunda bile ihlallere uğrarsınız. Kadın olmamın hep keyfini sürmüş biri olarak ayrımcılık konusunun sizden uzak kalacağını düşündüğünüz halde tam da o konularda mağdur olursunuz. Ezber bozan insanlar, güçlü fikirlerin yaratıldığı bir yönetimi gerçekleştirmekte bu gibi ortamlarda zorlanırlar. Küçük yerin böyle “küçük” problemleri vardır yani.

Bir de nasıl çözümler yarattığıma bakarsanız?

Tam o sıkıntılı sıralarda e-nuhun gemisi bakıyor ki nesli tükenenler grubundayım bana yerli ve farklı seçenekler, yeni dehlizler yeni denizler açtı. Ben fark ettim ki; internet gazeteciliği yazılı basından bazen daha zor bazen daha kolay ve eğlenceli. Matbaaya giden yazı ve görüntülerden hep daha taze, hatta hataya daha kapalı çoğu zaman. Garip bir manyetik enerji ile müthiş bir enerji ve sinerji ortamı bu. Çıkarış bir dostluk kapısı, farklı görüşlerin belli bir uzlaşma kültürü ile bulunduğu ortam. Esas olarak pek çok kişinin serbest iradesi ve değişik bakış açıları ile renklendirdiği, aktive ettiği oldukça hijyen bir platform.

Kente ve insana dair “sessiz, sanal” ama çok etkin bir birlik oluşturabilme olanağına sahip bir mecraya.

Sanal ortam, elle tutulabilir diyaloglar ve ticari başarılar açısından ciddi bir çalışma gerektiriyor.

Siber alemde dürüstlük ve görünmez etik anlaşmalara sadakat çok önemli. Yalnız olmamanın, yalnız kalmamanın alternatif alanı. Ruhsal sağlığın olmadığı, dilin sivrilmediği, aklın motive edildiği bir özgür alan. Herkesin özgürlüğünü savunan, demokrasiyi başkası adına da savunmayı bir görev bilen insanların bulunduğu yerde olmak güzel. Yazarlar dillerini zeka ile bileyip, akıl ile yontuyorlar. Bakış açıları başka ama mayın tarlasında değil sözcükleri. Yaşayan bütün dil, din, ırk, cins ve türlere, inanış ve geleneklere tahammül terbiyesine sahip olabilmeyi neredeyse imzalayarak bir araya gelmiş okuyucuları ve üyeleri, yazarları ile izmirizmir.net’ de çok başka bir dünyayı deneyimliyorum şimdi.

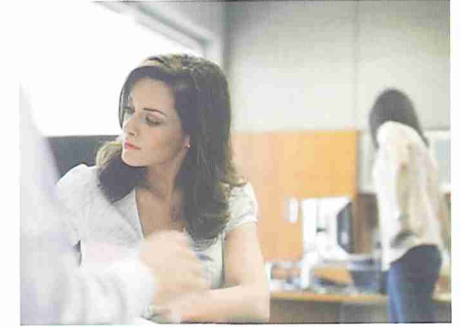
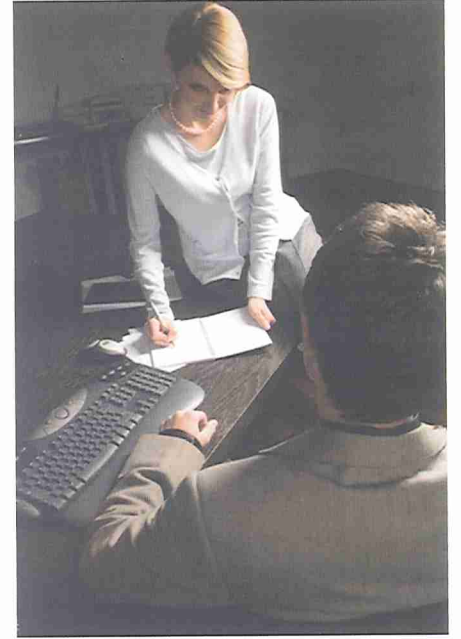
Bizi büyüten hep doğrularımız ve farklılığımız olur inşallah!

Sonuçta her şey sanal her şey gerçek.

Yazılı basın çoğu zaman dipsiz kuyuya benzer. Oysa internet ortamı, kendi diline dolamadan kendini, olduğu gibi ve araya bir sürü işlem koymadan sanal matbaadan size ve bize ulaşıyor. İşte ben bunu çok seviyorum. Kadın ve erkek gerçekten eşit.

Ve üstelik mobbing buraya uğramıyor...

“Mobbing” bir anlamda iş yerinde duygusal taciz olarak anlatılabilir.

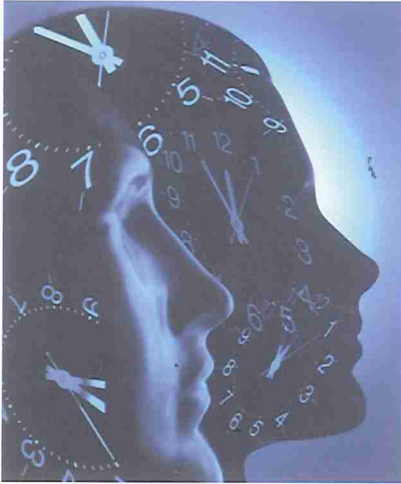




Öğr. Gör. Dr. Ulaş ÇAKAR  
Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi

## Algılama Sorunları

En basit bir algılama süreci bile içinde pek çok unsuru barındırmaktadır. Bir unsurun bile değişmesi bütün süreci doğrudan ve dolaylı şekillerde etkilemektedir...



**D**uyularımızın ve duygularımızın el verdiği ölçüde algılayabildiğimiz bir dünyada yaşıyoruz. Bu da bireysel olarak kendimize özgü gerçeklikler içinde yaşamamız sonucunu doğuruyor. Bu noktada anahtar kelime algılama olarak karşımıza çıkmaktadır. Kişinin algısı çevreyi nasıl algıladığını temel olarak belirlemektedir. Temelde algı; kişilerin duyularıyla algılayarak ve zihinlerinde değerlendirerek çevrelerini anlama çabasıdır (Robbins, 2008). Böyle kişisel görülen bir çabanın değerlendirilmesinin ne anlamı olduğu sorulabilir. Bu anlamın hayati önemini şu şekilde ifade edebiliriz, insanlar davranışlarını var olana değil gerçeği nasıl algıladıklarına dayalı olarak

şekillendirirler. Böyle büyük bir davranışsal önemi olan algıyı oluşturan unsurların çeşitliliği Şekil-1'de görülebilmektedir.

Şekil-1'de görülebileceği üzere en basit bir algılama süreci bile içinde pek çok unsuru barındırmaktadır. Bir unsurun bile değişmesi bütün süreci doğrudan ve dolaylı şekillerde etkilemektedir. En basit bir şekilde bakıldığında açlık gibi temel bir güdüyü hissetmek bile bütün algımızı o güdüye yönlendirmektedir. Bilinçli bir tüketimin sağlanabilmesi için insanların aç karnına alışverişe çıkmaması gerekliliği buradan gelmektedir. Buradaki ilginç nokta şudur ki; kişinin aç karnına verdiği yanlış alışveriş kararları sadece yiyecek için değildir, bütün diğer alışveriş kararları da açlık gibi bir unsurdan doğrudan etkilenmekte ve bilinçsiz hareketler ortaya çıkabilmektedir. Bir bütün olarak algılama sürecimizde yaşadığımız sorunlardan sıyrılmayı düşünmemiz mümkün değildir. Bununla beraber yaptıklarımızı doğrudan etkileme gücüne sahip olan ve bizi ciddi anlamda hatalara yönelten temel sorunların bilmek bu hataları yapmakta olup olmadığımızı kontrol etmemiz açısından kritik bir öneme sahiptir.

Algılama süreçlerimiz diğer insanları değerlendirirken temel bir atfetme sürecine dayalıdır. Bu atfetme sürecimiz; herhangi bir davranışı gözlemlediğimizde bunun içsel ya da dışsal olduğunu değerlendirmeye dayalıdır. Bu noktada çok temel bir hataya bütün insanların doğal bir





eğilimi olduğu görülmektedir. Bu hata temel atfetme hatasıdır; başkalarının davranışları hakkında yargılarda bulunurken dışsal unsurların etkilerini olduğundan daha az, içsel unsurların etkisini olduğundan daha çok görme eğilimine sahibiz (Kreitner & Kinicki, 2007). Bu, randevusuna geciken bir kişiden, ikili bir ilişkideki duygusal sorunlara kadar her tür sürecin algılanmasında geçerlidir. Geciken kişi değeri vermemiştir, kişi sırf sevgilisini kızdırmak için hususi olarak hareketi yapmıştır benzeri tümüyle karşıdaki kişinin sorumluluğuna dayalı düşünceler yalnızca mevcut durumu etkilemekle kalmayarak sonraki düşünce süreçlerini zehirleyerek devam edebilmektedir. Tabii gerçekte böyle bir durumda olabilir denebilir, burada ifade etmek istediğimiz gerçekte o tür bir durum olmasını göz ardı etmek değildir, çok özel iyimserlikte bir kişilik yapısına sahip olmadıkça kişinin bu tür düşüncelere yönelmeye duyduğu doğal eğilimdir.

Temel atfetme hatası eğiliminin diğer ucunda onunla doğrudan ilgili başka bir algı hatası karşımıza çıkmaktadır; kişinin kendi çıkarına hizmet eden önyargı eğilimimiz. Başarılarımızı içsel unsurlara bağlarken hatalarımızın suçlarını dışsal unsurlara atma eğilimine sahibiz (Luthans, 2006). Klasik bir örnek üzerinden gidildiğinde; kişinin herhangi bir sınavda aldığı iyi bir notu kendine bağlı açıklarken kötü notları dışsal sebeplere dayandırması eğilimini görebiliriz.

Çevremizdeki dünyayı algılamaya yönelik kullandığımız pek çok değerlendirme süreci algılama açısından sorunlar yaratmaktadır. Bu süreçlerdeki sorunları değerlendirirken unutulmaması gereken insan medeniyetinin bu aşamalara gelmesinde bu süreçlerin doğrudan etkisi olduğudur. Ama daha sağlıklı değerlendirmeler yapabilmek için içlerinde barındırdıkları hata eğilimlerinin de değerlendirilmesi gerekmektedir. Önceki sayılarda ifade edilen finansal karar verme süreçlerinde gözlemlenebilecek hataya yol açabilen ama orijinalde işlevsel olan özelliklerimiz gibi ele alınmalıdırlar. Bunlardan genelde en çok bilineni seçici algıdır. Kişiler gördüklerini değerlendirirken kendi ilgi alanları, arka planları, tecrübe ve tavırlarına dayalı bir seçicilikle hareket ederler (Robbins, 2008). Bu olay basit bir olay ya da eşyayı değerlendirmekten iş hayatından yapılan değerlendirmelere kadar uzanan geniş bir alanı kapsamaktadır. Kişinin yeni aldığı arabadan ne kadar çok ortalıkta olduğunu fark etmesi bir seçici algı olduğu gibi, kişinin mesleki eğitimlerine dayalı bir bakış açısıyla mevcut işletme sorunlarını değerlendirmesi de seçici bir algıdır. Bu seçicilik kişiye bir vizyon sağladığı için gereklidir. Ama bu vizyonun sağladığı bakış açısı, başka vizyonların olduğunu unutulması sonucunu doğurabilmektedir.

Diğer bir algı kısa yolu olan hale etkisi; bireyin bir özelliğine dayalı olarak onun hakkında genel bir izlenime sahip olmasıdır (Schermerhorn vd., 2007). İlkel dönemlerde çok yararlı olabilen bu özellik günümüzdeki insan ilişkilerindeki çeşitliliğe cevap verebilecek bir durumda değildir. Saçın uzunluğu, kıyafetler ya da bir konudaki görüşüne göre bir insanı yargılayabilmek en iyi ifadeyle ayrımcı olmaktadır. Bütünü değerlendirmek açısından önümüzde ciddi bir sorun yaratabilmektedir. Bu etkiyle paralel bir etki olan stereotipleme kısayolu ise; bireyin birisini o kişinin mensubu olduğu gruba ilişkin algılarına dayalı olarak yargılamasına dayalıdır. Bağlı olunan parti, doğulan yer ve cinsiyet gibi unsurlar bir anda kişiye dair bir her şeyi tanımlayan bir etiket haline gelebilmektedir. Gene belirli bir özelliğe odaklanmaya dayalı olarak değerlendirmelerimiz gölgelemektedir.

