



Temmuz 2003 sayı:5

EGİAD Yarın

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

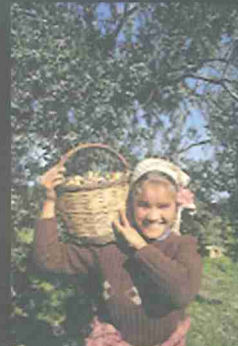
4.000.000.-TL



ISSN 1304-3269



Tanrıların sağlık meyvesi





dalan®

Doğal Güzel

“yolumuz, açık”

İzmir Ekonomi Üniversitesi, yükseköğretimde
fark yaratan eğitim-öğretim anlayışı ile
geleceği yönetmeye aday
kadroların ilk tercihi...



İzmir Ekonomi Üniversitesi Fakülte ve Yüksekokullar

Bilgisayar Bilimleri Fakültesi

- Bilgisayar Mühendisliği Bölümü (SAY)
- Yazılım Mühendisliği Bölümü (SAY)

Fen-Edebiyat Fakültesi

- Matematik Bölümü (SAY)

Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi

- Moda Tasarımı Bölümü
(ÖSS Puanı+Özel Yetenek Sınavı)

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

- Ekonomi Bölümü (EA)
- İşletme Bölümü (EA)
- Uluslararası İlişkiler ve Avrupa Birliği Bölümü (EA)
- Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü (EA)

İletişim Fakültesi

- Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü (SÖZ)

Meslek Yüksekokulu Kampus Programları

- Bankacılık ve Sigortacılık (EA)
- Bilgisayar Teknolojisi ve Programlama (SAY)
- Dış Ticaret (EA)
- e-Ticaret (EA)
- Grafik Tasarım (EA)
- Halkla İlişkiler (SÖZ)
- Lojistik (EA)
- Muhasebe (EA)
- Pazarlama (EA)
- Turizm ve Otel İşletmeciliği (EA)

Yabancı Diller Yüksekokulu

- İngilizce Hazırlık Programı



İzmir Ekonomi Üniversitesi

İzmir Ekonomi Üniversitesi Balçova Kampusu Sakarya Cad. No.156, 35330, Balçova • İzmir
Tel 0 (232) 279 25 25 • Faks 0 (232) 279 26 26 • e-posta:info@izmirekonomi.edu.tr

www.izmirekonomi.edu.tr



başarı yks...8

"Gücü yürekte gelir..."

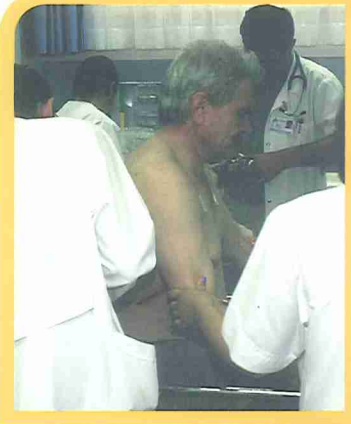
Babadağ da başlayan Zorlu Grubu'nun öyküsü oldukça uzun, heyecanlı ve mücadele dolu... "Kulvarımızı çizdiğimizde kimse bize inanmadı. Hedefleri çok büyük, gcleri yetmez dediler. Oysa gücü yürekte gelir" diyen Ahmet Nazif Zorlu ağabeyi Zeki Zorlu ile 100. yılı planlıyor... Zorlu, başarı öyküsünü anlattı...



İzmir penceresinden...12

"ok Şey yaptık ama övünmeyi sevmiyorum..."

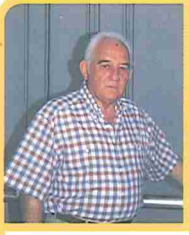
İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Piriştina, önce sanayici ve işadamı kimliği, sonra da politikacı kimliği ile İzmirlilerin yaşamında yerini almış bir isim. Belediye başkanlığı dönemini ise hem görevin özelliği, hem de bu görevde çizdiği tablo nedeniyle her iki dönemden de ayrı tutmak gerek. DSP'den istifa edip CHP'ye geçti. Büyük bir ihtimalle de CHP'nin İzmir Büyükşehir adayı olacak. İşte Piriştina'nın, CHP'ye geçmeden kısa bir süre önce yaptığımız görüşmede sorularımıza verdiği cevaplar:



dosya ...18

Sağlık reformları ve acil yapılanma...

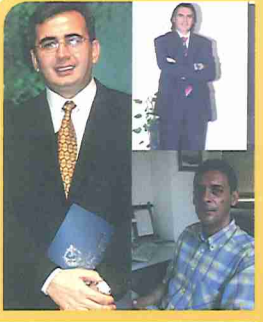
Sağlık ve Sosyal Güvenlik Reformu değişen sosyo-ekonomik ve siyasal koşulların, bireyler arası ve birey toplum arası ilişkilerin değişmesinin dayattığı bir gerçek. 1990'lı yıllardan beri hem halkımıza, hem de uluslararası kuruluşlara verdiğimiz sözlerin tutulmaması sonucunda ortaya çıkan dayatma, ama haklı bir dayatma... Sağlık reformları hakkında yapılan bir araştırmada toplumun mevcut durumu nasıl değerlendirdiği ve beklentileri araştırılmıştır. Alanda yapılan çalışmayla toplumun, kuruluşları ve hizmetleri ne kadar tanıdığı ve beğeni düzeyi lclmeye çalışılmıştır.



Baba- Oğul...28

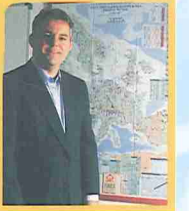
"Şentaş'a 5. kuşak geliyor..."

90 yıldır kuru meyva sektöründe faaliyet gösteren Şen Ailesi'ne ait, Şentaş firmasının Yönetim Kurulu Başkanı Turan Şen'e birlikte çalıştığı oğulları Gürcan ve Temel Aycan Şen'i sorduk. O, bize hem oğullarını hem de çok sevdiği yeğerleri Mehmet ve zhan Şen'i anlattı. Halen 3. ve 4. kuşağın birlikte çalıştığı Şentaş için 5. kuşak yolda. İşte o keyifli söyleşi...



konuk yazarlar...

Mustafa Mutlu	27
Osman Gencer	33
Süleyman Gencel	87



portre...34

"İzmir'in kurumsallaşmada artık harekete geçme zamanı..."

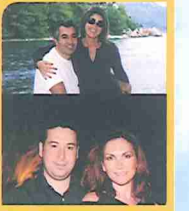
Eğitimini İstanbul'da sürdüren, kariyerine İstanbul'da devam eden geç ve başarılı İzmirli bir yönetici: Ernst & Young Şirket ortağı Ethem Kutucular... YARIN'ın bu sayısında Ethem Kutucular konuğumuz oldu. Kendisinden kariyer öyküsünü ve çok samimi bir Şekilde İzmir'e dair düşüncelerini dinledik...



ekonomi...38

"2003 yılı büyüme oranı yüzde 7'yi aşabilir..."

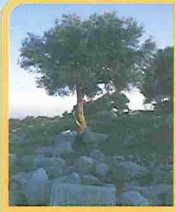
Dünya Gazetesi bünyesinde çalışmalarını sürdüren DEAB'a göre, 2003'te büyüme oranı % 7'yi aşabilir. Rapor'a göre; ekonomi ile ilgili tüm göstergeler 2003 yılı büyüme oranının, 2002'de olduğu gibi % 7'yi aşabileceğini düşündürüyor. Sanayi retiminde geçen yıl, ihracatta bu yıl başlayan artış eğilimi devam ediyor. İşte DEAB Raporu'ndan son derece çarpıcı bazı projeksiyonlar...



eşler anlatıyor...44

"Hüseyin Aktar tarif edilmez yaşanır..." "Alper evde kraldır..."

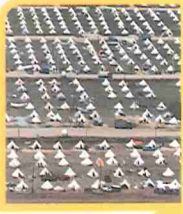
EGİAD Yarın'ın 5. sayısında biraz yenilik yapmak ve Dernek yelerinin eşlerini de işin içine katmak için böyle bir kavram hazırladık. Her sayıda 2 eş ile sohbet edeceğiz. Eşlerden eşlerini anlatmalarını istedik. Çok hoş portreler çıktı karşımıza... Bu sayıda Alper Gürcan'ın eşi Teri Gürcan ve Hüseyin Aktar'ın eşi Feryal Aktar ile konuştuk... Her ikisi de beni evlerine kabul ettiler... Bakınız Alper Bey'in ve Hüseyin Bey'in evdeki hali nasılmış? İlk konuğumuz Teri Gürcan...



sektör...48

"Türkiye'nin zeytinyağı ihracat payı artıyor..."

Zeytin neredeyse 7 bin yıldır Batı Anadolu tarımının en tipik ürünü. Akdeniz usulü beslenmenin temel taşı olan zeytinyağları içinde Batı Anadolu'da üretilen yağ, en eski zamanlardan beri dünyanın en lezzetli zeytinyağı olarak biliniyor. Bugün Batı Anadolu, uzmanlara göre kalite birinciliğini hala elinde bulunduruyor.



deprem...58

"Türkiye ve deprem... Sorumluluklar ve hazırlıklı olma..."

Türkiye ve deprem derken bireyden merkezi yönetime kadar sorumluluklarımız nelerdir? Bu sorumlulukların üzerinde durulmasını istedim bu yazımda. Açıkça ortaya çıktığı gibi ülkemizde yaşadığımız Kocaeli-Gölcük ve Düzce depremlerinin ardından depremin ekonomik ve sosyal sonuçları konusunda giderek artan bir ilgi başladı. Artan nüfus yeni gelişmeye başlayan yerleşim merkezleri, hızlı kentleşmenin giderek artması ve bunun sonucu olarak dayanıksız yapılaşma, endüstri sahalarındaki gelişmeler, büyük yatırımları gerektiren enerji üretim ve nakil tesislerinin çoğalması ve benzeri birçok nedenler hiçbir zaman unutulmadan deprem konusuna giderek daha fazla ilgiyle eğilmek gerektiğini ortaya çıkarmıştır. (Prof.Dr.Ahmet Mete Işıkara'nın yazısı)



spor söyleşi...66

Windsurf'te özgürlüğü tattım...

5 yıldır Türkiye Şampiyonu olan Bora Kozanoğlu, Alaçatı'da bir Surf Merkezi açarak bilgilerini ve deneyimlerini orada paylaşıyor. Bora Kozanoğlu ve Çağla Kubat ile surf sporunun insan hayatına katkısı ve özelliklerini konuştuk.



söyleşi...72

"Gençler sınır tanımaz..."

Türk basınının simge isimlerinden Sabah Gazetesi yazarı Hıncal Uluç ile spor, siyaset, ekonomi, Avrupa Birliği ve gençlik üzerine keyifli bir sohbet...



egiad...88

EGİAD'dan haberler...

EGİAD Klasik Müzik Gecesi "Şan Resitali" Türk Amerikan Kültür Derneği'nde gerçekleştirildi. Gecede Soprano Aytül Büyüksaraç, Tenor Levent Gündüz ve Piyanist Demet Eytemiz unutulmaz bir konsert verdiler.



egiad...88

"5 üye 5 soru 5 yanıt..."

Aşkın Baysal Sosyal Kültürel Etkinlikler Komisyonu Üyesi, Semih Güventürk EGIAD Üyesi, Öner Özgiller Yerel Yönetimler ve Parlamento ile İlişkiler Komisyonu Üyesi, Başar Karcioğlu EGIAD İlköğretim Okulu Komisyon Üyesi



yaşam tarzı...94

"Teknoloji ve bir asırlık tutku..." Eskiden lüks sayılan, ancak değişen dünya şartlarıyla birlikte artık bir ihtiyaç haline gelen, teknoloji harikaları otomobillerden bahsedeceğim sizlere. Eskiden sadece erkeklerin ilgi alanına giren bu sektör artık bayanların da yakından takip ettiği, son gelişmeleri birebir izlediği bir konumdadır.



moda...96

"Yumuşak bir dokunuş: KADİFE..."

Moda bu sezon çok yumuşak huylu. Aristokratların en vazgeçilmez kumaşı bu sezon da Rokoko tarzıyla herkese romantizm sunarken aynı zamanda da şıklığınızı kışın soğukunda da sımsıcak sürdürmenizi sağlıyor.



insan kaynakları...98

"Çalışma yaşamında yeni yasal yaklaşımlar..."

Türk iş dünyasının çalışantıyla işvereniyle, son 1-2 yılda çok yakından ilgilendiren, çalışma yaşamına ilişkin yoğunlaşan yasal değişiklik çalışmaları 4857 sayılı İş Kanunu ile sona erdirilmiş oldu.



gurme...100

"Aşkın kahve tonları..."

Her Türk'ün belleğinde duman mis gibi tüten köpüklü kahvenin lezzeti önemli bir iz bırakmıştır. Yaşı biraz ileri olanlar geçmişteki bitmez tükenmez kahve yokluklarını anımsarlar, 1950'ler ve 70'li yıllar hep kahve yokluklarıyla geçmiştir.



teknoloji...103

"Hepsi bir arada..."

Telefon, bilgisayar, fotoğraf makinesi, MP3 player tek bir alette birleşebilir mi? Seyahate çıkarken yanınızdan ayırmadığımız elektronik eşyaları bir düşünelim: Cep telefonumuz, dijital kamera, laptop bilgisayar, MP3 player...



sinema...104

"Sinirlerine hakim ol..."

Ülkemizde 'Asabiyim' adıyla gösterime giren 'Anger Management' yani tam çevirisiyle 'Öfke Kontrolü' modern yaşam denilen cenderenin akışı içinde en fazla ihtiyaç duyulan ve gerçekte varolan bir tedaviyi komedi örgüsü içinde sunuyor.



Sahibi:
EGİAD adına
Fatih DALAN
Yönetim Kurulu Başkanı

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

Yayın Kurulu:

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

Sanat Yönetmeni : Selim AYDAŞ
Grafik : Reyhan ERGÜLTEKİN

Kapak Fotoğrafları : Birol ÜZMEZ
TARİŞ Zeytinyağı Birliği

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

Baskı: ISSN 1304-3269
Tükelmat A.Ş. (Baskı tarihi: 12/08/2003) 1571 sokak no: 16 Çınarlı / İZMİR
Tel: 0232 461 96 42
Yazışma Adresi: Mustafa Kemal Sahil Bulvarı Levent Marina Tesisleri Çakalburnu
Üçkuyular / İZMİR
egiadd@superonline.com • www.egiad.org.tr • egiad@egiad.org.tr
Bu dergi içindeki resimler ve yazılar EGIAD'dan izin alınmadan kullanılamaz.



THE HIGHEST QUALITY OF TODAY'S CLOTHING



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



Sevgili EGİAD YARIN Dostları,

2003 yılının ilk altı ayını geride bıraktık. Uzun süredir ekonomide yaşanan durgunluk yerini yavaş da olsa bir canlanmaya terk ediyor. Bunun sürekli olması 2003 yılının ikinci altı ayında hükümetimizin atacağı adımlara bağlı. Türkiye kaynaklarını daha iyi değerlendirmek ve kaybettiği gücünü yeniden kazanmak zorunda. 2004 ve 2005 Türkiye için kritik yıllar. Bu süre içinde bir taraftan AB ile uyum sürecinde önemli reformları gerçekleştirmek, diğer taraftan da ülkenin bozulan temel ekonomik dengelerini yeniden kurmak zorundayız.

Türkiye yapay gündemlerle kaybettiği zamanları telafi etmek durumundadır. Yıllardır sürüncemede kalan eğitim, sağlık ve adalet reformları gibi toplum yaşamını yakından ilgilendiren konularda köklü değişimler gerçekleştirilmelidir. Bu yüzyılın ilk çeyreğinde Türkiye'nin, içinde bulunduğumuz coğrafyadaki en demokratik ve güçlü ülkelerden biri olması buna bağlıdır. Çevremizdeki gelişmeler önümüzdeki yılların Türkiye açısından hiç de kolay olmayacağını gösteriyor.

Dergimizin bir önceki sayısı okurlardan son derece güzel tepkiler aldı. Eğitim konusunu işlediğimiz sayımızın hazırlanmasında emeği geçenlere bir kez daha teşekkür ederim. Bir özel teşekkürümüz de saygıdeğer büyüğümüz Sayın Hanri Benazus'a. Resim koleksiyonundaki değerli Atatürk resimlerini dergimiz okurlarıyla paylaşmamıza izin verdiği için. Ayrıca, dergimiz normal dağıtım dışında daha geniş bir okur kitlesine ulaşabilmek için bu sayımızdan itibaren seçkin dağıtım noktalarında satışa sunuluyor..

Yarın'ın 5. sayısının dosya konusunu bu önemli reform alanlarından biri olan sağlık oluşturuyor. Güçlü bir ekonomiye sahip olmanın yolu eğitilmiş ve sağlıklı bir toplum olmaktan geçiyor. Sağlık reformlarını yapamayan ve insanına çağdaş bir sağlık hizmeti verecek sistemi kuramayan Türkiye hala vatandaşlarına sosyal güvenlik ve sağlık konusunda ne yazık ki layık oldukları hizmeti sunamıyor. Hastane kapılarında yığılma ve sözde tedavi uygulamaları devam ediyor. Dergimizin sayfaları arasında gezerken ayrıca Ege için ürünlerini yeşil ve siyah altın olarak adlandırabileceğimiz, yüzyıllardır bu toprakların asil ağacı olarak sembolleşmiş zeytini ve zeytinyağını da bulacaksınız. İzmir Penceresi'nden bakarken Büyükşehir Belediye Başkanımız değerli büyüğümüz Sayın Ahmet Piriştina'nın İzmir sevdasını göreceksiniz. Türkiye'nin gururu olan markaların başarılı yöneticisi değerli işadamı Sayın Ahmet Nazif Zorlu'nun başarı öyküsünü ve inandığı değerleri zevkle okuyacağımız bir söyleşide bulacaksınız.

Bir ülkenin insan kaynağının niceliği kadar niteliği de önem kazanmaktadır. Türkiye, bilimin önderlik ettiği bir toplumsal gelişme sürecinin aktörleri olacak yeni nesilleri yetiştirirken onları çağdaş bilgiyle donatmak zorundadır. Atatürk'ün çizdiği çağdaş uygarlık seviyesine ulaşma yolunda düşünen, üreten ve dünyaya bilimin ışığında bakabilen nesillere ihtiyacımız vardır. Bu amaçla, eğitim EGİAD'ın gündemine bir daha hiç çıkmamak üzere girmiştir. Bunun en somut örneği olarak 22 Temmuz 2003 tarihinde İzmir Valiliği'nde düzenlenen törenle imzalanan protokol çerçevesinde İzmir'e kazandırılacak EGİAD İlköğretim Okulu'nun temellerini önümüzdeki günlerde hep birlikte atacağız. Türk Milli Eğitimi'ne armağan edeceğimiz bu okulumuz aynı zamanda geleceğimizin güvencesi pırıl pırıl çocuklarımızın bilimin ışığını keşfedecekleri bir eğitim yuvası olacaktır. Bu konuda bize büyük destek olan ve cesaretlendiren başta Sayın Valimiz Yusuf Ziya Göksu olmak üzere tüm eğitim sevdalılarına ve bu heyecanı bizimle paylaşarak maddi manevi desteklerini esirgemeyen EGİAD üyelerine sonsuz teşekkürler.

Bu duygularla EGİAD Yarın dostlarına sevgi ve saygılarımı sunarım.

Fatih DALAN
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı



"Gönüllü destek"ten "Gönül desteği"ne

Ege Genç İşadamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Dalan, bir yıl önce arayıp çıkaracakları dergiyi konuşmak için düzenledikleri toplantıya çağırdı. Dalan, başka gazete ve televizyonların yöneticilerinin de yanısıra Yönetim Kurulu'nun belirlediği kişileri de toplantıya çağırdığını bildirince, düşünmeden "olur" dedim.

Geniş kesime danışma isteği, "farklı" bir dergi düşünüldüğünün habercisiydi. "Gönüllü destek" çağrısını hemen kabul etmemin nedeni de buydu; EGİAD yönetimi, bildik sivil toplum örgütü yayınlarından farklı yayın politikası düşünüyordu. Gönüllü destekçiler arasında gazeteci olmayanlar da vardı.

Geniş katılımı gerçekleştirilen ilk toplantıda EGİAD yönetiminin düşündüğü yayın anlayışı şekillendi, ayrıntılandırıldı ve ortaya bir sivil toplum örgütü için "sıradışı" sayılabilecek dergi çıktı.

Türkiye'nin sorunlarına hassas, yaşamın zorluk ve çarpıklıklarını ortaya koyarken, renklerini de gözardı etmeyen; ama tüm bu özelliklerine karşın "amatör ruhlu" bir dergi.

İşte bu anlayışla, 4 sayı ve koca bir yıl geride kalırken, "gönüllü destek", yayın kurulunu oluşturan bizler için gönül desteğine dönüştü... Derginin "Birinci Yıl" kutlamasında aldığımız zarif teşekkür de "gönül desteği"imizi taçlandırdı.

EGİAD Yarın, sivil toplum örgütü yayın organı olmaktan öte "dergi" ve "kalıcı" olma iddiasında... EGİAD yönetimleri değişecek, biz gönüllülerin yerini yeni kişiler alacak... Kişiler değişse de; biryandan amatör ruhu korurken, diğer yandan yayıncılığın tüm gereklerine uymayı başarabilen EGİAD Yarın, hep yaşayacak.

Geçen sayısında Türkiye'nin en temel sorunu "eğitim"i masaya yatıran EGİAD Yarın, bu sayısında da en az eğitim kadar önemli "sağlık sorunu"nu çarpıcı değerlendirmelerle gözler önüne seriyor. İşaleminden "dosya" haberler ve elbette renkler...

İşte 5. sayı...

Sevgiyle kalın...

Dr. Cemalettin ÖZDOĞAN
Star Ege Temsilcisi



Yüzyılın gerçeği: Çevre ve sağlık

1992 yılında gerçekleştirilen Yeryüzü Zirvesi'nin üzerinden tam on yıl geçti. Bu süre içinde Dünya çok büyük doğal felaketlerle karşılaştı. Doğa insanoğluna en acımasız şekilde büyük sellerle uyarılarda bulundu. On yıl sonra Johannesburg'da toplanan hükümet ve devlet başkanlarının gündeminde çevre ve sürdürülebilir kalkınma olgusu vardı.

21. yüzyılın ikinci yarısında Dünya nüfusunun 11 milyara ulaşması bekleniyor. Bu nüfusu besleyecek gıda kaynaklarının sağlanabilmesi için bir taraftan gezegenimizin su, toprak ve hava koşullarının en mükemmel şekilde korunması diğer taraftan da açlığın, sefaletin ve yoksulluğun önlenmesi için kalkınmanın sürdürülmesi gerekli. Çevrenin korunması ve sanayileşme paradoksal bir biçimde zıt yönde çalışan güçler olarak karar vericileri zorluyor.

Dünya'nın üçte biri açlık çekiyor. 2 milyar insan yetersiz beslenirken, 300 milyonu çocuk olmak üzere 800 milyon kişi sürekli aç. Time Dergisi'nin haberine göre 2020 yılına kadar çoğu Afrika'da olmak üzere 68 milyon insan AIDS'ten ölecek. Su, hava ve toprak müthiş bir hızla kirlenirken ne yazık ki seyretmekten başka bir şey yapmıyoruz. Dünyanın % 70 'i sudan oluşmasına rağmen sadece % 2.5 kadarı içilebilir nitelikte ve bunun da yalnızca bir kısmına ulaşılabilir.

Fosil yakıtlar dediğimiz petrol ve kömür gibi karbondioksit ve sera gazları yayan yakıtların aşırı kullanımı sürdükçe global ısınma artıyor. Bunun sonucu denizlerin yükselmesi, şiddetli kasırgalar, seller ve diğer iklim olayları etkisini gösteriyor. Birleşmiş Milletler Çevre Raporu'nda Asya üzerindeki kahverengi bulutun giderek kalınlaştığı ve her yıl yüzbinlerce insanın solunum hastalıklarından ölümüne yol açacağı belirtiliyor.

Her yıl 15 milyon hektar ormanı kaybediyoruz ve 11.000 den fazla canlı türü yok olma tehdidi altında. Harvard'dan bilim adamı Edward O. Wilson, yaşam tarzımızı değiştirmedikimiz takdirde bu yüzyılın sonunda Dünya'daki bitki ve hayvan türlerinin yarısının neslinin tükeneceği konusunda uyarıda bulunuyor. Ancak, ne yazık ki 1972 Stockholm, 1992 Rio ve 2002 Johannesburg zirveleri hükümetlerin bu konuya yeterince ciddi bir şekilde eğilmek üzere niyetli olmadıklarını gösteriyor. Felaket senaryoları olarak bakılan bilim adamlarının çalışmaları, sıklaşan büyük doğal afetler harekete geçmek için yeterli işaretler olarak görülüyor. Unutulmamalıdır ki sürdürülebilir kalkınma için sağlıklı insanlara, bu dünyayı paylaştığımız diğer canlılara ve doğaya ihtiyacımız var. 21. Yüzyılı sağlıklı, yemyeşil ve tertemiz yapmak için gelin birşeyler yapalım.

Doç.Dr. Mustafa TANYERİ
Genel Sekreter



Söyleşi: Ali TÛTÛNCÜOĞLU

"Güç yürekten gelir"

Babadağ'da başlayan Zorlu Grubu'nun öyküsü oldukça uzun, heyecanlı ve mücadele dolu... "Kulvarımızı çizdiğimizde kimse bize inanmadı. Hedefleri çok büyük, güçleri yetmez dediler. Oysa güç yürekten gelir" diyen Ahmet Nazif Zorlu ağabeyi Zeki Zorlu ile 100. yılı planlıyor... Zorlu, başarı öyküsünü anlattı...

Başarı öykünüzü sizden dinleyebilir miyiz?

1953'ten 2003'e, Babadağ'dan dünyaya, pamuktan Chip'e uzanır 50 yıllık öykümüz... Zorlu Grubu olarak Babadağ'dan başlayan bir üretim öykümüz var bizim. Türkiye ile birlikte büyümeyi hedefledik. Önce ülkemiz, kurumumuz ve ailemiz için. "Hedef büyük, koşmak gerek" dedik.

Durmadan yol aldık. Tüketen değil, üreten olmaya and içtik. Fabrikalarımızın bacalarından tüten dumanla, fikir ürettik, iş ürettik, aş ürettik... Ve bugünlere geldik. İstihdam, üretim ihracat, AR-GE, yatırım, hız ve istikrar denince ilk akla gelen isim olduk. Bugün 22 bin çalışmamız, 46 şirketimiz, yurtiçi -yurtdışı yatırımlarımız; ev tekstili, elektronik, finans ve enerji sektörlerindeki başarılarımızla lider bir grubuz. Biz, hedeflerimizi daima yüksek koyduk.

Bu yıl 50. yılımızı kutlamanın gururunu yaşıyoruz. Geleceğini düşünmeyen bir yere varması mümkün değil. Hayal kurup, hedeflerini belirlemeden yola çıkıp 'Allah Kerim' demekle olmuyor. Babamızla beraber çalıştığımız yıllarda bugünleri hedeflemiştik. Aynı şekilde, aynı tempoda devam etmek durumundayız. Bir işe girmişsin, yarıştasın. 'Ben dördüncüyüm ya da beşinciyim, burada kalayım" demek, Zorlu Ailesi'nin mizacına uymuyor.

Son 4-5 yılda yaşanan krizlerden büyüyerek çıktık. Bu büyümeyi devam ettirmek için sıkıntılar çektik, huzursuz olduğumuz dönemler oldu ama bu hayatın gerçeği.

Yerinde saymak artık yok. Geride kalan 50 yıl, gelecek 100 yıl. Madem ortada bir değer var, bu değeri daha ileri götürmeliyiz.

Bildiğimiz kadarıyla ev tekstil sektörü sizin başlangıç noktanız, sizin için halen en önemli sektör mü?

Altın yılını kutlayan Zorlu Grubu'nun temelini tekstil oluşturuyor. Kuşkusuz bizim için çok anlamlı, baba mesleği ne de olsa. Ancak faaliyette bulunduğumuz hiçbir sektörün, bir diğerinden daha önemli olduğunu söyleyemem. Tekstil de elektronik de, finans ve enerji de ayrı ayrı önemli. Ülkemiz için de kurumumuz için de, önemli yatırımlar yapan, istihdam sağlayan şirketlerimiz bunlar. Hepsi için hedeflerimiz büyük.

Tekstilciler genelde turizme geçti ama siz önce elektronik ve bankacılık sektörüne geçtiniz. Elektronikte dünya devi oluyorsunuz. Bu süreçte zorluklar yaşadınız mı, hala yaşıyor musunuz? Hedefte Vestel dışında ikinci bir dünya markası var mı?

Biz her zaman yapabileceğimiz kadar iş almayı, o alanda başarılı olmayı prensip edinmiş, bu uğurda çok çalışan bir grubuz. Kuşkusuz her sektörün kendine özgü zorlukları var. Ancak önemli olan strateji. Uzun vadeli düşünabiliyorsanız, yatırım yapıyor, müşteriye ve pazarı iyi analiz edebiliyorsanız başarı da ardından gelir. Önce ekmeyi bilmeliyiz. Ülkemizde ekmeden biçme alışkanlığı başarısız örneklerin sayısını artırıyor.

Marka kolay bir süreç değil. Zorlu Holding Tekstil Grubu olarak en önem verdiğimiz konu markalaşma. Bu konuda çok önemli adımlar attık. Korteks markamız uzun yıllardır yurt dışı pazarlarda tanınıyor. Türkiye ve hatta Avrupa'nın ilk ve tek profesyonel ev tekstili mağazalar zinciri Linens'ler



“Altın yılını kutlayan Zorlu Grubu’nun temelini tekstil oluşturuyor. Kuşkusuz bizim için çok anlamlı, baba mesleği ne de olsa. Ancak faaliyette bulunduğumuz hiçbir sektörün, bir diğerinden daha önemli olduğunu söyleyemem. Tekstil de elektronik de, finans ve enerji de ayrı ayrı önemli.”

ile mağazacılıkta da önemli bir markalaşmaya gidiyoruz. Linens mağazalar zincirimizin yurtiçi mağaza sayısı 67, yurtdışı mağaza sayısı 10’a ulaştı. (Kıbrıs, Bulgaristan (2), Ukrayna (4), Romanya, Makedonya, Bakü) 2003 yılında yurtiçi-yurtdışı mağaza sayımızı 100’e çıkarmayı hedefliyoruz.

Bu alanda faaliyet gösteren diğer kurumların da markalaşma konusunda emek harcaması, Türkiye’yi mevcut fasoncu algısından kurtarma yönünden çalışmalar yapması gerekiyor. 1997 yılında Denizbank aramıza katıldı. Kurulduğu yıl ISO Belgesi alan dünyadaki ilk banka oldu. Denizbank bugün, 170’i aşan şubesi ile dünyanın en iyi bankaları ile yarışıyor. Ayrıca Denizbank’ın Avusturya’da (AG Wien) bir, Almanya’da beş şubesi bulunuyor.

Denizbank, finans sektöründe “güvenli marka” algısını destekleyen önemli bir aşamaya geldi.

Zorlu Şirketler Grubu faaliyet gösterdikleri her alanda zirve yarışında ve üst sıralarda. Gelecekte de konumunuzu korumak hatta daha da yukarılara taşımak için neler yapıyorsunuz? Türkiye’nin ard arda yaşadığı krizden şirketlerinizin güçlenerek çıktığı. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Zorlu Holding olarak, 2002 yılında planladığımız yatırımlarımızı durdurmak zorunda kalmadan ve hatta büyüyerek bu dönemi atlattık. 2002 yılında ihracatını yüzde 40 arttıran Zorlu Holding’in 2002’deki toplam ihracat tutarı 1 milyar 350 milyon dolar olarak belirlendi. Ekonomik darboğazın gelişini birkaç

yıl öncesinden öngörmemiz bu sıkıntılı dönemi büyüyerek geçirmemizi, daha da güçlenerek çıkmamızı sağladı. Zorlu Holding olarak 2003 yılı ihracat hedefimizi 1 milyar 600 milyon dolar olarak belirledik.

2003-2004 yılında yurt içinde ve dışında Zorlu Holding olarak hedeflediğimiz toplam yatırım tutarı 250 milyon dolardır.

Başarının temelinde öncelikle çalışmayı sevmek yatıyor. “Gezen kurt aç kalmaz” biz buna inandık. Zorlu Grubu olarak, yurtiçi ve dışı pazarları yakından tanıdık.

Rakiplerimizi ve tüketici beklentilerini iyi analiz etmeye özen gösterdik. Profesyonellerden oluşan takım çalışmasının verimliliğine inandık. Alınan kararları hızla uygulamaya koyarak rekabet avantajı sağladık ve geleceği planlayarak Ar - Ge’ye her

Selahaddin Sönmez / GRAFİKER

“Size Ahmet Bey’i anlatmak için bazı örnekler vereyim: Bir gün dedi ki ‘Yeni bir masa örtüsü yaptık, iyi bir fotoğrafının çekilmesi gerekiyor. Florya’da bir mobilyacı tanıdığım var, gidip orada çekelim.’ Mağazaya birlikte gittik, masayı seçtik, açımızı belirledik. Bir yandan örtü ütüleniyor, bir yandan Ahmet Bey düzeltiyor... Fotoğrafları da birlikte çektik. İşine duyduğu özeni, saygısını gösteren bunun gibi onlarca örnek var. “Örtüyü alın, çekin, getirin” diyebilirdi. İçine sinmiyor, ‘Acaba kırışık mı olur, sevmediğim bir masada mı çekilir’ diye düşünüyor. Halen aynı özeni, vakti elverdiği sürece gösterir. Bir dia’daki perdenin kırışıklığını bile görür. Ahmet Bey’in çok önemli bir sözü vardır; ‘Çırağı olmadığınız işin patronu olamazsınız.’ İnsanların masa başında oturmasını değil, şantiyelerde dolaşmasını, konusuna başından sonuna kadar hakim olmasını ister.