Kararlarımızı ciddi anlamda etkileyen başka bir kısa yol ise kontrast etkisidir. Birisini değerlendirirken ona benzer özellikler açısından daha üst ya da daha alt seviyede bulunan bireylere göre değerlendirme eğilimi gösteririz (Luthans, 2006). Okul sıralarında çok iyi ya da çok kötü bir öğrenciden sonra sözlüye çıkmanın kişinin performansının onlara kıyasla daha olumlu ya da daha olumsuz değerlendirmesi sonucu doğurması klasik bir örneğidir. İş dünyasında ise çalışanların gösterdikleri faaliyetlerin toplu yapısı bu eğilimin oldukça etkin olmasına yol açar. En temel örnek olarak iş görüşmelerinde çok kötü bir adaydan sonra gelen iyi bir adayın durumu ya da çok iyi bir adaydan sonra gelen iyi bir adayın durumu düşünülebilir. Buradaki sorun, değerlendirdiğimiz kişinin eksi ve artıları kendi özelliklerinden çok öncesinde gelen kişiye göre değerlendiriliyor olmasıdır. Kendini gerçekleştiren kehanet

## Algılayana Dair Unsurlar

- Tavırlar
- Güdüler
- İlgili Alanları
- Tecrübe
- Beklentiler

## Şekil -1 Algıyı Etkileyen Unsurlar (Robbins, 2008)

### Durumu Etkileyen Öğeler

- Zaman
- Şartlar
- Sosyal Durum

### Algılama

### Hedefe Dair Unsurlar

- Çevresinden Farkı
- Hareketlilik
- Sesler
- Boyut
- Arka plan
- Yakınlık
- Benzerlik

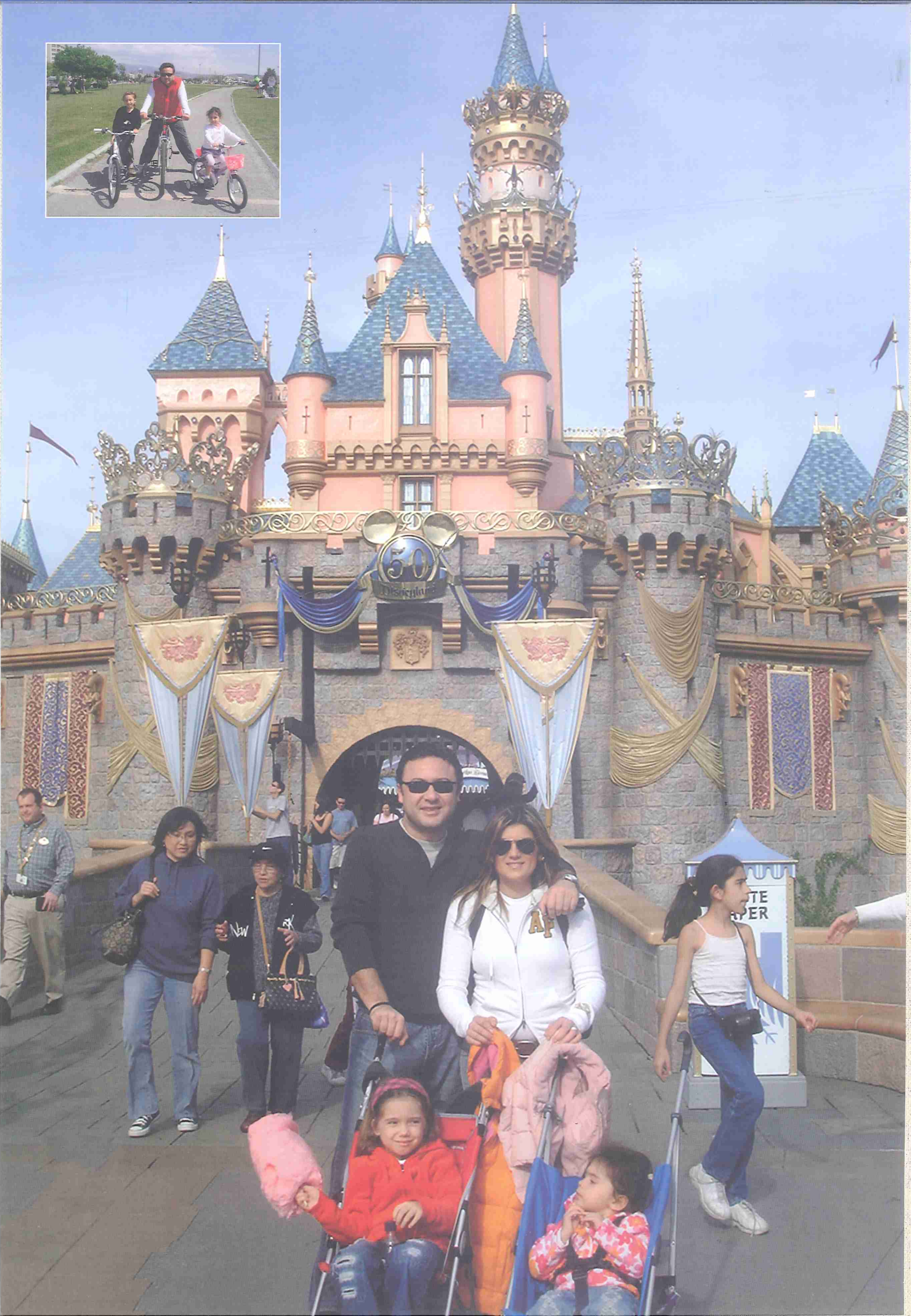
iyi ve kötü yanda aynı derecede fırsat sağlayan bir kısa yol olarak ortaya çıkmaktadır (Robbins, 2008). Kişinin diğer insanların yetenek/özelliklerine dair yargıları karşıdaki kişinin hareketlerini etkilemesine dayalı ortaya çıkmaktadır. Kişinin bir insana potansiyel suçlu ya da iyi bir çalışan olarak bakması gibi durumlar ona olan davranışları etkileyerek zamanla karşıdaki kişinin de buna yönelik davranışlar sergilemesine yol açabilmektedir. Tabii ki kişide buna aykırı sonuçlarda doğabilir, ama çoğunlukla bu tür bir etki kişinin beklenen yönde tepki vermesine yol açtığı görülmektedir.

Diğer önemli bir algılama sorunu ise yansıtma eğilimidir. Kişinin kendi karakteristik özelliklerini diğerlerine atfetmesine dayalı bir kısa yoldur (Luthans, 2006). Kişinin sahip olduğu kendine benzer özellikleri algılayabilme gücü yanlış bir şekilde benzerlik olmayan yerlerde benzerlikler görmesi sonucunu doğurabilir. Bunun yanı sıra kişinin psikolojik durumuna bağlı olarak kendi özelliklerine yönelik duygularının yoğunluğu kimi zaman oldukça mantıksız tepkiler verilmesine yol açabilir. Aldatma eğilimi olan bir kişinin eşinin davranışlarını kendisini aldatmaya yönelik yorumlaması gibi özel durumlardan kendi içindeki tembellik eğiliminden dolayı her çalışana potansiyel bir aylak olarak gören bir yöneticinin görüşleri de bu yönde değerlendirilebilir.

Yukarıdaki örneklerde de görüldüğü üzere algılama sürecimiz içinde pek çok engeli barındırmaktadır. Bu engellerin listesi çok daha uzun olmakla beraber, verilen örnekler temel yapıyı anlamamız açısından önemlidir. Algılama sürecindeki sorunlarla başa çıkabilmenin temel bir sorunun kişinin kendisi açısından çok temel bir kriteri göz önüne alınmasıdır. Herhangi bir karar durumunda ya da birisini değerlendirirken o karar ya da olaya yönelik normalde hissedeceğimizden daha yoğun bir şekilde olumlu ya da olumsuz hisler duyup hareket edip etmediğimizi sorgulamamız gerekmektedir.

## KAYNAKÇA

- Kreitner, R., Kinicki, A. (2007) Organizational Behavior. McGraw Hill-Irwin: ABD.  
Luthans, F. (2006) Organizational Behavior. McGraw Hill-Irwin: ABD.  
Robbins, Stephen R. (2008) Organizational Behavior. Prentice-Hall: ABD.  
Jr. Schermerhorn J.R., Hunt, J.G., Osborn, R.N. (2008) Organizational Behavior. Wiley: ABD.



Cüneyt ve Meltem Baysak çiftinin lise yıllarından itibaren başlayan tanışıklığı, 1993 duygusal yakınlık ve sonrasında aşka dönüşerek 1997 yılından itibaren mutlu bir evliliğe taşınır...

## Meltem Baysak, “Başarılı iş ve aile ilişkilerinin eve iş taşımamak olduğu fikrini taşıyoruz...”

Terbay Grubunun başarılı ikinci kuşak yöneticisi Cüneyt Baysak'ın işini hiçbir zaman aile ortamına taşımadığını ifade eden eşi Meltem Baysak, “Başarılı iş ve aile ilişkilerinin eve iş taşımamak olduğu fikrini taşıyoruz. Eşim, ailesine, çocuklarına kaliteli zaman ayırarak çocukların eğitiminden eğlencesine, gerektiğinde çocukla çocuk olup gerektiğinde otoriter anlayışla her türlü alanda onların üzerine eğilir” diyor.

Derin ve Deniz isimli iki kızı ile çekirdek, bir ile olan Meltem – Cüneyt Baysak Ailesini Meltem Hanım'dan dinledik.



### EGİAD: Cüneyt-Meltem Baysak ailesini tanıtır mısınız?

**Meltem Baysak:** 1971 Mersin doğumluyum. Özel İzmir Amerikan Lisesi'ni bitirdikten sonra, Dokuz Eylül Üniversitesi İngilizce İşletme Fakültesini bitirdim. Eşim 1971 İzmir doğumlu. Aile şirketleri olan Terbay Grubu'nda Terbay İnşaat ile Terbay Turizm A.Ş.'ye ait Sisus Otel Yönetim Kurulu üyesi olarak görev alıyor. 1999 doğumlu Deniz ve 2003 doğumlu Derin isimli iki kızımız var.

### EGİAD: Cüneyt Bey'in iş hayatı hakkında bilgi verir misiniz?

**Meltem Baysak:** Eşim Boston Mount Ida College İşletme Bölümü mezunu. Bir aile şirketi olan Terbay Grubunda çalışıyor. Grupta 2. nesil iş hayatında yönetim ve icra görevlerinde bulunuyor. Eşim de bu ikinci kuşağın temsilcileri arasında.

Ağabeyi ve kuzenleri ile birlikte iş paylaşımında bulunuyorlar. Eşimin grupta iş paylaşımında görevi Terbay İnşaat ve Sisus Otel Yönetim

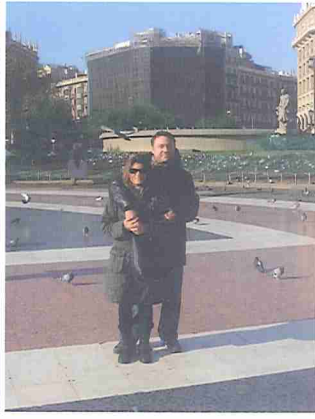
Kurulu üyeliğidir. Ancak diğer grup şirketlerinde aktif rol alır. Birbirine bağlı bir aile yapısına sahip olan eşim başka bir alan değil aile işletmesinde yer almak istedi.

### EGİAD: Aile şirketlerinde 2 nesil şirketlerin ayrılığı gündeme gelir? Bu ihtimali görüyor musunuz?

**Meltem Baysak:** Baysak ailesi kalabalık ama aile bireyleri birbirine bağlı saygılı ve sevgili bir grup. Onlar bu bağlılık ve sevgi ile işlerine sarılıyorlar. Büyüklere yola çıktı. Aile bütünlüğü içinde başarılı bir şekilde yollarına devam ediyorlar. Zaten bağlılık sayesinde buraya gelen bir şirket, söylediğiniz ihtimal Terbay Grup için bu nedenle, uzak geliyor benim kulağıma.

### EGİAD: Eşinizle nasıl tanıştınız?

**Meltem Baysak:** Tanışıklığımız 1986'da lise yıllarına dayanıyor



ama ilişki aşamasında değildi. Sonra kopukluk oldu. 1993 yılında yeniden karşılaştık. Bu sefer aramızda duygusal yakınlaşma doğdu. Yalnız bu aşamada eşim Amerika'da okuyordu. Yazdan yaza ve uzun telefon görüşmeleri yapıyorduk. Son dönemde ilişkimizi evliliğe taşıdık.

**EGİAD: Ne zaman evlendiniz? Balayına nereye gittiniz?**

**Meltem Bayksak:** 1997 yılı Mayıs ayında evlendik. Düğünümüz Efes Otel'i'nde gerçekleşti. Balayı'nda İspanya'ya gittik.

**EGİAD: Cüneyt Baysak iş hayatında nasıl tanınır?**

Otoriter ve disiplinlidir. İnandığını sonuna kadar savunur, verdiği sözün arkasında durur.

**EGİAD: Cüneyt Bey işini eve taşıyor mu?**

**Meltem Bayksak:** Eşim eve iş taşımaz. Aile şirketlerinde ana kural evine iş taşımamak olduğu söylenir. Kalabalık bir aileyiz. Hafta içi ve sonu bir araya gelinir ve ortamda iş konuşulmaz. Aynı zamanda eşler de aile şirketinde çalışmıyor. Baysak ailesi işlerine, birbirine saygılı ve bağlı olması nedeniyle bu günlere geldi.

**EGİAD: Sosyal hayatta arkadaş ortamında Cüneyt bey nasıl biridir?**

**Meltem Bayksak:** Sosyal hayatta tanınan ve sevilen biridir. Kötü gün dostudur diyebiliriz. İnsan sarrafıdır, nadiren yanılır. Ailesine ve çocuklarına çok düşkündür.

**EGİAD: Tatillerinizi nasıl değerlendiriyorsunuz? Seyahat etmeyi sever misiniz?**

**Meltem Bayksak:** Çocuklarımızın da büyüyip okula başlaması ile tatil zamanlarımızı onların okullarına göre değerlendiriyoruz. Seyahatlerimizde yurtdışı veya yurtiçi olarak özel bir tercihimiz olmuyor. Ailecek kayağı sevdiğimiz için her yıl kayağa gidiyoruz. Her yıl mutlaka bir veya iki defa kalabalık aile seyahatlerimiz olur ve hepimiz bundan çok büyük keyif alırız. Tarih düşkününü olan eşim, Yurtdışında da tarihi yerleri görmek ister. Mümkün olduğu en kısa süre içinde yurtdışında Çanakkale'ye, yurtdışında da Mısır piramitlerini görme planını gerçekleştirmek istiyoruz.

**EGİAD: Cüneyt Bey'in hobileri nelerdir?**

**Meltem Bayksak:** Biraz önce bahsettiğim gibi çok yoğun olarak tarihe düşkündür. Tarih kitaplarını okumaktan zevk alır. Bu nedenle çok geniş tarih bilgisi vardır. Onun tarih bilgisine çok güvenirim.

Motor ve araba tutkunudur. Müziğe de ilgisi vardır. Yıllarca bateri almak istedi. Bu tutkusunu gerçekleştirdi, şu an evimizde kocaman bir bateri seti bile var. Çok da güzel çalışıyor. Bir de ben çok sevsem de silahlara ilgisi var, ve belli sayıda çeşitli tip antika-yeni tip silah koleksiyonu var.

**EGİAD: Çocuklar ile vakitlerini nasıl geçirir?**

**Meltem Bayksak:** Çocuklar ile beraber vakit geçirmekten ve eğlenmekten çok zevk alır. Çocuklar da aynı şekilde babaları ile zaman geçirmekten hoşlanırlar. Çünkü eşim çocuk ile çocuk olmayı başarabilen, onlarla oyun oynayabilen, isteklerini yerine getiren çok eğlenceli bir



insan. Çocuklar ile otorite dengesini kuran çoğu zaman ben oluyorum. Çocukların okul hayatı ile gelecekleri ile verilecek kararlarda ikimiz beraber karar alıyoruz. Onların her şeyi ile yakından ilgilenir. Evde olduğum için okul ve eğitim ile ben ilgilensem de zaman ayırarak ara sıra da olsa çocukların veli toplantılarına da katılır.

**EGİAD: Meltem Hanım işletme eğitimi almışsınız? İş deneyiminiz oldu mu? İş hayatına geri dönmeyi düşünüyor musunuz?**

Evlenden önce bir süre Halk Sigorta Ege Bölge Müdürlüğü'nde çalıştım, Demir Sigorta'da kısa bir süre çalıştım. Evlilik aşamasında yeni kurulan bir sigorta şirketine geçme planım vardı, oraya transfer görüşmeleri yapıyordum. Tatsız bir durumla karşılaştım. Bu aşamada evlilik ve çocuklar deyince ara verdim. Çocukların büyümesi ile sosyal ve spor faaliyetlerine ağırlık verdim. Spor en büyük hobim, bu çerçevede farklı bir alanda iş hayatına geri dönmeyi planlıyorum ve kismet olursa yazdan sonra bu planımı hayata geçirecek bir proje üzerinde çalışıyorum.

**EGİAD: EGİAD hakkındaki düşüncelerinizi alabilir miyim?**

**Meltem Bayksak:** EGİAD'ı ve üyelerini çok yönlü ve girişimci buluyorum. Üyelerin arasında mükemmel diyalogları var. Ticari hayatta, sosyal hayatta birbirlerine destek oluyorlar. Meslek seminerleri ile de eğitimlerine sürdürüyorlar. Atatürk İlke ve İnkılapları doğrultusunda hareket eden Çok da başarılı bir sivil toplum kuruluşu. Eşim son dönemde yönetim kurulunda yer alıyor.



www.erp.com.tr  
info@erp.com.tr



# Dünyanın Kapısını Açar!



# ERP®

Pencere ve  
Kapı Aksesuarları



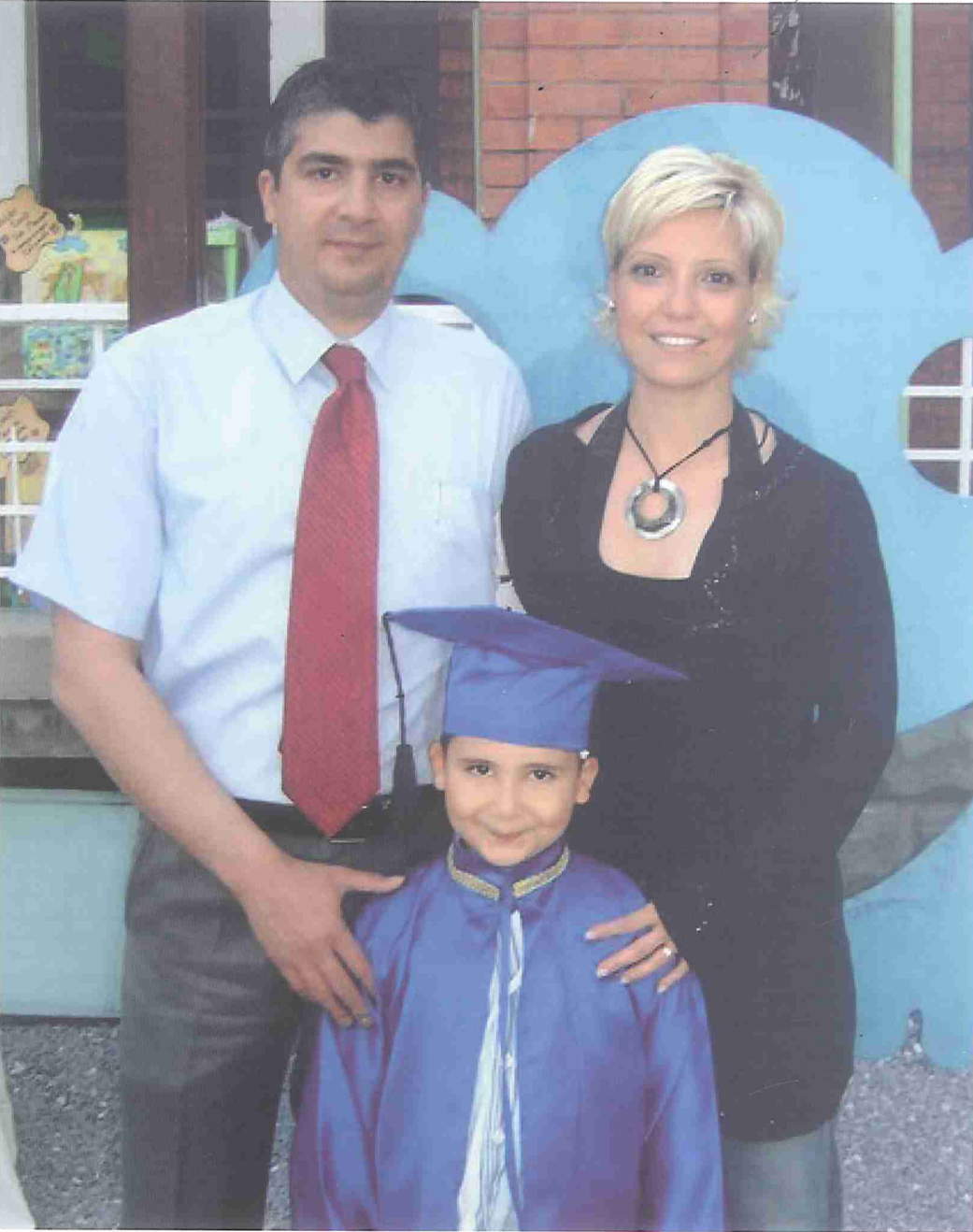
Kazım Karabekir Cad. No: 82 Ulucak - Kemalpaşa / İZMİR  
Tel: 0.232 877 09 94 (pbx) Faks: 0.232 877 09 95

ERP

Çocukluk arkadaşı iken okul hayatı ve iş hayatının onların yollarını ayırması ile 7 yıl görüşmeyen çift, Ayten ve Tamer Ustaoglu...

Ayten Ustaoglu,

“Tamer Ustaoglu, çok iyi bir baba, ev erkeği ve eş”



Çocukluk ve gençlik yıllarında komşuluk vesilesi ile tanıyan Ayten, Tamer çifti, bir süre sonra tanışıklıklarını evliliğe taşırlar. Yeni evlerine taşınma arifesinde olmalarına karşın evlerinin kapılarını açan ve tüm içtenliği ve sıcaklığı ile çok iyi bir ev sahipliği yapan Ayten Hanım'dan başarılı bir işadami olarak tanınan Tamer Ustaoglu'nu dinledik.

Çocukluk arkadaşı iken okul hayatı ve iş hayatının onların yollarını ayırması ile bir 7 yıl görüşmeyen çift. 7 yıl sonra bir arkadaşlarının nikahında karşılaşırlar. Bu karşılaşma ile arkadaşlıkları aşka dönüşen Ayten Hanım ve Tamer Bey, bir yıl içinde mutluluklarını evlilik ile taçlandırır. Hastalıkta ve sağlıkta da birbirlerine çok büyük destek olarak 10 yıllık mutlu bir beraberliklerini sürdüren, Ayten ve Tamer Ustaoglu çifti hakkında yaptığımız röportajla sizi baş başa bırakıyoruz.