Çalışmayı, dürüst olmayı sevmez. Bu benim için de, üst düzey yöneticisi için de, kızı -oğlu için de geçerlidir. Herkes çok çalışır. Çalışmayı sevmeniz de yetmez, yaptığınız işi en iyi şekilde yapacaksınız. Onun sözlüğünde işin ‘idare eder’i yoktur, mükemmel olmak zorundadır. Çok sinirlendiği ortamlarda yıkıp döker. İnsanların işlerinde laubali olmalarına tahammülü yoktur. Yakınlarında da, çok sevdiği elemanlarında da; iş konusunda bir yanlış, istismar varsa vefa - dostluk - akrabalık dinlemez. Eğer bir insan başarılı olmak istiyorsa tavizkar olmayacak.”





zaman kaynak ayırdık. Teknolojinin gelişim hızı içinde başarı için elinizdekiyle yetinmemeli, yenilikçi olmalısınız. Biz, Zorlu Grubu olarak başarımızı çalışmaya, üretmeye ve büyük ideallerimize borçluyuz.

Denizbank'ı neredeyse sıfıra yakın bir konumda aldınız ve bugünkü durumuna getirdiniz. Bankacılık sizin için ne kadar önemli?

Finans, kurumumuzdan öte Türkiye için çok önemli bir sektör. Türkiye'de yaşanan krizlerin temelinde finans yatıyor. Bu sektörde uzun vadeli kazanç düşünen, güvenli kurumlara ihtiyaç var. Biz Denizbank olarak finans sektöründe güvenin sembolü olmak için çalışıyoruz. Kontrollü büyümemiz de bunun somut göstergesi diye düşünüyorum.

Yabancı yatırımcının gelmesi için yaratılmaya çalışılan imkanlar yerli yatırımcılara da sağlanmalı mı?

Sanaysiz bir ülke, sanaysiz bir Türkiye düşünemiyorum. Yerli-yabancı diye bir ayırım yapmayalım. Yatırım yapana destek bir yere, köstek olmamakla işe başlayalım.

Türkiye'nin ihtiyacı olan devlet-sanayici işbirliği, yabancı sermaye ile güç birliği. Kamusal düzenlemeleri yatırımcıyı da düşünerek planlar, "ülkemizin gelişmesi" ortak bilinciyle hareket

edersek, ilk ve en önemli adımı atmış oluruz.

İletişimin (tanıtım/reklam) sizin için çok önemli olduğunu biliyoruz. Kendi bakış açınızdan iletişimi açıklar mısınız? Sağladığı yararı nasıl ölçüyorsunuz?

Zorlu Grubu için iletişim olmazsa olmazlar arasında. Üretim odaklı bir grubuz ve farklı sektörlerde faaliyet gösteriyoruz. Zorlu Grubu bugün iletişime önem vermese 20 bin çalışanın emeğinden, ürettiğinden kimin nasıl haberi olacak? Müşterimi dinlemek, onun istediği ürünü anlamak ve üretmek, onun yararına sunmak ve ona dönüp ürünümü sormak... Bunların hepsi iletişimin bir parçası. Reklam yapmak, sponsor olmak da öyle. Önemli olan varmak istediğiniz yeri tespit etmek, strateji belirlemek ve uzun vadeli düşünmek. Kısa vadeli düşünme dönemi son krizle birlikte tarih oldu.

Vestel Manisaspor'da yapılanma çalışmalarının ardından harekete geçme zamanı mı geldi? Mustafa Denizli ve adı geçen transferler bunun habercisi mi?

Vestel Manisaspor'da planlı çalışmanın sonuçlarını almaya başlayacağız. Adı geçen transferler dediniz. Bu konu, benim inisiyatifimin dışında. Kulübün profesyonel yöneticileri, Mustafa Denizli gibi başarılı bir Teknik

"1953'ten 2003'e, Babadağ'dan dünyaya, pamuktan Chip'e uzanır 50 yıllık öykümüz... Zorlu Grubu olarak Babadağ'dan başlayan bir üretim öykümüz var bizim. Türkiye ile birlikte büyümeyi hedefledik. Önce ülkemiz, kurumumuz ve ailemiz için. "Hedef büyük, koşmak gerek" dedik. Durmadan yol aldık. Tüketen değil, üreten olmaya and içtik."

Direktörü var. Vestel Manisaspor emin ellerde ve başarılı yeni bir dönemin arifesinde.

Genç işadamlarına çok güzel bir örnek oluşturduunuz. Onlara önerileriniz neler? Neler söylemek istersiniz?

50 yılı geride bırakan bir grup olarak iş felsefemiz "Yapacağın kadar iş alacak, en iyisi olacaksın". İhracat, işgücüne, altyapıya, ürüne yatırımı gerektiren uzun vadeli bir süreç. Doğru pazarda doğru ürünü, doğru kanallarda tüketiciye ulaştırmanız gerekiyor. Biz her zaman ana yatırımlarımızı ülkemize yaptık ve bunları köprü ayağı olarak nitelendirdiğimiz yurtdışı yatırımlarla destekledik. Küresel pazarda müşteriye yakın olmak esas. Hızlı olmalı, AR-GE'ye yatırım yapmalısınız. Üretim yapıyorsanız, AR-GE'den bağımsız düşünmeniz mümkün değil. Çünkü dünya üzerinde yeni coğrafyalarda sanayileşme süreci hızlanıyor. Biz AR-GE ile farklılık yaratmazsak, geçmiş yıllarda rekabet avantajı sağlayan düşük işçilik ücreti, kaliteli üretim gibi unsurlar da bu yeni sanayileşen ülkelerin eline geçecek ve Türkiye zor durumda kalacak. Vestel bugün cirosunun yüzde 4,5'ini AR-GE harcamalarına ayırmaktadır. Grup olarak tüm yatırımlarımızı, AR-GE çalışmalarımızı kurumsal süreklilik, toplumsal kalkınma bilinciyle yaptık, yapmaya da devam edeceğiz. Unutmamak lazım ki; rekabet ortamında fiyatla değil kalitenizle yarıştığımızda başarıya ulaşıyorsunuz.



Şirketinizin verimliliğini mobil iletişim çözümleriyle artırmanın iki harika yolu var:

1. Turkcell Kurumsal Hizmetler'den yararlanmak.
2. Birkaç milyar dolara kendi altyapınızı kurmak.

Şirketinizin verimliliğini artırmanın yolu müşterileriniz ve çalışanlarınızla sürekli iletişim halinde olmaktan geçiyor. Sizlere sunduğumuz mobil iletişim servisleriyle çalışanlarınız şirket içindeki gelişmelerden anında haberdar olabilirler. Böylece sizler de şirketinizin çalışma alanını daha da genişleterek müşterilerinizle yakından ilgilenebilir ve onlara daha kaliteli hizmet sunabilirsiniz. **Gelin, şirketlerin farklı iletişim ihtiyaçlarına göre hazırladığımız servisler arasından sizin için en uygun çözüme birlikte karar verelim.**

TURKCELL
KURUMSAL HİZMETLER

www.turkcell.com.tr/kurumsal_hizmetler
444 0 532



"Çok şey yaptık ama övünmeyi sevmiyorum"

Röportaj: Uğur İŞVEN
Haber Ekspres Yazı İşleri Müdürü

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Piriştina, önce sanayici ve işadamı kimliği, sonra da politikacı kimliği ile İzmirliğin yaşamında yerini almış bir isim. Belediye başkanlığı dönemini ise hem görevin özelliği, hem de bu görevde çizdiği tablo nedeniyle her iki dönemden de ayrı tutmak gerek. İlçe belediye başkanları, bürokrasiyle uyumu, dört yılı aşkın görev süresi içinde dikkati çekti, "uzlaşmacı" kişiliği hem kendine, hem de İzmir'e çok şeyler kazandırdı. Ancak bazı konularda öyle inatçı ve taviz vermez tutum takındı ki, kimi bunu "Arnavut damarı tuttu" diye yorumladı, kimi de "Hukuka bağlılık" diyerek sahiplendi. Kim ne derse desin, Ahmet Piriştina İzmir'in bir dönemine damgasını vurdu. Görüşmemizi yaptığımız sırada, yeniden aday olup olmayacağı, olursa hangi partiden olacağı tartışılan Ahmet Piriştina, bu konudaki sorularımız karşısında sıkıldı, ne diyeceğini şaşırды, ısrarla yanıtlamak istemedi. Bir karar arifesinde olduğu anlaşılıyordu. "Siyaset günlük bir şey... Belki de bu yazı yayınlandığı gün çok şey değişmiş olur. O yüzden fazla sıkıştırma... Gün ola harman ola..." diyordu. Nitekim, bu görüşmeden kısa bir süre sonra, tam dergimiz baskıya girmek üzereyken, beklenen sürprizi yaptı; DSP'den istifa edip CHP'ye geçti. Büyük bir ihtimalle de CHP'nin İzmir Büyükşehir adayı olacak. İşte Piriştina'nın, CHP'ye geçmeden kısa bir süre önce yaptığımız görüşmede sorularımıza verdiği cevaplar:

Belediye başkanlığına ne zaman karar verdiniz. Bu konu sizin için, hazırlık devresi de gerektiren bir tutku muydu? Tansaş Genel Müdürü olduğunuz dönemde mi düşündünüz bunu?

Aslında bir tutku değildi benim için... Bir plan sonucu gelinen bir aşama da değil yani. Ama benim yaşamımın önemli bir bölümü ve de özellikle siyasete girdikten sonraki önemli bir bölümü daha çok ağırlıklı olarak kente ilişkin projelerin üretildiği yerel sorunlarla yakın ilgilenildiği görevler oldu. İşte sanayi odalarında makro ekonomik konularla ilgilenmenin yanısıra geniş kitlelere hizmet veren; bir anlamda yarı kamu niteliğinde diyebileceğimiz bir hizmet Tansaş Genel Müdürlüğü oldu. Büyükşehir belediye meclis üyesi olmak, yine bu nitelikte bir görevdi. Milletvekili seçilince de İzmir'den kopmadım. Ankara'ya salı sabahı gidip perşembe akşamı dönen, kent sorunlarına duyarlı bir milletvekiliydim. Öyle anlıyorum ki benim siyasette böyle bir rol oynamış olmam partide de benim açımdan bir belediye başkanı imajı doğurdu. Milletvekilliği yerine belediye başkanlığını tercih etmem

yadırganmadı. Yaptığım işleri, belediye başkanlığı için hazırlık, belediye başkanlığı öncesi görevleri gibi algılamadım. Doğal akış böyle getirdi.

Aslında bundan çok da memnunum, mutluyum. Yaşadığımız, doğduğunuz büyüdüğünüz kentte böylesine bir görev yapmak hakikaten çok onurlu bir şey. O yüzden çok severek yapıyorum işimi.

Burada, yani olayların getirdiği noktada bulunmaktan mutlu musunuz? Sevdiniz mi belediye başkanlığını?

Çok severek yapıyorum. Aslında zor, ağır bir görev. Özellikle ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik, sosyal pozisyon itibarıyla; işsizliğin olduğu, orta ve alt gelir gruplarının ciddi sıkıntılar yaşadığı bir ortamda yerel yönetimler çare kapısı gibi görünüyor. O da sizin asli görevlerinizin yanısıra bu tür sosyal problemlerle karşı karşıya bırakıyor. Ama gerek bunun temsil görevinden, gerekse icrai boyutundan son derece memnunum, mutluyum. Düşünebiliyor musunuz bu kadar kısa zamanda kentin temel bazı meselelerinin çözülmüş

Sahadaki çalışanınızla sürekli iletişim halinde olmanın iki harika yolu var:

1. Turkcell Kurumsal Hizmetler'den yararlanmak.
2. Bir helikopter filosundan yardım almak.



Yeni bir sipariş geldi. O adrese en yakın satış ekibinizi belirleyip ona ulaşmak mı istiyorsunuz? **EkipMobil** servisiyle ekibinizin ne zaman, nerede olduğunu harita üzerinden izleyerek onları cep telefonuyla yönlendirebilirsiniz.

Çalışanlarınızın hareket halindeyken bile e-postalarına ulaşabilmelerini mi istiyorsunuz? **OfisMobil** ile çalışanlarınız ofis dışındayken WAP destekli cep telefonlarıyla MS Outlook uygulamalarına ve şirket intranetine eş zamanlı olarak bağlanabilirler.

Saha ekiplerinizin şirket içindeki bilgilerden yararlanabilmesini mi istiyorsunuz? **Kurumsal Data Erişimi** servisiyle sahadaki çalışanlarınızın şirket içindeki bilgi kaynaklarıyla cep telefonu üzerinden veri iletişimde bulunmalarını sağlayabilirsiniz.

TURKCELL
KURUMSAL HİZMETLER

www.turkcell.com.tr/kurumsal_hizmetler
444 0 532

Gelin, şirketlerin farklı iletişim ihtiyaçlarına göre hazırladığımız servisler arasından sizin için en uygun çözüme birlikte karar verelim.

“Büyük bir organizasyon Üniversiade. Olimpiyatlardan sonra en büyük organizasyon; 7-8 bin kişi katılıyor. Bir ülkenin tanıtımı için çok önemli. Düşünün dünya üniversite gençliği buraya gelen. Bunlar önümüzdeki yıllarda ya yönetici ya işadamı olarak etkin konumlarda olacak insanlar. Bunlarla birlikte teknik heyetleri, basını, onların aileleriyle 15 gün süreyle bu kenti dünyaya açıyorsunuz, bu kadar insana tanıtıyorsunuz.”



olması, bunların sizin belediye başkanlığı yaptığınız dönemde olması da insana ayrı bir mutluluk veriyor.

Görev süreniz boyunca kamu kurumlarıyla daha önceki belediye başkanlarında görmediğimiz ölçüde uyumlu çalıştınız. Gerçi bu sürenin büyük bölümünde üyesi olduğunuz parti iktidardaydı bunun da rolü var elbette.

Bunun çalışmada olumlu etkisi olur. Hangi kurumlarla daha iyi çalıştık. Mesela Milli Eğitim Bakanlığı'yla... Okullarda çevre düzenlemelerinin bakım onarımlarının yapılması gibi. Gençlik Spor Genel Müdürlüğü'ne bağlı birimlerle. Sosyal Hizmetler'e, Kültür Bakanlığı'na bağlı birimlerle çalışmada bağlı oldukları bakanların benimle aynı partide olmasının mutlaka bir etkisi olmuştur. Aynı partide olmayan bakanlıkların birçoğuyla da aynı anlayışla yürüttüğümüz çalışmalar da var. Denizcilik İşletmeleri'nin gemileri ANAP'lı bir arkadaşımıza bağlı Özelleştirme İdaresi'nden alındı. Sayın Yüksel Yalova'nın bakanlığı döneminde

güzel bir işbirliği yaptık. ANAP'lı olan Maliye Bakanı ile de hiçbir olumsuzluk yaşamadık. En önemli projeyi, raylı sistemi MHP'ye bağlı Ulaştırma Bakanlığı ile birlikte yürüttük. Ha belki işin gereğinden dolayı birkaç bakanlıkla zaman zaman istendiği gibi işbirliği yapılamamışsa o siyasi nedenlerden değil projenin niteliğinden kaynaklanan şeylerdir. Nedir, Karayolları Genel Müdürlüğü ile Kordonyolu viyadükleri nedeniyle başından beri mutabakat sağlanamadı. Ne o bakanlığa, ne o genel müdürlüğe karşı bir durumda değiliz. Bir görüş ayrılığıydı.

Okullara yardımlar yaptınız. Pek çoğunun çevre düzenlemeleri, tamirlerini belediye yaptı. Amatör, profesyonel kulüplere de yardımlarınız var. Bu konuda bir soruşturma açılması söz konusu olmuştu bir ara. Soruşturma olmadı. Bunu gerektirecek bir durum da yoktu. Okullara ve spor kulüplerine yaptığımız yardım aslında görev anlayışımızın gereği. Hatta şimdi bunlar hazırlanan mahalli idareler

yasasıyla temel görevler kapsamına alınıyor.

Elimizdeki olanaklarla park bahçe, bakım onarım yapıyorsunuz zaten. Bu durumda bir hizmeti daha düşük bedelle yapma imkanı oluyor. İnsanların daha huzurlu, ferah mekanlarda daha verimli olduğuna inanıyorum. Öğrenciler daha iyi ortamlarda eğitim gördükleri zaman başarı oranlarının da yükseleceğine inanıyorum.

Amatör kulüplere birçok şey yapıyoruz. Sahalar, diğer yardımlar gibi.. Buna daha ileri bir boyut getirdik. Sahaların bakım onarımını yaparken şirketlerimizin tanıtım bütçelerini kulüplere forma reklamı vererek değerlendirdik. Tamamen yasal, ama bir tercihtir yani... O tanıtımı, kampanyayı başka biçimlerde de değerlendirebilirdik. Biz kulüpleri tercih ettik. Umuyorum kulüplerimiz bu desteğimizin de katkısıyla artık önümüzdeki yıl daha başarılı olacaklardır. Çünkü bu seneki sonuçlar hepimizi üzdü. Süper Lig'de takımımızın kalmaması gerçekten bizim için üzücü.



Yerel yönetimler yasa değişikliği konusunda ne düşünüyorsunuz. Mega başkanlıktan sözediliyor. Önce İzmir bu kapsamda olmasın dendi, sonra İzmir'in de bu kapsama alınması sözkonusu oldu. Hangisi iyi olur İzmir için?

Yani bu konuda o kadar çok görüş var ki; ilçe belediye başkanlarının ağırlığının olduğu bir bakış açısı var, büyükşehir belediye başkanının ağırlığının olduğu bir bakış açısı var. Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü'nün yılların tecrübesiyle ortaya koyduğu bir taslak var. Ama bunlar daha çok ham. Çok değişiklik olur. Tahmin ediyorum yeni dönemde seçilenler bu yasayla işe başlayabilecek.

Ancak mevcut yasaların da bizi hizmet açısından geri bırakması söz konusu



değil. Bazı eksik tarafları olsa da... Yani ilçe belediye başkanlarıyla bir yetki çatışması yaratmadık, yapmak istediğimiz icraatları hayata geçirmekten geri kalmadık. Spor kulüplerine destek verirken, gençlik spor müdürlüğüne bağlı birimlerin belediyeye bağlı olmasının ne mahzuru var? Tam tersine biz zaten o dayanışmayı yapıyoruz. Olacaksa olsun..

Aynı şey Sosyal Hizmetler bünyesindeki kuruluşlar için de geçerli. Biz zaten onlarla dayanışma içindeyiz. Fiziki yapılarını düzenliyoruz, birçok faaliyeti birlikte sürdürüyoruz. Bunların belediye içinde toplanmasının ne mahzuru olabilir? Aynı şekilde okulların bakım onarımı. Biz zaten bir yolunu bulmuşuz bunları yapıyoruz. Bunları daha yasal bir zemine oturtup yetki verilse ne mahzuru var? Bir de trafik olayı var. Bu konuda da Emniyet Müdürlüğümüzle bir dayanışma içinde çalışıyoruz. Yolu, kavşağı, sinyalizasyonu biz düzenliyoruz, trafiğin akışından onlar sorumlu. Bunlar yetki ve kaynaklarıyla belediyelere verilse, gayet uygun olur.

Size yönelik eleştirilere gelmek istiyorum. Mesela kent merkezine otopark sözleriniz vardı, yerine gelmedi. Otopark yapmadık değil. Bornova'da, Karşıyaka'da yaptık.

"Çok severek yapıyorum. Aslında zor, ağır bir görev. Özellikle ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik, sosyal pozisyon itibarıyla; işsizliğin olduğu, orta ve alt gelir gruplarının ciddi sıkıntılar yaşadığı bir ortamda yerel yönetimler çare kapısı gibi görünüyor. O da sizin asli görevlerinizin yanısıra bu tür sosyal problemlerle karşı karşıya bırakıyor. Ama gerek bunun temsil görevinden, gerekse icrai boyutundan son derece memnunum, mutluyum."



Bayramyeri'ndeki otoparkımız tamamlandı. Bunun yanısıra açık otoparklar yapıyoruz. Ancak bazı otopark yerlerinde sorunlarla karşılaştık. Alsancak'ta, Hocazade'nin karşısındaki yerde sorunu bir türlü çözemedik. Ancak bugün yarın çözülecek. Onu kesin yapacağız.

Aynı şekilde Ticaret Lisesi karşısında hazineye devrini ve son bir yargı kararını bekleyen yere katlı otopark yapacağız. Yeraltı otopark konseptimiz var. Bahriye Üçok Bulvarı'nda mesela. İhaleyi alan müteahhit gerçekleştirince, ikinci kez ihaleye çıkmak zorunda kaldık; şimdi başlıyor. Aynı anlayışı kent merkezine de taşımak istiyoruz. Kültürpark'ın altında bir otopark için arayışımız var.

Bir sürü açık otopark yaptık. Şimdi Kordonboyu'nu gözünüzün önüne getirin. Yaptığımız bütün düzenlemelerde aslında otopark düzenlemeleri var. Ama kent merkezi deyince, fazla manevra kabiliyetiniz yok. Ancak işte ya yeraltına ya da çok eskiden kalmış bir arsa varsa orada yapma şansı var. Yoksa belediyenin ihmalinden ya da kaynak yetersizliğinden değil.

Bir başka eleştiri de belediyenin sosyal yönünün eksik kaldığı... Büyük bir kriz yaşadı Türkiye; belediye bu konuda bir şey yapmadı pek. Diğer yerlerde en azından çok ucuz ekmeğe üretmek gibi şeyler oldu...

O tür şeyleri geçmişte biliyorsunuz Tansaş kanalıyla yapıyorduk. Ekmeği buralarda çok ucuza satabiliyorduk belli bir sayıda da olsa.. Ama belediyenin elinde artık böyle bir enstrüman kalmadı. Ne Tansaş var ne fırını var. Ancak belediyenin demokratik kitle örgütleriyle yaptığı çalışmalarını da gözardı etmemek lazım.

Belki bunun propagandasını günü gününe ve abartarak yapmıyor belediye ama, mesela bugün engelli dernekleri gibi sivil toplum kuruluşları için 2 bin kişilik öğlen yemeği çıkıyor her gün... Belki yaptıklarımızın propagandasının eksikliği söz konusu olabilir. Belediye yaptığı bu işlerle "övünmeyi sevmiyor" diyebilirsiniz ama "yapmıyor" diyemezsiniz.

Bakın şimdi okullarda bir sağlık taraması yapacağız.



"Okullara ve spor kulüplerine yaptığımız yardım aslında görev anlayışımızın gereği. Hatta şimdi bunlar hazırlanan mahalli idareler yasasıyla temel görevler kapsamına alınıyor. Elimizdeki olanaklarla park bahçe, bakım onarım yapıyorsunuz zaten. Bu durumda bir hizmeti daha düşük bedelle yapma imkanı oluyor. İnsanların daha huzurlu, ferah mekanlarda daha verimli olduğuna inanıyorum. Öğrenciler daha iyi ortamlarda eğitim gördükleri zaman başarı oranlarının da yükseleceğine inanıyorum."

Geçmişte belediyeler tanı koymaya yönelik taramalar yaptı. Ama biz tedavisini de götürüyoruz. Ameliyat olması gerekiyorsa ameliyat. Gözlük gerekiyorsa gözlük. Diş tedavisi gerekiyorsa diş tedavisi. Özellikle düşük gelir grubunda, sosyal güvence altında olmayan insanlara ulaşma amacıyla yapıyoruz. Bunun yanı sıra engellilerle ilgili çalışmalar, sokak çocuklarından uyuşturucu bağımlılarına kadar kimin ne çalışması varsa yardımcı oluyor belediye. Yani... Geçen yıl 250 bin kişi ücretsiz açık hava sineması izledi. Bu bir sosyal proje midir, değil midir?

Şöyle söyleyeyim: Yapılıyor, daha da çok yapılacak. Belki propagandası eksik kalıyor ama kalsın. Çünkü biz bunlarla fazla övünmek istemiyoruz.

İzmir'de çokça tartışılan bir konu var. Konak Pier... Yoğun tartışmanın inatlaşmanın üzerinden birkaç ay geçti. Şimdi biraz daha salim kafayla baktığınızda bir yanlışlık var mı burada sizce..

Orada bir inatlaşma falan yok. Belediyenin öyle bir yetkisi yok ki. Orada Milli Emlak Genel Müdürlüğü'nün geçmişte Deniz Kuvvetleri'ne tahsis ettiği bir alan burası. Ve Deniz Kuvvetleri'nin bu alanı terketmek için koyduğu bir koşul var. Gemilerimizi yanaştıracağımız başka bir liman yapılırsa çıkarız buradan" yaklaşımındalar başından beri. Ancak süreç içinde bu gerçekleşmeyince, Deniz Kuvvetleri Milli Emlak Genel Müdürlüğü'ne kendisine geçmişte tahsis edilen yeri yine kendisinin muhafaza etmek istediğini ve bunun başka bir yere devrinin mümkün olamayacağını söylüyor ve bununla ilgili Milli Emlak Genel Müdürlüğü yargı kararıyla burada hiçbir hareketin yapılmamasını ve bu alanı Deniz Kuvvetleri'nin kullanmaya

devam edeceğini söylüyor. Belediyenin burada herhangi bir tercihi söz konusu değil ki! Malın sahibi değil. Mal sahibi Milli Emlak. "Ben burayı vermiyorum" diyor...

Bu işin içinden çıkılmaz hale gelmesinin sorumlusu kim öyleyse?

Sorumlu arama noktasında olan ben değilim. Uzlaşırlarsa, iyi olur. Bize ait olmayan bir yerle ilgili ahkam kesmek durumunda değilim. Milli Emlak gelip müdahale etmeseydi, belediye açısından prosedür devam ediyordu. Yargı kararıyla mülkiyet konusunda bir pürüz çıkmasaydı, 1/1000'lik planları tamamlanmıştı. Anıtlar Kurulu'na proje verilip onaylanmıştı; Konak Belediyesi ruhsatını verirdi o zaman. Böyle bir sorun çıkınca veremiyor tabii.

İzmir adına Üniversiade oyunlarına talip oldunuz. Büyük bir heyecan duyduğunuzu görüyoruz bu konuda.

Şimdi büyük bir organizasyon Üniversiade. Olimpiyatlardan sonra en büyük organizasyon; 7-8 bin kişi katılıyor. Bir ülkenin tanıtımı için çok önemli. Düşünün dünya üniversite gençliği buraya gelen. Bunlar önümüzdeki yıllarda ya yönetici ya işadamı olarak etkin konumlarda olacak insanlar. Bunlarla birlikte teknik heyetleri, basını, onların aileleriyle 15 gün süreyle bu kenti dünyaya açıyorsunuz, bu kadar insana tanıtıyorsunuz.

Bir de biliyoruz ki, böylesine organizasyonların, yapıldıkları kente her zaman kazanımları olmuştur. 1971 Akdeniz Oyunları'nda yapılan tesisler hala kullandığımız tesisler. Böyle organizasyonlar tesislerinizin yeniden gözden geçirmenizi, bakım onarımını yapmanızı sağlıyor, bunlara yenilerinin eklenmesi için fırsat yaratıyor. Dünyada iddialı olan kentlerin

altyapısında mutlaka böyle büyük organizasyonlar var. Barcelona çok büyük bir kent dönüşümü yapmıştır ama o süreç içinde olimpiyatları yapmıştır. O açıdan büyük organizasyonlar dönüşüm yapma ihtiyacı hisseden iddialı kentler için aynı zamanda o fiziki dönüşümle birlikte gereken doğru organizasyonlardır.

İzmir, dört yıl önce aldığımız noktadan şimdi ne kadar ileride. Göreve başlarken hayal ettiğiniz kente ulaşabildiniz mi?

Herşeyden önce İzmir, atık sularını körfeze dökmeyen bir kent haline geldi. İzmir artık sellerden su taşkınlarından korkan bir kent olmaktan çıktı. Tabii ki İzmir kenti 24 saat kesintisiz ve kaliteli su alabilen bir kent durumundadır. Bunun yanı sıra İzmir çevresine dikilen ağaçlarıyla, kent merkezindeki yeşillendirme çalışmalarıyla biraz daha yeşil bir kent haline gelmiştir. Gündelik yaşamı olumsuz etkileyen sorunları çözmüş bir İzmir var artık. Çevresinden, temizliğinden cenaze işlerine, sivrisineğine kadar gündelik yaşamdaki olumsuzluklar çözüldü... Kültür sanat etkinliklerinin yoğun yaşandığı bir kent olma konusunda en azından yola çıkılmış, önemli bir aşamaya gelinmiştir.

Az önce söylediğimiz gibi büyük uluslararası organizasyonlara talip olma cesaretini kendinde bulabilecek bir kent haline gelmiştir. Ama bütün bunların yanı sıra yine de kent içi ulaşımında bugün önemli bir aşamaya gelmiştir İzmir. Geçmişte yüzde yarımınla ifade edilen deniz ve raylı sistem ulaşımında yüzde 20'lere gelinmiştir. Hem daha güvenli, hem daha konforlu bir ulaşım için bu oranı daha da artırma yolundaki proje ve hazırlıklarını tamamlamış bir İzmir vardır bugün.

DALYAN MARİNE VİLLALARI

Düşlediğiniz dünyanın kapılarını aralayın...



Sizi Türkiye'nin cennet köşelerinden İzmir Çeşme Dalyanköy'de yaz kış yaşanacak villalardan birinin sahibi olmaya davet ediyoruz...

Çeşme'nin dünyaca ünlü Dalyanköy'ünde denizi kucaklayan, begoviller içinde, yaz ve kış rahatlıkla kullanabileceğiniz villalar...

Yüzme havuzu, split klima tesisatı, kazanlı şömine ve hazır mutfak... Rahatınız için her ayrıntı, her türlü konfor düşünüldü...

Dalyan'ın tertemiz havasını doyasıya soluyacaksınız... Dalyan'da güneşin doğuşunu ve batışını zevkle izleme olanağı bulacaksınız...

Deniz manzaralı, balık restoranlarına ve marinaya bir kaç adım uzaklıktaki villalar, gezip görebilmeniz için sizleri bekliyor... Arayın, görüşelim...



Terbay Turizm İnşaat ve Ticaret Anonim Şirketi **TERBAY** Grubu Şirketidir.

Mustafa Kemal Atatürk Bulvarı No : 65 A.O.S.B. Çiğli, 35620 İzmir - TURKEY
Tel : 00 90 232 376 80 00 (Pbx) • Fax : 00 90 232 376 80 03 • E-mail : turizm@terbay.com.tr

Sağlık reformları ve acil yapılanma

Yazan: Dr. Aytun Çıray
Başbakanlık Müşaviri
Sağlık Bakanlığı E. Müst.



Sağlık ve Sosyal Güvenlik Reformu değişen sosyo-ekonomik ve siyasal koşulların, bireyler arası ve birey toplum arası ilişkilerin değişmesinin dayattığı bir gerçek.

1990'lı yıllardan beri hem halkımıza, hem de uluslararası kuruluşlara verdiğimiz sözlerin tutulmaması sonucunda ortaya çıkan dayatma, ama haklı bir dayatma...

Sağlık reformları hakkında yapılan bir araştırmada toplumun mevcut durumu nasıl değerlendirdiği ve beklentileri araştırılmıştır. Alanda yapılan çalışmayla toplumun, kuruluşları ve hizmetleri ne kadar tanıdığı ve beğeni düzeyi ölçülmeye çalışılmıştır.

İşte bu araştırmadan çarpıcı birkaç sonuç: Devlet ve SSK Hastaneleri en çok tanınan ama en az beğenilen sağlık kuruluşlarıdır.

Özel muayenehaneler ve özel hastaneler ise en çok beğenilen kuruluşlardır. (Dikkat bu mevcut durum içinde ehven olanı belirtmekten başka anlam ifade etmez.)

Hekimlerin mesleki yeterliliği doğru teşhis koymadaki başarısı en çok tatmin olunan kriterlerdir.

Özel sigorta kuruluşları daha az tanınmasına rağmen diğer sağlık sigorta kuruluşlarından daha fazla beğenilmektedir.

Şimdi dikkat!

Genel Sağlık Sigortası toplumun hemen hemen tüm kesimleri tarafından en önemli bulunan reform çalışması olarak değerlendirilmektedir.

Bu araştırma aracılığı ile ortaya konan kamuoyunun değerlendirme ve beklentileri ile de, sağlık reformu yolunda epey bir mesafe alınmış olduğunu gösteriyor.

Sağlık reformları, yakın bir gelecekte, halkın şikayet ettiği birçok sorunun büyük oranda çözümünü beraberinde getirecektir.

Özellikle, hizmetin kalitesini ve ulaşılabilirliğinin artırılmasında tek çözüm vardır.

Hastanelerden, sigorta hizmetlerinde

personel dağılım ve kalitesine kadar bu araştırma sırasında dile getirilen veya getirilemeyen pek çok sorunun çözümü: Sağlık Reformları paketidir.

Acilen yapılması gereken tek şey budur. Bu reformlar sayesinde Sağlık Bakanlığı mal alıp mal satan, tayin terfi yapan bir yapıdan kurtarılarak standartlar koyan, koyduğu standartları denetleyen bir bakanlık haline gelecektir.

Bu konu ile ilgili yasa tasarı taslakları müsteşarlığım dönemimde hazırlanmıştır. 1995 yılında Sağlık Finansman, Hastanelerin İşletme Haline Dönüştürülmesi ve Aile Hekimliği kanun tasarı taslakları parlamentoya gönderilmiş; yeterli siyasi irade ve erken seçimler nedeniyle çıkarılamamıştır.

Değişen şartlar ve yeni siyasi irade göz önüne alınarak revize edilip yürürlüğe sokulmaması için hiçbir neden yoktur. Sağlık reformu ve sosyal güvenlik reformları tek parti iktidarının verdiği avantaj ve güçle koordine edilmelidir. Unutulmamalıdır ki başkan Clinton'u ve başbakan Blair'i iktidar yapan eğitim ve sağlık reformu yapma iddialarıdır. Reformları destekleyecek diğer acil tedbirleri şöyle sıralayabiliriz:



Genel Sağlık Sigortası
toplumun hemen hemen
tüm kesimleri tarafından
en önemli bulunan reform
çalışması olarak
değerlendirilmektedir.