**EGİAD: Eşiniz ile nasıl tanıştınız?**

**Ayten USTAOĞLU:** Tamer ile 16 yaşından beri tanışıyoruz. Çocukluk arkadaşımız. Ablam ile onun ailesi apartman komşusu. Üniversite yıllarında Tamer'in bekar evine çıkması ve ardından iş hayatlarımızın başlaması ile 6-7 sene görüşmedik.

İlişkiye evliliğe götüren karşılaşmamız, ortak bir arkadaşımızın nişanı vesilesi ile gerçekleşti. Orada ben etkilendim. Amerika'da okuyan ortak arkadaşımız ile bir yemeğe çıktık. Bundan sonra farklı bakmaya başlamıştık. Ama karşılıklı itiraf daha gerçekleşmemişti.

2 ay sonra bu arkadaşımızın düğününde yine karşılaştık. Bizim bu durumumuzu anlayan arkadaşım Bensu, bizi bir araya getirmek için bir yemek ayarladı.

Bu buluşmaya da, son anda gelmeyerek ikimizi baş başa bıraktı. Bu da bizim ilişkimizin olgunlaşmasına vesile oldu ve kısa bir süre içinde evlendik. 1999 doğumlu Kaan adında bir oğlumuz var. Narlıdere'deki Alman TAKEV Özel İlköğretim Okulu'nda okuyor.

**EGİAD: İlk tanıştığınız zamanlarda böyle bir düşünceniz oldu mu tamamen ikinci karşılaşma mı bunu hazırlayan?**

**Ayten USTAOĞLU:** Öyle de denebilir. Ben Tamer'i çekici bu-

Tamer'i biraz beğenirdim ama evliliğe gideceğini düşünmemiştim. Çocukluk hayatı bitip hayatının içinde işlerin içine girdiğinde geldiği noktayı da görünce, daha farklı değerlendirerek, etkilendim.

Benim eniştem de Tamer'i tanıy ve çok iyi bir çocuk ve çok sorumluluk sahibi olmasından bahsedirdi. Bizim evlilik kararımızı duyduğunda hem şaşırmış hem de çok sevinerek karşılamıştı.

**EGİAD: Tanışmanızın ardından evliliğiniz nerede gerçekleşti ve balayınızı nerede geçirdiniz?**

1997 yılında flört döneminin ardından 1998 yılında evlendik. Üçkuyular'da eski Levent Marina'nın havuz başında düğünümüz oldu. Antalya'da da uzun bir balayı yaptık 2 hafta içinde 4'er gün değişik tatil köylerinde kaldık.

**EGİAD: Tamer Bey'in aldığı eğitim ve iş yaşamı hakkında bilgi verir misiniz?**

**Ayten USTAOĞLU:** Tamer, Almanya doğumlu. 16 yaşına gelene kadar Almanya'da okumuş. 16 yaşında Türkiye'ye ailesi ile dönmüşler. Almanya'dan geldikten sonra İzmir'de turizm okumuş.

İlk iş hayatına Büyük Efes Oteli'nde başlamış, ondan sonra geçtiği

Çok dürüst çok çalışkan işini düzgün yapan bana göre hiçbir falsosu olmayan insan. Buna örnek olarak, yaptığı organizasyonları verebiliriz. Çok büyük, müşterisi çok seçici olan bir organizasyonun bile üstesinden inanılmaz derecede başarı ile gelen bir insan. Hatta işi tamamladıktan sonra müşterisinden övgüler alacak hatasız gerçekleştirme becerisine sahip bir işadami. İnanılmaz derecede işine organize, hakim ve sonuna kadar işinin başında duran bir insandır.

luyordum ama arkadaş olarak görüyordum. Evlilik düşünmüyordum. Kayınvalidem ile ablam arkadaş olduğu için çok sık onlarla bir araya gelirdim. Kayınvalidem ben 18-19 yaşlarında iken, bana hep şaka olsun diye "Siz birbirinize yakışsınız, evlendirelim sizi" diyordu. Evlilik kararı aldığımız duyan kayınvalidem, beraber çıktığımız yemekte, espri yaparak, "Kızım dedi ben sana kaç kere söyledim. O zaman evlenseydiniz çocuklarınız 10 yaşında olurdu" demişti gülerkek.

**EGİAD: Evlilik kararını verirken Tamer Bey'de sizi en çok etkileyen şey ne olmuştu?**

**Ayten USTAOĞLU:** Düzgün bir insan ve sorumluluk sahibi olmasıydı. Bunun yanında işine sadıqlığı ve ailesine düşkünlüğü de beni etkileyen bir başka özelliği. Tamer üç kardeş ve hepsine de çok bağlı. Ben de ablamlar ve annemler birbirimize çok bağlıyız. Bu bağlılık, birbirimizin benzer yönlerimizi oluşturuyor.

Bağlılık dışında Tamer, iş hayatında bağımsızlığına da düşkün ve ailesinden destek almadan, kendi yoluna gitmesini bilmiştir. Bugün ailesinden destek almadan kurduğu kendi işini başarı ile devam ettiriyor. Tamer'de gördüğüm, kendi ayaklarının üstünde durma becerisi de benim karar vermemi olumlu yönde etkiledi. Ben çocukluktan beri

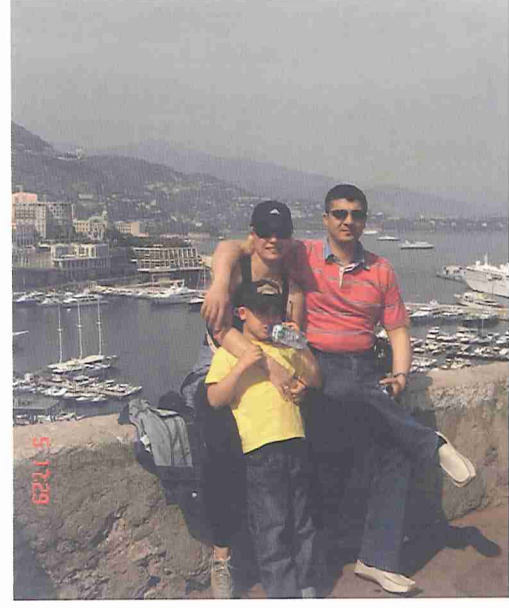
Best Western Oteli'nde 1989'dan itibaren çalışıyor. Bugün Yiyecek ve İçecek Departmanını yöneten Tamer, patronunun da önerisi ile Tamer diye Catering şirketini kurarak yönetiyor.

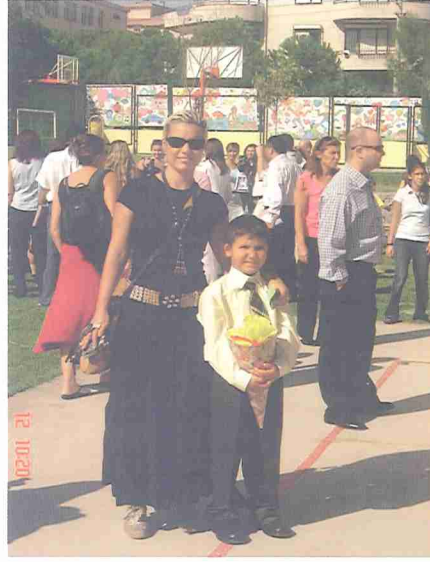
**EGİAD: Turizm sektöründe çok yoğun bir tempo var, eşiniz de aynı tempoya sahip mi? Ev ve iş yaşamını nasıl dengeliyor?**

**Ayten USTAOĞLU:** Evet dediğiniz gibi yoğun iş hayatı var. Catering şirketini kurmadan bu kadar yoğun değildi. Şirketini kurmasının ardından sorumluluklarının daha da artması ile daha çok çalışıyor. Hafta içi ve sonu dahil olmak üzere organizasyonlarda etkin katılarak, yoğun bir çalışma temposunu yürütüyor. Ama mutlaka ailesine ayırarak kaliteli vakti her zaman buluyor.

**EGİAD: İş hayatında nasıl biridir?**

**Ayten USTAOĞLU:** Çok dürüst çok çalışkan işini düzgün yapan bana göre hiçbir falsosu olmayan insan. Buna örnek olarak, yaptığı organizasyonları verebiliriz. Çok büyük, müşterisi çok seçici olan bir organizasyonun bile üstesinden inanılmaz derecede başarı ile gelen bir insan. Hatta işi tamamladıktan sonra müşterisinden övgüler alacak hatasız gerçekleştirme becerisine sahip bir işadami. İnanılmaz derecede işine organize, hakim ve sonuna kadar işinin başında duran bir insan-





dır. Savsaklanacak işler vardır bunu bile yapmaz, başında durur ve çok düzenlidir. Bu da ona başarıyı getirmiş ve her sene askeri kurumlar ile yaptığı çalışmalar neticesinde başarı ödülleri de almıştır.

#### EGİAD: Sosyal hayatta insanlar arasında nasıl biridir?

**Ayten USTAOĞLU:** Arkadaşlara arasında çok sevilir. İnsanlar ile çok çabuk kaynaşmaz kriterlerine uyan insanlar ile arkadaşlık kurmasına rağmen EGİAD'da herkes tarafından çok sevilir. EGİAD'da çok güzel dostluklar edindik. Tamer'in sayesinde de ailece görüştüğümüz dostluklar kazandık.

#### EGİAD: Evde nasıl bir eş ve nasıl bir babadır.

**Ayten USTAOĞLU:** Çok iyi bir baba, çok iyi bir ev erkeği ve çok iyi bir eştir. İş ve ev harici arkadaşları ile çok fazla dışarıda gezmek gibi hayatı yoktur. Ben arkadaşlarıyla yemeğe git, kafanı dağıt desem de, bunu nadiren yapardı. Ama şimdi ona da vakti yok.

#### EGİAD: Çocuklarla arası nasıldır?

**Ayten USTAOĞLU:** Tamer çocukları çok sever, çocuklar da Tamer'e bayılır. Buna bir örnek olarak, bir arkadaşımın daha çok küçük olan kızı, ben büyüyeceğim, okumayacağım, Tamer Abi'yle evleneceğim demiş. O kadar diyalogu iyidir çocuklarla.

Ancak çok çocuklu bir aile değiliz. Tek çocuk istedik. Bunun bir nedeni Tamer'in çok düzenli ve programlı yaşaması. Alman ekolü ile büyüdüğü için sanırım. Gelecekte çok korkması nedeniyle geleceğe yönelik planlar ve programlar yapan bir insan. Geç yaşta evlendiğimiz için çocukların geleceğini hazırlamak adına, tek çocuk kararı aldık. Bunu evlenmeden önce konuştuk. Evlenme teklifi yaptığı zaman bir de evlilikten beklentiler ve planlar konusunu konuştuk. Bunun arasında bunu da gördük. Ben çok çocuklu bir aile isteyen bir insanım bunu kabul ettim. halen ikinci çocuk isteğim sürüyor ancak hastalığım nedeniyle bunu gerçekleştiremedim. Tedavim bu yıl bitti, doktorlar sıcak bakıyor ancak Tamer istemiyor. "Biz kırk yaşımıza geldik. Yeni bir çocuk daha fazla çalışmayı ve evde bağlanmayı gerektirecek. 17 yıl içinde belli bir düzeye Kaan geldikten ve geleceğini şekillendirdikten sonra, dünyayı gezmek istiyorum" diyor. Buna da saygı duyuyorum.

#### EGİAD: Eşiniz rahatsızlığınız süresince size yardımcı oldu mu?

Eşim olmasaydı bu aşamaya gelemezdik. İyileşmemde bana verdiği destek ile toparlanmamda çok faydası ve oldu. Çünkü benim hastalığımdaki bir insanın hiç üzülmemesi ve sıkılmaması gerekiyor. Eşim bu aşamada, benim tüm kaprislerimi çekti. Eşimin tüm bu davranışları ve desteği bana beş yılda çok büyük bir moral verdi. Her zaman diyorum ki, "Allah bin kere razı olsun iyi ki evlenmişiz" diye. Benden daha çok beni düşünen bir insan.

#### EGİAD: Kaan'ın eğitimi yönündeki kararları kim veriyor ve eğitimi ile kim ilgileniyor?

**Ayten USTAOĞLU:** Eşim kendisi de Almanya'da okuduğu için ve

Almanca öğrenip, yüksek eğitimini Almanya'da görmesini istediği için Kaan'ın TAKEV'de okumasını istedi. Karşıyaka'da oturduğumuz için, bana kalsa, Karşıyaka'daki bir kolejde okumasını isterdim. Almanca dışındaki dersleri ile ben ilgileniyorum, Almanca'yı ise babası ile çalışıyor. Yol çok uzun olduğu için Serviste dolaşırken ve feribot beklerken kaybettikleri 25 dakikayı Kaan'a kazandırmak adına sabahları okula götürmek benim görevim.

#### EGİAD: Üç kelime ile eşinizi anlatır mısınız?

**Ayten USTAOĞLU:** Çok sevecen, duygusal ve disiplinli.

#### Disiplinli derken biraz eleştirel bir ses tonunuz oldu neden?

**Ayten USTAOĞLU:** Evet bunu ben eleştiriyorum bazen. Gerçekten tam alman felsefesi ile düşünüyor. En küçük detayda bile örneğin trafikte yapılan kural hatalarına çok kızıyor. Kurallara uymadıkları için kaza olduğunu düşünüyor.

#### EGİAD: Seyahat etmeyi seviyor musunuz? Seyahatlerinizi nereye gerçekleştirirsiniz?

**Ayten USTAOĞLU:** Gezmeyi seviyoruz. Kısıtlı zamanımızda vaktit buldukça yurt içi ve yurtdışında seyahat yapmayı seviyoruz.

#### EGİAD: Tamer Bey'in hobileri hakkında bilgi verir misiniz?

**Ayten USTAOĞLU:** Boş vakitlerinde yüzmeyi sever. Playstation hastasıdır. Ne yapar eder, ona da vakit bulur. Film ve müzik koleksiyonu vardır. Müzik hafızası iyidir ve 20 yıl önceki yabancı şarkıları unutmaz. Bir odalılık müzik ve film arşivine sahiptir.

#### EGİAD: Sizin hobileriniz nelerdir?

**Ayten USTAOĞLU:** Spor benim eğitim aldığım alan. Ancak çalışmadığım için en büyük hobim spor. Sabahları her gün Sports International'a giderek spor yapıyorum. Öğlenleri arkadaşlar ile buluşuyoruz, bazen çeşitli kağıt oyunları oynuyoruz.

#### EGİAD: Eğitiminiz spor üzerine, çalışmayı düşündünüz mü?

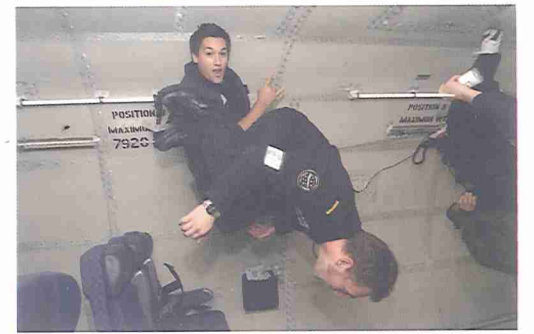
**Ayten USTAOĞLU:** Eşim çalışmamı istemedi. Çocuğumuzun annesinin elinde büyümesini istedi. Kaan'ın büyüyüp kendini toparladıktan sonra çalışmama sıcak bakıyordu. Kaan kendin topladı ama, beş yıl önce yakalandığım ve şu an için tedavisi biten meme kanseri tedavim nedeniyle bu gerçekleşmedi. Geçen sene küçük kafe ya da bir marka getirip butik açayım istedim ama uygun ortam yaratamadım. Biraz da Kaan'ın benim evde olmama alışmış olması nedeniyle bir istemedi ve şu anda çalışmıyorum.

#### EGİAD hakkında görüşleriniz?

**Ayten USTAOĞLU:** Arkadaşlık dostluk anlamında değil işler anlamında da çok katkısı oldu. EGİAD'ın yemek ve kokteyl organizasyonlarını yapıyor. İşini iyi yapan Tamer, buradan aldığı referanslar ile de iş çevresini genişletti.



Teknoloji ve bilim ilerledikçe çoğumuzun aklına bile gelmeyen icatlar gerçek oluyor. Özellikle son yirmi yılda sarf edilen yol göz ardı edilemez...



## Yer çekimi olmadan

Hepimiz hayatın ne kadar kısa olduğunu bilir, hayatımızı dolu dolu yaşamayı, değişik tecrübeler edinmeyi isteriz. Teknoloji ve bilim ilerledikçe çoğumuzun aklına bile gelmeyen icatlar gerçek oluyor. Özellikle son yirmi yılda sarf edilen yol göz ardı edilemez. Bilgisayarlar, cep telefonları, DVD'ler, internet, değişik mimariler, son model arabalar derken artık atmosferi aşmak bile hayal değil. Newton yer çekimi kanununu keşfettiğinde, bir gün insanların yerçekimsiz bir deneyim yaşamayı isteyebileceğini düşündüğünü sanmıyorum, fakat günümüzde bunu yaşamak için astronot olmak gerekmiyor.

Özellikle Amerikalıların daha yakından tanıdığı, henüz ülkemizde çok fazla reklamı yapılmamış olan hayatta-bir-kerelik bir tecrübe: ZERO-G. Uzaya gitmeden turistik bir gezi, yerçekimsiz ortamda Süpermen gibi uçuşa deneyiminin adı. Zero-G'nin Boeing 727 uçağının ismi G-FORCE ONE. Zero Gravity şirketi, insanlara uzayla eğlenceyi, heyecanı, macerayı 4000-8000USD'ye ulaştırabiliyor. Bunun içine uçuş öncesi kişisel eğitmenle eğitiminiz, kutlama partiniz, DVD çekiminiz, özel giysileriniz, cesaret madalyanız, hatıra hediyeniz dahil.

Yetkililer uçuşunuzun sıradan bir seyahatteki gibi başladığını, sonunda dünyada

ki en özgür insan olduğunuzu hissettiğinizi söylüyor. Şampiyon bir akrobattan daha güzel hareketler yapıp, boşlukta taklalar atıp, kendinizi kuş gibi hissedip, suyu havada uçan baloncuklar şeklinde içebilmek çok zevkli olsa gerek.

Yarım saat boyunca dik bir şekilde hava sahasının dışına uçan pilot, "kemer" ışığını söndürdüğünde eğlence başlıyor. ZERO-G koçu yolcuların kemerlerini tek tek açıp, herkesle ilgileniyor. Deneyim toplam üç, dört saat sürüyor, havada kalınan zaman 90-100 dakika.

ZERO-G, FAA (Federal Aviation Administration) ve NASA (National Aeronautics and Space Administration) tarafından onaylanmıştır. Tamamıyla güvenlidir. Tek tehlikeli yanı diğer yolcuların heyecandan sizi tekmelemesi ve panik yapmasıdır.

ZERO-G, Birleşik Devletlerin farklı yerlerinden, ayda ortalama bir kere turistik uçuş yapmakta. Genellikle uçuş programlarına, Las Vegas, Florida, Tampa dahil.

Bana göre eşi benzeri olmayan bir deneyim, unutulmaz bir gün, sevdiğiniz birine verilebilecek en özel hediyelerden biri. ZERO-G ile ilgili daha fazla bilgi için [ww.gozerog.com](http://ww.gozerog.com) adresine bir göz atmanızı ve sitede yayınlanan videoları izlemenizi tavsiye ediyorum.

ZERO-G, FAA (Federal Aviation Administration) ve NASA (National Aeronautics and Space Administration) tarafından onaylanmıştır. Tamamıyla güvenlidir. Tek tehlikeli yanı diğer yolcuların heyecandan sizi tekmelemesi ve panik yapmasıdır.

## 5 Soru 5 Cevap



Hakkı  
KARADEVECİ  
Karadeveci Otobüs  
İşletmesi

**Kendiniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz? Hobilerinizi anlatır mısınız?**

1981 yılında Milas'ta doğdum. İş hayatında alaylı olmanın yanında okullu olmanın önemini bilerek üniversite eğitimimi işletme alanında tamamladım. Boş zamanlarımda arkadaşlarıma vakit geçirmekten büyük keyif alıyorum, ayrıca sinemaya gitmek, tenis oynamak ve motor sporlarıyla ilgilenmek yoğun iş hayatımda fırsat bulduğumda yaptığım hobilerim arasında.

**EGİAD Yarın okurlarına şirketiniz ve işiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyet gösterdiğiniz sektörün mevcut durumu hakkında bilgi verir misiniz? Önümüzdeki günlerde sizce sektörünüzde nasıl bir gelişim yaşanacak? Öngörüleriniz nelerdir?**

Karadeveci Otobüs İşletmesi olarak 70 yılı aşkın bir süredir İzmir- Bodrum arası yolcu taşımacılığı yapmaktayız. Bunun yanı sıra Priene Tour olarak turizm alanında ve Priene Rent olarak Rent a Car alanında faaliyet göstermekteyiz. Ayrıca Milas'ta 70 ton kapasiteli bir zeytinyağı fabrikası işletmekte olup zeytincilik alanındaki gelişmeleri yakından takip ediyor ve gelişimi memnuniyetle karşılıyoruz.. Bir otobüs firması işletmecisi olarak sektörün durumunun iyi olduğunu söyleyemem, bildiğiniz gibi akaryakıt fiyatları her geçen gün artmakta, bu artış ise beraberinde otobüs sektörüne her geçen gün daha büyük yükler getirmekte, bu durum devam ederse sektörü çok kötü günlerin beklediğini düşünüyorum. Yolcuyu ucuz taşımamızın hesabını yapmalıyız, mazota gelen zammı bilet fiyatlarına yansıtmak bu durumda bir çözüm getirmiyor, devletin bize de ÖTV ve KDV gibi indirimleri yapmasını bekliyoruz. Federasyonumuz da bu konudaki çalışmalarına devam ediyor. Turizm ve Rent a Car sektörlerinin daha gelişmeye açık sektörler olduğunu düşünüyorum.

**Türkiye ekonomisinin mevcut durumun değerlendirir misiniz? 2008 yılı beklentileriniz nelerdir? Sizce ekonominin en önemli üç sorunu nelerdir?**

Dış piyasalardaki dalgalanmalardan büyük ölçüde bizim ekonomimiz de etkileniyor, ama artık geçmişe göre ekonomimiz daha dirençli, bu direnç sebebiyle toparlanması daha kolay oluyor. Önümüzdeki günlerin Türkiye ekonomisi açısından zorlu günler olacağını düşünmekle beraber gerekli önlemlerin alınmasıyla bu zorlukların atlatılacağını düşünüyorum. Bence ekonomimizin en büyük üç sorunu; istikrarsızlık, işsizlik ve enflasyon. Ekonomimizdeki belirsizlik sebebiyle önümüzü göremiyoruz.

**Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde geldiğiniz noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? AB'nin geleceği ve Türkiye'nin müzakere süreci hakkında düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

AB- Türkiye ilişkileri 44 yıllık bir geçmişe sahip. AB'ne Yunanistan ile birlikte ilk tam üyelik başvurusu yapan ülke olmamıza rağmen henüz hedefimize ulaşmış değiliz. AB'ye Türkiye'den sonra üyelik başvurusu yapan ülkelerin çoğu üye olmuş ya da üyeliği garanti altına almış durumda. Ama Türkiye'nin üye olup olamayacağı hala tartışılıyor. Buna rağmen çok yol kat ettiğimizi düşünüyorum, umutsuzluğa kapılmamalıyız, AB'nin kapılarını bize açmasının yakın olduğunu düşünüyorum. AB'ye girmemizin herkesin yararına olacağını ümit ediyorum.