Nakit mi? Kartla mı? Ceple mi?



Artık siz de müşterilerinize bu soruyu sorabilirsiniz.
Çünkü alışverişte ceple ödeme devri başladı!
Şimdi müşterileriniz alışverişlerini aynı para veya kredi kartı gibi,
cep telefonu ile de yapabilecek.

Siz de **CepleÖdeCell** sistemine dahil olun.
Müşterilerinize hem ödeme kolaylığı,
hem de bu yepyeni teknolojiyi sunun.
Sizi tercih etmeleri için bir sebep daha olsun!

Ayrıntılı bilgi 4440532 ve www.turkcell.com.tr'de.

* Yapı Kredi WorldCard'ı olan Turkcell aboneleri
cep ile ödeyebilmek için www.teleweb.com.tr'den kayıt olabilecek.
Satın alma bilgisi kısa mesajla gönderilecek. Satın alınan ürün
tutarı kredi kartına yansıtılacak.

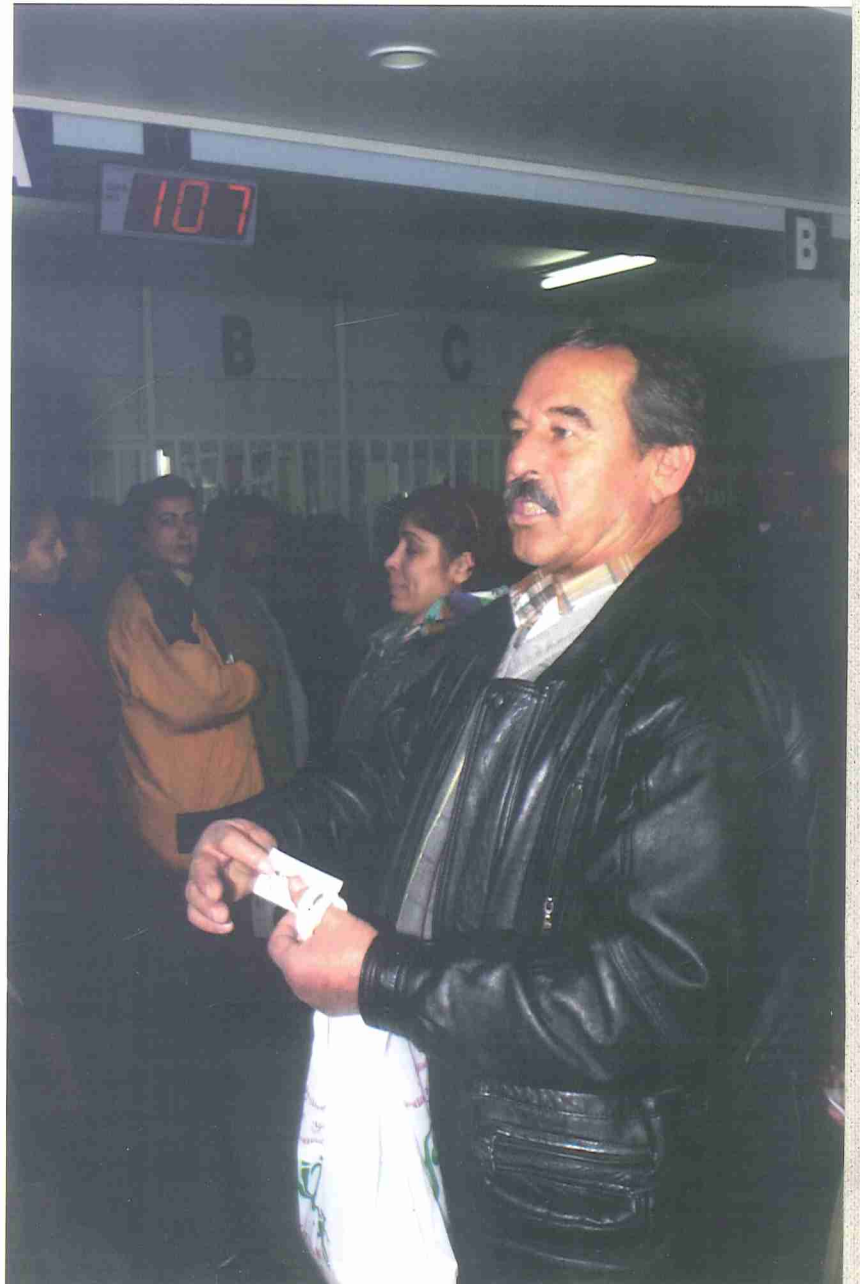
CepleÖdeCELL
TURKCELL
KURUMSAL HİZMETLER

- İlk yapılacak olan şey; hastanelerde oluşan kuyrukları kaldırmaktır. Bu insanlarımızda hükümetinize ve şahsınıza güven ve moral oluşturacaktır. Bunun için yapılacak olan ve ilerde reformlara entegre edebileceğiniz ve birinci basamak hizmetlerin konulan standartlar çerçevesinde, blok hizmet satın alma anlayışı içinde hızla özelleştirilmesidir. Bunu gerçekleştirmek için kanun değişikliğine gerekli değildir.
- İlaç konusunda; ilaçların iki kategoriye ayrılması sonucunda rekabet ile fiyatlar aşağıya çekilebilir. Birinci kategoriye tekel olan ilaçlar alınır ve bu kategorideki ilaçların fiyatını yine kamu kontrol eder. İkinci kategoridekiler ise aynı tür ilaçları birden çok marka olarak üretilenlerini kapsar. Bunların fiyatları serbest bırakılırsa çok daha ucuza piyasaya sürülecektir. Nitekim geçmişte dış macunu fiyatlarını devlet serbest bıraktıktan sonra rekabet nedeni ile fiyatların düştüğü müşahade edilmiştir.
- Sağlık Reformlarının alt yapısını oluşturacak, bilgiye dayalı yönetimi sağlayacak, yönetimde şeffaflığı getirecek ve bakanlık kaynaklarının kontrolünü sağlayacak, yani yolsuzluk ve israfı engelleyecek olan 1995’de başlattığımız “Çekirdek Kaynak Yönetimi” adlı bilgisayar destekli proje “sağlık rantiyesi” tarafından engellenmiştir. Derhal devreye sokulması gerekmektedir.
- Tarihi Hıfzısıhha kurumunun, FDA benzeri özerk bir yapı kazanmasını sağlayacak kanunun çıkarılması, yeni kadro standartlarının belirlenmesi ve kurumun orada bulunan siyasi kadrolaşmanın yerine teknik ve bilimsel kadroların eline verilmesi.
- Sağlık Projesi Genel Koordinatörlüğünün, çalışma sisteminin daha denetlenebilir olması ve bir müsteşar yardımcısına da bağlanması ile orada geleceğin bakanlık bürokrasisine insan yetiştirilmesi mümkündür.
- Bakanlık teşkilat kanunun çıkarılarak bürokrasi hem azaltılmalı, hem de günün şartlarına uygun hale getirilmelidir.
- YÖK ve Gülhane Asker Tıp Akademisi ile mutabık kalarak hazırladığımız ve daha önceki hükümetler tarafından Danıştay’dan geri çekilen Tababet Uzmanlık Tüzüğü’nün tekrar çıkarılması ve böylece sağlık eğitiminin düzenlenmesi.
- Hekimler gittikçe hem maddi, hem de sosyal statü kaybına uğramaktadırlar. Hasta hakları yanında hekim haklarının gözetilme zamanı gelmiştir.
- Sağlık İnsan Gücü planlamasını yapılması.
- Yüksek Sağlık şurasının yeniden yapılandırılması ve görev tanımının yapılması.
- Devletimizdeki Teftiş Kurullarının yeniden yapılandırılması ile ilgili görüşlerimi ve makro önerilerimi saklı tutarak Sağlık Bakanlığı Teftiş Kurulu ile ilgili görüşlerimi icrayı etkilemesi anlamında arz etmek istiyorum: Aşırı derecede siyasallaşmış, kendi içinde bile parçalara bölünmüş bulunan teftiş kurulu icraatın önündeki en büyük engellerden biridir. Başbakanlık Teftiş Kurulu’nda, Sağlık Bakanlığı Teftiş Kurulu hakkında ağır bir rapor bulunduğu bilinmektedir. Ama nedendir bilinmez bir türlü gereği yapılmamıştır. Bu kurul her hükümet ve bakan değişiminde bir ihbar furyası yaratarak kendini önemli hale getirmektedir. Bu ihbar ve arkasından gelen teftiş furyası yeni bakanlık bürokrasisini ve icraatı kilitleyen bir yapıyı ortaya çıkarmaktadır. All Gore raporunda; “Yolsuzluklar arttıkça teftiş kurullarının sayısını artırdık, teftiş kurulları arttıkça yolsuzluklar arttı” denmektedir. Bütün bu nedenlerle Sağlık Bakanlığı Teftiş Kurulu, aradan uzun zaman geçtiği için tekrar Başbakanlık Teftiş Kurulu Tarafından veya Devlet Denetleme Kurulu tarafından incelenilerek sağlıklı ve objektif çalışır hale getirilmelidir. Burada amaç, teftiş kurulunun yolsuzlukların üzerine daha etkili gitmesini sağlarken, diğer taraftan bakanlığa raporlarıyla ışık tutan bir yapı haline getirmektir.
- Doğal Afetlerle ilgili olarak, başbakanlıkta yürümekte olan



proje ile koordine edilmiş etkileyici ve gerçekçi bir proje yaparak hazırlıklı olmak.

- TAY projesini geliştirerek ve güncelleştirerek Tıbbi Acil Yardımı gerçekleştirmek. Acil servislerin standartları çerçevesinde çalışmasını sağlamak.
- Bakanlığın mevcut durum tespiti yapıldıktan sonra burada saymadığım daha bir çok proje ortaya konulacaktır. Bütün bunları gerçekleştirecek olan insandır, önce insan, yani bürokrasidir. Unutulmamalıdır ki bir hedefe ancak ona uygun insanlarla varılır. Bu nedenle bürokratik seçim yapılırken gösterilecek özen başarının vazgeçilemez ilk şartıdır. Unutulmamalıdır ki yaratıcı zekasını tecrübesiyle birleştiren bir ekip çalışması başarının ön şartıdır. Bunun için:
 - Pratik olmak
 - Akıllı ve temkinli bir cesaret sahibi olmak
 - Tecrübeli olmak
 - Takım oyunu oynayabilmek, seçilecek bürokratların en temel özelliklerini oluşturmalıdır.



"Türkiye'de artık sağlık hizmeti üreten bir Bakanlık olacak"

Söyleşi & Fotoğraflar: Reyhan ERGÜLTEKİN

4 ay önce İzmir İl Sağlık Müdürlüğü'ne atanan Dr. Levent Kıdak, Türkiye'de sağlığın yönetiminde ve organizasyonunda çok ciddi yapısal düzenlemeler yapıldığını belirtti. Uzun yıllar aynı sistemin uygulandığını kaydeden Kıdak, Sağlık Bakanlığı'nın artık farklı politikalar izleyeceğini söyledi. Kıdak ile yeni uygulamalardan ve sağlık sisteminden bahsettik.

Bize biraz kendinizden bahseder misiniz?

Tıp doktoru ve işletme uzmanıyım. 1998 yılında yönetim ve organizasyon alanında uzmanlığımı aldım. Şimdi de bu yönde akademik eğitimimi sürdürüyorum. Amacım; hem hekim gözüyle hem işletmeci gözüyle sağlık alanını değerlendirmek, yorumlayabilmek ve yapılabilecekleri tespit edip onları gerçekleştirmek. Burada iki nokta çok önemli eğitim ve yönetim... Tıp bilimi gibi yönetim de bir bilim dalı. Bu bilim dalının kendi içinde etik değerleri ve ölçüm biçimleri var. Bunları öğrenerek, sağlığın yönetim mercilerinde gerçekleştirmeyi düşünüyorum. Ben bu iki bilim dalını tek başlık altında toplayarak burada şekillendirmeye çalışıyorum. Hekim olduktan sonra alanda çalışmaya başladım. Sahada ciddi sıkıntıların olduğunu gördüm ve yaşadım. Sağlığın yönetiminde ve organizasyonunda Türkiye'de çok ciddi yapısal düzenlemeler yapılmaya başlandı. Son dönemde yapılan icraatlar da bu yöndedir.

Bu görevden önce neler yaptınız?

9 yıl Bornova Sağlık Grup Başkanlığı yaptım. Orada 1'nci ve 2'nci basamak sağlık yapılanması projelerinde deneyim kazandım. Türkiye'de sağlık konusunda yapısal sorunların olduğunu biliyoruz. Bunların düzeltilmesi için Sağlık Bakanlığı çok güzel bir başlangıç yaptı. Bu sorunların giderilmesi konusunda hekimler ve sağlık çalışanları çok çabalıyorlar ama, o yapısal problemler giderilmeden çabaların hiç bir faydası olmuyor. Küçük küçük bir sürü katkı oluyor ancak yapısal düzenlemeler olmadığı zaman problemler çözülüyor. Sistematik değil, bireysel sorunlar çözülüyor. Bornova'daki ekip bunu sistematik çözmek için ciddi adımlar attı. Türkiye'ye de model oluşturacak bir sistem oluşturuldu. Sağlık politikalarını üretmede bir laboratuvar olacak yapılanmalara hızla gidiyoruz.

O yapılanmalarda neler var?

Türkiye'de her hastanenin önünde yığılmalar görürsünüz. Bu yığılmalar hem sağlık çalışanlarını hem de hastaları rahatsız eder. Burada bir ana ilkemiz var. Bilindiği gibi her hastalık kişide stres oluşturur. Bizim sağlık personeli olarak görevimiz, o stresi en aza indirgeyerek vatandaşlarımızın problemini çözmektir... Hastane kapılarında zorlanan hasta, yaşadığı olumsuzluklarla birlikte stresini daha büyütüyor. Hastalarımız sağlık hizmetini zamanında ve doğru şekilde almak istemektedir. Müdürlüğümüz için önemli olan da o iki ihtiyacı aynı yerde



Dr. Levent KIDAK
İzmir İl Sağlık Müdürü

buluşturabilmek. Bugün yapmak istediğimiz şey budur. Aslında tüm Türkiye'de böyle bir yapılanma var. İzmir'in 232 tane sağlık ocağı, 25 tane ana - çocuk sağlığı merkezi var. Diğerleriyle birlikte toplam 274 tane birinci basamak kurumu var. Türkiye'de ise yaklaşık 6 bin sağlık ocağı var. Sağlık ocakları insanların ilk hastalandıkları zaman gittikleri yerdir. Hastalanan insanların %90'nını sorunları burada çözülür ve geri kalan %10'luk kısım ikinci ve üçüncü basamak kurumlarına sevk edilir. Bu şunu ifade ediyor; bir toplumun bütün sağlık sorunlarının %90'ı birinci basamakta çözülebilir niteliktedir. Birinci basamak sağlık kurumlarının iki önemli fonksiyonu vardır, birincisi ayakta tedavi, ikincisi koruyucu sağlık hizmetidir. Korunabilir, önlenebilir hastalıklar grubunda olan hastaları korumak birinci basamağın görevidir. Birinci basamak kurumlarının insanların çabuk ulaşabildiği, niteliği tanımlanmış ve sürekliliği garanti altına alınmış bir özelliği vardır. Bu kurumlar çok yatırım yapmadan basit ve uygun teknolojiyle insanların sorununu çözebilir niteliktedir. Ancak yapısal sorunlar da maalesef burada başlamaktadır.

Nedir bu yapısal sorunlar?

Örneğin sağlık ocağı sizin evinizin hemen yanında. Ancak siz hasta olduğunuzda yanınızda bulunan sağlık ocağından faydalanamıyorsunuz. Buranın hizmetinden yararlanmanız dahi ilacınızı cebinizden para vererek alıyorsunuz. Ya da SSK Dispanseri'ne gidip, çeşitli nedenlerden dolayı hizmeti tam alamadığınız noktada ricacı olmaya başlıyorsunuz. Bu sizin tam 1 gününüzü alıyor. Bu sağlık hizmetinin sunumunda kaliteyi ve verimliliği engelleyen çok ciddi bir kusurdur. Ülkenin orada bir yatırımı, kaynağı var ve o ülkenin insanı o kaynaktan yararlanamıyor. Bu sorunu 1999 yılında Sağlık Bakanlığı Bornova'da giderdi. Şimdi tüm Türkiye'de bu sistem uygulanacak. Sağlık Bakanlığı hiç yatırım yapmadan sağlık ocağını etkin hale, sizin



"Türkiye'de her hastanenin önünde yığılmalar görürsünüz. Bu yığılmalar hem sağlık çalışanlarını hem de hastaları rahatsız eder. Burada bir ana ilkemiz var. Bilindiği gibi her hastalık kişide stres oluşturur. Bizim sağlık personeli olarak görevimiz, o stresi en aza indirgeyerek vatandaşlarımızın problemini çözmektir..."

sorunlarınızı çözebilecek hale getirmeyi planlıyor. 1 Temmuzda bu uygulama başladı. İzmir'de 3.5 milyon vatandaşın hepsi, hangi sosyal güvenlik kuruluşuna ait olursa olsun, Sağlık Bakanlığı'nın bütün kurumlarını belli bir plan dahilinde, önce birinci basamağa başvurmak kaydıyla kullanabilir hale geldi. Artık vatandaşımız sağlık ocağına karnesiyle gittiği zaman, ilacı yazılıyor, ilaçlarını ya hastane idaresinden ya da SSK'nın anlaşmış olduğu özel eczanelerden alabiliyor.

Sağlık Bakanlığı vatandaşlara alternatifler sunuyor diyebilir miyiz?

Elbette diyebilirsiniz. Örneğin, vatandaşımız problemini birinci basamakta aşamadığı zaman ikinci seçenekleri var. Sağlık Bakanlığı çok yakında bu alternatifleri çoğaltacak. Sistem, insanları tek bir yere zorlayan anlayıştan çıkartıp, seçenek sunan bir yapı haline geliyor. Amaç, insanların memnun olduğu yerlerden hizmet almalarını sağlamak. Kurumlar arası rekabet oluşsun. Bu çok önemli. Önce kamu kurumları arasında, sonra özel sağlık kurumlarıyla kamu kurumları arasında geliştirici rekabet oluşsun istiyoruz. Hedeflenen bu... İktisadın ve işletmeninde en önemli kurallarından bir tanesi arz ve talep dengesidir. Birisi üretir, birisi tüketir. Sağlık Bakanlığı'nın ana politikası sağlık hizmetini üreten kurumlar yaratmak ve bunları çoğaltmak. Sağlık Bakanlığı sağlık hizmeti üreten bir Bakanlık olacak. Bakınız, Türkiye'deki vatandaşların % 80'ni sosyal güvenceli. Bunun anlamı şu; Türkiye'deki insanların % 80'nin sağlık harcamaları garanti altındadır. Bunun yasal tercümesi budur. Bunun için işverenler prim öder. Bu primler bir havuzda birikir. Bu havuzun amacı da şudur; primi ödenen vatandaşlar

hastalandığında ya da iş göremez hale geldiğinde yaşam kalitelerini devam ettirmek. Bu kişilerin hangi hastaneye giderse gitsin veya hangi kuruluşa giderse gitsin cebinden hiçbir şekilde ödeme yapmadan nitelikli sağlık hizmetini almalarını zorunlu kılar. Sağlık Bakanlığı yeni ürettiği politikalarla bunu da güvence altına almış oluyor. Kişi nerede memnun oluyorsa orada sağlık hizmetini alacak. Hizmeti sunan sağlık kurumları, alanlar da vatandaşlarımız olacak.

Sağlık çalışanları ile ilgili yeni bir uygulama var mı?

Sağlık Bakanlığının buradaki amaçlarından biri de vatandaşın yüzünü güldürmektir. Bunu nasıl yapacağız? Bunu sağlık çalışanları sağlayacak. Vatandaşın yüzünü güldürecek nitelikte personel hazırlamak biz yöneticilerin görevidir. O zaman önce çalışanımızın yüzünü güldüreceğiz. 'Sağlık çalışanlarının ücretlerini artıralım her şey düzelsin' deniliyor. Bizim aslında cevabını bulacağımız soru şu; insan ne için çalışır? Bunun cevabını bulmamız gerekiyor. Niçin üretir? Yönetimde iki kuram vardır. Bir kuram der ki, insan tembeldir çalışmaz. Bir kuram da der ki, insanlar iyi çalışır. Bana göre insanlar iyi çalışır. Ne zaman iyi çalışır, standartları, kuralları iyi tanımlandığında... Bir doktor için, bir hemşire için başarı nedir? Ölçmediğiniz şeyi değiştiremezsiniz. Başarıyı sayısal olarak ölçmeniz gerekir ve bunu değerlendirmeniz gerekir. Motivasyon kurallarında en önemli araçlardan bir tanesi performansın tanımlanması, bunun ölçülmesi ve geri bildirilmesidir. Çalışanın motivasyonunda dört önemli basamak vardır. Birincisi başarının tanımlanması, ikincisi statü, üçüncüsü karar süreci, dördüncüsü onu karara katmaktır. Biz şimdi bunu yapacağız.

Performansa dayalı ücret sistemine geçeceğiz.

Bu sistemten bahsedebilir misiniz?

Bu, sistem içinde yeni bir uygulama olacak. Biz şimdi birinci ve ikinci basamakta görev tanımlamaları yapıyoruz. Hekimler her gün yaptıkları işleri kayda geçiriyorlar. Günlük veri takip eder hale geldik. İzmir'de 12 bin 650 adet sağlık çalışanı var. 2003 yılının sonunda birinci basamakta performansı ölçülebilir hale geleceğiz. Bunun için bütün altyapı hazır. Bu performans ölçümlerine göre personelimiz ücret alacak. Yani işi az yapanla çok yapan aynı parayı almayacak. Bu uygulamadaki hedefimiz bu. Tercih edilen, işini iyi ve diğerinden farklı yapan, talep edilen kişi bunun karşılığını alacak. Bunu da vatandaş belirleyecek. Biz belirlemeyeceğiz. Vatandaş kimi tercih ediyorsa ona gidecek. Bir de bölge tabanlı hizmet modeli var. Eskiden sağlık ocaklarında bir tane doktor 100 - 150 hastaya bakıyordu, diğerleri oturuyordu. Sağlık Bakanlığı bu uygulama ile bütün odaları, bütün çalışanları ve bütün olanakları hizmet üretir hale getiriyor. Sağlık ocağının günde 100 hastası oluyorsa, doktorlar onu eşit paylaşacak. Sağlık Bakanlığı bu uygulamayı 2 yıldır Bornova'da uyguluyor. 5-6 bin nüfusu bir doktor ve iki hemşireye zimmetliyoruz. O 5-6 bin kişiden herhangi biri hasta olduğunda ilk başvuracakları kurum orası, ilk başvuracakları isimler o isimler olacak. Vatandaş açısından düşündüğümüzde, her seferinde aynı doktora gidecek. Biz vatandaşa böyle bir teklifte bulunuyoruz, bizim doktorumuz, sağlık ocağımız, hemşiremiz budur, vatandaş bu teklifi ister kabul eder, ister etmez. İstemezse öbür doktora gider. Bizim teklif ettiğimiz doktorlar vatandaşa iyi



davranmaz ise, vatandaş ona gelmez. Gelmez ise de doktorun performansı düşük olur.

Yani bu uygulama sağlık çalışanlarının vatandaşa iyi davranmalarını da sağlayacak.

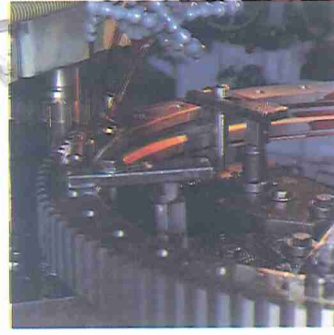
Elbette ki... Vatandaş bizden çok fazla birşey istemiyor. Sağlıkçıların, hekimlerin bunun farkında olması gerekiyor. Kişi bizden sağlıklı olma hakkını istiyor. Bu çok birşey değil. Biz de o haklarını iyi ve nitelikli bir şekilde vereceğiz. Sistem vatandaşları doktorlara ve hemşirelere zimmeliyor. Onları elde tutmak zorundalar. Düşünün, hasta her seferinde aynı hekime gelmeye başlayacak. O doktoru beğendiği zaman hem hastalık takip edilir hale gelecek hem de bekleme süreleri azalacak. İnsanın beklemesi yaradılışına aykırıdır. Bornova'da yapılan uygulama ile bekleme süreleri minimize edildi. 1999 -2000 -2001 yılında hastaya ayrılan sürelerin arttığını gördük. Artık hasta kendini ifade edebilir hale geldi. İzmir'de ve Türkiye'de hedeflenen budur.

Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?

İzmir'in Türkiye'ye örnek olabilecek çok ciddi dinamikleri var. İzmir Valimiz Sayın Yusuf Ziya Gökse bizi çok iyi motive ediyor. Biz onun liderliğinde, önderliğinde çok şey öğreniyoruz. Yaptığımız tüm uygulamalarda çok büyük faydaları var. O'nun valiliği döneminde İzmir İl Sağlık Müdürü olmaktan da gurur duyuyorum. Ben elimden gelen herşeyi yapacağım. İzmir'de EĞİAD ve tüm sivil toplum örgütleri ile hepimiz bir takımız. Farklı alanlarda olabiliriz ama bir takımız. Sevgili işadamlarımızın da bizlere destek olacağını biliyorum.

En büyük gücümüz, çözüm üretme yeteneğimiz!

Çözüm üretme yeteneğiyle hizmet verdiği sektörlerin gücüne güç katan Tibet Makina, yüksek kapasitesi ve üstün kalitesiyle sizi de hedeflerinizle buluşturmaya hazır!



STANDART YATAKLAR

- Mobil Vinçler • Kule Vinçleri • Ekskavatörler
- Robotlar • Radarlar • Katlanır Bomlu Vinçler
- Beton Santralleri • Açık Deniz Platformları
- Şişeleme ve Dolum Tesisleri • Silah Sanayii
- Özel Tasarımlı Edüstriyel Makineler



Acil Tıp ve Acil Tıp Derneği

Giriş

Ülkemizin en önemli sorunlarının başında trafik kazaları gelmektedir. Emniyet Genel Müdürlüğü'nün resmi açıklamalarına göre 2000 yılında ülkemizde bir günde ortalama 278 trafik kazası oldu ve her 2 saatte bir kişi öldü. Bir saatte 13 kişinin yaralandığı trafik kazaları, 2000 yılında bir önceki yıla göre % 6.4 artmıştır. Ancak, ölen kişi sayısı bir önceki yıla göre %14.25 azalmıştır. 2001 yılında da kaza sayısı, ölen kişi ve yaralı sayısı bir önceki yıla göre sırasıyla % 13.45, % 25.17 ve % 18.91 azalmıştır. 2002 yılında da ilk 6 ayda kaza nedeniyle ölen ve yaralanan insan sayısı bir önceki yıla göre %22.32 ve %18.43 azalmıştır.

Trafik kazalarının, ölen ve yaralanan kişi sayılarının azalması bizlere bazı gerçekleri unutturmamalıdır. Bu konuda çok önemli dört gerçek vardır:

i) 2001 yılındaki trafik kazası nedenlerine baktığımızda kazaların %97 sinin nedeninin sürücü hatalarından kaynaklandığını, %2.28'inden de yayaların sorumlu olduğunu görmekteyiz.

ii) Türkiye'de 2001 yılında 14.491.332 sürücü vardı ve bir yılda bu sayı % 4.36 artmıştır. Araç sayısı da aynı sene 9.821.084 olmuştur.

iii) Karayollarına ve yeni yolların yapılmasına ayrılan kaynak her geçen gün daha da artmaktadır. Önümüzdeki yıllarda da bu konudaki yatırımların artarak devam edeceği ortadadır.

iv) Ülkemizde halen nüfusun %50'si 18 yaşın altında. Bu yaş grubu önümüzdeki 10 yıllık süreçte 18-40 yaş grubu içinde yeralacak. 18-40 yaşları arasındaki bir numaralı ölüm nedeni tüm dünyada trafik kazalarıdır.

Tüm bu gerçekler ele alındığında önümüzdeki on yıllık süreçte trafik kazalarının Türkiye'de yine bir numaralı sorun ve bir numaralı ölüm nedeni olmaya devam edeceği gerçeğini kabul etmeliyiz ve acil tıp sistemini bu gerçek üzerine kurmalıyız.

Deprem, Afetler ve Terörizm

17 Ağustos ve 12 Kasım 1999'da yaşadığımız Marmara ve Düzce depremlerinde 18.374 kişi öldü, 48.901 kişi de yaralandı. Uzmanlar, ülkemizde her dokuz ayda bir, 6 ve daha büyük şiddette deprem olduğunu vurguluyor. Bu nedenle odaklanmamız gereken bir başka konu da deprem sonrası acil sağlık hizmetlerinin organizasyonu, ilkyardım ve acil yardım uygulamalarının olağan dışı durumlara göre örgütlenmesidir. Bu noktada, hastane afet planlarının güncelleştirilmesi ve hastanelerin afet

sonrası hazırlanmalarını sağlayacak, ayakta kalmalarına yardımcı olabilecek planların hazırlanmasına yardımcı olunması gerekmektedir.

Son yıllarda afet olgusu denildiğinde sadece depremler akla gelmektedir. Oysa, sel, yangınlar, hortumlar, trafik kazaları, çığ gibi olayları da sıkça yaşamaktayız. Acil sağlık hizmeti sunan ambulanslar ve hastaneler için afet, kurumun kendi olanaklarını aşan sayıda ve yoğunlukta hasta ve yaralı geldiğinde karşılaşılan tablodur. Bu nedenle afet olgusuyla hemen hergün karşılaşmaktayız ve planlarımızı hazırlarken bu gerçeği de akılda tutmalıyız. Sel ile her ülkede karşılaşılmaktadır ve dünyada en çok ölüme neden olan afet türüdür. Türkiye'de Karadeniz ve Akdeniz bölgelerinde sel nedeniyle her yıl onlarca insanımız yaşamını yitirmektedir. Acil sağlık hizmetleri sözkonusu olduğunda ülkemiz için önemli hiçbir zaman azalmayacak ya da kaybolmayacak olan bir diğer konu da terör ve çatışmalardır. Acil tıp ile ilgilenen profesyonellerin bu konuda da yeterli birikime sahip olması gerekir. Sistemimiz oluşturulurken bu gerçeği unutamayız. Ambulans ve Acil Servislerimiz bu konuda yaralılara süratle müdahale edebilecek malzeme donanımına sahip olmalıdır. Paramedik, hemşire ve doktorların da gerek eğitim ve gerekse pratiklerinde bu konuyu akılda tutmaları önemlidir.

Acil Tıp Derneği tüm bunlardan yola çıkarak;

Acil Tıp sistemi içinde yer alan konularda - ilkyardım, hastane öncesi acil yardım, acil servis, acil tıp



Yazan: Uz. Dr. Ülkümen RODOPLU
Acil Tıp Derneği Genel Başkanı

uzmanlığı, afet organizasyonu konularında projeler üretmek ve acil tıp sisteminin gelişmesine destek olmak amacıyla kuruldu.

Misyonu doğrultusunda kendi içinde ;

- İlkyardım
- Ambulans ve Paramedik
- Acil Tıp Uzmanlığı
- Acil Hemşireliği
- Mezuniyet Sonrası Eğitim
- Acil Servis standartları
- Afet
- Halkla İlişkiler ve Toplam Kalite
- Acil Tıp Dergisi
- Acil Tıp Bülteni
- WEB

Komisyonlarını ve çalışma gruplarını oluşturdu. Bu komisyonlar ve çalışma grupları aracılığı ile Türkiye'de acil tıp sisteminin gelişmesi, sistemin ve sistem içinde yer alan profesyonellerin sorunlarının, kamuoyu önünde tartışılmasını, bilginin paylaşılmasını sağladı.

Bilimsel birikimi olan doktor, hemşire, paramedik gibi profesyonellerle birlikte, kazalarla, felaketlerle her an her yerde karşılaşabilecek insanların da içinde olduğu bir sivil örgütlenme oluşturdu.





Bu sivil örgütlenme acil tıp sistemi içinde hasta veya yaralıya ulaşacak ambulans gelinceye ve profesyonel yardım ulaşınca kadar onların yanında olacak sıradan insanları, İLK YARDIM GÖNÜLLÜLERİNİ içine aldı.

Yıl 2003;

- Amerikan Acil Tıp Akademisi (AAEM) onur üyesi
- Avrupa Acil Tıp Birliği (EuSEM) ve

- Uluslararası Acil Tıp Federasyonu (IFEM) üyeliğine kabul edilmiş olan Acil Tıp Derneği ;
- 75.000 kişiye ilkyardım ve temel yaşam desteği eğitimi ,
- 12 ilde toplam 21 konferansta 1411 kişiye Hastane Afet Planı (HAP) eğitimi,
- 4 konferansta 347 kişiye Kurum Afet Planı (KAP) eğitimi vermiştir.
- 5 Sempozyum, 1 Ortadoğu Konferansı, 1 Dünya Askeri Acil Tıp Kongresi ile birlikte toplam 29 Mezuniyet Sonrası Eğitiminden doktor, hemşire ve paramedik olan 4872 kişi yararlanmıştır.
- 4 Alan Triage Tatbikatı
- 2 Afet Toplanma Tatbikatı yapmıştır.

Acil Tıp Derneği bünyesinde barındırdığı ilkyardım gönüllüleri, paramedikler, hemşireler ve doktorlarla Acil Tıp Sisteminin tüm Türkiye’de gelişmesini sağlayarak Dünyada önder ve örnek bir kuruluş olma yolundaki vizyonunu geliştirerek yoluna devam etmektedir.

“Trafik kazaları ülkemizin bir numaralı sorunudur...”

Ülkemizin en önemli sorunlarının başında trafik kazaları gelmektedir. Emniyet Genel Müdürlüğü’nün resmi açıklamalarına göre 2002 yılında ülkemizde toplam 2885 kişi öldü ve 93 bin 715 kişi yaralandı. Buna göre her 3 saatte bir kişi öldü. 2002 yılında kaza nedeniyle ölen ve yaralanan insan sayısı bir önceki yıla göre %22.32 ve %18.43 azalmıştır.

TRAFİK KAZALARINA DİKKAT !!!
Kazalardan sonra bilinçli ilkyardım ve doğru organize edilmiş Acil Tıp Sistemi sayesinde ölüm ve yaralanmalar yarı yarıya azaltılabilir.

Trafik kazasından sonra, eğer olay yerinin yakınındaysanız ya da bizzat kazanın içindeyseniz bazı noktalara dikkat etmeniz gerekir:

- 1) İlkyardım konusunda eğitiminiz yoksa yaralıya dokunmayın.
- 2) Trafik kazasını öncelikle 112’ye haber verin ve kaza yerine profesyonel sağlık ekibi çağırın. Gerekli durumlarda polis, itfaiye ya da jandarmaya haber verin.
- 3) Yardım gelene kadar çevre ile ilgili tedbirler alın: Çalışmakta olan aracın kontağını kapatın ve anahtarını korumaya alın. Araçtan sızan benzin ve benzeri yanıcı-patlayıcı maddelere karşı uyanık olun. Çevrede toplanan kişilerin sigara içmesine engel olun. Aracın önüne ve arkasına uyarı işaretleri koyarak diğer araçların kazaya uğramasına engel olun.
- 4) Araç içinde sıkışıp kalan yaralı varsa yardım gelmeden çıkarmaya çalışmayın. Yardım gelene kadar yaralıyı güven verici sözlerle sakinleştirmeye çalışın.



- 5) Yaralının bilinci kapalıysa “Temel Yaşam Desteği” uygulaması ile havayolunu açın; nefesini kontrol edin, nefes alıp vermiyorsa 2 tam kurtarıcı nefes verin ve nabzını kontrol ederek nabız alamadıysanız göğüs masajına başlayın. **Unutmayın! İlkyardım ve temel yaşam desteği konusunda eğitiminiz yoksa yaralıya dokunmayın.**
- 6) Yaralının boynunun korunması çok önemlidir. Boyunda bulunan omur kemiklerinin arasından sinir ve dalları geçer. Yaralı bir kişide eğer boyun kemiklerinde kırık ya da çatlak varsa, taşınma sırasında boyun korunmaz ve kontrolsüz hareketlerle sarsılırsa bu kırık ya da çatlak daha büyük bir kırık haline gelir. Böylece bu kırık, keskin bir bıçak halini alıp sinir dalını tamamen veya kısmen keser. Bu da yaralının çok basit bir kazadan sonra bile yanlış taşınma nedeniyle sakat kalmasına yol açabilir. Acil Tıp Derneği, araçlarda boyunluk bulundurulmasını ve bunun zorunlu hale gelmesini önermektedir.

Bir kazadan sonra boyunda kırık olabileceği düşünüldüğünde ya da şüphelenildiğinde yaralının hastaneye taşınması sırasında boyunluk takılması ve böylece Acil Servise taşınması gerekmektedir. Elinizin altında boyunluk yoksa, boynun korunmasını bir havlu, ceket, battaniye, kazak ile de yapabilirsiniz. Yaralının boynunun etrafına bu saydıklarımızdan birini dolayarak boynu koruma altına alabilirsiniz.

- 7) Yaralının hoyratca hareket ettirilmemesine özen gösterin ve aracın içinden çıkarırken bacaklarında, kollarında, sırtında ya da boyun kemiklerinde kırık olabileceğini düşünün.
- 8) Herhangi bir kanama varsa yapılacak ilkyardım, bu kanamayı durdurmak için üzerine temiz bir bez yardımıyla bastırmaktır.
- 9) Olay yerine profesyonel ekip geldiğinde yaptıklarınızı kısaca özetleyin.



40 yıl öyküsü...

Yazan: Nesrin ÇOŞKUN

insanlık dersi veren bizim cesur doktorlar...
Sosyal güvencelerine ve de cüzdanlarına göre sınıflanan hastalar, doktorlar.
Tüccar doktor, hastayı müşteri gören zihniyet, hizmet adı altında şifa tacirliği...
Organ nakilleri... Tüp bebek...
Neştersiz ameliyatlar...
Herşeyi hekimlik olan doktorlar...
Ama kuyruklarda sürünen insanlarımız...
Hastayı insan olarak gören, özveriyle çalışan, üstelik; ancak karnını doyurabildiği maaşına rağmen Hipokrat'ı unutmayanlar...

Milli Birlik Komitesi Sosyal İşler Komitesi üyelerinden Kurmay Binbaşı Suphi Gürsoytrak bir basın toplantısıyla 5 Ocak 1961 günü kabul edilen 224 Sayılı Sosyalizasyon Yasası'nı kamuoyuna duyuruyordu. Gürsoytrak, hedefi; "Kanun, sağlık hizmetlerinde vatandaşların keselerine göre muamele görmeleri prensibini kaldıracak" sözleriyle özetliyordu.

Gürsoytrak, ülkenin 12.264 hekimi olduğunu ve bunların 7 bininin üç büyük kentte nüfusun yüzde 15'ine hizmet verdiğini, geriye kalan yüzde 85'lik kesimin ise yalnız 5 bin hekimin "ihtimam ve tedavisine terkedildiğini" kaydediyordu, konuşmasında. Sağlıkta yeni bir dönem başlatılıyordu, 1963'te Muş'ta.

Yıl 2003, 40 yıl sonra

1963-2003, 40 yıl geçmiş. Benim de Hürriyet'le başlayıp Yeni Asır'la sürdürdüğüm sağlık muhabirliğimin üzerinden 20 yıl geçti.

Yani yarı ömrüm sağlık sistemindeki pekçok sorunun, pekçok güzelliğin tanıklığında geçti. Söylenecek çok söz, anlatacak çok anı, eleştirilecek çok konu, takdir edilecek başarılar, nefret edilecek çok insan, eli öpülesi onlarca var. Maalesef son 40 yılda değişmiş bir şey yok. Aksine ulaşılmaz hale gelmiş sağlık hizmetleri var.

Bugün gelinen noktada;

SSK, Bağ-Kur, Emekli Sandığı, memur, yeşil kartlılar, çok şeyi olanlar ve hiçbir şeyi olmayanlar...

Sağlık evi, ocağı, dispenseri, hastaneleri...

Doktoru olmayandan, 5 yıldızlı otel konforunda, dünya çapında hastaneler...

Fabrikasyon yetişen doktorlar, sıradan doktorlar, dünya çapında doktorlar...

Tazminat korkusundan ölümcül hasatasına el sürmeyip kaderine terk eden Amerikalı, Avrupalı meslektaşlarına

Bu güzel ve çirkin örnekleri mevcut sağlık sistemimizin içinde çoğaltabilirsiniz.

Yaratılan sağlık sistemi, sanki patch-work yorgan. Yama yama. Parça pinçik, alacalı, siyah-beyaz, rengarenk, çirkin ve güzel, amaçlı-amaçsız, iyi-kötü, mutlu-mutsuz. Desen desen. "Duyan gelmiş"cesine. Yok yok, var var.

Ve altında kalanlar...

Şimdi yeni bir dönem başlıyor.

Adı "Sağlıkta dönüşüm projesi". Ben buna "serbest dolaşım" diyorum. Çünkü; çatılar kalkıyor, duvarlar yıkılıyor. Artık devlet memuru özel sektörden, SSK'lı devlet hastanelerinden yararlanacak. Öncelikle de pratisyeni "hekim" yerine koyacak, hastanelere yığılmayı önleyecek sevk zinciri geliyor. 1961'deki gibi.

Ancak kaygılarım var, zihniyet değişmezse bu serbest dolaşım serbest "götürü" olur diye.

Yeni rantiyeler yaratılır diye.

Bunca yıldır yine yine bitirilemeyen devletin sağlığı bozulur diye... Ölümcül hastalığa tutulur diye...

Sağlıklı olun, sağlıklılıkla kalın.





Yazan: Mustafa MUTLU

Ne güzel bir sözcük değil mi; Şu **“yarın!”**
Umut dolu, heyecan dolu, coşku dolu, macera dolu...
Ama; **Ege Genç İşadamları Derneği**'nin sevgili üyeleri:
Emin olun, **“yarın”** sözcüğü için yazdığım tüm bu nitelermeler,
sadece sizin yaşınızda geçerli...

Eğer basamakların yarısından fazlası çıkmışsa; bu sözcükteki
“umut”un yerini **“karamsarlık”**, heyecanın yerini **“tevekkül”**
(kabulleniş), coşkunun yerini **“korku”**, maceranın yerini ise
“dram” almaya başlıyor...
Çünkü belli bir yaştan sonra insan, artık **“yarın”**ı değil,
“bugün”ü; hatta elinden gelse **“dün”**ü yaşamak istiyor...

Unutmayın ki bir çocuk için **“yarın”**, özgürlüktür...
Okul bitecek, çalışılmaya başlanacak ve kimsenin
yönlendiremediği ve karışamadığı bir hayat kurulacaktır...

Bir **“genç”** için **“yarın”**; bitmek bilmeyen iş ve aşk
fırtınalarının dinmesidir... Çünkü **“yarın”** olduğunda onlar,
evlerini de işlerini de düzene sokmuş, mutluluğa yelken
açmış olacaktırlar!

İşte bundan sonra **“yarın”**ın anlamı değişmeye başlar...
Bir orta yaşlı için **“yarın”**, acı kayıpların, yalnızlaşmanın,
güçsüzleşmenin başlayacağı tatsız günlerdir... O zamana
kadar tek başına alt edebileceğinizi düşündüğünüz dünya;
sizden intikam üstüne intikam alır... Hiç beklemediğiniz
anlarda, hiç ummadığınız yerlerden yumruklar yağmaya
başlar... Siner, kalırsınız ve neye uğradığınızı şaşırırsınız...

Yarın ve yarınsızlık...

“Artma” günleri, yerini **“eksilme”** günlerine bırakmıştır...
Buna dayanmak yürek ister; zaten kimi yürekler de işte bu
yüzden olsa gerek, en çok bu yaşlarda pes eder!

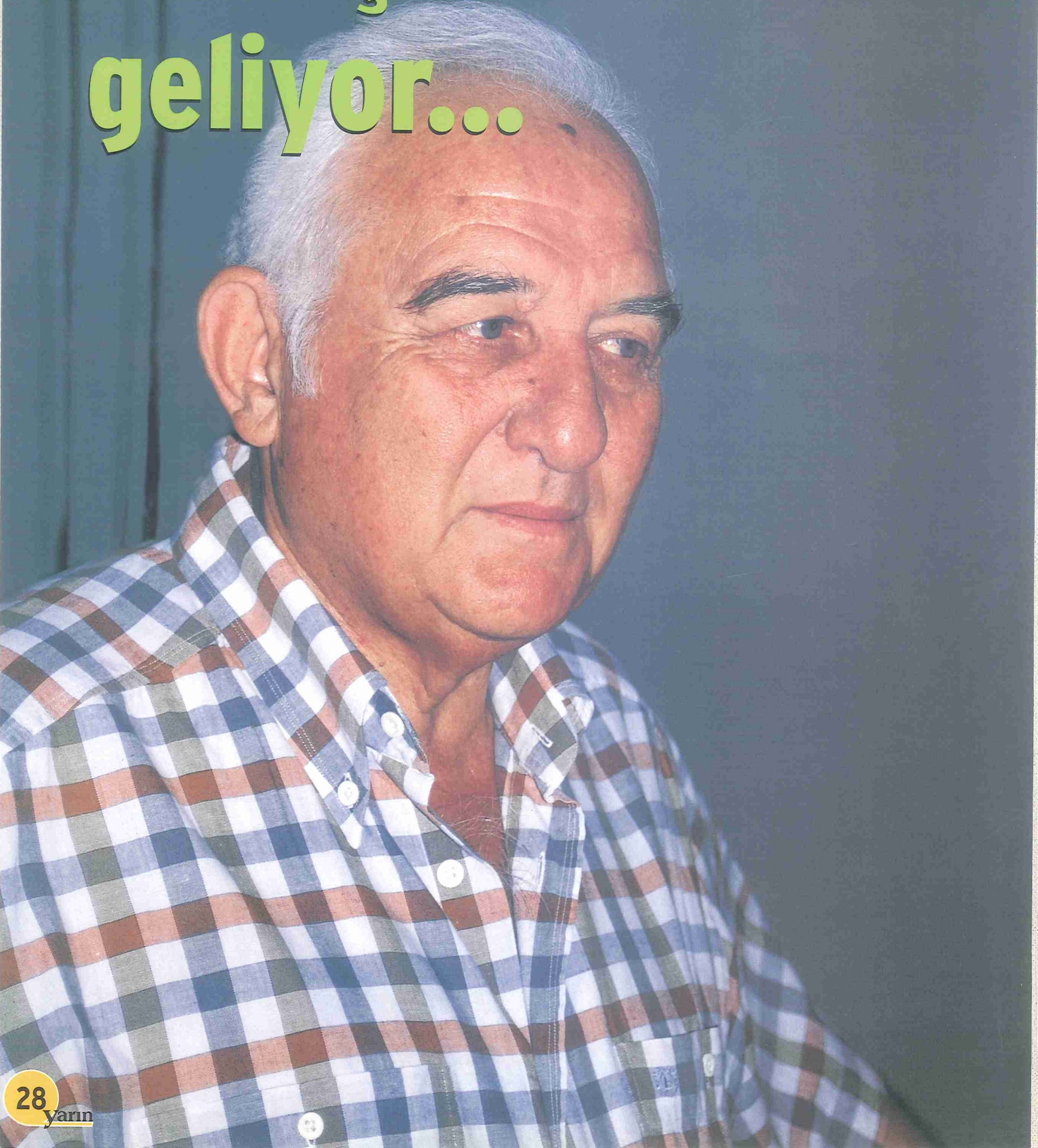
En korkuncu ise, bir yaşlının **“yarın”**ıdır... Çünkü onun için
“yarın”, aslında **“yarınsızlık”**tır...
Bir hayat boyu çalışılmış ve çabalanmıştır ama; ne acıdır ki
geline nokta, **“yarınsızlık”**tır...
Onun; sadece özlemlerle anacağı siyah-beyaz bir **“dün”**ü ve
sızıyla geçen **“bugün”**ü vardır... **“Yarın”**ı ise, soğuk bir
hiçlikten başka bir şey değildir...

EGİAD'ın sevgili yöneticileri...
Bir yılı aşkın süredir yayınlamakta olduğunuz **“Yarın”**ımız
gerçekten çok güzel; tıpkı **“yarınlarınız”** gibi...
Her sayınızı yüreği kabına sığmayan bir **“delikanlı”** gibi,
“umutla”, **“heyecanla”** ve **“coşkuyla”** okuyorum... Hem
de nefis bir macera tadı alarak...
Ama şu ismi yok mu derginizin; **“Yarın!”**
Beni korkutuyor, ürkütüyor, yüreğimi hoplatıyor...
Gelin şunu değiştirin...
Tamam **“dün”** ya da **“bugün”** yapacak haliniz yok; biliyorum!
Ama en azından insanı rahatsız etmeyecek bir ad bulun...
Her sayınızı bizim için bir **“hayatla hesaplaşma”** vesilesi
haline getirmeyin... Kısacası; eziyet etmeyin... Acı
çektirmeyin...

Yürekten istiyorum; **“Yarın”**ın yarınları bol olsun ama; gelin
“yarınları” olmayanları da düşünün...

Söyleşi: Banu BÜTE
star Gazetesi Muhabiri
Fotoğraflar: Reyhan ERGÜLTEKİN

Şentaş'a 5. kuşak geliyor...

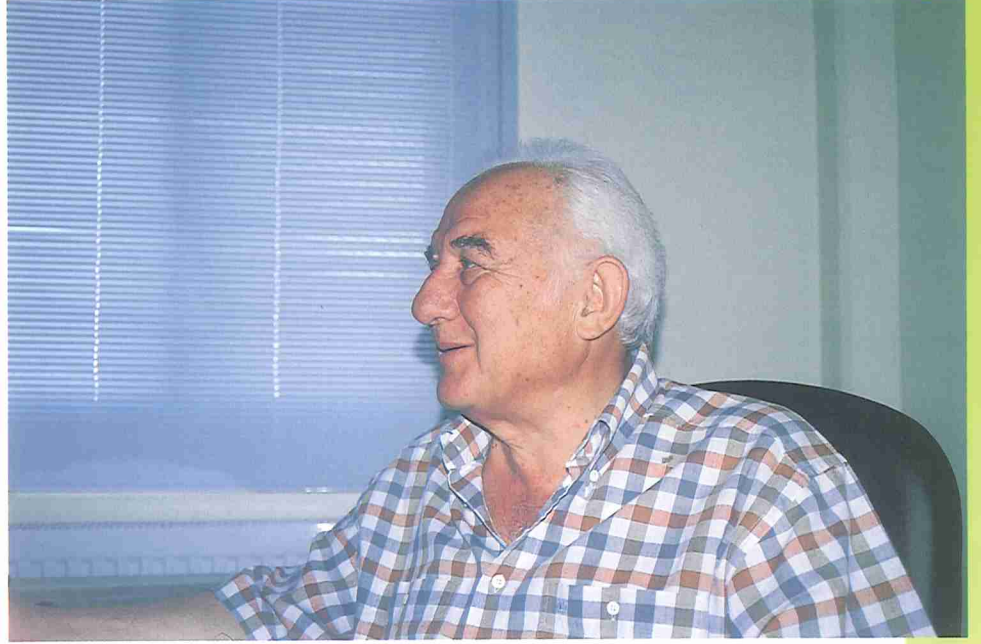


Turan Şen'e oğulları Gürcan ve Temel Aycan Şen'i sorduk...

90 yıldır kuru meyva sektöründe faaliyet gösteren Şen Ailesi'ne ait, Şentaş firmasının Yönetim Kurulu Başkanı Turan Şen'e birlikte çalıştığı oğulları Gürcan ve Temel Aycan Şen'i sorduk. O, bize hem oğullarını hem de oğulları kadar çok sevdiği yeğenleri Mehmet ve Özhan Şen'i anlattı. Dede Şen'in kurup baba Mehmet Şen'in 63 yıl yönettiği iş düzeninde, halen 3. ve 4. kuşağın birlikte çalıştığı Şentaş için 5. kuşak yolda. 7 yaşındaki Can ile 1 yaşındaki Kerem ve Bora, Şentaş'ın geleceği. İşte o keyifli söyleşi...

Şentaş'ta oğullarınız ve yeğenlerinizle çalışıyorsunuz. İki kuşağın bir arada olması nasıl?

Şentaş bir aile şirketi. 4. kuşak işbaşında. Dedem, babam, bizler ve şimdi de bizim çocuklarımız çalışıyor. Şayet ufaklar da gelirse 5. kuşak olur. 5 kuşak aile şirketi yok. Bugün muhaberemizi ve uluslararası ilişkileri Gürcan, kasamızı Mehmet, alt yapı ve kalite sistemlerini Temel, işletmeyi de Özhan idare ediyor. İkisi benim, ikisi de kardeşimin çocukları. Bu şekilde çalışıyoruz. Bizler incir bahçesi doğumluyuz, çocuklarımız değil ama biz cibinlikte incir bahçesinde doğduk öyle hastanede değil. Ödemiş'in Beydağ kazası doğumluyuz. İlkokulu Beydağ'da bitirdikten sonra üç kardeş İzmir'e okumaya geldik. İki tanemiz Yüksek Ticaret İktisadi ve İdari Bilimler Okulu mezunu, bir tanemiz lise. Çocuklarımız bizden daha iyi eğitim aldı. Gürcan makine mühendisi, Temel inşaat mühendisi, Mehmet Yabancı Diller Yüksek Okulu'ndan, Özhan da liseden sonra işletmenin başında babasının yanında yetişti. Benim babama sormuşlar, "Neden çocukların hepsini Musevi okuluna gönderdin" diye, "o



zamanlar ticaret Museviler'in işi ya", "Ben çocukları ihracatçı yapacağım" demiş. 1950'li-1960'lı yıllardan beri babam bizi ihracatçı yapacağım diye gayret etmiş. İnanın biz herşeyi babamıza borçluyuz. Babamız hakikaten ilkökul tahsili dahi olmamasına rağmen hepimizi mekteplerde okuttu, büyüttü. Çok çalışkan bir insandı. Okul mezunu olmak değil çok çalışmak önemli.

Çocuklarınızı da babanızın sizi yetiştirdiği gibi ihracatçı olarak yetiştirme isteğiniz oldu mu?

Valla ben çocukları teşvik etmedim. Biri inşaat, biri makina mühendisi oldu. Aile işimizin yanında da birer altın bilezikleri olsun istedik. Yalnız bizde bir usul var her gelen, okul çağında bile olsa işletmede çalışıyor. Mesela Gürcan Amerika'ya gitti, mastera, yabancı dil için de Avrupa'ya, Fransa'ya; piyasada incir sattı, o şekilde yetişti. İşletmenin

başına geçti, şu anda bizim bütün muhaberemizi Gürcan iki yabancı dili ile İngiliz ve Fransızcasıyla idare ediyor. Temel ise inşaat mühendisliğini de çok seviyor ama O da hem yabancı dilini hem de teknik adam titizliğini mevcut işimizde başarı ile kullanıyor. 30 yaşından sonra Almanca ve İngilizcesinin yanına İtalyancayı da katmak için kurslara gitti, İtalya'ya gidip 1.5 - 2 ay kaldı.

Oğullarınızın aldığı eğitimle sizin eğitiminiz arasındaki fark nedir? Onlar yurtdışında siz burada okudunuz.

Zaten bizim kusurumuzdur bu, mekteplerde lisan fazla önem vermedik. Aslında lisan bizim için çok mühimmiş. Ben lisanın acısını çektiğim için her evladıma birer ikişer lisan eğitimi aldırardım. Ve ihracatçılığın da sermayesi lisan. Lisansı bildikten sonra hepsi olur. Biz tabi babamızdan fitili aldıktan sonra, doğma büyüme incirci olduğumuz için 1961 yılında ilk kez ihracata başladık. Ve 60'lı yıllarda bu kadar Türk firması ihracatçı değildi. Şu anda biliyorsunuz bizden de çok başarılı ihracatçılar yetişti. Biz çok mücadele verdik, mesleğimizi devam ettirmek için çok çalıştık. Tam 42'inci senemiz. Ama mesleğimiz 90 senelik. Bizzat 63 sene babam çalıştı. Ben kimsenin çalışmaktan ceketinin arkasının köpürdüğünü görmedim. Rahmetlinin koşarken ceketinin arkası köpürürdü. Köylü çocuğu bu, ilkökul tahsili dahi yok, yazısını ancak biz okurduk. Buna rağmen çok çalıştı. Biz de aynı çalışma şevkini koruduk ve çocuklarımıza da aşıladık. Tabii ki günümüzün eğitim şartları ile onlar işlerini daha bilinçli yürütüyorlar. Bu sayede ufukları çok daha geniş.



"Gürcan Amerika'ya gitti, master yapmaya, yabancı dil için de Avrupa'ya, Fransa'ya; piyasada incir sattı, o şekilde yetişti. İşletmenin başına geçti. Temel ise inşaat mühendisliğini de çok seviyor ama O da hem yabancı dilini hem de teknik adam titizliğini mevcut işimizde başarı ile kullanıyor."

Oğullarınız ne zaman sizinle çalışmaya başladı?

Gürcan makina mühendisi oldu, sonra önce Amerika'ya tahsile ardından Fransa'ya müşterilerimizle birlikte çalışmaya gitti. Sonra işletmeye geldi. Temel ise inşaat mühendisi olduktan sonra kısa süreli yurtdışı sonra askerlik derken işlerini bitirdi ve bir takım inşaat işlerimizi yürüttü ve bir yandan da kendi işimize adapte oldu. Oğullarım ve yeğenlerim birlik içinde çalışıyorlar şimdi, tek bir yumruk olarak. Kimisi 8, kimi de 15 yıl oldu işletmeye gireli. Ama bu mesleği yaptığımız için hiç bir zaman yabancı değillerdi, gelip gidiyorlardı sürekli buraya. İşletme Tepecik ve Alsancak'tayken çocuklarla çalışmaya başladık. Şimdi Sarnıç'taki işletmede devam ediyorlar.

Meslek seçimleri nasıl oldu?

Birisi inşaat mühendisiydi. İnşaat işine de ağırlık verecektik ama görüyorsunuz 10 yıldır inşaatçılık öldü. Arsalarımız var, fakat inşaatçılık yapamadık. İnşaatçılık yapamayınca kendi işimizi, kalitemizi yükseltme işine girdi kalite yönetim sistemlerimizi kurdu. Kendi istekleriyle mağzanın içine geldiler. Gürcan zaten Avrupa'dan lisanlarla döndükten sonra buraya geldi ve başladı. Ancak işletme içindeki her türlü makina bilgisi gerektiren konuyla bizzat ilgileniyor. Çocuklar bu işe meraklı. Matematikleri çok kuvvetliydi, yazdıkları meslekler de o bölüme yönelik. Ben bilhassa inşaatı önermişim Temel'e. Hadi hepimiz incirci olmayız, inşaatçılık yaparız demişim. Hala içimizde uhde var. Zemin bulursak arsalarımızda inşaatçılık yapmayı düşünüyoruz. Yazlıktaki evimizi, Sarnıç'taki yeni tesisimizi Temel yaptı ve hiç bir

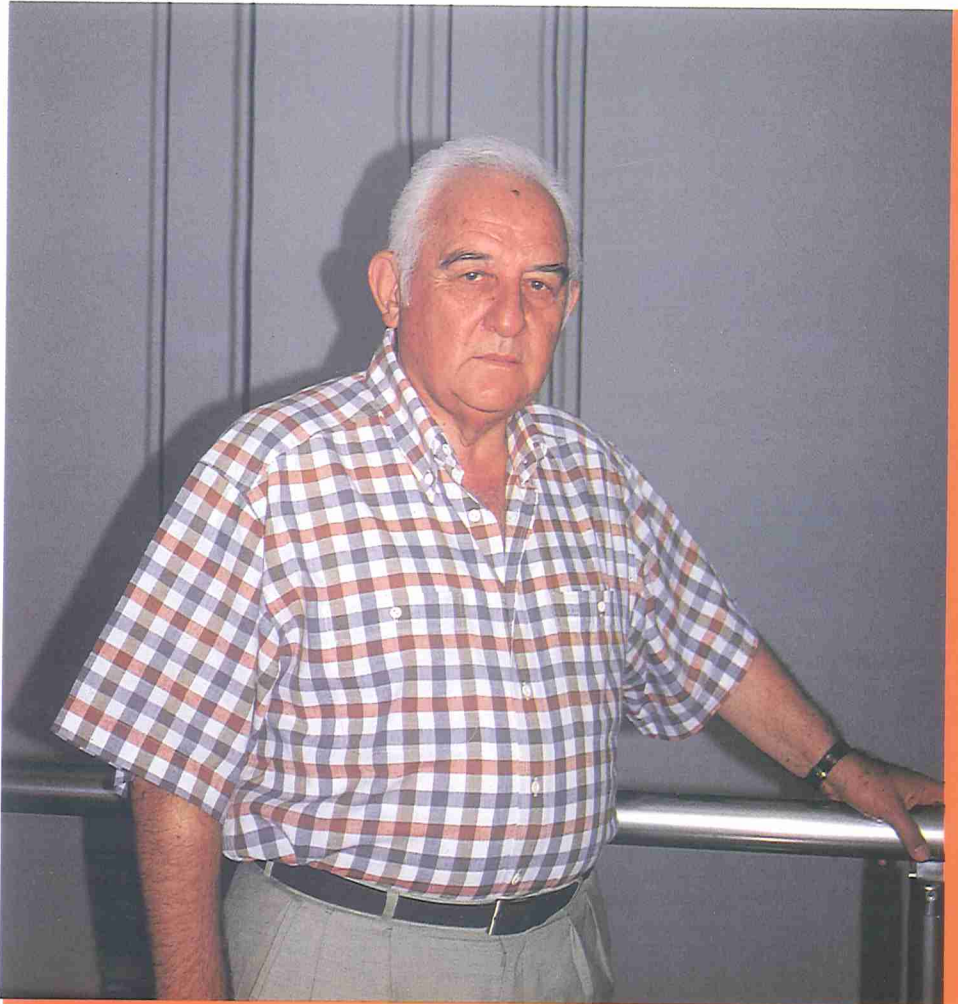


müteahhit ya da mühendis kullanmadık. Böylece hem mesleğini yapma imkanı buldu hem de aileye ciddi bir kar sağladı.

Oğullarınızı anlatabilir misiniz? İş ve sosyal hayatlarında nasıllar?

Bir kere biz sezonluk çalışan bir işletmeyiz. Yaz aylarında pek fazla işimiz olmaz. Ama Temel'le Gürcan bu hafta bu sıcakta Malatya'ya gidip iki gün bahçe gezdiler. Meraklı olmasalar bu sıcakta İzmir'de kalırlardı. Çok meraklılar işlerine. ISO 9000 belgemiz, HACCP sistemimiz var. 40

yıllık bilgi birikimimizi kullanarak çok modern bir işletme yaptık. Bu yeni işyerinde hepsi işlerine daha bir sevgiyle bağlandılar kendi eserleri olduğu için... İzmir dışında da işletmelerimiz var oralara da sık sık giderek işlerini takip ediyorlar. İşimiz insan gücü ile ve gıda üzerine. Dolayısıyla çok iyi takip gerektiriyor. Onlar da özellikle sezonda tam olarak işe konsantre oluyorlar. Hemen hemen 5 ay süreyle başka hiçbir şeye vakit kalmıyor. Sabahın erken saatlerinden gece geç saatlere dek pazar dahil işin başındalar. İş ve sosyal hayatı



ufkumuz, ufkunuzu açacak...

[Hedeflerinize, Akdeniz Kimya ile ulaşabilirsiniz!]

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

akdeniz[®]
POLYMER ADDITIVES

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



TÜRK MALI TÜRK MALI
%100
TÜRK MALI TÜRK MALI

dengelemesini biliyorlar. Ama incir işi ayrı bir zevktir. Biz de çok severdik incirciliği, babamızdan dedemizden kaldığı için...

Oğullarınız da meraklı sanırım..

Çocuklar işlerini hakikaten çok seviyorlar. Mesela Gürcan, yabancılarla çok iyi diyalog kurdu. Gece evlerinden dahi sevinçlerini, üzüntülerini paylaşmak için onu ararlar. Müşterilerle, çalışanlarla, köylüden Avrupalı'ya uzanan uyumlu bir birliktelik var. Bu da onları hem işe bağlıyor, hem de yılların sorumluluğunu hissediyorlar.

Oğullarınızla yeğenleriniz birarada çalışıyor, uyum sağladılar mı birbirlerine?

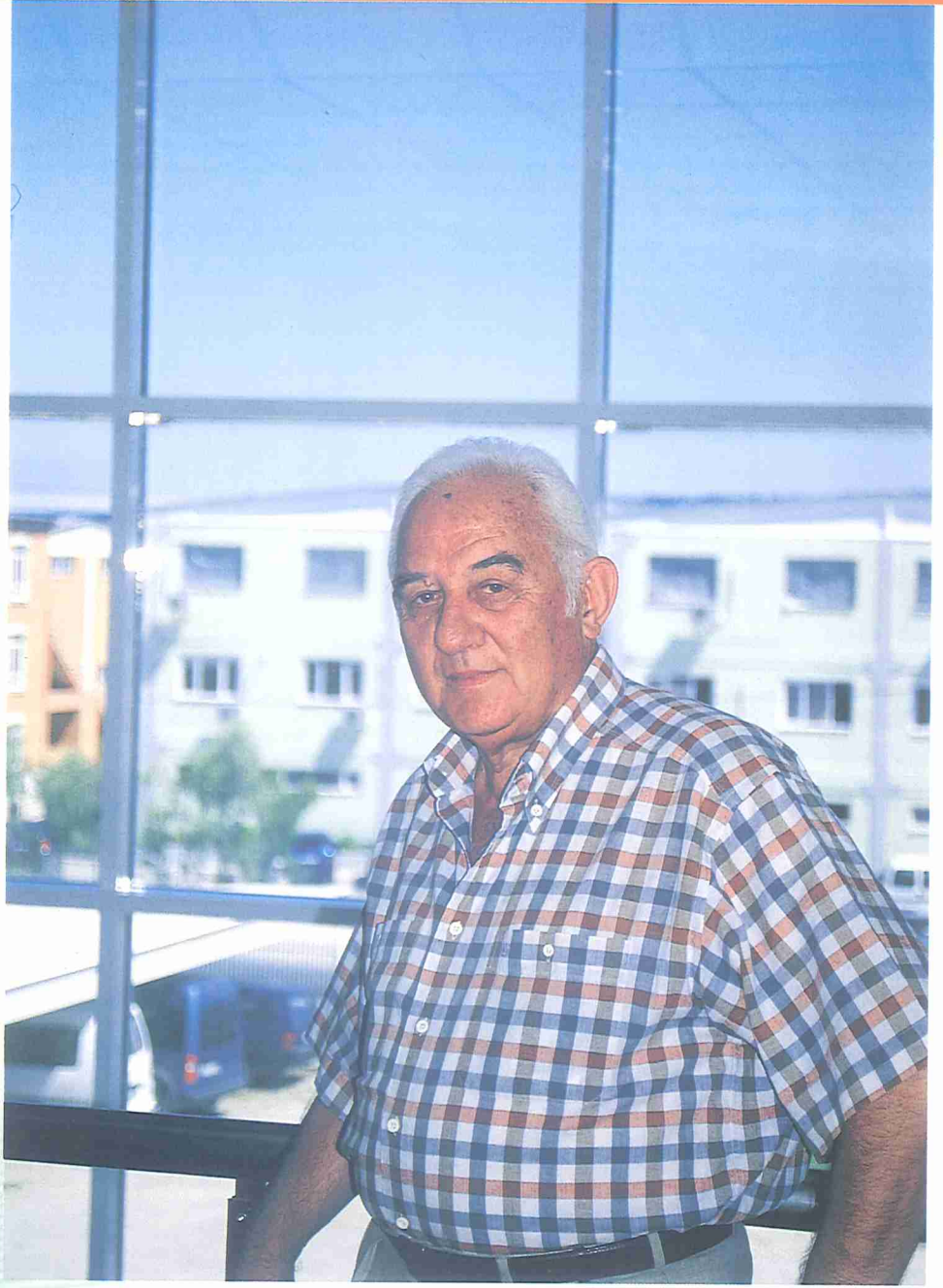
Dört tane kardeş sayarım ben onları. Biz üç kardeşтик, onların çocukları şuan çalışanlar. Böyle bir beraberliği, Allah nazardan saklasın. Birbirlerinin en ufak bir şeylerinde yardım ederler. Geçim düzenleri çok iyi. Evde hanımları da öyle. Biz 25-30 kişilik bir aileyiz. Babamdan sonra şimdi de büyük ağabeyimin evinde toplanırız her bayram. Birliğimizi inşallah kimse bozamayacak. Herkes saygı ve sevgiyi yerli yerinde ve ölçüsünde kullanmayı biliyor.