**Türkiye'deki sivil toplum kuruluşlarını dünyadaki örnekleri ile karşılaştırıldığında geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz. Sizce ülkenin ve içinde yaşadığımız kentin sorunlarının çözümünde sivil toplum kuruluşlarının etkinliğini arttırmak için en iyi çalışmalar yapılmalı. EGİAD'ın çalışmalarını bu anlamda değerlendirir misiniz?**

Son yıllarda Türkiye'deki sivil toplum örgütlerinde gerek sayılarındaki artış, gerekse yaptıkları çalışmalarla ciddi gelişmeler yaşandığını düşünüyorum. Ülkelerin gelişmesi, dünya standartlarına ulaşmasında sivil toplum örgütleri büyük görevler üstleniyor. Sivil Toplum Örgütlerinin etkinliğinin artması için üye olunan örgütlerde aktif olarak çeşitli çalışmalar gerçekleştirmenin gereğine inanıyorum. EGİAD genç ve dinamik bir örgüt, çok güzel çalışmalar gerçekleştiriyor, EGİAD'ın üyeleriyle birlikte çok daha iyi çalışmalar yapacağına inanıyorum.

**Kendiniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz? Hobilerinizi anlatır mısınız?**

1983 Manisa doğumluyum. 2001 yılında İzmir Özel Tevfik Fikret Lisesinden mezun oldum. İstanbul Koç Üniversitesinde tarih okudum. Bu süre zarfında bir sene Milano'da geçirdim. Milano'da Bocconi Üniversitesinde ekonomi dersleri aldım. 2006 senesinde mezun olunca Çırağan Palace Hotel Kempinski'de misafir ilişkileri bölümünde altı ay ; ardından da Swissotel the Bosphorus'da ziyafet satış bölümünde bir buçuk sene çalıştım. 2007 yılı sonu itibarıyla İzmir'e döndüm ve halen aile işletmemiz olan; Anemon Otellerinin, Satış Pazarlama Koordinatörlüğünü yürütüyorum. Anemon Otellerinin şuan Türkiye genelinde 9 ilde; 12 oteli bulunmaktadır. Bu sebeple sürekli seyahat halinde bulunmaktayım. İş için olmasının yanı sıra her seyahatte farklı bir şeyler öğrenmek ve her seyahati hobi haline getirmek benim için en büyük keyif.

**EGİAD Yarın okurlarına şirketiniz ve işiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyet gösterdiğiniz sektörün mevcut durumu hakkında bilgi verir misiniz? Önümüzdeki günlerde sizce sektörünüzde nasıl bir gelişim yaşanacak? Öngörüleriniz nelerdir?**

Anemon Grubu kurulduğu ilk yıllarda inşaat alanında faaliyet göstermiş bir firmadır. 1990 yılında ilk olarak Marmaris'te otelciliğe başlamıştır. 18 yıldan beri otelcilik ve inşaatçılık dallarında faaliyet gösteren Anemon Grubunun şuan bünyesinde 12 otel bulunmaktadır. Bu oteller 4 yıldızlı, 5 yıldızlı ve butik otel kategorilerinde şehir otelleridir. Anemon Galata, Anemon Manisa; Anemon İzmir, Anemon Ege Sağlık, Anemon Fuar, Anemon Aydın, Anemon Marmaris, Anemon Denizli, Anemon Eskişehir, Anemon Afyon, Anemon Kula, Anemon Malatya otelleri şuan bünyemizde bulunan otellerdir. Son yıllarda yabancı yatırımcılar, Türkiye'de turizm sektöründe konaklama dalında yatırım yapmaktadırlar. Türk yatırımcılar tarafından yapılan yatırımları işletmek için talip olmaktadır. Türk işletmecilerin bilinçlenmesi ve sektördeki yerli yatırımcıların güçlenmesi ile; yabancı yatırımların ülkemizden çekileceklerine inanıyorum. Anemon Grubu olarak hedefimiz, Cumhuriyetin 100 yılında Türkiye'nin her şehrinde bir Anemon Oteli yapmaktır. Bu hedefe ulaşmak için; Anemon grubu olarak üzerinde durduğumuz en önemli nokta hizmet standardımızı yükseltmektir.

**Türkiye ekonomisinin mevcut durumun değerlendirir misiniz? 2008 yılı beklentileriniz nelerdir? Sizce ekonominin en önemli üç sorunu nelerdir?**

Türkiye bir Ortadoğu ülkesidir. Bunu göz önünden ayırmamak lazım. 3000 yıldan beri bu coğrafyada çalkantı devam etmektedir ve devam edecektir. Türkiye'nin, bugün içinde bulunduğumuz sıkıntıları aşacağına inanıyorum. Bence ekonominin en önemli sorunları, siyasi iktidar sağlandığında çözülecektir.

**Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde geldiğiniz noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? AB'nin geleceği ve Türkiye'nin müzakere süreci hakkında düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde, önünde çok uzun bir yol olduğunu düşünüyorum. Ve belki de bizi AB'ye almayacaklardır. Ancak, inanıyorum ki, ekonomimiz kuvvetli olduğu takdirde; AB'ye bizi şiddetle davet edeceklerdir.

**Türkiye'deki sivil toplum kuruluşlarını dünyadaki örnekleri ile karşılaştırıldığında geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz. Sizce ülkenin ve içinde yaşadığımız kentin sorunlarının çözümünde sivil toplum kuruluşlarının etkinliğini arttırmak için en iyi çalışmalar yapılmalı. EGİAD'ın çalışmalarını bu anlamda değerlendirir misiniz?**

Şuan Türkiye'de maalesef sivil toplum kuruluşlarının etkili olmadığına inanıyorum. İnsanlar gördükleri aksaklıkları ferdi olarak birbirlerine şikayet ediyorlar. Herhangi bir faaliyette bulunmuyorlar. En azından herkes gördüğü aksaklıkları, yazı ile ilgili kuruluşa bildirirse, Sivil toplum örgütlerinin uzun tartışmalar neticesinde yapamadıkları işlevleri yerine getirebileceğimize inanıyorum.



Nesligül AKÇURA  
Anemon Otelleri

**Kendiniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz? Hobilerinizi anlatır mısınız?**

1971 doğumluyum. İlk, orta ve lise tahsilimden sonra eğitimimi 1991 yılında Uludağ Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Fakültesi'ni bitirerek tamamladım. 1991- 1992 yılları arasında Karakaya Barajı'nın inşaa çalışmalarında inşaat mühendisi olarak, 1993-1995 yılları arasında bir otomatik kapı firması olan Hörmann'ın Türkiye Distribütörlüğünü yapan Momentum firmasında Satış Müdürü olarak görev yaptım. Askerlik hizmetimin ardından 1996 yılında İzmir'e geldim. Yaklaşık 1 yıl sektörde satış müdürlüğü yaptıktan sonra, 1997 yılında EGE BETA LTD. ŞTİ.'ni kurarak, otomatik kapı ve panjur sistemleri ile işe başladım. İşim ile de örtüştüğü için fotoğraf çekmek vakit ayırabildiğim ve sevdiğim hobilerim arasındadır.



**Gafur ALİŞER**  
Egebeta Ltd. Şti

**EGİAD Yarın okurlarına şirketiniz ve işiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyet gösterdiğiniz sektörün mevcut durumu hakkında bilgi verir misiniz? Önümüzdeki günlerde sizce sektörünüzde nasıl bir gelişim yaşanacak? Öngörüleriniz nelerdir?**

"En İyi Reklam Yapılan İştir" sloganını kurulduğumuz ilk günden bugünlere kadar taşıyarak ekiplelimizi bu slogan doğrultusunda yetiştirdik. Tüketicinin henüz 5 yıl garanti ile tanışmadığı bir dönemde bölgede yapılan panjur ve otomatik kepenklere 5 yıl garanti vererek bir risk aldık.

Ancak, titiz montaj çalışması ile bir ürünün 10 yıl dahi sorun çıkartmayacağını ispatladık. Halen senelik 1000 müşteri kapasitesi ile taahhütlerini devam ettiren firmamız garanti sürecini tamamlamış, 4200 müşteri ve toplamda 7400 müşterisi vardır. Tüm müşterileri kayıtları elektronik ortamda özel olarak tutulmaktadır. 2003 yılında acil servis hizmeti için ekip oluşturduk. 2008 yılında ise 2'nci acil hizmet ekibi olmak üzere 11 ekibimiz bulunmaktadır. EGE BETA 2007 yılında 3 yeni üründe Türkiye distribütörlüğünü alarak yapı sektöründe yeniliklerin öncüsü olduğunu ispatlamıştır. Portföyümüze aldığımız bu 3 yeni ürün Türkiye'ye ilk kez gelen ve uygulaması olmayan ürünlerdir. Portföyüne kattığı yeni ürünleri Carport (açık otopark araç koruma sistemi), Easy protect (pratik sundurma), Transpaforza (şeffaf kepenk malzemesi) ürün gamını genişletmiştir. Yapı sektörünü yakından takip ederek Türkiye'de eksik gördüğü ürünleri en doğru elden temin eden EGE BETA yıllarca verdiği hizmet güvencesiyle satış ve hizmet organizasyonunu oluşturmuştur.

**Türkiye ekonomisinin mevcut durumunu değerlendirir misiniz? 2008 yılı beklentileriniz nelerdir? Sizce ekonominin en önemli üç sorunu nelerdir?**

Türkiye ekonomisine bakıldığı zaman istikrar gösterdiği söylenebilecek olumlu kalemleri: Önceki yıllara göre düşen enflasyon, artmaya çalışan büyüme hızı, gelişen borsa, kurlarda istikrardır. Diğer taraftan yüksek dış ticaret ve cari açık, artan işsizlik oranı, faiz dışı fazla dış girdinin artması, yüksek reel faiz, çiftçi, işçimemur, esnaf ve gerçek sanayicinin durumunun zorlaşması, ekonomi politikaları açısından dışa bağımlılığın artması da olumsuz kalemler olarak kabul edilebilir. 2008 yılı dünyanın gelişmiş ülke-

lerinde yaşanan ekonomik daralmalar ve iflaslar nedeniyle aslında zorlayıcı bir yıl. Mevcut ekonomik koşullar altında planlamamızı çok iyi yapmamız ve adımlarımızı ona göre atmamız gerekir.

**Ekonomik sorunlara baktığımda önem sırasına göre şu sorunları belirlerdim:**

1. Dışa bağımlı ekonomi politikaları
2. Yüksek faiz - düşük kur politikası
3. Sıcak para çıkışı

**Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde geldiğimiz noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? AB'nin geleceği ve Türkiye'nin müzakere süreci hakkında düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

Türkiye ile AB arasındaki ilişkiler, o zamanki adıyla Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET), bildiğimiz gibi 12 Eylül 1963 tarihli Ankara Antlaşması ile başlar. Zaman zaman kesintiye uğrasa da tam 45 yıldır devam eden bir çaba birlik üyesi olmak. Ama ne yazık ki, Türkiye hep ilişkilerini en üst düzeyde tutma çabası içinde olmuşken; AB, Türkiye ile ilişkilerini ekonomik ve siyasal anlamda duyduğu gereksinimlerinin yoğunluğuna göre düzenleme çabası içinde olmuştur. Son yıllarda kapitalizmin karşısında komünizmin tehdit edici bir güç olmaktan çıkması ve yerini Uzakdoğu ile Orta doğudaki yeni oyunculara bırakması, Türkiye'nin jeo stratejik anlamda önemini azaltmadı ama, AB'nin ülkemize bakışını etkiledi. AB genişleme sürecini çok rahat yaşayamayacaktır. Zamanla ortaya çıkacak olan tarihsel ve kültürel farklar her ne kadar ortak bir çatı altında demokrasi ve hoşgörü kalkını altında birleştirilmiş gibi görünse de, radikal veya köktendinci tarafların artmasını engelleyemeyecektir.

Türkiye' de bu müzakere sürecinde çok sancılı bir yolun içindedir. Devam eden demokratikleşme çabalarımız, insan hakları sorunu, Kıbrıs sorunu, Sözde Ermeni Soykırımı sorunu, kültürel sorunlarımız, demografik yapımız, ekonomik sorunlar ile sürekli sınavda olan bir öğrenciyi benzemektedir. Bu sınavı başarabilmek ve geçer not alabilmek için ödevlerini çok iyi yapan bir öğrenci olmak zorundayız. Bu da ancak toplumun her katmanı ile devletin uyum içine çabaladığı bir ortam ile mümkün olacaktır. İmkânsız değil, fakat kolay da değil.