Oğullarınız dernek üyelikleri de yapıyorlar? Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Bizde bir düstur var. Köle gibi çalışacaksın ama bey gibi de yiyeceksin. Bugün hepsi farklı yerlerde. Temel; BAL Vakfı'na, Alsancak Rotary'e üye. Çok güzel konuşur, çok düzgündür her şeyi. Bizim işlerimiz çok zor olduğu için ben ömrüm boyunca hiç bir kulübe giremedim. Çünkü tek başımaydım, çocuklarım okuyordu ve vaktim yoktu. Ama 10 yıla yakın Ege İhracatçılar Birliği Başkanlığı yaptım, 12-15 yıldır Ticaret Odası Meclis üyesiyim. Ankara'da Odalar ve Borsalar Birliği ve Konsey üyesiyim. Benden sonra Gürcan başladı. Gürcan suanda İhracatçılar Birliği Denetim Kurulu Üyesi. Daha sonra ticaret odalarına da girerler. Yalnız hayatım boyunca hiç kimseye de önermem; o birliklerde işinizi ihmal etmeyeceksiniz. Evvela iş sonra aşk, sosyal çalışmalar daha sonra gelir. İşin iyiyse sosyal yöne de gidebilirsin. Ama işin güzel değilse gidemezsin. Biz o felsefedeyiz.

4. kuşak Şentaş'ı nereye getirecek?

Ben 15-20 milyon dolarlara kadar ihracat yaptım. Şu anda 7-8 milyon



"Çocuklar bu işe meraklı. Matematikleri çok kuvvetliydi yazdıkları meslekler de o bölüme yönelik. Ben bilhassa inşaatı önermişim Temel'e. Hadi hepimiz incirci olmayız, inşaatçılık yaparız demişim. Hala içimizde uhde var. Zemin bulursak arsalarımızda inşaatçılık yapmayı düşünüyoruz."

dolara indik kriz nedeniyle. Çok memnunum ki batmadık; arkadaşlarımızdan ne yazık çok zor durumlara düşenler oldu. Ama biz devamlı çalıştık, olduğumuzdan çok daha dikkatli ve tedbirli olmaya gayret ettik. Kendi işimizin başındayız çok şükür. Ben 65 yaşındayım her gün işimin başına gelirim. Çocuklara devredebilirim, onlara itimadım var. Bizim işimiz Ağustos ortasında başlar Aralık ayına kadar çok hızlı devam eder. 5'te kalkarız, gece 12'de geliriz eve. Büyüyen çocuklar babasını görmez. İki oğlumun, "Anne, babam gelmiyor mu eve?" dediğini hatırlarım. Tahminim bu çocukları,

biz buralara getirdik, onlar daha da büyütecekler. Bakıyorum devamlı bir arayış ve Ar-Ge içindeler. Gerek iş konumuzda ürün ve iş geliştirmeler, gerekse başka dallarda fizibiliteler üzerinde sürekli çalışıyorlar. Onların doğru iş, doğru ürün ve doğru zaman konusunda kendilerini hazırladıklarını memnuniyetle müşahade ediyorum. Ümidim ve itimadım var. İnşallah bizimkilerin ve bu gayretteki tüm gençlerin yolları açık olsun. Çünkü kazanılacak başarı ülkemizin olacaktır ve buna gerçekten ihtiyacımız ve hakkımız var.

Söyleşi için çok teşekkür ederiz.

Yeni Asır ne yapıyor?

Yazan: Osman GENCER

Ege Genç İşadamları Derneği'nin çıkardığı bu güzel dergiye yazı yazmak kolay değil.

Yeni Asır'da her gün köşemi yazarım, istediğim konuyu ele alırım, istediğim yorumu getirebilirim.

Nihayetinde orası bizim çöplüğümüz..

Ama burası farklı.

Bugün deplasmandayım.

Burası, her ne kadar içlerinde olsam da, EĞİAD'ın mekanı.

Sağolsun arkadaşlar yazı teklifini iletirken herhangi bir konuyu işaret etmediler, bir mecburiyet getirmediler, hiç bir telkinde bulunmadılar.

Beni tamamen özgür bıraktılar, "istediğini yazabilirsin" dediler.

Oysa bilseler, özgür kalmak aslında en zor iş.

O mu, bu mu diye diye günler geçip gitti, kararsızlık halinden elim bir türlü tuşlara varamadım.

Ama sonra düşündüm...

Benim için Yeni Asır'ı anlatmaktan daha iyi bir konu olabilir mi ki?

Olamaz.

Nitekim olmadı da...

Konuyu belleince parmaklarım da çözüldü.

O yüzden bugün size, fazla ayrıntılara girmeden Yeni Asır'ı anlatmaya çalışacağım.

Hepiniz biliyorsunuz ki, biz Türkiye'nin en eski gazetesiyiz.

Yaşayan en eski Türk gazetesi olan Yeni Asır, 19 Ağustos

1985'te bugün yadellerde kalan Türk aydınlarının kenti

Selanik'te "Asır" adıyla yayınlanmaya başladı.

21 Temmuz 1908'de gazetenin adı "Yeni Asır" oldu.

Büyük zorluk ve acılarıyla dolu geçen savaş yıllarından sonra,

Yeni Asır, 7 Eylül 1924'te İzmir'in coşkun özgürlük havası

içinde anavatandaki ilk sayısını yayınladı.

Yeni Asır bölge gazetesi olmasına rağmen, getirdiği yenilik ve ilklerle daima Türk basınına öncü oldu.

Bazı örnekler vereyim..

23 Temmuz 1908'de, 2. Meşrutiyet'in ilanını, İstanbul

gazetelerini atlatarak bir gün önce "özel bir ekle" duyurdu

ve "ek veren ilk Türk gazetesi" oldu.

15 Kasım 1967'de "Web-Ofset ile basılan ilk Türk gazetesi"

olarak okurlarına ulaştı.

24 Ekim 1982'de Türk basınında yeni bir devir açtı,

bilgisayarla gazete üretimine geçti.

Siyah-beyaz sayfaları, "yazıları ve resimleri ile birlikte"

almaya başladı.

Daktilo ve dizgi makineleri ile elle yapılan pikajı tarihe

kariştirdi.

Bakın sevgili dostlar...

Yeni Asır Türkiye'de benzeri olmayan bir gazetedir.



Her gün İzmir başta olmak üzere, Aydın, Denizli, Manisa, Muğla, Balıkesir, Uşak ve Çanakkale'de okurlarına ulaşır. Bölge gazetesi olmasına rağmen, Ankara'da İstanbul'un ulusal gazeteleri kadar etkin ve söz sahibidir.

Ege için, Egeli için Yeni Asır ciddi, güvenilir ve köklü bir markadır.

Ege'nin politik, ekonomik, sosyal ve spor haberlerini en iyi yansıtmaya olanağına sahip tek gazetedir.

Küçük ilanlar köklü bir alışkanlıktır.

Reklamda daima güçlüdür, yenilikçidir, inanılmaz etkindir.

Özetle, Yeni Asır Ege'nin sesidir ve hakimidir.

Egeli ile hiç kimse Yeni Asır gibi diyalog kuramaz, iletişim sağlayamaz.

Yeni Asır'da son bir yıldır çok önemli değişim gözlemliyorsunuz.

Doğrudur.

Doğrudur.

Yeni Asır eski haline göre, "daha savaştı" bir gazete haline geldi.

Bölgenin menfaatleri için varını yoğunu ortaya koyan, kimseden çekinmeden yayın yapan, Ege'nin hakkını korumak adına tüm gücünü kullanan, kampanyalar düzenleyen, haksızlıkla kavga eden ve de en önemlisi tuttuğunu koparan bir gazeteye dönüştü.

Bu dönüşümün karşılığını okurlarımızdan gördüğümüz güçlü destekle, tirajımızdaki tarihi artışla ve yine reklam gelirlerimizdeki tarihi rakamlarla fazlasıyla aldık, almaya da devam ediyoruz.

"Yeni Asır'a sihirli değnek mi değdi, neler oluyor böyle?"

diye soranlara hep bu yanıtı verdim, bugün de aynıısını söylüyorum.

- Ege'nin, Egeli'nin hakkıyla hukukuyla oynayanlar...

- Verdikleri sözleri tutmayanlar...

- Halkı uyutmaya çalışanlar veya uyuttuklarını zannedenler...

- Yatırımlarımızı, çalışmalarımızı, çabalarımızı, gelişmemizi engelleyenler...

- İşadamlarımızı, yöneticimizi, vatandaşımızı hırpalayanlar, hor görenler, küçük düşürenler...

- Kafalarında sinsi planlar yapanlar...

- Halkın huzurunu kaçıranlar...

- Görevlerini layıkıyla yerine getirmeyenler...

- Milletin parasını olur olmaz işlerle sokağa atanlar...

- Ege'nin, Egeli'nin önüne dikilenler...

Bilsinler ki karşılarında hep bizleri bulacaklar, hep Yeni Asır'la boğuşacaklar.

İşte...

Yeni Asır'daki büyük değişimi yaratan "sihirli değnek" budur.

Başka bir şey değil..

"İzmir'in kurumsallaşmada artık harekete geçme zamanı"

Ethem Kutucular'ın kariyer öyküsü...
1963 yılında İzmir'de doğdum, ilk ve orta öğrenimimi İzmir'de tamamladım. O yıllarda İzmir'de insanlar genelde Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi'ne gitmek isterlerdi. Türkiye'de işletme kavramı henüz gelişmemişti. Benim hayatımdaki en önemli kararlardan bir tanesi, üniversite sınavlarından bir gece önce Ege Tıp yerine Boğaziçi Üniversitesi'nin fakültelerini yazmam olmuştur. İşletme Fakültesi'ni kazandım. Geriye dönüp bakınca, son derece önemli bir karar olduğunu düşünüyorum.

İstanbul'a gelişi...

1981 yılında İstanbul'a geldim. Böylece İzmir defterini kapatıp, İstanbul defterini açmış oldum. Boğaziçi Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nde beş yıllık bir eğitim aldım. Mezun olduğumda son derece zor bir dönemeçteydim. İzmir'e aile işine dönebilir, master eğitimi alabilir veya kariyerime İstanbul'da devam edebilirdim. Genelde herkes evine dönüyordu. 80'li yılların tam başı, Türkiye bir değişim içerisindeydi. Yavaş yavaş ihracat hamleleri başlamış, Turgut Özal devrinin getirmiş olduğu değişimler yaşanıyordu. Boğaziçi Üniversitesi'nde daha yeni yeni kariyer günleri yapılmaya başlanmıştı. O zamanlar denetimin ne olduğunu bilmiyorduk ama Arthur Andersen'in adını duyuyorduk. Üniversite kariyer günlerine katıldıktan sonra Arthur Andersen'i daha yakından tanıma şansına sahip olmuştuk. Kariyer günlerinin ardından bu şirkete başvurmaya karar verdim ve iş görüşmesine gittim. Türkiye'de danışmanlığın pek bilinmediği yıllarda, ufak bir büroda 50-60 kişilik ekibiyle

Eğitimi İstanbul'da sürdüren, kariyerine İstanbul'da devam eden genç ve başarılı İzmirli bir yönetici: Ernst & Young şirket ortağı Ethem Kutucular... YARIN'ın bu sayısında Ethem Kutucular konduğumuz oldu. Kendisinden kariyer öyküsünü ve çok samimi bir şekilde İzmir'e dair düşüncelerini dinledik...

Hazırlayan: Figen TAHİROĞLU

Arthur Andersen en büyük danışmanlık firmasıydı. Bir Amerikalı bir de Türk partnerle görüştüm. Görüşmem iyi geçti ve master eğitimi yapmaktan vazgeçtim. Ailemizdeki birkaç kişi de bu firmayı iyi tanıınca, otomatik olarak bana yapılan iş teklifini kabul ettim.

Danışmanlığa ilk adım

Danışmanlığa dair hiçbir şey bilmeden Arthur Andersen ile birlikte bu alandaki kariyerime ilk adımı atmış oldum. 1986 yılında başladığım kariyerim 12-14 ay sonrasında daha da ilginç bir gelişme oldu: O zamanlar İstanbul'un ilk ve neredeyse tek iş merkezi Beytem Han'a taşındık. Kariyerimin birinci senesini bitirirken askerlik problemi vardı. Benimle birlikte başlayan 7 kişilik bir ekibi Amerika'da çeşitli ofislere gönderme kararı alındı. Rüyada gibiydik. Askere gitmeyi düşünürken kendimi Amerika'da bulmuştum.

Atlanta ofisine gidişi...

Yedi kişilik ekip Amerika'nın muhtelif bölgelerine gönderilmişti. Benim şansına da Atlanta çıkmıştı. Atlanta o

zamanlarda gelişim gösteriyordu. Olimpiyatlara hazırlanan, genç bir şehir. Ben buradan 100 kişilik bir ofisten, 1000 kişilik bir ofise gitmiş oldum. Bu insanın kariyerindeki çok güzel bir fırsat. Bize sunulan bu olanak bir çoğumuzun kariyerinde firmaya olan bağlılığı son derece pekiştirdi. Çünkü çok büyük bu imkan ile ben de büyük bir tecrübe kazanmıştım. Orada daha uzun süre kalmak istememe rağmen,

"İkinci kuşak almış oldukları eğitimle ve günümüz globalleşmesiyle kurumsallaşma yönünde adımları daha güvenli atmak için çabılıyor. Çabılıyor diyorum, çünkü netleşmiş bir şey yok."





“İzmir mutlaka bir vizyon koymalı. Hangi konuda daha etkin bir şehir olacağını belirlemeli ve hızla harekete geçmeli. Coğrafi konumu da buna uygun ama bunu yapmak için de mutlaka birliktelik şart.”

Türkiye’deki ofise dönme zorunluluğu oldu. Türkiye’ye döndüğüm o yıllar denetim mesleğinin yavaş yavaş şekillendiği dönemdi. İMKB’nin oluşması, işlemlerin başlaması ve muhasebe standartlarının gelişmesi... Danışmanlık yavaş yavaş Türkiye’de bir yayılma trendine girmişti. Bu arada askerliğimi yaptım 1997 yılında firmada şirket ortağı pozisyonuna yükseldim. 2000 yılında da şirketin uluslararası ortaklık yapısına dahil oldum. Dünya üzerinde doksan bin kişilik bir organizasyonun iş ortağı olmak kariyerimde benim için çok değerli bir gelişmeydi.

Pozitif yıllardı... 2001 krizi ve arkasından ENRON krizine kadar...

Olaylar bir anda negatife dönmeye başladı. İlk önce Türkiye’deki finansal kriz daha sonra da Amerika’da finans ve muhasebe piyasalarında yaşanan olumsuzluklar sonucunda Andersen dağılma sürecine girdi. Eylül ayından itibaren Türkiye’deki organizasyonumuz Ernst & Young organizasyonu ile birleşti. Bugün itibariyle kariyerimde Ernst & Young adını Türkiye’de daha da duyurmak, bilinirliğini daha da artırmak için çalışıyorum. 17 senedir buradayım. Herkes buna çok şaşırıyor aslında...

İnsanların kariyer gelişimleriyle ilgili şöyle düz bir algılamaları var; Kariyerinize başladığınız şirkette kalınmamalı, farklı şirketlerde görev alınmalı...

Her insanın kariyerinde bu şekilde değişimin şart olduğunu düşünmüyorum. Ben bir okul gibi burada ilk işe başlamaktan, adım adım kariyer basamaklarını çıkmaktan, kendim öğrendikçe, geliştikçe şirketime değer katmaktan ve yıllar içerisinde deneyim kazanmaktan son derece mutluyum ve gururluyum.

İzmir’e bakış...

Ernst & Young olarak hizmet verdiğimiz müşterilerimiz Türkiye çapında yayılmış durumdadır. Biz İzmir’de Andersen olarak 1996’da açtığımız ofisi şu anda Ernst & Young olarak devam ettiriyoruz. Ankara dışında ikinci ofisimizi İzmir’de açmıştık.

Bugün İstanbul’daki ofisimizin performansını İzmir’dekiyle karşılaştırdığımız zaman, İzmir’den bekleediklerimizi şuan

için aldığımızı söylemek mümkün değil. Bunun nedenlerini kendimizde ve piyasada da arayabiliriz. İzmir ofisimizin performansını iyileştirebilmek için sık sık değerlendirmeler yapıyoruz. Burada bizim eksiklerimizin yanında, İzmir piyasasının da farklı olmasının rolü çok. İzmir coğrafi ve kültür itibariyle, batıya açılan pencere ve ihracat limanı konumundaki en gelişmiş şehirlerimizden biridir.

İzmir mutlaka bir vizyon koymalı. Hangi konuda daha etkin bir şehir olacağını belirlemeli ve hızla harekete geçmeli. Coğrafi konumu da buna uygun ama bunu yapmak için de mutlaka birliktelik şart.

Biz Ernst & Young olarak İzmir ve çevresindeki kuruluşlara destek vermek için çabalıyoruz, çabalamaya da devam edeceğiz. Ama İzmirlielerin de İstanbul firmalarına ön yargıyla yaklaşmaması gerekiyor.

İçtenlikle, İzmir ve insanların kendi içlerinde olma halleri ve lokal anlayışına sahip olduklarını söylemek istiyorum. Bizim mesleğimizdeki büyük dediğimiz diğer 3 rakip firma uluslararası firmalardır. Ama İzmir’deki rakiplerimiz lokal olanlar, İzmirlieler daha çok lokal kişilerle çalışmayı seviyorlar, onun dışındaki kişilere biraz tepkililer.

İzmir kurumsallaşmada geç kalıyor...

İzmirlielerin kurumsallaşma konusunda geç kaldığını yaşanan sonuçlardan görmemiz de mümkün.

Bugün İzmir deyince sanayi değil Çeşme, Kordonboyu akla geliyor. Halbuki İzmir’de sanayi vardı. 1969 Efes Pilsen kurulduğu zaman, Türk Tuborg kurulmuştu. Veya ondan evvel BMC gibi enteresan bir yatırım vardı. Bütün bunlar zaman içinde ya el değiştirdi, ya da yok oldu...

Bunlara son zamanlardaki örneklerden de verebiliriz. Bu örnekleri pozitif yorumlamak mümkün. Geçen seneki yabancı yatırım portföyüne bakacak olursak İzmir üç büyük yatırım aldı; Türk Tuborg’un Carlsberg’e, Çimentaş’ın İtalyanlar’a ve şu anda süren Kipa’nın İngilizler’e satışı. Bu firmalar; baktığımızda Danimarka, İtalyan ve İngiliz gibi büyük firmalar tarafından İzmirlielerden satın alındılar. 400-500 milyon dolarlık yatırım oldu ve para el değiştirdi. Bu yabancı yatırımcıların gelmesinde İzmir’in büyük etkisi var; Türk Tuborg kırsal kesimde olsa Carlsberg yatırım konusunda

çekimser kalabilir ya da Çimentoş böyle gelişmiş bir liman kenarında olmasa İtalyanlar istemeyebilirdi.

Ama İzmir hala son 15 yıllık kurumsallaşmanın acısını çekiyor. Çoğu şirket kayboldu, İstanbulluların ve Anadolu'nun eline geçti. İzmirli buna tepkisiz kaldılar.

İzmirli kurumsallaşmayı bir masraf gibi görüyorlar. Halbuki kendi özel yaşamlarında İstanbullu işadamlarından daha iyi yaşıyorlar. İş dünyasında ise kurumsallaşma için atılacak adımlarda çekimser kalıyorlar. Bizim Ernst & Young olarak İzmir'de istediğimiz nokta çok daha yükseklerde. Yabancı yatırımlara baktığımızda özellikle Tekel özelleştirmesinin geleceğin en büyük yatırımlarından biri olacağını biliyoruz. İzmir buradan da payını alacaktır. İzmirli yeter ki kurumsallaşma konusunda biraz daha açık ve inançlı olsunlar. İzmir hali hazırda zeminini kaybediyor.

İzmir'deki dağınıklık yani ortak hareket edememe önemli bir problem. Örneğin; Kipa projesi bugün Türkiye'de çok başarılı bir örnektir. Ama başarısızlıklar da var. Örneğin; EGS projesi, İzmir'de güçlü bir sanayi odası, ticaret odası ve iyi bir belediye var. Bunlara karşılık İzmir şehrinin güçlü bir vizyona ihtiyacı var. Bugün Antalya şehri dediğimizde turizm, Denizli dediğimizde tekstil sanayi veya Bursa denildiğinde otomotiv akla geliyor. İzmir'in böyle bir yapısı yok. Coğrafi yapısı ve altyapısı çok iyi, ama hala hayata geçirilememiş projeler var.

Egeli genç işadamlarında değişime dair kıpırtılar var gibi...

İkinci kuşak, almış oldukları eğitimle ve günümüz globalleşmesiyle kurumsallaşma yönünde adımları daha güvenli atmak için çabalıyor. Çabalıyor diyorum, çünkü netleşmiş bir şey yok. Bir anda aile şirketi anlayışı ve yapısının da yıkılabilmesi mümkün değil. İstanbul'un gerisinde kalma, kurumsallaşamama ve dışa açılmama gibi konularda hem fikir oldukları için geçmişten farklı bir şeyler yapma arzusu içindeler.

İzmir ve Egeli genç iş adamlarını İstanbul'daki kaynakları izlemeye ve onlardan yararlanma yollarını aramaya çağırıyoruz. Biz Ernst & Young olarak buna hazırız.

İzmir ve Ege Bölgesin'de bilgilendirme ve bilinçlendirme odaklı faaliyetleriniz var mı?

Tabii ki vereceğimiz hizmetler konusunda müşterileri bilinçlendirmek lazım. Bu açıdan İzmir'de çok sık seminerler veriyoruz. Yakın zamanda birebir görüşmeler yaparak onlara

Ernst & Young olarak hizmetlerimizi anlattık. İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde seminerler verdik. Buradaki amaç gençlerin ufuklarını genişletebilecek bir pencere açabilmektir. EĞİAD ile ortak çalışarak üyelerini bilgilendirme amaçlı yayınlarımız oluyor. Önümüzdeki dönemde özellikle sivil toplum kuruluşlarından olan EĞİAD, ESİAD ve Ege Bölgesi Sanayi ve Ticaret Odaları'yla da ses getirici toplantılar yapmayı arzu ediyoruz. Çünkü İzmir'in potansiyeline inanıyoruz. Yabancı yatırımcılar da inanıyor. Artık harekete geçme zamanı geldi diye düşünüyorum.

2003'ün ikinci yarısına pozitif bakanlardan mısınız?

Ekonomik, politik gelişmelere dair öngörüleriniz...

Tereddütlü olarak pozitifim diyorum. Politik anlamda bir değişiklik olacağına inanmıyorum. Türkiye dış etmenlerin getirdiği zorunlulukla özellikle ekonomik anlamda hızlanmaya başlıyor. Millet Meclisi'nde her gün yeni bir kanun tasarısı hakkında görüşmeler yapılıyor. Bu kanunlar yapıp, uygulanma sürecine girince tahmin ediyorum Türkiye belli bir gelişim ivmesini yakalayacaktır.

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girme hedefi ve çalışmaları önemli.

Özelleştirme alanında bir takım pozitif hadiseler olabilir. Petkim'in satışı belki bu yazı çıktığında gerçekleşmiş olacak. Tüpraş, Tekel, THY gibi önemli müesseseler de özelleştirme yoluna girerse bu Türkiye'nin dünya piyasalarına rüştünü ispatlaması gibi bir mesaj olacaktır.

Tahmin ediyorum ertelenen yatırımlar yavaş yavaş Türkiye'ye gelirse, Türkiye 2 yıldır yaşadığı bu baskılı ekonomik ortamdan biraz daha normal seviyeye çıkabilir. Herkes tabii ki pozitif bir takım proje beklentileri içerisinde bulunuyor.

Bunlar özellikle yabancı sermaye tedirginliği azaltılırsa, kanunlar yürürlüğe girerse gibi koşulların ortaya çıkışıyla belli olacak. Bence iyileşme basamaklarını tek tek çıkacağız.

“Biz Ernst & Young olarak İzmir ve çevresindeki kuruluşlara destek vermek için çabalıyoruz, çabalamaya da devam edeceğiz. Ama İzmirli'lerin de İstanbul firmalarına ön yargıyla yaklaşmaması gerekiyor.”



Ethem Kutucular kimdir?

Ethem Kutucular Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Profesyonel iş hayatına 1986 yılında Arthur Andersen'de başladı. 1997 yılında Arthur Andersen uluslararası şirket ortağı ve 2000 yılında da şirketin uluslararası ortak pozisyonuna terfi etti. Kutucular, halen Ernst & Young Denetim Bölümü Şirket Ortağı olarak görevini sürdürmektedir. Bağımsız Dış Denetim Derneği, TÜSİAD Enerji Çalışma Grubu ve Galatasaray Spor Klubü üyesi olan Ethem Kutucular, evli ve iki çocuk sahibidir.

Kriz koşullarında bir yatırım analizi:

g l o b a l

İrlanda ekonomisini takip ediyor musunuz; son on yılda yakaladıkları büyük çıkışı. Ya Hindistan'ın ve İsrail'in ihracat verilerini.. Eğer bakmadıysanız bakın, lütfen daha yakından bakın.. İhracat rakamlarına, sektörel dağılımlarına ve giderek artan ulusal gelirlerine.. Tüm bu ülkelerin yakaladıkları büyük gelişim trendinin bir tek açıklaması var: Bilgi teknolojilerine yaptıkları yatırım!

u l u s a l

Ülkemiz de bu büyük dönüşümde yerini almaya çalışıyor. e-devlet, Mernis gibi dev projeler yavaş yavaş hayata geçiriliyor. İnternet kullanımı hızla yaygınlaşıyor. Başta bankacılık olmak üzere pek çok sektörümüz teknolojik olarak Batı ülkeleri ile aynı standartlarda hizmet sunuyorlar. Üstelik veriler Türkiye'nin bilişim Sektörü'nde önümüzdeki 4 yıl boyunca her yıl ortalama %15 büyüyeceğini gösteriyor! (European Information Technology Observatory 2003, Sf. 380)

y e r e l

Kırsal alanlardan kente göç metropollerde ama en çok İstanbul'da yaşamı çekilmez hale getirdi. Ekonomik alanda ise kira, personel maaşları, gibi giderler de maliyetlere eklenince İzmir gibi kentler için, özellikle de bilişim hizmetleri sektörü için yeni bir rekabet şansı doğdu. Hedef; hizmeti, aynı kalitede ama daha ekonomik üretmek... Hızlı bir internet bağlantısı ile Etiler ya da Alsancak'ta olmanız müşteriniz için hiç fark etmiyor. Üstelik trafik ve park sorununuz da yok!

.. v e k u r u m s a l

Birinci kuşakta baharat toptancılığı ile başladığımız ticaret yaşamımıza kontrollü ve emin adımlarla devam ediyoruz. Otomotiv, temizlik, sigorta sektörlerinde bölgemizin iddialı kurumlarını yaratmanın yanı sıra: Volkswagen, Audi, Scania, Diversey Lever, Gillette, 3M, Axa Oyak, Commercial Union gibi çokuluslu ve ulusal şirketler ile birlikte, onların disiplini ve kurumsallığıyla çalışmanın avantajını yakaladık. Şimdi, Gönen Bilgi Teknolojileri yepyeni bir kulvarda ama bundan önceki ilkelerimize sıkı sıkıya bağlı olarak yolumuzu sürdürüyoruz.



**gönen bilgi teknolojileri
danışmanlık ltd.**

Cumhuriyet Bul. No.193/3 Alsancak-İZMİR

Tel.: 232- 464- 4638 Faks: 463-0208

2003 yılı büyüme oranı yüzde 7'yi aşabilir..

DÜNYA
EKONOMİ-POLİTİKA

Dünya Gazetesi bünyesinde çalışmalarını sürdüren Dünya Ekonomik Araştırmalar Birimi (DEAB)'a göre, 2003 yılında büyüme oranı yüzde 7'yi aşabilir. DEAB Raporu'na göre; ekonomi ile ilgili tüm göstergeler 2003 yılı büyüme oranının, 2002 yılında olduğu gibi yüzde 7'yi aşabileceğini düşündürüyor. Sanayi üretiminde geçen yıl, ihracatta bu yıl başlayan artış eğilimi devam ediyor. İşte DEAB Raporu'ndan son derece çarpıcı bazı projeksiyonlar: Yatırımlarla ilgili kesin veriler henüz elimizde yok ama yatırım eğilimini yansıtan yatırım teşvik belgelerinin toplam değeri yılın ilk dört ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 160 artış gösterdi.

Bir ekonomik kriz ihtimalinin ve iç borcun döndürülebilirliği konusundaki kuşkuğun giderek azalması yatırım ortamını iyileştiriyor.

Halen DEAB dışındaki kuruluşların büyük bölümünün 2003 büyüme tahminleri yüzde 4 dolayında. ABD'nin önemli danışmanlık kuruluşlarından JP Morgan'ın analistleri bu yıl Türkiye ekonomisinde büyüme oranının yüzde 3'ü aşabileceği yönünde tahmin yapıyor. İngiltere'de yayınlanan "The Economist" dergisinin yan kuruluşu olan "Economist Intelligent Unit" in tahmini yüzde 3.3 düzeyinde. Merkez Bankası'nın Haziran ayı birinci anketinde ise 2003 yılı büyüme beklentisi yüzde 4.4'de kalıyor. Geçen yıl Merkez Bankası eylül ayı ikinci anketinde 2002 büyüme beklentisi yüzde 3.5'ti. DEAB ağustos ayı ortalarında yayınladığı ilk raporunda ise 2002 büyüme oranının yüzde 7'yi bulacağı tahminini yapmıştı. Merkez Bankası'nın sonraki her anketinde büyüme beklentisi biraz daha yükseldi. Aralık ayında ise anketteki beklenti yüzde 6'ydı. Gerek yabancı uzmanlar, gerekse Türkiye'deki işadamları ve ekonomistler büyüme oranı tahmini yaparken, o günlerdeki koşulların etkisi altında kalıyor. Anketin yapıldığı günlerde durum biraz belirsizse tahminlerin düzeyi geriliyor. İyimser rüzgarlar estiğinde ise tahmin düzeyleri birden yükseliyor. DEAB ise geçmiş dönemdeki durumu ve göstergeleri inceledikten sonra, mevcut durumu ve geleceği etkileyecek gelişme ve trendleri büyüteç altına alıyor. Bu çalışmadan çıkan bulgular, tarım kesiminden, sektörlerden ve sanayi merkezlerinden gelen sıcak ve taze bilgilerin ışığında değerlendiriliyor. Dünya gazetesinin 61 ildeki bürolarından gelen bilgiler de dikkate alındığında daha isabetli tahmin yapma imkanı ortaya çıkıyor. DEAB'ın tahminlerinde zaman içinde önemli iniş çıkışlar olmuyor.

Bu yöntemle yaptığımız çalışmalar sonunda 2003 yılında yüzde 5.9 ile yüzde 7.9 arasında bir büyüme hızına ulaşmanın mümkün olduğunu görüyoruz.

Ekonomi benzer bir performansı 1992 büyüme yılı ardından 1993'te ve 1995'in ardından 1996'da yakalamıştı.

Ekonominin temel göstergeleri geçmiş yıllara göre daha iyi olduğu için büyüme sürecinin devam etmesi ihtimali de geçmiş dönemlere göre daha yüksek.

Eğer ekonomi kendi haline bırakılırsa bu yüksek hıza ulaşmak daha kolay olacak. İyileşmenin hızlandırılması için yapılan zorlamalar ve müdahaleler ise büyüme oranındaki gerçekleşmeyi tahminlerimizin gerisine çekebilecek.

Son 15 yılın en önemli büyüme fırsatı

Türkiye ekonomisi 1983 ile 1987 yılları arasında enflasyonun düşük düzeylerde seyrettiği bir ortamda yüksek büyüme hızları yakalamıştı. Bu dönemde ekonomi toplam olarak yüzde 30.5 oranında büyümüşü. 1988 ve 1989 yıllarındaki durgunluktan sonra ekonominin ayarı bozuldu. Ekonomi 1990'da canlıydı ama 1991'de durgunluk yine kapıyı çaldı. İyi geçen 1992 ve 1993 yıllarından sonra 1994'de ekonomi 14 yıldan sonra önemli bir daralma yaşadı. 1995, 1996 ve 1997 yıllarında ekonomi arka arkaya üç yıl hızlı büyüme oranları yakalamıştı. Ancak bu dönemde enflasyon yükselmiş ve reel faiz rekor düzeylere çıkmıştı. Bu üç yıllık dönemde sağlıklı bir büyüme ivmesi sağlayamadı. Ekonomi altı yıldır arka arkaya iki yıl hızlı büyüme performansı yakalayamadı. 1997 yılındaki yüzde 8'lik büyümenin ardından 1998'de yüzde 3.9'luk bir oran karşımıza çıktı. 1999 daralma, 2000 ise büyüme yılıydı. 2001'deki daralmanın ardından 2002'de ekonomi yüzde 7.8 oranında büyüdü. Bu dur-kalk temposu, tüm ekonomik birimlerin sağlıklı karar almalarını engelledi. Ekonomide görüş mesafesi hiçbir zaman üç ayı aşmadı. 2003 yılında ekonomi en az yüzde 5 oranında büyürse, 1998'den sonra ilk kez iki yıl üst üste büyümüş olacak. Bu iki yılın oluşturduğu "maya", en az dört-beş yıllık bir hızlı büyüme döneminin kapısını açabilecek.

Büyümenin ortaya çıkaracağı fırsatlar

2002'den sonra 2003 de bir hızlı büyüme yılı olduğu takdirde ekonomide şu olumlu gelişmeler ortaya çıkacak:

- Büyümenin her bir puanı 105 bin kişiye iş kapısı açılması





“Ekonomi 1990'da canlıydı ama 1991'de durgunluk yine kapıyı çaldı. İyi geçen 1992 ve 1993 yıllarından sonra 1994'de ekonomi 14 yıldan sonra önemli bir daralma yaşadı. 1995, 1996 ve 1997 yıllarında ekonomi arka arkaya üç yıl hızlı büyüme oranları yakalamıştı. Ancak bu dönemde enflasyon yükselmiş ve reel faiz rekor düzeylere çıkmıştı.”

anlamına gelecek. İşsizlik azaltılamasa bile, işsiz sayısındaki artışın önüne geçilecek.

- 2002 yılında 132 milyar dolar dolayında olan özel nihai tüketim harcamaları bu yıl içinde 142 milyar dolara yaklaşacak. Bu harcama artışından, ekonomideki değişen koşullara uyum sağlayan şirketler yararlanacak. Yeniden yapılanan şirketler ortalama yüzde 15 oranında büyüme imkanını bularak ekonomiye yeni bir hız kazandıracak.
- İki yıl üst üste büyüme ile düzelen moraller, yatırım harcamalarına yeni bir hız verecek. Gelecek yıllarda üretimi ve ihracatı artırma imkanı ortaya çıkacak.
- Gelir dağılımını kısa sürede düzeltme imkanı bulunamasa da, yıllardır devam eden bozulma durdurulacak.
- Büyümenin artırdığı gelirler üzerinden daha fazla vergi alma imkanı olduğu için kamu maliyesinde dengelerin kurulması kolaylaşacak.
- Yıllardır daralan ve 2002'de dip yapan kamu yatırımlarını yavaş yavaş da olsa artırma imkanı doğacak.
- Enflasyonun yüzde 20'ye doğru gerilediği bir yılda, hızlı büyümenin gerçekleştirilmesi, yabancı sermaye girişlerini artırmaya başlayacak. Dünya

ülkeleri ve AB, Türkiye'ye daha pozitif bir şekilde bakacak.

Büyüme ivmesinin 2004 ve 2005 yıllarında da sürdürülmesi sağlandığı takdirde, ekonominin çehresi değişecek.

İş adamları ne yapmalı?

İçinde bulunduğumuz dönemde üçlü bir büyüme senaryosu, işadamlarının geleceğe daha hazırlıklı olmalarını sağlayabilir.

Birinci senaryoda büyüme oranı yüzde 5 olarak alınabilir. Hükümetin resmi hedefi olan bu orana göre şirketin yıllık reel büyüme hedefini de yüzde 7 ile yüzde 10 almak gerekir. Bu senaryoda fiyat politikası, enflasyonun ve faiz oranlarının aşamalı olarak gerileyeceği varsayımına göre belirlenmelidir. 2004 yılı için de aynı düzeyde bir büyüme varsayımı yapılarak, bu dönemde pazar payının korunması ve geliştirilmesi için gereken tüm önlemler bir hareket planında toplanmalıdır. DEAB olarak biz bu senaryonun gerçekleşme ihtimalini yüzde 35 olarak görüyoruz. İkinci senaryoda büyüme hızı varsayımı yüzde 7 ile yüzde 8 arasında tutulabilir. Bu hızlı büyüme senaryosunda, işadamları da yönettiği veya sahip olduğu şirketi yüzde 11 ile yüzde 14 arasında büyütecek önlemlere yer vermelidir.

Bu senaryoda yeni bir ürünün piyasaya çıkarılması veya ürün farklılaştırılmasına gidilmesi gibi önlemler bulunmadığı takdirde pazarın genişlemesi ile ortaya çıkacak fırsatlar kaçırılmış olur. Hızlı büyümenin 2004'te de devam etmesi ihtimali dikkate alındığında ise şirkette modernizasyon, tevsi ve darboğaz giderici yatırımlar zorunlu olacaktır. Bize göre bu senaryonun gerçekleşme ihtimali yüzde 50 dolayında.

Son senaryo ise 2003 büyüme oranının yüzde 3 dolayında kalması olabilir. Bu oran aynı zamanda son 10 yılın ortalama büyüme oranı. Bu "Böyle gelmiş, böyle gider" senaryosunda temel amaç mevcut durumu korumak olmalıdır. Ancak çevre ülkelerde yeni bir savaş veya Türkiye'de yeni bir siyasi kriz durumunda gerçekleşebilecek bu senaryoda büyüme oranı 2004 yılında





da düşük kalabilir. Biz bu senaryonun gerçekleşme ihtimalini yüzde 15 olarak görüyoruz.

Geleceğe farklı senaryolarla hazırlanmak işadamlarının risklere ve fırsatlara karşı daha hazırlıklı olmasını sağlar. Senaryo çalışmaları sırasında beyinde oluşacak "gelecek belleği" işadamlarının yönetim reflekslerini hızlandırır ve mükemmelleştirir. Senaryo planlaması yapan bir işadamı için yeni gelişmeler sürpriz olmaz.

2003'ün üç aylık dönemleri için büyüme tahminleri

Yılın ilk çeyreğinde yüzde 7.4'lük bir büyüme gerçekleşti. İkinci çeyrek için büyüme tahminimiz yüzde 3.8 ile 5.8 arasında: İkinci çeyrekte büyüme perspektifleri, bir ay önceki tahminimize göre biraz daha olumlu. Bu nedenle bir önceki ay yaptığımız yüzde 3.5 ile yüzde 5.5 arasındaki tahmin aralığımızı 0.3 puan yükselttik.

Irak Savaşı'ndan sonra ekonomiden, IMF ile ilişkiler, enflasyon, faiz oranları, yatırımlar ve tüketim harcamaları konularında daha olumlu sinyaller gelmeye başladı. İhracattaki artışın sürmesi de tabloyu daha olumlu yaptı. 8 Temmuz 2003 günü açıklanacak mayıs ayı sanayi üretim endeksinden sonra bu büyüme oranı konusunda daha sağlıklı bir tahmin yapma imkanı ortaya çıkacak.

Bu oran diğer üç aylık dönemlere göre biraz düşük görünüyor ama bunun nedeni ekonomideki bir yavaşlama değil. 2002'in ikinci çeyreği ekonomide canlanmanın başladığı bir dönem olduğu ve büyüme oranları da geçen yılın aynı dönemi ile karşılaştırılarak hesaplandığı için bu oran aritmetik nedenlerle düşük çıkacak.

İkinci çeyrek büyüme oranı 10 Eylül 2003 tarihinde açıklanacak.

Üçüncü çeyrekte büyüme atağı: Yılın ilk yarısı ile ilgili ekonomik göstergeler ve performans kriterleri olumlu düzeylerde açıklandığı takdirde, üçüncü çeyrekte ekonomi vites yükselterek en az 1.5 yıl sürecek bir hızlı büyüme dönemine girebilir. Yaz başında faiz oranlarında bir düşüş gerçekleşmesi ve yatırım ortamının biraz yumuşaması yerli sermayenin yatırımlarında bir kıpırdanma ortaya çıkarabilir. Üçüncü çeyrek için büyüme oranı tahminimiz yüzde 7.7 ile

yüzde 9.7 arasında. Geçen yılın üçüncü çeyreğinde ekonomi biraz yavaşladığı için, bu yılın performansı yine aritmetik nedenlerle daha yüksek oranlar üretecek.

Üçüncü çeyrekte işler iyi gittiğinde, ekonomi 1997 ve 2000'deki faaliyet düzeyini aşmış olacak. Son yıllarda ekonomi kriz dönemlerinde kaybettiklerini geri alabiliyor, daha önce ulaştığı düzeyleri bir türlü aşamıyordu. Diğer bir ifade ile ancak elimizden kaçırdığımız kuşları yakalayabiliyorduk. Tahminlerimiz isabet kaydederse üçüncü çeyrek, ekonominin patinajdan ve "dur-kalk"tan kurtulup atak yaptığı, çıtayı yükselttiği bir dönem olabilecek.

Son çeyrek tahminimiz yüzde 6.5 ile yüzde 8.5 arasında: Enflasyonda düşüş eğiliminin sürmesi, 2004 bütçesinde kamu yatırımlarına öncelik verilmesi ve Irak'ın acil ihtiyaçlarının karşılanmasında ve yeniden imarında Türkiye'ye de mütevazı da olsa bir pay düşmesi durumunda, ekonomi son çeyrekte yüzde 6.5 ile 8.5 arasında büyüyebilir. "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı"na devam edilmesi ve IMF ile ilişkilerin sürdürülmesi durumunda bu oranlar daha da yükselebilir.

"Birinci senaryoda büyüme oranı yüzde 5 olarak alınabilir. Hükümetin resmi hedefi olan bu orana göre şirketin yıllık reel büyüme hedefini de yüzde 7 ile yüzde 10 almak gerekir. Bu senaryoda fiyat politikası, enflasyonun ve faiz oranlarının aşamalı olarak gerileyeceği varsayımına göre belirlenmelidir."

**** Türkiye ekonomisi açısından dikkat edilmesi gereken önemli bir nokta; enflasyonu hedefe oturtarak, Türkiye'nin kangren haline gelmiş "iç borç sorununun" gölgelenmesini sağlamaktır. İç borç sorunu halledilmeden, enflasyon da dahil olmak üzere, hiçbir sorunun üstesinden kalıcı olarak gelmek mümkün olmayacaktır...**

GSMH'nin kritik rasyosu...

GÖZLEM GAZETESİ
MAKRO ANALİZ



türlü çözümlüyor.

İç borç reel faiz oranlarının yüksek seyretmesinin en önemli nedenlerinden birisi de, finansal piyasalarımızın sağlığı. Faiz oranlarının üç-beş gün gibi kısa bir zaman diliminde 10-15 puan kadar yükselebilmesi, finansal piyasalarımızın derinlikten yoksun olmasının bir sonucu.

Türkiye'de faiz hiç bir ülkeye benzemiyor

Irak savaşı sırasında da gözlemlendiği gibi mudilerin banka sisteminden nakit çekişlerinde ortaya çıkan küçük bir hızlanma, bankaların aktiflerinin vade yapısının elverişsiz olması dolayısıyla kendini derhal faiz oranlarında

Kabul etmek gerekir ki, savaşın kısa sürmesi ve nihayet sona ermesiyle birlikte, ekonomide karar birimlerinin önlerini görmelerini engelleyen çok önemli bir belirsizlik kaynağı ve ekonomimizin fevkalade kırılgan hale gelmiş dengelerini her an altüst edebilecek büyük bir tehlike ortadan kalktı. Ancak Türkiye ekonomisi, bugün, inanılmaz boyutlara ulaşmış bir dış ve iç borç yükü altında. Büyük bir bölümü kamuya ait olan dış borçların tutarı, 130 milyar doları aştı. 2003 yılı milli gelirinin 180 milyar dolar çevresinde gerçekleşeceği dikkate alınır, dış borç/GSMH rasyosunun kritik eşik olan yüzde 50'yi çoktan aştığı kolayca farkedilir. Dış borçlar büyük boyutlara ulaşmış olmakla beraber Türkiye ekonomisinin başını ağrıtan sorun, daha çok, iç borçlar. Tamamı kamuya ait olan iç borç stoku, bugün için, 100 milyar dolar düzeyine gelip çattı. 2000 yılı başından bu yana uygulanan istikrar programına rağmen iç borç yükü; azalmak şöyle dursun, yıldan yıla, sürekli artıyor. Üçte ikisi Türk Lirası cinsinden olan bu borçlar; iki nedenle Türkiye ekonomisi açısından çok büyük bir sorun haline geldi. Bu nedenlerden ilki, bu borçların vadelerinin bir hayli kısa olması. İç borcun ortalama vadesi,

yaklaşık, 9 aydır. Devlet tarafından çıkarılmış iç borçlanma kağıtlarının yüzde 80'i bankaların elinde. Özkaynakları oldukça sınırlı olan bankalar; satınaldıkları iç borçlanma kağıtlarının finansmanını, vatandaşların bankacılık sistemine yatırdıkları mevduatla yaptılar. Bir başka deyişle, bankaların elindeki hazine bonosu ve devlet tahvillerinin gerçek sahipleri; paralarını bankalara mevduat olarak yatıran vatandaşlardır. Öte yandan, bankalardaki mevduatın vadesi oldukça kısa olup ortalama 70 gün. Bu durum da, Türk bankacılık sisteminin, halen, belirli bir faiz riski altında bulunduğunu gösteriyor. İç borçların ekonomiyi ipotek altına alan öteki yanı ise, bu borçlar için hazinemizin ödemek zorunda kaldığı yüksek reel faizler. Reel faiz oranının bu ölçüde yüksek olmasının gerisinde yatan en önemli neden ise; toplam tasarrufların yetersiz olması. Özellikle ard arda gelen iki büyük likidite krizinden sonra ekonomide yaşanan büyük boyutlu daralma, tasarruf oranlarının düşmesine yol açıyor. Türkiye'de hala duyulan endişeler yüzünden toplam mevduatın yarısı döviz tevdiat hesaplarında bulunuyor ve bu hesaplar; iç borç faiz oranlarının taşıdığı yüksek cazibeye rağmen bir

Türk iş dünyası, AB meselesini Türkiye'nin tam üyeliği ciddiyet kazandıkça yabancı sermayenin artacak olan ilgisi olarak değerlendiriyor. Yabancı Sermaye Kanunu moralleri düzeltti. Ancak gerek yerli sermaye, gerekse de yabancı sermaye için yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik yasal düzenlemelerin henüz Meclis'te tamamlanamamış olması, yüksek enerji fiyatları, sosyal güvenlik sistemine yönelik kesintilerin ağırlığı Türkiye'nin yatırımlar açısından cazip bir ülke olmasını engelliyor.

**Varolan olumlu havaya rağmen,
radikal tedbirler alınmadığı
müddetçe, rahat olduğumuzu
söyleyemeyiz.**

**Ekonomik çıkışımız için reel kesim,
rekabet ve kaliteyi esas alarak,
sahip olduğu tüm imkanları yüksek
teknolojiyle birleştirip, reel
ekonomiye ve yatırımlara
yönlendirmelidir. Bankalar ise
halktan topladıkları mevduatı
devlete satan kuruluşlar olmaktan
çıkarak, sınai ve ticarii faaliyetler
için reel sektöre kredi aktaran
kurumlar haline gelmelidir.**



hissetirmiş ve faizler, kısa zaman aralığında, büyük ölçüde yükselmişti. Bu olgu da gösteriyor ki, Türkiye'de, faiz oranlarıyla siyasi, sosyal ve ekonomik istikrar arasında, hiçbir ülkede olmadığı kadar güçlü bir ilişki bulunuyor. Bugün, istikrar adına yapılacak her yanlış için büyük faturalar ödemek zorunluğuyla karşı karşıyayız.

Yüzde 30'lar düzeyinde olması gereken iç borç faiz oranları; Irak politikasının uygulandığı dönemde yüzde 70'lere kadar tırmanmış ve neredeyse, iki aya yakın bir süre, % 50'lerin altına inmemiştir. Bu dönemde, 30 katrilyon liraya yakın yeni bir iç borçlanma gerçekleştiği dikkate alınır, yalnızca bu nedenle ortaya çıkan iç borç faiz artışı, 4 milyar dolar çevresindedir.

Türkiye ekonomisi bugün, bu ağır iç borç stokunun ipoteği altındadır.

Hükümet, Stand By anlaşmasıyla öngörülen ve Niyet Mektuplarıyla taahhüd edilen faiz dışı bütçe fazlası hedefine ulaşabilmek için kamu yatırımlarından tümüyle vazgeçmek zorunda kalmıştır.

Yatırımların genel bütçe içerisindeki payı yüzde 5'lere kadar düştü. Bu haliyle Devlet, mevcut tesislerine tek bir çivi çakamaz hale gelmiştir. Her geçen yıl aşınan sosyal altyapıda hiç bir yenileme yatırımı yapılamamaktadır.

Devletin bitmek tükenmek bilmeyen iç borç gereksinmesi yüzünden Türk özel sektörü, tasarruf piyasasından tümüyle

dışlanmıştır. Özel sektöre açılan banka kredileri devde kulak kaldı ve bankalarca plase edilen her dört liranın üçü devlet iç borçlanma kağıtlarına gitti.

Makroekonomik bir ifadeyle tam bir 'Crowding Out' yaşayan özel sektör, yurtdışı kaynaklara yönelmekten başka çare görememiştir. Türk banka sisteminden kullanılan 20 milyar dolar krediye karşılık yurtdışından sağlanan özel sektör kredileri, daha şimdiden 40 milyar dolar düzeyine ulaştı. Bu durum; finansal küreselleşme adına sevindirici olmakla beraber yurtiçi yatırımların finansmanı bakımından, kesinlikle, sağlıklı bir yol değildir.

Türk Lirası'ndaki aşırı değerlenme

Öte yandan, Türk Lirası, yabancı paralar karşısında değerlenmeye devam ediyor. Türk lirasındaki aşırı değerlenme, Mart 2003 sonu itibarıyla, TÜFE bazında yüzde 24'e, TEFE bazında ise yüzde 20'e ulaşmıştı. Halen, Türk Özel sektörü, ciddi bir kur riski altındadır. Bir kriz halinde, özel sektörden canhıraş feryat ve figanların yükselmesi çok kuvvetli bir ihtimaldir.

Özetle, Türkiye ekonomisi temel parametreler açısından kırılma yapısını koruyor ve 'iki yanı uçurum dar bir patika' üzerindeki tarihi yürüyüşünü sürdürüyor. Bundan böyle ekonominin herhangi bir hatayı tolere etme kabiliyeti, maalesef kalmamıştır.

Enflasyon çok büyük bir sorun olmasına rağmen, Türkiye'de şu anda ekonomik olarak birinci önceliğe sahip değildir. O da, faiz oranlarında olduğu gibi bir sonuç. Ekonomideki kötü gidişin en önemli tezahür alanlarından birisi. Burada dikkat edilmesi gereken nokta; enflasyonu hedefe oturtarak, Türkiye'nin ekonomik olarak kangren haline gelmiş "iç borç sorununun" gölgelenmesini sağlamak. İç borç sorunu halledilmeden, enflasyon da dahil olmak üzere, hiçbir sorunun üstesinden kalıcı olarak gelmek mümkün değil.

Yabancı sermaye ihtiyacı

Türk iş dünyası, AB meselesini Türkiye'nin tam üyeliği ciddiyet kazandıkça yabancı sermayenin artacak olan ilgisi olarak değerlendiriyor. Yabancı Sermaye Kanunu moralleri düzeltti. Ancak gerek yerli sermaye, gerekse de yabancı sermaye için yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik yasal düzenlemelerin henüz Meclis'te tamamlanamamış olması, yüksek enerji fiyatları, sosyal güvenlik sistemine yönelik kesintilerin ağırlığı Türkiye'nin yatırımlar açısından cazip bir ülke olmasını engelliyor. Merkez Bankası'nın açıkladığı Ocak-Nisan dönemi Ödemeler Dengesi Tablosu'nda doğrudan yatırım amaçlı net sermaye girişi sıfır. Çünkü, ilk 4 ayda yurtdışından gelen 143 milyon dolar kadar yabancı sermayeye karşılık, aynı miktarda Türk sermayesi de civarımızdaki komşu ülkelere yöneldi. Fabrikalarını Suriye ve İran'a dahi taşımaktan söz eden şirketler gündeme geliyor.

Çözüm nerede?

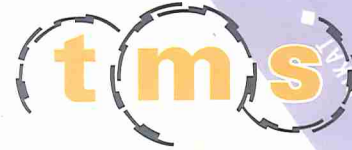
Varolan olumlu havaya rağmen, radikal tedbirler alınmadığı müddetçe, rahat olduğumuzu söyleyemeyiz. Ekonomik çıkışımız için reel kesim, rekabet ve kaliteyi esas alarak, sahip olduğu tüm imkanları yüksek teknolojiyle birleştirip, reel ekonomiye ve yatırımlara yönlendirmelidir. Bankalar ise halktan topladıkları mevduatı devlete satan kuruluşlar olmaktan çıkarak, sınai ve ticari faaliyetler için reel sektöre kredi aktaran kurumlar haline gelmelidir. Tarım sektöründe faaliyet gösterenler ise, fiyat desteği - girdi desteği gibi sadece kamusal desteklere dayanmak yerine, kaliteyi artırmalı ve uluslararası rekabette ayakta kalmayı sağlayıcı, teknolojik tarım yöntemlerini hayata geçirmelidir. Ekonomik sorunların çözülmesi için tüm kesimler arasında bir mutabakatın doğması gerekiyor. Türkiye'nin bundan böyle yanlış yapma lüksü kalmamıştır. Çünkü yapılacak her küçük yanlış, önümüze ödenmeyi bekleyen bir büyük fatura koyacaktır. O nedenle, siyasi ve ekonomik politikalar oluşturulurken, bu olguya azami özen ve titizliği göstermek durumundadır. Gelişmiş ülkeler arasında yer almış bir Türkiye dilek ve özlemiyle...

Türk Bankacılığı'nda Son Durum (Katrilyon TL; Milyon \$)

Mevduat ve Kredi Kalemleri	TL	\$
Toplam TL Mevduatı	61.415	43.568
Tasarruf Mevduatı	38.552	27.349
Toplam Döviz Mevduatı	62.633	44.433
Gerçek Kişi DTH	49.187	34.896
Tüzel Kişi DTH	13.446	9.538
Toplam Mevduatlar	124.048	88.001
Toplam Krediler (TL&YP)	42.274	29.990
Mevduat Ban. Yurtiçi	38.552	25.645
Kalkınma Bank. Yurtiçi	3.426	2.430
Mevduat Ban. Yurtdışı	1.740	1.234
Kalkınma Ban. Yurtdışı	958	679

Yalnızca kalitemizin standartları aşmasına izin veriyoruz!

Türkiye'de bulunan en büyük iş makineleri üreticilerinin tüm gereksinimlerini karşılayan Tibet Makina, yüksek kalite standartlarıyla maksimum "müşteri mutluluğu" sağlıyor!





"Alper evde kraldır"

Röportaj: Reyhan ERGÜLTEKİN



EGİAD Yarın'ın 5. sayısında biraz yenilik yapmak ve Dernek üyelerinin eşlerini de işin içine katmak için böyle bir kavram hazırladık. Her sayıda 2 eş ile sohbet edeceğiz. Eşlerden eşlerini anlatmalarını istedik. Çok hoş portreler çıktı karşımıza... Bu sayıda Alper Gürkan'ın eşi Teri Gürkan ve Hüseyin Aktar'ın eşi Feryal Aktar ile konuştuk... Her ikisi de beni evlerine kabul ettiler... Bakınız Alper Bey'in ve Hüseyin Bey'in evdeki hali nasılmış? İlk konuğumuz Teri Gürkan...

Kendinizden bahseder misiniz? Kaç yılında evlendiniz?

Ben 1971 İzmir doğumluyum. Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi Sinema Bölümü mezunuyum. Koşullar gereği İzmir'de mesleğimi yapamıyorum. İstanbul'dayken hem çalışıp, hem okuyordum. Tabii orada imkanlar çok daha iyiydi. İzmir'e dönünce o imkanları burada bulamadım. 1993'te evlendik. 1995'de oğlumu dünyaya getirdim. Daha sonra 1999'da ikizlerimiz bize sürpriz yaptılar. Bir anda büyük bir aile olduk.

Alper Bey'le nasıl tanıştınız?

Biz aşk evliliği yapan ender insanlarızdır. Tanıştığımızda ben 14, Alper 18 yaşındaydı. Ortak arkadaşlarımız vasıtasıyla tanıştık ve beraberliğimiz başladı. Arada sırada ufak ayrılıklar yaşadık ama ben liseyi bitirdim sözlendik.

Çok erken olmuş değil mi?

Çünkü o İstanbul'da okuyordu. Ben de oraya okumak için gidecektim. Biraz da ailelerin içi rahatlasın diye erken sözlendik ve orada beraber okuduk. Alper'in okulu bitti bir yıl Amerika'da eğitim gördü. Sonra O'nun askerliği benim de üniversitem bitti İzmir'e geri döndük ve evlendik.

Alper Bey'i gördüğünüzde neler hissettiniz?

Aslında Alper'in kardeşi Mahir benim ilkokuldan çok yakın arkadaşım. Alper bizim için evdeki büyük abi, yakışıklı, ulaşılmaz... Hayranlıkla baktığım bir insandı. Sonra yaş farkının azaldığı, 18 yaş erkeklerin bizlere ilgi duyduğu devrede bir elektriklenme oldu aramızda. Aynı ortamlarda

bulunuyorduk. Fiziksel anlamda onun hakkında zaten bir bilgim vardı. Tanıdıktan sonra da çok hoşuma gitti. O da beni sevdi.

Nasıl evlenme teklif etti? Daha doğrusu evlenme teklifi etti mi?

Evlenme teklifi etmedi. Çünkü biz en başından beri çok temiz duygularla ciddi bir ilişki kurduk. İleriye dönük planlar hep birbirimizle ilgiliydi. Ne Alper'in ne de benim çok erken yaşlarda nişanlanmak hayalimiz değildi. Aileleri kırmamak için oldu diyebiliriz... Biz birbirimizin duygularından emindik. 22 yaşında da bize bu fırsat verilseydi biz yine birbirimizle evlenirdik.

Alper Bey için bana neler söylersiniz?

Ben Alper'i çok sevdim ve evlendim. İnsan 16-17 yaşında, herşeyi net göremiyor. Kara gözüne kara kaşına kapılıyor. Nasıl oturur, kalkar, nasıl bir ailenin çocuğudur, çalışkan mıdır, iyi midir gibi şeylere pek bakmıyor. Ben Alper ile evlendikten sonra onu daha çok sevmeye başladım. Ne kadar doğru bir iş yapmışım diye çok memnun oldum. Onun görmediğim kısımlarını, yani aşkın gözü kör ettiği kısımları görmeye başladım ve çok güzel şeyler gördüm. Alper çok çalışkan ve çok iyi bir aile babası çıktı. İkimiz için de hayatımızda ilk sırayı çocuklar alıyor. Çocuklarımızla çok eğleniyoruz. Onlar iyi okusun, yenilikleri takip edebilsinler, mahrum kalmasınlar, kendimizden kısır onlara yaşatmaya çalışıyoruz. İkimizde

de aynı duyarlılık var. Alper çok düşkün bir eş... Hala sürekli eşine 'sabahları güzel uyanan ender kadınlardan birisin' diyen bir eş... Alper işyerinde çok çalışıyor ve yoruluyor. Bu nedenle eve geldiği zaman hiçbir şey yapmaz. Hani eşler arasında yardımlaşma olur ya, ben sofrayı kurayım, sen salatayı yap şeklinde bir şey olmaz. Alper suyunu da kendi almaz. O evde kraldır. Bazen sinirleniyorum tabii bu duruma. Ben bir kurumda sürekli çalışmıyorum ama üç tane çocuk büyütüyorum. Bu çok yorucu bir şey. Bana yardımcı tutuyor. Bana, 'evini nasıl organize edersen et, ne şekilde yardım almak istiyorsan al ama beni elleme' diyor. Ben de bu duruma artık alıştım. Görüyorum ki, o da çok yoğun ve çok çalışıyor. Ben bu işi buna bağlıyorum.

Alper bey dağınık mıdır?

Dağınık değildir. Ama çok titizdir ve bu bazen sinirime dokunur. Bir örnek vereyim. Onun bir puro çekmecesini var. Onun tozu alınır, örtüsü kalkar.





“ Bizim en mutlu olduğumuz gün oğlumuz Selim’in dünyaya geldiği gündür. İkizlerimiz Lena ve Romina da doğduğunda çok mutlu olduk elbette ama ilk çocuk anlamında oğlumuzun doğduğu gün en mutlu günümüz diyebilirim. Anne ve baba olduğumuz ilk gün... İki seven insanın en yoğun şekilde paylaştığı şeyin somut bir kanıtı olabilir Selim.”

Yanlış yerleştirilse mühim bir olay olur. Onun dışında evin düzenini bozacak şekilde bir dağınıklığı yoktur.

Özel günleri hatırlar mı? Ne tür hediyeler alır size?

Ben hiç Alper’den sürpriz hediyeler görmedim. Ama ona hiç kırılmıyorum. Beni her günümde o kadar sıklıkla memnun ediyor ki, başka şekillerde o kadar çok jesti var ki, özel günde de birşey yapmasın. O kadar önemli değil. Ama Alper hiçbir şeyi unutmaz. Evlilik yıldönümümüz yaklaşıyorsa bana ‘beğendiğin birşey varsa sen al o benim sana hediyem olsun’ der. Bu şekilde olayları kolaylaştırır.

Alper Bey iş hayatını sizinle paylaşır mı? Yoksa eve girerken iş hayatını evin dışında bırakır mı?

Eve taşımaz. İş yerinde problem olup olmadığını anlamam. Alper eve geldiğinde iş defterini kapatır evde başka şeyler konuşuruz. En çok ben konuşurum. O da beni dinler. Çocukları anlatırım. Çocuklarla yaşadığım yeni bir tecrübe varsa onu anlatırım. Alper evde daha çok beni ve çocukları dinlemeyi seviyor. Bazen eve sınırlı de geldiği olur. Hem anlatmıyor, hem



sinirleniyorsa bu beni rahatsız ediyor. Tabi o da insan. İş yerinde problemler yaşayabilir, aksilikler olabilir. Bunu bana detaylı bir biçimde anlatacak durumda olmayabilir. Zaten Alper bütün gün o problemlerle mücadele ediyor. Ona bunu tekrar tekrar yaşatmanın bir anlamı da yok.

Alper Bey sizce nasıl bir baba? Çocuklarıyla nasıl vakit geçiriyor?

Alper’in şartları çok kesin ve nettir. Selim dünyaya geldi, ama ben Alper’den Selim ile ilgili hiçbir yardım görmedim. Selim’i alıp gezdirsin, uykusuz gecelerde benimle kalsın bana yardım etsin gibi şeyler yaşamadım. Ama bu onun yapısı. Fakat hassas ve kontrolcüdür. Örneğin, Selim ağlıyorsa ‘çocuk niye ağlıyor, istersen al bir kucakında gezdir’ der. Ancak bunu kendi yapmaz. Çocuklar ayaklanıyorlar ve artık konuşmaya başlıyorlar o zaman Alper devreye giriyor. Çocuklarıyla çok güzel vakit geçiriyor. Yürüyüşlere götürüyor, spora teşvik etmeye çalışıyor. Onları kursalara getirip götürüyor.

EGİAD’ı sivil toplum örgütleri arasında değerlendirmeniz gerekirse, nasıl görüyorsunuz?

Açıkçası Alper yönetim kuruluna girmeden evvel ben, EGİAD hakkında çok bilgili değildim. Alper’in EGİAD’da görevli olması ile ben de bilgilendim. EGİAD’ı çok seviyorum. EGİAD Yönetim Kurulu’ndaki bütün arkadaşları çok sevdim. Üyelerin hanımlarıyla çok güzel dostluklar kurduk. Hafta içi biz hanımlar görüşüyoruz, program yapıyoruz, çocuklarımızı buluşturuyoruz ve bundan keyif alıyoruz. Onlarla birlikte olmaktan çok keyif alıyorum ve Alper’in bu güzel kuruluştaki görev almasından son derece mutluyum. Kesinlikle arkasındayım ve destekliyorum. Çok da hoş şeyler yapıyorlar. Bu yaptığımız bile çok hoş ve yenilikçi bir davranış. Bugüne kadar yapıldığını sanmıyorum.

Biz Teri Hanımla sohbet ederken odaya yakışıklı ve sevecen bir oğlan çocuğu girdi. Teri Hanımın ve Alper Bey’in ilk çocukları Selim... Utangaç tavırlar içinde bizim yanımıza geldi ve başladı babasını bana anlatmaya. Aynen yazıyorum:

“Benim babam iyi bir babadır. O bir şirketin patronudur. Onunla oyun oynuyoruz, bazen beraber televizyon seyrediyoruz. Futbol oynamak istiyoruz ama vakit kalmıyor. Yani benim babam iyi bir babadır” dedi ve yanımızdan uzaklaştı.

Biz Teri Hanım ile sohbete devam ettik.

Evlenince aşk biter derler. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Biz evlendiğimizde Alper bana daha düşküdü. Benim yaşım küçük olduğu için bazı şeyleri irdeleyemiyordum. O ilişkimizi daha güzel görmüş. Fakat ben onu şimdi daha çok seviyorum. Yani Alper içinde tuttuğu özelliklerini, sosyalleşmesi sayesinde daha da net gösterebiliyor. Belki eskiden daha ketumdu, daha az paylaşıyordu. Şimdi daha fazla paylaşımcı. Alper’de kesinlikle yalan yok. Sevmediği insanlarla dostluk yapmaz. Onun için elektrik çok önemlidir. Seviyorsa da, her zaman sevdiği insanların yanında olur. Ben babamı da kaybettiğim için belki, Alper benim hem babam, hem arkadaşım, hem kocam çok şeyim oldu.

Alper Bey’in tavrı net midir? Vereceği kararlarda size de danışır mı?