**Türkiye'deki sivil toplum kuruluşlarını dünyadaki örnekleri ile karşılaştırıldığında geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce ülkenin ve içinde yaşadığımız kentin sorunlarının çözümünde sivil toplum kuruluşlarının etkinliğini artırmak için ne gibi çalışmalar yapılmalı? EGİAD'ın çalışmalarını bu anlamda değerlendirir misiniz?**

Ortaçağ Avrupa' sının ortaya çıkmasını sağladığı en önemli olgulardan bir tanesi sivil toplumdur ve uzun yıllar boyunca da Avrupa'nın yaşadığı toplumsal ve siyasal gelişmeler sivil toplum anlayışının gelişmesini ve şekillenmesini sağlamıştır. Bu açıdan değerlendirildiğinde, Türkiye'deki sivil toplum kuruluşları batıdaki örneklerine göre adımlamaya henüz başlamış bir çocuk gibi. 1990'lardan itibaren artmaya başlayan demokratik açılımlarımız sayesinde gelişen ve değişen kültürel birikimlerimiz bu konuda da kendisini gösterdi ve sivil toplum örgütlerimizi çeşitlendirmeye başladık.

Dünyada olduğu gibi ülkemiz için de sivil toplum kuruluşlarının etkinliğinin artması oldukça önemli bir konu. Çünkü ortak payda yaşam ve yaşamsal haklar. Bu nedenle insanlarımızın çevreye ve diğer yaşamlara saygılı bireyler olarak bilinçlendirilmesi oldukça önem taşımaktadır.

EGİAD'ın da vizyon ve misyonunu incelediğimizde temelinde "bireyi üstün kılan toplumsal yapının oluşmasına" çaba sarf eden bir sivil toplum kuruluşu olduğunu görmekteyiz. EGİAD'ın kuruluşundan bu yana yaptığı çalışmalar göz önüne alınırsa önümüzdeki yıllarda adından daha da çok söz ettireceği ortadadır

## **Kendiniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz? Hobilerinizi anlatır mısınız?**

1976 yılının 20 Ekiminde İzmir'de dünyaya geldim. Ortaokulu ve Liseyi İzmir Özel Türk Kolejinde okuduktan sonra Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme bölümünde lisans eğitimi aldım. Lisans eğitimimle birlikte çalışma hayatıma da aile işletmemizde görev alarak başladım.

## **EGİAD Yarın okurlarına şirketiniz ve işiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyet gösterdiğiniz sektörün mevcut durumu hakkında bilgi verir misiniz? Önümüzdeki günlerde sizce sektörünüzde nasıl bir gelişim yaşanacak? Öngörüleriniz nelerdir?**

İşletmemiz ERPEN Pencere ve Kapı Aksesuarları Kemalpaşa'da 15.000 m<sup>2</sup> kapalı alanda plastik ve alüminyum kapı ve pencereler için donanım imalatı yapmaktadır. Üretimimizin %70'ini Türkiye pazarına %30'unu yurtdışına özellikle Batı Avrupa ülkelerine satmaktayız.

Bugün içinde bulunduğumuz ekonomik durgunluk Türkiye'mizdeki her sektör gibi bizim sektörümüzü de etkilemektedir. Petrol fiyatlarının artışıyla birlikte, demir çelik fiyatlarındaki %100 oranındaki artış bizim gibi diğer sanayicileri de zorlamaktadır. Maliyetlerin bu kadar artmış olmasına rağmen gerek yurtiçi gerekse yurtdışı piyasalardaki Çin kaynaklı acımasız rekabetten dolayı çoğu sanayici bu artışları fiyatlarına yansıtamamaktadır. Bu maliyet artışlarının yanında satış vadelerinin uzaması ve inşaat sektöründeki talep daralması da işlerimizi her geçen gün daha da zorlaştırmaktadır.

## **Türkiye ekonomisinin mevcut durumun değerlendirir misiniz? 2008 yılı beklentileriniz nelerdir? Sizce ekonominin en önemli üç sorunu nelerdir?**

Her şeye rağmen ayakta durmaya çalışan Türk sanayicisinin karşısına ekonomimizin en önemli sorunu olarak gördüğüm yüksek faiz oranları çıkmaktadır. Yatırım yapmak, üretim artışı sağlayarak yurtdışı pazarlardaki rekabet dezavantajını lehine çevirmek isteyen sanayici yüksek kredi maliyetlerinden dolayı bunu gerçekleştirememektedir. Çoğu sanayici kendi öz sermayesini de yüksek faizde değerlendirip reel sektöre yatırım yapmaktan kaçınmaktadırlar. Faizlerin bu kadar yüksek olduğu bir ortamda ülkemizin ihtiyacı olan büyüme oranlarının gerçekleşmesi de maalesef olanaksız gözükmektedir. Gerekli olan büyümeyi sağlayamaz isek Dünya ekonomisindeki yerimizi de kaybedeceğimize inanıyorum.

Yüksek faizle birlikte her geçen gün büyüyen cari açığımız ülkemiz ekonomisinde bir saatli bomba gibi yer almaktadır. Son yıllarda Amerikan doları karşısında her geçen gün değerlenen Türk lirasının ani bir şekilde değer kaybetmesi durumunda bu cari açığın patlayacağı ve ülkemizi içinden çıkılmaz çok daha büyük ekonomik sıkıntılara sürükleyeceğini düşünüyorum.

## **Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde geldiğiniz noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? AB'nin geleceği ve Türkiye'nin müzakere süreci hakkında düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

2008 yılı toplumdaki her kesimin çok hassas ve dikkatli davranması gerektiği bir yıldır. Ekonomik durgunlukla beraber yaşadığımız sosyal ve politik gelişmelerde içinde bulunduğumuz durumu daha da hassaslaştırmaktadır. Bu gelişmeler AB ile olan ilişkilerimizi de olumsuz etkilemektedir. AB ile bugüne kadar gelinen nokta Türkiye'nin olması gerektiğinden çok geridedir. Yurtiçinde yaşadığımız kısır çekişmelerden dolayı AB üyeliğine yeteri önemin verilmediğini ve üyeliğimiz konusunda bir ilerleme kaydedilemediğini düşünmekteyim. İleri ki dönemlerde de bir ilerleme sağlanamayacağı kanaatindeyim.

## **Türkiye'deki sivil toplum kuruluşlarını dünyadaki örnekleri ile karşılaştırıldığında geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz. Sizce ülkenin ve içinde yaşadığımız kentin sorunlarının çözümünde sivil toplum kuruluşlarının etkinliğini arttırmak için en iyi çalışmalar yapılmalı. EGİAD'ın çalışmalarını bu anlamda değerlendirir misiniz?**

Ülkemizdeki sivil toplum kuruluşlarının Dünyadaki diğer sivil toplum kuruluşları kadar güçlü olmadıklarını düşünmekteyim. Bunun sebebi olarak sosyal toplum bilincinin ülkemizde yeni geliştiğini ve bu bilince şu anda yeteri kadar önem verilmediğini gösterebiliriz. Ancak EGİAD'ımızı diğer sivil kuruluşlarından ayrı tutmamız gerekmektedir. EGİAD kurulduğu günden bu yana ülkemiz, bölgemiz ve sivil toplumun yararı için her zaman büyük adımlar atarak ülkemizde en çok dikkat çeken sivil toplum kuruluşlarından biri haline gelmiştir. Bugüne kadar öncelikli olarak toplum yararı gözetilen bütün projeleri başarıyla tamamlayan EGİAD üyeleri arasında yarattığı sinerjiyle birlikte diğer sivil toplum kuruluşlarına her zaman örnek olmuştur. EGİAD'ın enerjisi üyelerinin enerjisini yansıtmaktadır.



Olgar  
ERDOĞANLAR  
ERPEN Pencere ve  
Kapı Aksesuarları



Okan ÖZAYDIN

Özaydın  
Avukatlık Bürosu

**Kendiniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz? Hobilerinizi anlatır mısınız?**

1977 doğumluyum. İzmir Özel Türk Koleji Fen Lisesinden sonra, İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesini bitirdim. Üniversite yıllarımda farklı GSM firmalarında yönetici olarak görev yaptım. Hukuk eğitiminin ardından İzmir Ekonomi Üniversitesinde İşletme alanında yüksek lisans çalışması yaptım. İyi derecede İngilizce biliyorum. Evliyim. Zamanımın çoğu, kendisinde avukat olan babamla birlikte çalıştığımız ofisimizde geçiyor. Fırsat buldukça arkadaşlarımızla bir araya gelip sohbet ediyoruz. Tavra oynamayı, yürümeyi, bilgisayarla ilgili gelişmeleri takip etmeyi ve Fenerbahçe'yi seviyorum. Bunlar hobilerim olarak kabul edilebilirler.

**EGİAD Yarın okurlarına şirketiniz ve işiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyet gösterdiğiniz sektörün mevcut durumu hakkında bilgi verir misiniz? Önümüzdeki günlerde sizce sektörünüzde nasıl bir gelişim yaşanacak? Öngörüleriniz nelerdir?**

Özaydın avukatlık bürosu, şu anda İzmir 6. Noteri olarak çalışan anem Seval ÖZAYDIN ve halen birlikte çalıştığımız babam Aydın ÖZAYDIN tarafından 1973 senesinde kurulmuş. Ben ofise 1997 yılından itibaren aktif olarak dahil oldum. Şu anda meslekte 37. yılını dolduran babamın birikimini enerjimle ve bilgi teknolojilerini etkin kullanma becerimle birleştirip dostlarımıza hizmet sunmaya çalışıyoruz. Bu sene içinde yeni bir ofise geçerek daha kolay ulaşılabilirliği istedik. Bu sayede sadece iş için değil her konuda dostlarımızla daha kolay bir araya gelebiliyoruz. Hukuk, özellikle son günlerde yaşanan gelişmelerde dikkate alındığında son derece önemli durumda. Bir gün herkesin adalete ihtiyacı olacağından, herkes dikkatle gelişmeleri takip etmekte. Bu aktüel durumların dışında Türk hukuk sisteminde uzun yıllardır varlığını koruyan tikanıklık ve yavaşlığı UYAP (Ulusal Yargı Ağı Projesi) uygulaması ve donanımlı yetişmiş yeni nesil hukukçularla aşmaya çalışıyoruz. Sanırım 5 yıllık süreçte hukuka erişim daha kolay, daha az maliyetli ve hızlı olacaktır.

**Türkiye ekonomisinin mevcut durumunu değerlendirir misiniz? 2008 yılı beklentileriniz nelerdir? Sizce ekonominin en önemli üç sorunu nelerdir?**

İçine girilen ve adına kriz denmeyen darboğaz inatılmaz bir nakit sıkıntısı yaratmış durumda. Tüm siyasal gelişmelerin ve adımların iki davada düğümlenmiş olması, beklenti içinde ki ekonomi aktörlerini pasifleştirmiş durumda. Dünyaya hakim olan genel ekonomik krizin de yavaş yavaş ülkemizde

hissedilmeye başlamasıyla tablo biraz daha kararmış gibi görünüyor. Sanırım 2008 yılı bu bekleme alışkanlığıyla sona erecek. Ekonomik yapımızın siyasal gelişmelere bu kadar bağlı ve kırılgan oluşu önemli sorunlarımızdan biri. Yurtdışı kaynaklı sıcak paranın yurda giriş çıkışlarında yarattığı dalgalanmalarda bu durumu körüklemekte. Üretici olmaktan çok tüketici olmaya devam ettiğimiz sürece de bu temel sorunların üstesinden gelmek zor görünüyor.

**Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde geldiğiniz noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? AB'nin geleceği ve Türkiye'nin müzakere süreci hakkında düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

Uzun soluklu bir süreç olan AB sürecinde önemli adımlar atılmış olmasına rağmen dış siyasetin kıvrımlı yolları Türkiye'nin üyelik sürecinde daha dikkatli olmasını gerektiriyor. Mevcut siyasi yapı nedeniyle gözlerimizi dışarıdan çok kendi içimize çevirdiğimizden olduğumuz yerde saymak gibi bir durumla karşı karşıyayız. Müzakerelerin tamamlanması bu konuda uzman kişilerin ivedilikle yetiştirilmesine bağlı. Bu konuda Türkiye'nin attığı ve atacağı adımlar süreç nasıl sonuçlanırsa sonuçlansın, denenmiş bir sistemin entegrasyonunu sağlayacağından ülkemiz için yararlı olacaktır.

**Türkiye'deki sivil toplum kuruluşlarını dünyadaki örnekleri ile karşılaştırıldığında geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz. Sizce ülkenin ve içinde yaşadığımız kent sorunlarının çözümünde sivil toplum kuruluşlarının etkinliğini arttırmak için en iyi çalışmalar yapılmalı. EGİAD'ın çalışmalarını bu anlamda değerlendirir misiniz?**

Türkiye'de sivil toplum kuruluşlarının geldiği nokta memnuniyet verici düzeyde. Bireylerin toplum içinde aldıkları rolleri sadece oy kullanan pasif vatandaşlardan aktif şekilde sorunlara çözüm üretmeye çalışan katılımcılara dönüştürmesi nedeniyle sivil toplum örgütleri önem kazanmakta. Yukarıda adı geçen pasif vatandaşlık henüz daha kolay geldiği için katılımın olması gereken düzeyin altında olduğunu söylemek mümkün.

Ülkemiz ve yaşadığımız şehir için durumu değerlendirdiğimizde, henüz merkezîyetçilik zincirini kıramadığımız ve bürokrasinin içinde kaybolduğumuz için parlak bir tablodan bahsetmenin mümkün olmadığını düşünüyorum. EGİAD bu tabloda tüm parlaklığı ile öncü olmaya devam ediyor. İzmir ve Ege'nin sorunlarına sıcak yaklaşımlar ve çözümler getirmeye çalışan derneğimiz bu anlamda mevcut sivil toplum kuruluşları içinde öncü olma niteliğini korumakta.

# Yarını bugünden yaşamaya hazır mısınız?



 **elmas  
group**  
**LOGISTICS**  
*service beyond expectation...*

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

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



## FAALİYETLER

**31 Mayıs 2008:** Has Otomotiv'in Işıkkent Servis ve Satış Tesisinin açılışı dolayısıyla EĞİAD Üyelerine özel olarak düzenlediği açılış kokteyli pek çok üyemizin katılımıyla gerçekleştirilmiştir.



**30 Haziran 2008:** EĞİAD Yarın Dergisi Yayın Danışma Kurulu Toplantısı EĞİAD Dernek Merkezi'nde gerçekleştirilmiştir. Yayın Kurulu üyelerinin öğle yemeğinde bir araya geldikleri toplantıda, EĞİAD Yarın Dergisi 21.sayısı hazırlıkları görüşülmüş ve dergi içeriği ile ilgili öneriler tartışılmıştır.



**26 Temmuz 2008:** Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu ve Yönetim Kurulu işbirliği ile düzenlenen Geleneksel Yaz Partisi Çeşme Dalyanköy Sisus Otel'de gerçekleştirilmiştir. Üyelerimizden Sayın Akşit Ersoy'un müzikleriyle renklenen gecede üyelerimiz bir araya gelmişlerdir.



**4 Ağustos 2008:**

EĞİAD Yönetim Kurulu ve Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu ile Genişletilmiş Yönetim Kurulu toplantısı şeklinde düzenlenen ortak toplantı Karşıyaka Altındöner Restaurant'da gerçekleşmiştir. Dernek faaliyetlerinin görüldüğü toplantıda planlanan faaliyetlerle de ilgili görüş alışverişinde bulunulmuştur.



**22-31 Ağustos 2008:** EGIAD, 77. İzmir Enternasyonal Fuarında, Basmane Kapısı Girişi 2 No.lu Holde bulunan standıyla yayınlarını ve faaliyetlerini duyurma imkanı yakalamıştır.



**10 Eylül 2008:** İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi A.Ş ile C.I.COM arasında Teknoloji Bölgesi yatırımı hakkında yapılan sözleşmenin imza töreni İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nde gerçekleştirilmiştir. Sözleşmeyi, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İYTE) Rektörü ve İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi A.Ş. Başkanı Prof.Dr. Zafer İlken ile CICOM'un Yönetim Kurulu Başkanı Alain André imzalamıştır. İzmir Valisi Sn.Mustafa Cahit KIRAÇ ve EBSO Yönetim Kurulu Başkanı ve İZTEKGEB A.Ş.Yönetim Kurulu üyesi Tamer Taşkın, EGIAD'ı temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Cemal Elmasoğlu, Danışma Kurulu Başkanı Kemal Çolakoğlu, Genel Sekreteri Prof.Dr.Mustafa Tanyeri ve Cemal Tükel katılmışlardır.



## Aramıza Yeni Katılan Üyelerimiz

- ➔ İBRAHİM UĞUR ALTUĞ / Yapkın Petrol Mad. Yağ Taş. Ltd. Şti.
- ➔ SULTAN TURAN / Erhanlar Ulus. Nak. Oto. San. Tic. Ltd. Şti
- ➔ ERTUĞ CAN / Ege Gümrük Müşavirliği Ltd.Şti.
- ➔ GÖKÇE BAYSAK / Terbay Grubu
- ➔ EREN ESEN / Esen Plastik San. Tic. A.Ş
- ➔ ALİ BARÇIN / Barçın Spor A.Ş.
- ➔ ERTAM ERTAMAY / Doğu Yayıncılık San. ve Tic. A. Ş.

**8 Eylül 2008:** EGIAD'ın İzmir'e ve Türkiye'mize kazandırmak için üzerinde çalıştığı Teknokent Projesi ile ilgili olarak Fransız C.I.COM International firması ile Ortak Yatırım (Joint Venture) oluşumuna ilişkin Niyet Mektubu EGIAD Dernek Merkezi'nde yapılan törenle imzalanmıştır. Törene C.I.COM International Yönetim Kurulu Başkanı Mr. Alain André, Başkan Yardımcısı Cem Ateşler, Danışma Kurulu Başkanımız Sn.Kemal Çolakoğlu, geçmiş dönem EGIAD Başkanlarımız Sn.Uğur Barkan ve Sn.Bülent Akgerman, Dış İlişkiler Koordinatörümüz Sn.Cemal Tükel, Yönetim Kurulumuz, çok sayıda EGIAD üyesi, gazete yöneticileri ve köşe yazarları ile basın mensupları katılmışlardır. Gerçekleşen imza töreninin ardından bir kokteyl düzenlenmiştir.



## FAALİYETLER

**24 Eylül 2008:** EĞİAD her yıl olduğu gibi Ramazan ayı faaliyetleri kapsamında, Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonumuz sorumluluğunda ve tüm üyelerimizin katkıları ile Dr.Kemal Tarım Dinlenme Evi'nde ve İzmir Huzurevi Yaşlı Bakım ve Rehabilitasyon Merkezi'nde yaşayan yaşlılarımıza Best Western Konak Otel'de bir iftar yemeği düzenlemiştir. Üyelerimizin de katıldığı yemekte 80 huzurevi sakinine Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu tarafından çeşitli hediyeler sunulmuştur.



**16 Ekim 2008:** EĞİAD Danışma Kurulu Toplantısı Kordon Otel'de gerçekleştirilmiştir. EĞİAD faaliyetleri ve genel ekonomik gelişmelerin görüşüldüğü toplantının ardından EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Cemal Elmasoğlu, Danışma Kurulu Üyelerine EĞİAD'a değerli katkılarından dolayı plaket takdim etmiştir.



**05 Kasım 2008:** Avrupa Teknoloji Birliği Yönetim Kurulu Başkanı ve İsviçre İzmir Fahri Konsolosu, EĞİAD önceki dönem Danışma Kurulu Başkanı değerli büyüğümüz Sayın Uğur Yüce'nin "Küresel Kriz, Türkiye'ye Yansımaları, Değişik Ölçekli Firmalar Üzerine Etkileri ve Önlemler" konulu konferansı EĞİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. Çok sayıda EĞİAD üyesinin katıldığı konferansta Sn.Yüce, son dönemdeki ekonomik konjonktür ve küresel krize karşı önlemlerle ilgili değerli görüşlerini aktarmıştır.



**20 Ekim 2008:** Yeni EĞİAD üyelerinin EĞİAD ailesine katılmaları sebebiyle Üye Tanışma ve plaket töreni düzenlenmiştir. Dernek Merkezinde gerçekleşen törende Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Cemal Elmasoğlu ve Danışma Kurulu Başkanı Sn.Kemal Çolakoğlu'nun konuşmalarının ardından yeni üyelere plaketleri ve rozetleri takdim edilmiştir. Üyelerin tanışma ve kaynaşma fırsatı buldukları tören sonrası kokteyl düzenlenmiştir.



### 31 Ekim 2008:

ESİAD ve EĞİAD arasında işbirliğini geliştirmek ve üyelik koşullarını karşılıklı yarar ilkesi doğrultusunda yeniden düzenlemek amacıyla oluşturulan işbirliği protokolü imza töreni ve kahvaltılı ortak basın toplantısı Kordon Otel'de gerçekleştirilmiştir. Söz konusu toplantıya EĞİAD Danışma Kurulu Başkanı ve ESİAD Yüksek İstişare Konseyi Başkanlık Divanı Üyesi Sn.Kemal Çolakoğlu, ESİAD Yüksek İstişare Konseyi Başkanı Sn.Deniz Taner, ESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Sıtkı Şükürer, EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn.E.Cemal Elmasoğlu, EĞİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Sn.S.Etem Özsoy, Yönetim Kurulu Üyesi Temel Şen, ESİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Sn.Moris Bencuya ve iki kurumun Genel Sekreterleri Sn.Prof.Dr. Mustafa Yaşar Tınar, Prof.Dr.Mustafa Tanyeri katılmışlardır. Çok sayıda basın mensubun katıldığı toplantıda Ege Bölgesi için önemli iki sivil toplum kuruluşunun işbirliğinin önemini altı çizilmiş ve sözkonusu işbirliğinin detayları ele alınmıştır.



**Sanayinin her alanında mutlaka bir  
İZELTAŞ imzası vardır...**

*İzeltas*



Kemalpaşa Caddesi No: 41 Işıkkent - İZMİR  
Tel: 0232.472 13 75 Fax: 0232.472 13 78  
<http://www.izeltas.com.tr> e-mail: [info@izeltas.com.tr](mailto:info@izeltas.com.tr)

# Önce sorun herkese,

1903 yılında kurulmuş,  
bu gün; 6 kıtada 110 fabrikası, 325.000 çalışanı olan,  
bünyesinde; Jaguar, Land Rover, Lincoln, Mazda,  
Mercury ve Volvo markalarını bulunduran,  
müşterilerinin ihtiyaçlarına önem vererek ürettiği otomobiller ile  
onların hayatlarını geliştiren,  
tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de  
"Kalite, konfor, güvenlik ve ekonomi"  
denildiğinde akla gelen ilk otomobil markası hangisi ?  
Tabii ki Ford.

Peki, tam 50 yıldır bu markanın yetkili satıcısı ve servisi olan,  
dünyadaki en iyi 80 Ford bayisinden bir tanesi seçilen,  
16.000 m2'lik dev bir plazada  
dünya standartlarında satış ve satış sonrası servis hizmeti veren kim ?  
Tabii ki Duğles..

## sonra gelin Duğles'e..



Ford Yetkili Bayii  
**Duğles A.Ş.**  
Akçay Caddesi No:253/2  
Gaziemir / İZMİR  
Tel: (232) 251 83 83 (Pbx)  
www.dugles.com.tr

Feel the difference