Mutlaka bana danışır. Tabi ikimizi ilgilendiren bir konuysa danışır ve benim fikrimi alır. İşiyile ilgili bir karar alacaksa danışmaz. Bazen onda bile fikrimi alır, şöyle bir durum var, sen ne dersin diye sorar. Biz konuşan bir aileyiz. Fikrimi söylerim, o benim fikrimi uygular ya da uygulamaz. Uygulamaz ise de onun altında mutlaka birçok sebep vardır. Çocukların eğitimi konusunda bana çok güvenir. Misafir ağırlama konusunda çok güvenir. Ben ne diyorsam odur. Ama dediğim gibi çok kontrolcüdür.

Alper Bey hakkında son sözleriniz...

Alper’in geçmişine bakıyorum, kafa yapısı olarak hep akıllı ve öğrenmeye açık bir insandı. Şuanki çalışma temposu beni şaşırtmıyor. Beni Alper’le ilgili şaşırtan şey gençken daha çekingendi. Sosyal anlamda daha yavaş bir insandı. Ben biraz daha hareketliydim. O yönde beni Alper çok şaşırttı. Çok güzel ilişkiler kurabilen, benden daha faal bir insan oldu. Çok hoş bir şey bu. EGİAD’da aldığı görevler de bence bunu pekiştiriyor. Onu çok seviyorum ve sevmeye devam edeceğim.

"Hüseyin Aktar tarif edilmez, yaşanır..."

Kendinizden bahseder misiniz?

Hüseyin ile birlikte 21'nci yılımızı dolduruyoruz. 18 yaşında ikizlerimiz var. Bir kız, bir erkek. Eşim ile beraber çalışıyoruz. Koleksiyon hazırlandığı zaman mağazaların indirim dönemleri oluyor. Ben bu dönemlerde mağazalara gitmiyorum. Personelimiz tecrübeli olduğu için onlar idare edebiliyor. O dönemi fabrikada geçiriyorum. Sezon açıldığında bir gün fabrikaya gidiyorum, diğer günler mağazaları dolaşıyorum.

Nerede ve nasıl tanıştınız?

Bizim beraberliğimiz İstanbul'da başladı. Tam görücü usulü evlendik. Ortak aile dostlarımızın aracılığıyla tanıştık. İkimizde buna son derece karşı çıkarak, aradaki dostumuzu kıramadığımız için görüştük. Ben de o zaman tesadüf İstanbul'daydım. Herhalde ilk görüşte aşk deniliyor buna... Bir gece de öylesine çıkıp, kopmamacasına birleştik. Ben 19 yaşına yeni girmiştim, Hüseyin 25 yaşındaydı. Çok sıcak bir atmosferdi belki ondan... İyi ki oldu, öylesine de olsa o yemeğe gitmişiz...

Kaç yılında evlendiniz?

1982'de evlendik. Biz inanılmaz bir sözlülük dönemi geçirdik, 3 ay İstanbul'da kaldım. Muhteşem bir 3 ay geçti. Hüseyin her Cuma İstanbul'a geldi. 3 günü beraber geçiriyorduk, Pazartesi günü O İzmir'e dönüyordu. Sonra nişanlandık ve evlendik. Çok sıcak bir ailenin içine girdim. Kayınvalidemin kızı yok. Hüseyin ve bir erkek kardeşi var. Evlendikten 2.5 yıl sonra da ikizlerimizle hayatıma bambaşka bir boyut geldi. Uzun dönem çalışmadım, ama Hüseyin'in hep yanımdaydım. Benim için en büyük artı, kocamın bayan tekstil işiyle uğraşması. İşe gitmesem de benimle herşeyini paylaşıyordu. Hüseyin'in paylaşımcı biridir. Çalışanlarıyla, ustasıyla, kalıpcısıyla herkesle işini paylaşmayı, tartışmayı sever. Ben biliyorum demez, kesinlikle biliyordur, ama onların da mutlaka fikrini sorar.

Hüseyin Bey evde nasıldır?

Hüseyin Bey eve girdiği anda işle ilgili

herşeyi bitirmiştir.

En güzel huylarından biri de budur. Eve geldiğinde bambaşkadır, O'nun eve gelmesi bizim için çok önemlidir. Çocuklarımız daha bir gün bile babalarından önce yemek yememişlerdir, mutlaka onu beklerler. İş yerinde ise inanılmaz hareketlidir. İş de çok stresli bir iş, ses tonu da çok yüksektir. Hüseyin'in fabrikanın neresinde olduğunu sesini takip ederek bulabilirsiniz. Dediğim gibi, eve geldiği anda herşeyi unuttur. Hayatı dolu dolu yaşamayı, gezmeyi, yeni yerler görmeyi çok sever. Onu en çok motive eden şey yaptığımız seyahatlerdir.

Nasıl bir babadır? Sizi hiç şaşırttı mı?

O beni hiçbir zaman şaşırtmadı. Bizim birbirimizi çok iyi tanıdığımızı inanıyorum. Duygularımızı dürüstçe önce ailemize, sonra arkadaşlarımıza yansıttığımızı düşünüyorum. Onun için mutlu bir ailemiz ve çok güzel arkadaşlıklarımız var. Çok meraklı bir baba, ikizler 5 yaşına gelene kadar onlar olmadan hiç bir yere gitmedik. Bütün

arkadaşlar çocuklarını 3 yaşında

anaokuluna verdi, biz 5 yaşına gelene kadar bekledik, anaokuluna gittiler ama, sabah kahvaltılarını evde yapıp gittiler. Çocuklarının sağlıklı beslenmesi onun için çok önemlidir. Biz çok genç anne baba olduk, ben 21, Hüseyin 27 yaşındaydı ve bir anda iki çocuğumuz oldu. Biz onları beraber büyüttük.

O günü biraz anlatır mısınız?

Hayatımızın en güzel iki günü, onların olacağını öğrendiğimiz ve onların dünyaya geldiği gün. Ben hep ikizlerim olsun, biri kız biri erkek olsun isterdim. O gün muayene oldum. Uzun sürdü. Hiç unutmuyorum, doktorum saçlarımı okşayarak "Feryal gözün aydın bir tane daha bebek var" dedi. O anda tansiyonum 15'e çıktı. Hüseyin'in yanına gittim; ikizlerimiz olacaktı dememle birlikte karı koca gülmeye başladık. Devamlı gülen iki insan düşünsenize. Sevinç gülcüğü mü, şaşkınlık mı? Ultrasona girdik, çıktık yine doktorumuza gittik. Cinsiyetlerinin farklı olduğunu, ama kimseye



söylemememizi istedi ve o geceden itibaren ikizler doğana dek her gece bir kız bir erkek olsun diye dua ettik. Aradan aylar geçti ve doğdular. Doğum muhteşem, iki çocuğa aynı anda iki çocuğa sahip olmak muhteşemdi. Anne olduk, baba olduk, biranda iki çocuğumuz oldu ve biri kız biri erkek. O gece mutluluktan hiç uyumadık.

Evde size yardımcı olur mu?

Tabii ki çok yardım eder. Çocuk bakımı konusunda çok yardım aldım. Ben gündüzleri çok yorulduğum için geceleri çocuklarla Hüseyin ilgilenirdi. Çok baktı, çok ilgiliydi. Hüseyin Aktar'ın en önemli özelliği de gourmet'dir. Farklı tatlarla çok meraklıdır. Bu demektir ki, yemek konusunda da bana çok yardımcı.

Dağınık biri midir?

Yok hayır değildir. Devamlı ceplerinden notlar çıkar. Herşeyi not eder. Hüseyin yaşayan evi sever. Mesala, ikizlerimiz olduğundan beri bizim oturma odamız olmadı, hep salonda oturulur. Dağılırsa da dağılsın, hiç düşünmez böyle şeyleri. Onun için de evimizin keyfini süreriz. Aşırı dağınık bir erkek değildir, yalnız mutfakta çok dağınıktır. İkimizin aynı anda mutfağa girmesi sözkonusu değildir. O zor yemekleri yapar, yapacağı yemeğin ön hazırlığını yaparım ve mutfaktan çıkarım. Eğer çıkmazsam, bana asistanlık yaptırıyor.

Sizce olumsuz olan yönleri nelerdir?

Herkesin olumsuz yönleri vardır, ama bir evlilik 21 senedir mutlu bir şekilde sürüyorsa artıları daha fazladır. Örneğin sinirlidir, birden bire parlar. Ben balık, O yay burcu. Ben sakın, yumuşak, O son derece hareketli. Parlar, sinirlenir, sonra da hiçbir şey yokmuş gibi davranır, ben de o anda herşeyi unuturum. Hiç bir tartışmayı uzatmayız ve geri dönmeyiz. Her çift gibi biz de tartışırız. Ama mutlaka bir orta yol bulunur. Bir konu üzerinde tartışıyorsak, ben şu olacak dediysem, onu mutlaka kafasına yazmıştır. Bana kabul ettiğini söylemez ama, bir bakarım benim dediğim olmuş.

Ben çok küçük yaşta evlendiğim için Hüseyin benim hem kocam, hem arkadaşım hem sırdaşım oldu. Herkes kocasına tek elle sarıldıysa, ben kocama çift elle sarıldım. Yüreği çok güzel, kimse için kötü konuşmaz, herkesin iyi yönlerini görmeye çalışır, herkesi olduğu gibi sever ve kabul eder.

Hobileri nelerdir?

En büyük hobisi yemek yapmaktır. Bunun yanında seyahati, okumayı ve araştırmayı çok sever. Tenis oynar, yürüyüş yapar. Bizim ortak yanımız işimiz. Mesala bizim evimize bütün

dergiler girer, ben nasıl zevkle okuyorsam, benim eşim de işi gereği zevk alıyor. Birlikte kayak yapıyoruz, yazın tenis oynuyoruz. Yemek

yapıyoruz, farklı lezzetleri tadıyoruz. Ben geçen gece eve biraz geç geldim. Yakın arkadaşlarımızı da yemeğe davet ettim. Eve bir geldik, şarabımız açılmış, havalandırılmış, peynir tabağımız konmuş, makarnamız hazırlanmış, kocam bizi bekliyor. Bundan daha büyük bir keyif olabilir mi? Benim keyif aldığım şeylerden, onun da keyif alması bence bu evlilikte en önemli şey.

Hüseyin Bey'i tarif eder misiniz?

'Aktar tarif edilmez, yaşanır' der arkadaşları. Hayatı çok seviyor. Örneğin Çeşme'ye gelir, denizine girer, çıkar o anda neden keyif alacaksa onu yapar. Şarabını mı, purosunu mu içecek? Herkesin keyif alacağı şeyleri yapıyor. 'Biz ailece mutluyuz, dışarıdakilerden bana ne?' demeyiz ve mutluluğumuzu ailemiz ve arkadaşlarımızla paylaşmayı seviyoruz.

Özel günleri hatırlar mı?

Hüseyin Bey gülleri çok sever. Ben de çok severim. Bana hiçbir şey almasın ama güllerimi unutmasın. Eğer unutursa çok üzülürüm. Bugüne kadar hiç unutmadı. Evlilik yıldönümümüz olsun, doğum günüm olsun, anneler günü olsun bana hiç hediye almasın, ama



güllerimi unutmasın. Ben de bu konuda çok hassasım.

Son olarak EGIAD hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Genç yapısından dolayı çok aktif olduğumu düşünüyorum. Bize çok güzel arkadaşlıklar kazandırdı. Hüseyin 1990'dan beri EGIAD'ın içinde ve hep aktif görevde. Bu yönetimin yaptığı herşeyden keyif alıyor ve gurur duyuyor. Onları candan destekliyor. Hüseyin Aktar hiçbir şeyi yapmış olmak için yapmaz. Söylediği herşeyin arkasındadır.

Sohbetimize daha sonra Hüseyin ve Feryal Aktar'ın ikizleri Damla ve Yusuf katıldı. İkisi de babalarını anlattılar:

Damla: Babam çok hareketli biri. Örneğin benim canım sıkılıyorsa, hemen babamla konuşup rahatlayabiliyorum. Bana huzur veriyor. Çok neşeli bir yapısı var, hep bizi eğlendiriyor. Ben onun hiç mutsuz halini görmedim. Bizle vakit geçirmeyi çok seviyor, evde oturmayı sevmez. Beraber yemeğe gideriz, gezeriz. Babam çok çalışıyor ama herşeyi dengeli. Yani çalışma saatlerinde çalıştığı için bize de vakit ayırabiliyor. **Yusuf:** Benim babam iyi bir insandır. Çok olumludur ve yardımı çok sever. Bize karşı hep anlayışlıdır. Beraber tatile gitmekten çok hoşlanıyoruz. Onunla sohbet etmekten çok keyif alırım. Yaşadığımız herşeyden bir ders almamızı sağlar.

"Türkiye'nin ihracat payı artıyor"

Zeytin neredeyse 7 bin yıldır Batı Anadolu tarımının en tipik ürünü. Akdeniz usulü beslenmenin temel taşı olan zeytinyağları içinde Batı Anadolu'da üretilen yağ, en eski zamanlardan beri dünyanın en lezzetli zeytinyağı olarak biliniyor. Bugün Batı Anadolu, uzmanlara göre kalite birinciliğini hala elinde bulunduruyor. Zeytinyağı yapmak çok zor bir iştir. Zeytin ağacı ilkbaharda çiçeklenir. Çekirdeğinin sertleşmesi ve meyvelerinin olgunlaşması yaz aylarında başlar. Eylül ve Kasım aylarında renk değiştirmeye başlayan zeytin önce yeşilden mora, sonra siyaha dönüşerek olgunlaşır. Buna "alacalanma" denir. Olgunlaşan zeytinlerin hasatı Eylül sonundan Şubat'a kadar devam eder. Elde edilecek yağın kalitesi zeytinin nasıl toplandığıyla çok yakından ilgilidir. En kaliteli zeytinyağı, dalından tek tek toplanmış zeytinden elde edilir. Zeytin, ayrıca yere dökülerek veya emici makinalar vasıtasıyla toplanır. Zeytinin, hasat edildikten sonra kısa bir zaman sonra işlenmesi gerekir. Bunun için de yağ olacak zeytinler önce otomatik makinalarla yaprak ayırma ve yıkama işlemine tabi tutulur. Bundan sonra zeytin preslerde ezilerek bitkinin dokularından yağın çıkarılması sağlanır. 1 kilo erken hasat zeytinyağı üretmek için yaklaşık 10 kilo zeytin kullanılır. Diğer türlerde 1 kilo zeytinyağı üretmek için 7-8 kilo zeytin yeterlidir. Zeytinyağı sağlığa ve güzelliğe olduğu kadar ülke ekonomisine de katkıda bulunuyor. Zeytinyağı ülkenin önemli geçim kaynağı pozisyonunda.

Ege Bölgesi, Marmara, Akdeniz, G.Doğu ve Karadeniz'de yapılan zeytincilik, bölgelere göre incelendiğinde en çok Ege Bölgesi'nde geliştiği görülüyor. Ağaç sayısının yaklaşık %68'i ve üretimin yaklaşık %75'i Ege Bölgesi'nde bulunuyor. Bu verilere göre, zeytinciliğin merkezinin Türkiye'de Ege Bölgesi olduğu görülüyor. Türkiye'de bulunan yaklaşık 28 milyon hektar tarım alanının 900.000 hektarı zeytinciliğe ayrılmıştır ve bu toplam tarım alanının ancak %3'ünü oluşturuyor. Zeytincilik Türkiye'de yaklaşık 400.000 ailenin ve yaklaşık 2 milyon kişinin geçim kaynağı.

Zeytinyağı ihracatı miktar olarak endüstrinin içinde bulunduğu ve daha sonra değinilecek olan var yılı/ yok yılı sınıflamasına göre değişiyor. Zeytinyağının var yılı olan 1998/1999 sezonunda Türkiye'nin toplam zeytinyağı ihracatı 176 milyon dolardır. Aynı dönem için Ege Bölgesi'nin bütün ürünler için toplam ihracat bedeli ortalama 2 milyar dolardır ve yine aynı dönemde Türkiye'nin toplam ihracat bedelinin 25 milyar dolar olduğu düşünülürse, zeytinyağı ihracatımız Ege Bölgesi toplam ihracatı içinde %9 paya, Türkiye toplam ihracatı içinde ise %0.7 paya sahip. Zeytinyağı endüstrisinin yine var yılı olan 2000/2001 döneminde ise Türkiye'nin toplam zeytinyağı üretimi 200.000 ton olup toplam 92.000 ton ihracat yapılarak 130 milyon dolar döviz girdisi sağlandı. 2001 yılı verilerine göre, Türkiye'nin toplam ihracatı 31 milyar dolar, Ege Bölgesi toplam ihracat bedeli ise 2.8 milyar dolar civarında. 2001 yılı içinde zeytinyağı ihracatı

Türkiye toplam ihracatının %0.5'ini ve Ege Bölgesi toplam ihracatının ortalama %5'ini oluşturmuştur. 2001 yılı içinde Türkiye'nin toplam tarım ürünleri ihracatı arasında ortalama %3'lük bir paya sahip. Zeytinyağı ihracatının Türkiye toplam ihracatı içindeki payı az olarak görülebilir ancak bu ihracat rakamları izleyen bölümlerde incelenmektedir ve dünya ticareti içinde önemli bir paya sahip olduğu görülüyor. Ülkemiz zeytin üretiminin yaklaşık %74'ü yağlık ve %26'sı sofralık şeklindedir. Zeytin ağacının doğasından kaynaklanan alternans (üretim bir yıl verimli ve izleyen yıl verimsiz veya daha az verimli olması) sorunu dünya zeytin ve zeytinyağı ticaretini etkiliyor. "Var yılı -yok yılı" olarak tanımlanan bu durum öncelikle zeytinyağı fiyatlarını etkiliyor. Türkiye'de zeytinliklerin yaklaşık %75'inin meyilli alanlarda bulunması, %90'ının kurak koşullarda yetişmesi, budalama, gübreleme, sulama,

Yıllar İtibari ile Dünya ve Türkiye Zeytinyağı Üretimi (Bin Ton)

Yıllar	Dünya Üretimi (000 Ton)	Türkiye Üretimi (000 Ton)	Türkiye'nin Payı (%)
1995-1996	1.735	42	2
1996-1997	2.595	223	8
1997-1998	2.466	54	2
1998-1999	2.401	200	8
1999-2000	2.374	64	2
2000-2001	2.591	200	7



Melis®



yeni ürünler



SELÇUK 

GIDA ENDÜSTRİ İHRACAT İTHALAT A.Ş.

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

www.selcukfood.com

toprak işleme yanlış hasat yapılması (sırıkla çırpma yerine sarsma yönteminde makinalı hasat) çalışmalarının düzenli olarak yapılması ülkemizdeki alternans oranının diğer ülkelere göre daha fazla olmasına neden olmaktadır. Bu durum, doğal olarak zeytinyağı üretimimizi olumsuz olarak etkiliyor.

Zeytinyağı ticareti

Zeytinyağı bölgesel nitelikte bir üründür ve tüketim üretici bölgelerde yoğunluk kazanmaktadır. Dünya zeytinyağının %75-80'i üretildiği bölgelerde tüketilmekte ve %20-25'i uluslararası ticarete konu olmakta. Ülkelere göre kişi başına düşen yıllık zeytinyağı tüketimine bakıldığında ilk sırayı 21 litre ile Yunanistan alıyor. İkinci sırada İtalya 12 lt, İspanya 10 lt, Tunus 10 lt, Suriye 6 lt, Portekiz 5 lt ve Türkiye 1 litre ile son sırada bulunuyor.

Ülkemizde kişi başı zeytinyağı tüketimi çok düşük. Ülkemizin ekonomik durumu gözönüne alındığında aslında bu rakam doğal bir sonuç olarak ortaya çıkıyor. Zeytinyağı tüketimi, gelir düzeyi ve bölgesel kültür faktörlerinden etkileniyor. Türkiye'de kişi başına düşen zeytinyağı tüketiminin çok düşük olması, aslında ihracat açısından Türkiye'nin lehine. İç tüketimin düşük olması markalaşmayı önleyen etkidir. Bu durum dış satımda teslimiyetçi politikaya neden oluyor. Üretim ve ekim alanı artmıyor.

Dünya zeytinyağı ihracatı içindeki Türkiye'nin payı önemli. Zeytinyağı ihracatımızın en fazla olduğu dönem olan 1998/1999 sezonunda dünya zeytinyağı toplam ihracatı AB ülkeleri içinde yapılan ihracat hariç 555.000 tondur ve Türkiye'nin zeytinyağı ihracatı 106.000 tondur. 1998/1999 döneminde Türkiye, dünya zeytinyağı ihracatı içinde ortalama %19'luk bir paya sahip olmuştur. 2000/2001 sezonunda dünya zeytinyağı ihracatında Türkiye'nin dünya zeytinyağı ihracatındaki payının ve öneminin giderek arttığı görülmüştür. Genellikle üretildiği bölgelerde tüketilen zeytinyağı, sağlıklı ve dengeli beslenme bilincinin bütün dünyada yaygınlaşması ile tüketim özellikle Amerika'da son yıllarda çok arttı. Ayrıca, Japonya, Kanada, Avustralya ve Brezilya önemli tüketim bölgeleridir. Türkiye için ihracatta üç büyük pazar bulunuyor. Bu pazarlar ihracattaki payları ile birlikte, %40 İtalya, %31 İspanya ve %12 ABD'dir. Türkiye için en büyük pazar olan İtalya'nın ithalatında Türkiye %2,5 payla 4. sırada yer alıyor. İtalya'nın ithalatında, İspanya %50,6; Yunanistan %27,1; Tunus, %18,7 ile ilk üç sırayı paylaşıyor.

Türkiye için 2. büyük pazar olan İspanya'nın ithalatında Türkiye yine 3. sırada yer alıyor, ilk iki sırayı Tunus ve Yunanistan paylaşıyor. Üçüncü büyük pazarımız ABD'nin ithalatında, İtalya %69, İspanya %35, Türkiye %10 paya sahip. Yeni gelişen bir pazar olan Japonya ithalatının %0,13 ile son sıralarda yer alırken, Türkiye'nin ihracatında çok önemli bir paya sahip değildir. Yine yeni gelişen bir pazar olan Kanada'nın ithalatında, İtalya %79 pay ile 1.sırada yer



almakta, Türkiye %6,7; Yunanistan %6,6 ve İspanya %4,6'lık paya sahip bulunmaktadır. Kanada, Türkiye'nin ihracatında %4'lük payı ile 8. sırada yer almaktadır. Bir başka gelişen pazar olan Avustralya, ithalatının %61'ini İspanya, %31'ini İtalya, %7'sini Yunanistan ve %2'sini Türkiye'den karşılıyor. Avustralya, Türkiye'nin ihracatında çok önemli bir yüzdeye sahip bulunuyor. AB en büyük tüketim bölgesini ve en büyük ithalatçıyı oluştururken, aynı zamanda en büyük ihracatçıdır. AB ülkeleri (AB içi hariç) 1998/99 sezonunda 235 bin ton ile ihracatta 1. sırada yer aldı. Diğer üretici ülkelerin durumunu inceleyecek olursak, Fas ve Cezayir ürettiklerini tükettikleri için ihracatta aktif olarak görülüyor. Bu durumda, ihracatlarını gerçekleştirmek için Tunus ve Türkiye'den ithalat yapmak zorunda kalıyorlar. En büyük ihracat pazarlarımız olan AB ülkeleri dökme olarak aldıkları Türk zeytinyağını ambalajlayarak dünya pazarlarında en büyük rakibimiz durumuna geliyor.

Ülkeler ve Sezonlar İtibari ile Dünya Zeytinyağı İthalatı (Bin Ton)

Ülke	90/91-97/98 (8 sezon ortalaması)		98/99		99/00	
	Miktar	% Pay	Miktar	% Pay	Miktar	% Pay
AB (AB içi hariç)	129	35,1	227	40,2	211	38,3
ABD	114	31,0	162	28,7	165	29,9
Brezilya	20	5,4	23	4,1	30	5,4
Avustralya	17	4,6	25	4,4	27	4,9
Kanada	14	3,8	20	3,5	22	4,0
Japonya	13	3,5	30	5,3	33	6,0
Diğer	61	16,6	78	13,8	63	11,4
Dünya	368	100,0	565	100,0	551	100,0

ZEYTİNYAĞI ÇEŞİTLERİ

Naturel zeytinyağı: Yeşilimsi sarı renkte, zeytinin koku ve tadını en doğal biçimde muhafaza eden zeytinyağı çeşididir. Doğal haliyle, işlenmeden de yenilebilir. Kendi içinde gruplara ayrılır.

a)Sızma: Asit oranı en düşük olan ve doğal yöntemlerle üretilen zeytinyağı çeşididir. Asit oranı en fazla yüzde 1'dir. Genellikle çiğ olarak salatalarda tüketilir. Pişmiş sebzelere ve makarnalara sos olarak eklenebilir.

b)Naturel: Asit oranı yüzde 1-2 arasında değişir. Sızmaya oranla daha yoğun bir zeytin tadına sahiptir. Aynı zamanda daha ekonomiktir.

Rafine zeytinyağı: Asit oranı yüksek olan zeytinyağının yenilebilir nitelikte olması için rafine edilmesi gerekir. Rafine edilen zeytinyağının asit oranı sıfırdır ve zeytinyağının kalitesini bozan maddelerden arındırılmıştır.

Riviera: Bu tip zeytinyağı rafine ve naturel yağların belirli oranlarda karışımından elde edilir. Özellikle yemek ve kızartmalarda kullanılır. Karışım oranları ve naturel tipin özellikleri rivieranın lezzet ve kalitesine bağlıdır.

Vitamin Deposu

Zeytinyağının içeriğinde bulunan E vitamini, kansere karşı koruyucu etki yapıyor ve saç dökülmelerine karşı iyi geliyor. A, D, E ve K vitaminleri ile kalsiyum, fosfor, potasyum, kükürt, magnezyum; az miktarda demir, bakır, manganez gibi mineraller, kemik gelişimini sağlıyor. Kandaki "LDL"yi temizleyen zeytinyağı, iyi huylu kolesterol denilen "HDL"yi de yükseltiyor. Diyabet hastaları için ise kan şekerinde düşme sağlıyor. Özellikle Fransa, İtalya ve Yunanistan gibi Akdeniz Ülkelerine ve Ege Bölgesi'nde yaşayan insanların kalp ve damar hastalıklarına daha az yakalandığı ve pırıl pırıl bir cilde sahip oldukları görülüyor. Ege'den doğuya doğru gidildikçe zeytinyağının yerini katı yağ alıyor. Günümüzde Akdeniz diyeti en sağlıklı beslenme biçimi olarak öneriliyor.



ZEYTİNYAĞI VE GÜZELLİK

Kozmetik konusunda çok eskilerden beri bilinen pek çok özelliği var. Cilde iyi gelir, kırışıkları önler, sivilceleri tedavi eder. Sertleşen deriyi yumuşatır. Saçları güçleştirip parlaklık verir. Saç dökülmesini önler. Dövülmüş sarımsak ile karıştırılmış zeytinyağı kuruyup sertleşen deriyi yumuşatır. Saçlara canlılık kazandırmak için birkaç kaşık zeytinyağı ile saç havluya sarımalı ve yarım saat beklenildikten sonra yıkanmalıdır. Her gün zeytinyağı ile dişlere yapılan masaj dişlerin sağlam ve bembeyaz olmasını sağlar. Haftada iki kez zeytinyağı damlatılmış birkaç damla limon ve bal karışımı cilde sürüldüğünde kırışıklar önlenir. Kaya tuzu ile



karıştırılmış zeytinyağı ile kol ve bacaklar ovulduğunda pürüzsüz bir cilt elde edilir.

Zeytinyağı ile limon karıştırılarak cilde sürüldüğünde güneşte tenin iyi bir renk almasını sağlar ve cildi korur. Ciltteki kuruluğu gidermek için, bir avakado ezilip zeytinyağı ile karıştırılarak 5 dakika yüzde tutulduktan sonra ılık suyla yıkanır.



"Türkiye'nin tarımsal geleceği zeytinyağı ile sağlanacak..."

Zeytinyağı sektörünün lideri TARIŞ Zeytinyağı Birliği, yaptığı yeni atılımlarla sektörü canlandırıyor. Zeytinyağı Birliği Başkanı Cahit Çetin, bu çalışmaların hızla artacağını ve TARIŞ Zeytinyağı Birliği'nin Türkiye'ye örnek bir model olacağını söyledi. Çetin, sektörün durumunu ve TARIŞ Zeytinyağı Birliği'nin atılımlarını değerlendirdi.

Sektörün bugünkü durumundan bahsedebilir misiniz?

Zeytinyağı giderek artan, dünyada kültür seviyesiyle doğru orantılı gelişme gösteren bir üründür. Ülkemizde zeytinyağını gelişme sürecindedir. Avrupa Birliği'nde zeytinyağı madde politikası çok önemlidir. Öncelikle zeytinyağını diğer bitkisel yağlardan ayırmak gerekiyor. Zeytinyağı bitkisel yağ gibi görünür ama, aslında meyve yağıdır. Bu çok dikkat çeken bir ayrıcalıktır. Doğrudan tüketebilmek yeteneğini taşıyan tek likit yağ olmasından kaynaklanmaktadır. Zeytinyağı şarapla benzer. Batılı ülkelerde, Akdeniz çanağında özellikle üretici ülkeler olan İtalya, İspanya, Yunanistan, Portekiz, Fas, Tunus ve son dönemde Suriye'de şarapçılıkla da yanyana giden tarım politikaları vardır. Birisi gıda maddesi diğeri keyif maddesi olarak görülse de benzerlikleri vardır. Türkiye'nin tarımsal geleceğinin bu iki üründe yoğunlaşacağı kesindir. Türkiye'nin tarımsal geleceğinin bu iki ürünle sağlanacağını düşünüyorum.

Geçtiğimiz yıllarda Türkiye'de çok fazla zeytin ağacı kıyımı yaşandı. Bunun nedeni neydi?

Türkiye'deki zeytin ağaçlarının kesilmesinin, sahillerdeki yerini beton binalara bırakmasının en büyük nedeni üreticinin ekonomik tercihiyle alakalı diye düşünüyorum. Zeytin üreticilerinin ağaçtan tam randımanlı verim alabilmesi için 15-20 sene geçmesi gerekiyor. Dolayısıyla üreticinin zeytin ağaçlarını müteahhede teslim etmesinin ne kadar zor bir tercih olduğunu anlamak lazım. Ben zeytin ağacını müteahhite verdiği noktada ağlayan ve onu okşayan üreticiler gördüm. Türk çiftçisi kanaatkar insanlardır, azla yetinebilmeyi bilirler.



Peki Türkiye'deki tüketici zeytinyağını tanıyor mu?

Bu tür sorunlar medeni toplumlarda, kültür seviyesi daha yüksek toplumlarda çok çabuk aşıyor. Çünkü ilk bakışta pahalı gibi görünse de, aslında zeytinyağı sağlık açısından oldukça yararlı. Doktor ve ilaç masraflarını yok ediyor. Örneğin, bir ev hanımı kızartmayı eğer ayçiçek yağı ile dört defa yapıyorsa, zeytinyağı ile mutlaka 6 defa yapıyordur. Ayçiçek yağının ucuz olması, zeytinyağının pahalı olmasıyla alakalı değildir bu. Bu tamamen halkın bilinçsizliği ile alakalıdır.

AB'de tarım politikalarında çok ciddi teşvikler var. Ancak AB uyum yasalarında tarımdaki teşviği kaldıran maddesi var.

AB'ye dahil olan üretici ülkelerin ihracat rejimlerine baktığımız zaman hedef pazar kavramı görürüz. Hedef pazar nedir? Üretici ülkelerin müşterek pazarı Amerika'dır. Bunun devamında Kuzey Avrupa ülkeleri ve şimdi ciddi bir pazar olarak görülen Uzakdoğu vardır. Bu pazarlarda rekabet edebilmek, marka imajını yerleştirebilmek için bazı dış ticaret politikalarının değişmesi gerekiyor. Mesela Amerika İtalya'dan, İngiltere'den çok göç almış. Amerika'da bir İtalyan lobisi oluşmuş. Amerika İtalyan zeytinyağını daha çok tüketiyor, ancak reklam yapmaya da devam ediyor. Devlet de bu çalışmalara ciddi bir promosyon teşviki veriyor.

"IV. Murat Osmanlı'nın son padişahlarından biri, akıllı bir adammış. Leh Kralı Osmanlı'dan borç para istemiş. Padişah, "verin" demiş Sadrazam'a... Sadrazam gelmiş, 'hazine boş nasıl verelim' demiş. Padişah 'anlamam, bulun verin. Borç alan, buyruk da alır' demiş. Biz de IMF'den para alırken, buyruk da alıyoruz. AB'nin bu yıl ki topluluk bütçesi 101 milyar Euro, 43 milyar Euro'su tarım sübvansiyonlarına sevk edilmiş. Aynı AB Türkiye'ye tarımı sübvansiyon etmeyin diyor."



Bu teşvikler ne kadar? Türkiye ile karşılaştırır mısınız?
 AB'de üreticiye kilo başına 1 dolar 40 cent destekleme primi, 1 dolar 60 cent stoklama desteği veriyorlar. Bir de yine kilo başına 45 cent üretim yardımı yapıyorlar. 2.5 Euro da satılma sirkülasyon payı olsa toplam 6 Euro yapıyor. 6 Euro'yu TL'ye çevirirsek yaklaşık 10 milyon TL üretici kazanmış oluyor. Dünyanın ticaret fiyatı bu. Burada inanılmaz bir teşvik var. Bu üretimi ve üreticinin refah seviyesini artırıyor. Zengin ülkelerin üreticiye olan desteği, fakir ülkelerin üretimini engelleyen en büyük tehlike olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye'de bu yıl zeytinyağına verilen teşvik kilo başına 175 bin lira. Ambalajlı ihracatta ton başına 200 dolar teşvik verildi. Bunlar da vergilere mahsup etmek suretiyle en direkt yapılan yardımlardır.

Türkiye'de zeytinyağı sektörü nasıl yaşayacak veya gelişecek?

Önce şu sorunun yanıtını vermek lazım, 'Avrupa Topluluğu'na Türkiye nasıl entegre olacak?' Zeytinyağı Birliği olarak AB'nin mevzuatını birebir uygulamaya başladık. Eğer şimdiki

"Bu ülkede tam 17 yıl kutulu ihracat artsın diye dökme yağ ihracatı yasaklanmıştır. Dökme zeytinyağına ne gerek var, kutulu ihracat artsın dendi ama kutulu ihracat diğer tedbirler alınmadığı için 6-7 bin ton sınırlarında kalmıştır. Dünyanın hiçbir yerinde dökme zeytinyağı ihracatı yasak değildir."

mantaliteyle Avrupa Birliği'ne girdiğimiz zaman bizim onların ortağı değil, sadece pazarı olacağımız gerçeği ortadadır.

AB'ye girdiğimizde aynı teşvik programı Türkiye'de de uygulanacak değil mi?

Uygulanması lazım. Ben bir de rakip ülkelerin ve bizim ihracatçılarımızın mukayesesini yapmak istiyorum. Burada ton başına 200 dolar teşvik priminin karşılığında üç kademeli işlem var. Birincisi, sanayiye üretim bazında yardım var, yani kutulamada yardım var. İkincisi, navlun teşviği var. Yani gemi masrafını devlet veriyor. Üçüncüsü, promosyon, tanıtım teşviki var. Bunlar İtalya'nın, İspanya'nın ihracatçısının avantajları. İspanya, İtalya, Yunanistan sanayicisinin ihraç ettiği 1 kilogram ambalajlı yağda fiyat garantisi var. Yani devlet 'Amerika'da, Japonya'da, Avrupa ülkelerinde satışından zarara uğrarsan gel zararını benden al' diyor. Böyle imkanlarla donatılmış ihracatçıyla Türk ihracatçısının rekabet etmesi mümkün mü? Bakın bizim ambalajlı zeytinyağlarımız uluslararası pazarda bir konsept olarak hayranlıkla izleniyor. Bizim sanal marketlerimiz Amerika'da yapılan bir yarışmada birincilik ödülü aldı. Bizim sanayicimizin gerek ticari anlayışı, gerek pazardaki kabiliyeti ve gerek ambalajdaki dünya görüşü hiç bir zaman rakip ülkelerin sanayicisinden geri değildir. Bizim en büyük şanssızlığımız bu pazarda rekabet edebilecek diğer destekleri bulmakta zorlanmamız. Bu şartlarda Avrupa'da marka imajı yerleştirmek mümkün mü? Bakın Uzakdoğu pazarı bizim için bir şans. Orada Türklere ve Türk yağlarına karşı bir sempati var. Amerika'da yakalayamadığımızı burada yakalayabiliriz. Bunları görebilmek ve dış ticaret rejimini çok iyi uygulamak gerekiyor. Dünya sıralamasına baktığımızda, eskiden İtalya'nın ve İspanya'nın arkasında 3. sıradayken, Yunanistan'ın, daha sonra Tunus'un ve şimdi de Suriye'nin öne geçmesiyle 6'ncı sıraya düştük.

Belki de bugüne kadar gelen yönetimler tarım politikalarında doğru kararlar veremediler. Siz bunu neye bağlıyorsunuz?

IV. Murat Osmanlı'nın son padişahlarından biri, akıllı bir adammış. Leh Kralı borç para istemiş. Padişah, "verin" demiş. Sadrazam, 'hazine boş nasıl verelim' deyince, Padişah "bulun verin. Borç alan, buyruk da alır" demiş. Biz de IMF'den para alırken, buyruk da alıyoruz. AB'nin bu yılki topluluk bütçesi 101 milyar Euro, 43 milyar Eurosu tarım sübvansiyonlarına sevk edilmiş. Aynı AB Türkiye'ye tarımı sübvansiyon vermiyor. Eskiden Türkiye tarım ürünleri ihraç eder, sanayi ürünleri ithal ederdi. Şimdi sanayi toplulukları son yıllarda hızla tarıma da önem vermeye başladı. Ancak Avrupa'daki tarım nüfusu %5 iken, Türkiye'de %40-45'dir. AB sanayide kendine bağımlı olan ülkeleri tarımda da kendine bağlamak istiyor. Türkiye'de bu tuzağa düşüyor gibi. Bir toplumun ekonomik özgürlüğünden bahsedemezseniz, siyasi özgürlüğünden bahsetmeye hakkınız yoktur. Bakın, Kıbrıs harbi sırasında Amerika'dan mektup geldi, benim silahlarımı orada kullanamazsınız diye, İnönü'de dedi ki: "Amerika olmazsa, yeni bir dünya kurulur, Türkiye'de





“AB’de üreticiye kilo başına 1 dolar 40 cent destekleme primi, 1 dolar 60 cent stoklama desteği, 45 cent üretim yardımı yapıyorlar. Burada inanılmaz bir teşvik var. Zengin ülkelerin üreticiye olan desteği, fakir ülkelerin üretimini engelleyen en büyük tehlike olarak karşımıza çıkıyor.”

orada yerini alır” dedi ve Kırıkkale Silah Fabrikası’nı o gün açma kararı aldındı. Orası gaz ocağı üretiyordu, hemen durduruldu ve silah imalatına başlattılar. Ama köyünden uzaklaşmış, büyükşehirin varoşlarına yerleşmiş köylüyü tekrar üretimin içine sokmak Kırıkkale Silah Fabrikası’nı açmak kadar kolay değildir. Devleti süpermarket mantığı ile yönetemezsiniz. Geniş halk kitlelerinin tarımsal potansiyelini biranda terke zorlayamazsınız. Bakın Amerikalılar kafamıza torba geçirdi bizi bantladı götürdü. Bu ülke bundan ders alsın. Güçlü olmalıyız ve üretimin içinde olmalıyız. Tarım gelecekte petrolden çok daha önemli bir konumda olacak. Bunu sadece tarımsal faaliyet olarak görmemek lazım, bir de tarıma dayalı sanayi var. Bugün Avrupa’dan tarım ürünleri ithal ediyoruz. Tarımsal ihracatımız 3 milyar dolar, tarımsal ithalatımız 4.5 milyar dolar. Bunu dengelere oturtmak, kendi üretimimizi sağlamak için bu ülkede ciddi bir tarım reformuna ihtiyaç vardır.

Zeytinyağı ihracatına baktığınızda Türkiye’nin çok ciddi dökme yağ ihracatı da yaptığını görüyoruz. İspanya, İtalya, Yunanistan alıyor, kendi malı gibi dünya pazarlarında satıyor. Biz nasıl markamızı yaratacağız? Dökme zeytinyağına yasak getirilmesi doğru mudur?

Hayır, yanlış yanıyla düzeltemezsiniz. Bu ülkede tam 17 yıl kutulu ihracat artsın diye dökme yağ ihracatı yasaklanmıştır. Dökme zeytinyağına ne gerek var, kutulu ihracat artsın dendi ama kutulu ihracat diğer tedbirler alınmadığı için 6-7 bin ton sınırlarında kalmıştır. Dünyanın hiçbir yerinde dökme zeytinyağı ihracatı yasak değildir. Türkiye’de de zeytinyağı tüketimi devlet politikasının içinde yer almadığı için en az tüketici ülkesiyiz. Kutulu ihracatı artsın diye dökme yağ ihracatının yasaklanması kutulu ihracatı arttırmadı aksine azalttı.

Son bir yıl içinde TARİŞ Zeytinyağı Birliği’nin markaya yatırım yaptığını görüyoruz. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ben 61 yaşındayım ve Kristal’in ilk defa reklam yaptığını gördüm. Kristal’de bu ülkenin saygıdeğer kurumlarından biridir. Ancak TARİŞ’in sizin de söylediğiniz gibi son yıllardaki atağı herkesi heyecanlandırmıştır. IMF’ye verilen niyet mektubunda Tarım Satış Kooperatifleri’nin özleştirilmesi olmazsa olmaz şartıydı. 16 Haziran 2000’de Özleştirme Yasası’yla özleştik. Bu yasayla birlikte Tarımsal Kalkınma Projesi var. Burada Tarım Satış Kooperatifleri’nin nasıl yeniden organize edileceğini tarif ediyor. Bence her ülkede kooperatifçiliğe ihtiyaç vardır. Kooperatifler sosyal içerik bakımından sermaye şirketlerinden ayrılır. Kooperatifçilik toplumsal bir soruna çözüm bulur. Kooperatifçiliğin kuralları evrenseldir. İtalya’da başka Türkiye’de başka kooperatifçilik olmaz. Projeye bakıyorsunuz bizi bankaların ticari kredilerine yönlendiriyor. Paraya para kazandıran kurumların, ürüne para kazandıran veya ürüne değer kazandıran sosyal bir içerik taşıyan kooperatiflerle aynı kaynaktan finanse edilmesi sözkonusu bile değildir. Dünyanın hiçbir yerinde bu uygulama yoktur. Türkiye’de kooperatifçilik yapılacak mı yapılmayacak mı? Türkiye’nin ilk önce buna karar vermesi lazım. Bu projeyi imzalayan Türkiye Cumhuriyeti’nin o zamanki bakanları bunu biliyor muydu? Bilerek mi imzaladı, bilmeyerek mi imzaladı? Eğer bilerek imzalandıysa burada bir niyetin sonuçları bekleniyor, bilmeyerek imzalandıysa kendilerinden özür diliyorum. Türkiye’de Tarım Satış Kooperatifleri evrensel kooperatifçiliğin dışında yönetilmek isteniyor. Bunun karşısında ayakta durmanın tek çaresi var, o da satışı hızlandırıp bu oyunu bozacak ticari misyonlar ortaya koyabilmek. Buna başlarken, Zeytinyağı Birliği’nin ticari konseptini değiştirmemiz gerektiğini düşündük.

Bunun için ayrı bir pazarlama şirketimizin olması gerektiğini, bu ürünümüzün daha bağımsız, daha özgür biçimde pazarlayabilecek konseptleri devreye sokabilme ihtimallerini araştırdık. Bunun için önce bir ekip gerekiyordu. TARİŞ Genel Müdürlüğü zamanında bize güven veren Sayın Fatih Cenikli’yi bu işin başına getirdik. Daha sonra TARİŞ’i klasik personel yapısından kurtararak, daha çağdaş ticari modelleri başarıyla uygulayacak uzman personelleri bulmayı düşündük. Bunun için uluslararası bir insan kaynakları şirketinden destek aldık. Pazardaki payımızı % 14’den, %29’a çıkaran, sızma yağda sektör lideri yapan, bizi 5’inci sıradan birinci sıraya getiren ve aylık satışları 150 tondan 800 tonlara çıkaran Zeytin A.Ş.’nin personel sayısı 26’dır. Basınla ilişkileri daha kuvvetli hale getirmek gerektiğini düşündük. Basın sektöründe kendini ispatlamış, herkesin tanıdığı bir basın müşaviri transfer ettik. Tabi bunun tanıtım şekli çok önemli.

Kendimizi uzman ellere emanet ettik. Benim Zeytinyağı Birliği Başkanı olarak en iyi bildiğim şey, hiçbir şey bilmediğimdir. Biz bu işi bilenlerle çalışmayı ve sadece onların önünü açıcı tedbirler almayı düşündük. Başarımız da çok kısa bir sürede geldi. Lider olduk.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Kara delik diye adlandırılan Zeytinyağı Birliği bu girişimiyle başarıya ulaştı. Bu işi başaramaz denilen köylünün bunu yapabildiği olması çok anlamlı. Şimdi devlete düşen en önemli görev, Zeytinyağı Birliği’nin önünü açacak tedbirler almasıdır. Çiftçi olarak biz bunları yaptık. Çok eleştiri aldık. Kendi içimizden bile aldık. Ama biz hiçbir zaman yılmadık. Başarımızın temelinde bu var. Türk insanının üstün zekası ve çalışkanlığı var. Özellikle zor dönemlerde çözüm bulmasıyla ünlüdür Türk insanı. Ben her zaman Türk Köylüsü’yle gurur duydum.

“mutlu müşteri garantisi”



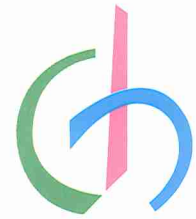
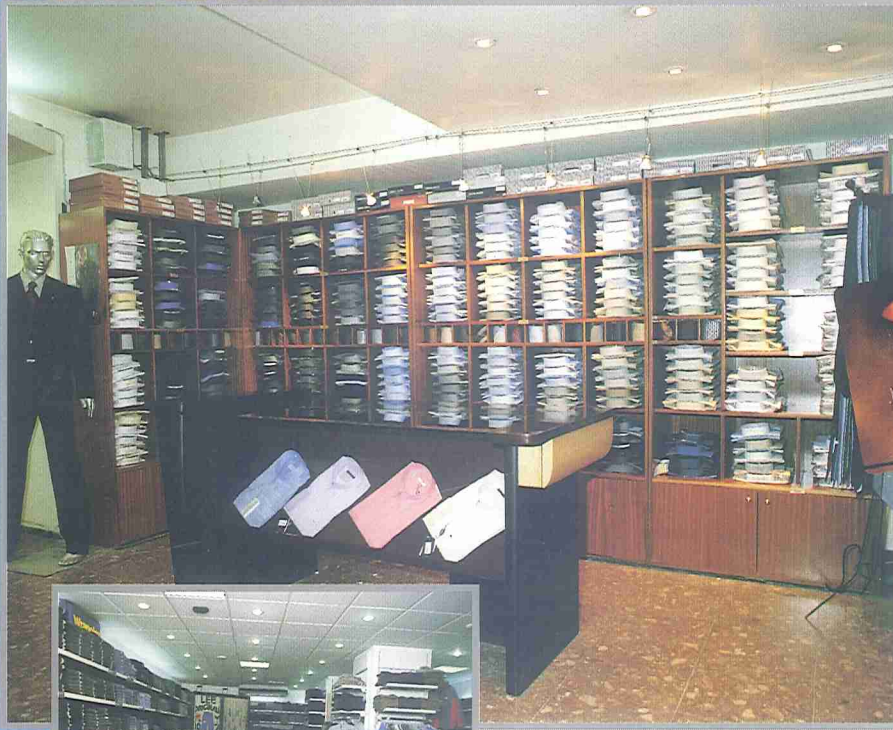
•6 AYA VARAN TAKSİTLER...

•PEŞİN ÖDEMELERDE %20 İNDİRİM...

•GENÇÇEK DAĞITIMI...

•GENÇKART; PEŞİNATSIZ...

•TÜM BANKA KREDİ KARTLARI GEÇERLİDİR...
Mağazamız Bonus ve Axess üye işyeridir.



GENÇHACILAR

POLO GARAGE®

SABRİ ÖZEL

Lee

SARAR
CCS SARAR

pierre cardin

ROMAN®

ABBATE
HOTEL, PIZZA & BISTRO

KOTON

"Hedefimiz dünyaya Türk Zeytinyağı markasını kabullendirmek"

TARİŞ Zeytinyağı Birliği'nin pazarlama ve satış şirketi olan TARİŞ Zeytin A.Ş. yaklaşık 2 yıldır faaliyette. Ambalajlı zeytinyağının lideri olan şirketin hedefi dünyaya Türk Zeytinyağı'nı tanıtmak ve kabullendirmek. TARİŞ Zeytin A.Ş.'nin Genel Müdürü Fatih Cenikli ile şirketin hedeflerini, TARİŞ'in pazarlama stratejilerini ve sektörü konuştuk.

Zeytin A.Ş.'nin bugünkü durumundan bahsedebilir misiniz?

2000'in Şubat ayında Zeytinyağ Satış ve Pazarlama Şirketi olarak kuruldu. Şirketimiz kurulmadan önce TARİŞ zeytinyağı iç pazarda 5. sıradaydı şimdi en üst sıradayız. Zeytinyağı çok değerli ve sağlıklı bir ürün olmasına rağmen Türkiye'de zeytinyağı çok karlı bir sektör değil. Bu nedenle amacımız da daha karlı satış yapmak. Ürünü ambalajlayarak, geliştirerek, farklı konumlandırılıp satılması, kar marjını yakalama şansını doğuyor. Bugün itibarıyla 19 ülkeye tüketici ambalajında zeytinyağı satıyoruz. Bunlar hangi ülkeler, Amerika zaten herkesin öncelikli pazarı, Meksika, Güney Afrika, Dubai, Malezya, Yeni Zelanda, Japonya, Hong Kong, Slovenya, Norveç, Almanya, İngiltere, Rusya, geçtiğimiz günlerde de ilk parti malımızı Fransa'ya gönderdik. 20 ülkeye tüketici ambalajında zeytinyağı satıyoruz. Yaptığımız tüm ihracatlarda 'TARİŞ tarafından üretilmiştir' diye bir ibare yer almaktadır. Türk Malı olduğunu belirtmeye başladık. Kutulu ambalajda satmamız bizim için çok büyük bir artı. Bu da bir süre sonra Türk Zeytinyağları diye bir kategorinin oluşmasını, uluslararası pazara yerleşmemizi sağlayacak bir adım. Bence yapılan tüm ihracatlara Türk Malıdır, Türkiye'de üretilmiştir ibaresini koyarak uzun dönemde insanların kafasında Türk Zeytinyağları'nı açmak lazım. Çünkü uluslararası piyasaya çıktığımız zaman insanlar ya da diğer ülkeler İtalyan, İspanyol ve Yunan zeytinyağlarını biliyorlar. Halbuki o yabancıların şişelerinde bulunan yağlar Türk Zeytinyağları.

TARİŞ'in bu şirketi kurmasının temel amacı neydi?

2000 Haziran'ında Dünya Bankası'nın talebiyle TARİŞ Satış Kooperatifleri Birlikleri'nin özerkleşme yasası çıktı. Bu yasa gereği Birliklere 4 yıllık uyum süreci tanındı ve bu süre içinde Birlikler artık devlet desteği olmadan yaşayacak şekilde yapılanması istendi. Dünya Bankası'nın getirdiği özerkleşme bir



süre sonra devlet desteğini ortadan kaldıran bir modele yöneldi. Dolayısıyla Birlikler'in yeniden yapılanması gerekiyordu. Çünkü o süreden sonra artık kendi başlarına varlıklarını sürdürür hale gelmesi lazım. O zaman Zeytinyağı Birliği burada diğer Birliklere belki de model olacak bir yapılanmaya gitti. Satış ve pazarlama... Çünkü Birlikler'in hepsi üretici odaklı bir yapılanmaya sahipler ve bu işte oldukça başarılılar. Ama piyasa koşullarını size önerdikleri zaman artık satışta ve pazarlamada da başarılı olmak zorundasınız ki sistem kendini geliştirebilsin ve devam ettirebilsin. TARİŞ 90 yıldır var. Bundan sonra varlığını sürdürmesi tamamen ticari başarısına bağlı. Zeytinyağı Birliği bunu hızla yaptı. İlk önce ne yapmamız gerekir, nasıl bir model oluşturmalıyız diye düşündük.

Yeni bir pazarlama şirketi TARİŞ'in içinde olmazdı diye hep beraber sorguladık?

Değişim denilen kavram herkesin çok beğendiği, benimsediği bir kavram. Değişimi kabul etmek zordur. Özellikle çok eski kurumlarda, iş yapış şekilleri belirlenmiş, kendi kuralları olan şirketlerde değişim oldukça zordur. Bunu aşmak için ya o bünye içinde bunu yapıp uzun bir süre direnci göze alacaksınız. Bu da uzun zaman isteyecektir. Ya da Zeytin A.Ş. gibi Birliğe bağlı bir kurum oluşturacaksınız. Bir de biliyorsunuz artık bilgi çağında yaşıyoruz. Bilgi çok üretiliyor, çok paylaşılıyor, kullanılması da gerekiyor, o zaman yeni modeller gerekiyor. Bu şirketin kuruluş amacı budur. Şirketi kurarken temel olarak internet teknolojisi ve elektronik teknoloji dahil

bir yapılanma düşünüldü. Pazarlama kavramı yani müşteri odaklı bir yapılanma, müşteri ihtiyaçlarını tatmin edecek yapılanma oluşturuldu. Bizim TARİŞ Zeytin A.Ş.'de müşteriye bakış açımız değişti. Eski bir kurum içinde bunu yapmak çok zor.

Yeni pazarlama stratejilerini uygularken herhangi bir zorlukla karşılaşılıyor musunuz?

Şirketin kuruluş mantığı, vizyonu ve misyonu belli. Tümünü profesyonel bir kadro var. Şirket yapılırken herşeyiyle en çağdaş pazarlama tekniklerini kullanarak yapılanmaya gittik. Yeni ürünler, yeni markalar yarattık. Şimdi dünyada zeytinyağı şarap gibi gelişen bir sektör. Yöresel tatlar ve yöresel lezzetler ortaya çıkıyor. Türkiye'de de bunu yapabilecek sadece TARİŞ Zeytinyağı Birliği var. Neredeyse tüm Ege Bölgesi'nde tesislerimiz var. Buradaki esas olan zeytini sıkarak, korumak ve tüketime doğru sunmaktır. Bunun için ne yapıldı? Üretim geliştirme ve tasarım grupları oluşturuldu. Tamamen profesyonel ekipler bu işi yapıyor. Biliyorsunuz TARİŞ, Dünya Zeytinyağı Konseyi tarafından kalitesine güvencesi verilen tek Türk Zeytinyağı markasıdır. Bir de mağazaları açıyoruz. Bu mağazaları sadece Türkiye'de değil, yurtdışında açmayı planlıyoruz. Çünkü talep çok fazla.



Bu mağazalar da bir ekip tarafından tasarlanıyor, uygulaması gerçekleştiriliyor. Bazı ürünlerin üretimleri sınırlıdır. Örneğin organik zeytinyağı... Bunun üretimi sınırlıdır. Biz çeşitli markalar geliştirip, çeşitli yöresel yağları piyasaya sunduğumuzda 60'a yakın zeytinyağı ortaya çıkıyor. Normal, geleneksel market raflarına bunların hepsini sokamazsınız. Çünkü öyle bir imkan yok. Zaten biz geleneksel raflarda varız. Ayrı bir kitle için, ayrı ürünler geliştirmek gerekiyor. Bu pazarda boşluk var, biz rakibimizin olmadığı bir kanal açtık kendimize. Burada devamlılık önemli ve standart olması önemli.

Mudo, Vakko, Beymen mağazalarının vitrinlerinde ürünlerinizi görmek istiyoruz.

Mudo mağazalarının Akmerkez'deki vitrininde TARIŞ Zeytinyağları'nın özel ürünleri satılıyor. Bu kimsenin gözünü rahatsız etmiyor. Örneğin Milas'lı, Aydın'lı, İzmir'li üreticimiz kendi ürünlerinin ne kadar değerlendiğini görüyor. Artık zeytin ağaçlarına daha fazla bakım ve zeytinyağının daha iyisini üretme gibi bir çaba içine girdiğini görüyoruz. Aslında TARIŞ bu anlamda da zeytinyağı sektöründe öncü bir kuruluş. İnternet'teki sanal mağazamızda da satış yapıyoruz. Bizim internet satış kanalımız Türkiye'deki en geniş zeytinyağı sitesi.... Zeytinyağı aksesuarları, kitapları, yayınları, zeytinle ilgili özel üretilmiş ürünleri bulabiliyorsunuz.

TARIŞ ileride halka açılabilir mi?

Marka kavramı tek başına çok önemli. TARIŞ Zeytinyağı markasının artık tüketicide duygusal bir bağ yaratan, tüketici tarafından değer akseden ürün olması gerekir. Çünkü markayı kalite ile birlikte geliştirdiğiniz zaman değerinizin, katma değeri artacak, karlılık arkasından gelecek ve pazar payı da büyüyecek. TARIŞ Zeytinyağı Birliği'nin tüm amacı ve hedefi hem iç pazarda hem de dış pazarda marka olmak. TARIŞ'in avantajı ne? Bizim arkamızda 90 yıllık bir geçmiş var. Biz Zeytinyağı Birliği olarak 28 bin ortağa sahibiz, bunun ayrı güç verdiğini biliyoruz. Bu gücümüzü markaya dönüştürmemiz gerekiyordu. Eğer TARIŞ halka açılacaksa bunlar ciddi katma değer yaratacak, katkı yapacak. Bizim hedefimiz bu şirketin 4'üncü yılında karlılığını en üst seviyeye çıkarmak. Şuan ilk iki yılımızı karlı olarak tamamladık. Dünya Bankası, 'siz serbest piyasa koşullarında, yani bankaların ticari faaliyetleriyle kendinizi finanse edeceksiniz' diyor. O pahalı bir sistem. Bankadan kredi alıp zeytinyağı alıp satmaya kalkarsak bu finansman yükünü taşıyamayız. O zaman bizim başka kaynaklara ihtiyacımız olacak.

"Marka kavramı tek başına çok önemli. TARIŞ zeytinyağı markasının artık tüketicide duygusal bir bağ yaratan, tüketici tarafından değer akseden ürün olması gerekir. Çünkü markayı kalite ile birlikte geliştirdiğiniz zaman değerinizin, katma değeri artacak, karlılık arkasından gelecek ve bu pazar payı da büyüyecek."



Bunlar ne olabilir? 28 bin ortağı olan, ciddi bir şirketin halka açılması gerekir. Hedefimiz önümüzdeki bir - iki yıl içinde halka açılmak.

Türkiye'deki tüketici zeytinyağını pahalı mı yoksa ucuza mı alıyor?

Biz şirket olarak her yaptığımız reklam, tanıtım çalışmasının halkımıza katkı yapmasını istiyoruz. Tüketici bizim markamızı şuan nasıl algılıyor, markamızı nerelerde konumlandırmamız gerekir diye düşündük. Türkiye'deki sıvı yağ tüketicilerinin tamamı en sağlıklı yağın zeytinyağı olduğunu farkındalar. Artık tüketicinin kafasında zeytinyağı ile ilgili sorun yok. Zeytinyağı demek doğru değil, zeytin meyvesinin suyu demek daha doğru. Hepimiz biliyoruz ki, doğal meyve suları pahalıdır. Tohum yağları mutlaka kimyasal işlem gördükten sonra insanların tüketimine sunulan bir ürün. Zeytinyağı ise doğrudan tüketilen bir ürün. İkincisi zeytinyağı tesisleri kışın Kasım, Aralık, Ocak aylarında çalışır, sonrasında 8-9 ay boyunca durur. Bugün baktığımızda zeytinyağı maliyetli bir iş. Talep çok olduğu zaman, bir tarlaya daha ekeyim, üretim daha da artsın gibi bir şansımız yok. En iyi şartlarda zeytin ağacından 5 yıl sonra verim alabilirsiniz. Pahalı bir üretim süreci var. İnsan emeğine dayalı bir üretim var. Bunun finansman yükümlülüğü de var. Aslında biz batıdan daha pahalı yemiyoruz. Ama batının bir avantajı var. Zeytin Akdeniz çanağının bitkisi. Burada da en büyük üretici ülkeler İtalya, İsyanya, Yunanistan... Avrupa Birliği'nde zeytinyağında koruma duvarı var. Kendi bölgesinde üreticiler olduğu için koruma duvarı var. AB'nin üreticiye verdiği prim kiloda 1.30

Euroya kadar çıkıyor. Bunun haricinde depolama ve ucuz satarsan fark primi var. Bir sürü prim sistemi geliştirilmiş. Üretici prim aldığı için daha güzel koşullarda satıyor. İhracatçı daha ucuz aldığı için uluslararası pazarda daha etkin olabiliyor. Türkiye'deki prim sistemi yeterli olmadığı için bütün bunlardan dolayı Türkiye'de zeytinyağı biraz daha pahalı oluyor.

TARIŞ Zeytin A.Ş. için son sözleriniz nelerdir?

TARIŞ Zeytinyağı Birliği ve TARIŞ Zeytin A.Ş.'nin vizyonu aynıdır. Zeytin A.Ş. olarak bizim ciddi bir misyonumuz var. Üretici birliklerin tarımsal yapılanmaları, örgütlenmeleri, ticari hayatta başarılı olabileceğini göstermek istiyoruz insanlara. Küresel şirketler artık heryere ulaşabiliyorlar, dünyayı etkileri altına aldılar. Bizim, ticari olarak başarıyı yakalayıp önce kendi ortaklarımızı bu küreselleşmenin etkilerinden korumak gibi bir misyonumuz var. Ticari başarı kazanmak. Türk Zeytinyağı kavramını dünyada yerleştirmek istiyoruz. Burada biraz daha şanslı olduğumuzu düşünüyorum ben. Çünkü zeytinyağı Akdeniz çanağının ürünü, zeytinyağının anavatanı biziz. Şuan zeytinyağını en çok gelir seviyesi yüksek, gelişmiş ülkeler tüketiyor. Onlar zeytinyağı üretmiyor. Örneğin, Amerika'da üretim var, toplam tüketimin %1'ini bile karşılamıyor. Bu boşluğu biz doldurabiliriz. Amerika'da geçen sene kişisel tüketim %20 arttı. İtalya ülke olarak zaten başlı başına bir marka. Dünyanın her yerinde kabul görüyor. Şimdi sıra Türkiye'de... Türkiye'nin artık ülke olarak markalaşmak adına birşeyler yapması gerekiyor.



Türkiye ve deprem...

Sorumluluklar ve hazırlıklı olma...

Yazan: Prof.Dr. A.Mete İŞIKARA
Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi
Deprem Araştırma Enstitüsü
Rektör Danışmanı

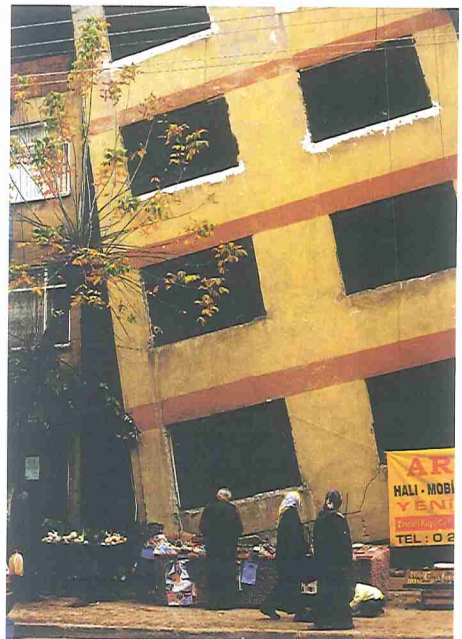
Türkiye ve deprem derken bireyden merkezi yönetime kadar sorumluluklarımız nelerdir? Bu sorumlulukların üzerinde durulmasını istedim bu yazımda. Açıkça ortaya çıktığı gibi ülkemizde yaşadığımız Kocaeli-Gölcük ve Düzce depremlerinin ardından depremin ekonomik ve sosyal sonuçları konusunda giderek artan bir ilgi başladı. Artan nüfus yeni gelişmeye başlayan yerleşim merkezleri, hızlı kentleşmenin giderek artması ve bunun sonucu olarak dayanıksız yapılaşma, endüstri sahalarındaki gelişmeler, büyük yatırımları gerektiren enerji üretim ve nakil tesislerinin çoğalması ve benzeri birçok nedenler hiçbir zaman unutulmadan deprem konusuna giderek daha fazla ilgiyle eğilmek gerektiğini ortaya çıkarmıştır. Çünkü deprem, yalnız olduktan sonra değil, olmadan önce de üzerinde çalışılması ve hazırlık yapılması gereken önemli bir konu haline gelmiştir. Bunun nedeni gerekli olduğu da yaşadıklarımızdan açıkça görülmektedir. Tüm tehlikelere karşı ailemizin, kurumumuzun ve ülkemizin güvenliğini sağlamada kişisel, kurumsal ve toplumsal sorumluluklarımız vardır. Bu nedenle depreme dayanıklı bir toplum oluşturmak için deprem zararlarını azaltmak ve depreme önceden hazırlık çalışmaları bireyden karar verici mercilere kadar tüm seviyelerde yapılmalıdır.

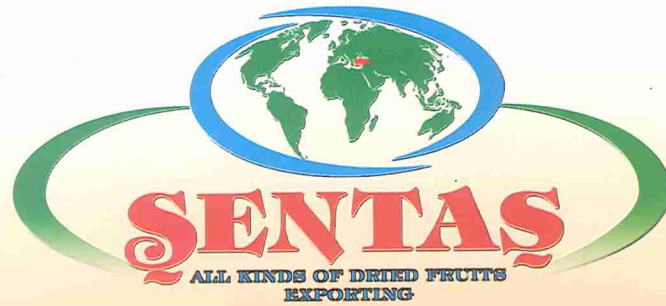
Artık hepimiz şunu kabul etmek zorundayız. Türkiye bir deprem ülkesidir ve Türkiye’de her an deprem olabilir, bu makaleyi okuduğunuz anda da olabilir. Dolayısıyla biz bu olguyla yaşamak zorunda olduğumuzu bileceğiz ve bu olguyla yaşamayı öğreneceğiz. Onun için de öncelikle deprem bilincini mümkün olduğu kadar yaymaya çalışacağız. Depremden korunmanın en önemli yolu olan deprem güvenli yaşam yerine mutlaka sahip çıkacağız. Depreme dayanıklı bir evim olsun anlayışına, bir iş yeri, bir fabrika olması anlayışına geleceğiz ve buna birey olarak bizlerin sahip çıkması gerektiğine inanacağız. Eğer siz birey ve yöneticiler olarak bunlara sahip çıkarsanız hangi tür yaşam yeri olursa olsun bunları da sorgulamaya başlarsanız, kolay kolay ülkemizde dayanıksız yapı yapılacağını zannetmiyorum. Bu bilince ulaşmanın yolu da eğitimidir.



Bugün Türkiye’de ilk ve orta öğretim ders ve kitaplarında afetlere verilen önem / yer toplumu oluşturan tüm bireylerde güçlü bir afet bilincini oluşturmak için yeterli değildir. Benzer şekilde, yüksek öğretimde mühendislik, fen, sosyal ve sağlık bilimleri programlarında da afetlerle ilgili konulara ve derslere yeterince yer verilmemektedir. İlk ve orta öğretimde afet bilincini vermeye ve doğru davranış şeklini öğretmeye yönelik konular yaşama dönük, yaparak ve yaşayarak öğrenmeye uygun bir şekilde ders programlarına entegre edilmeli; yükseköğretim programlarında ise afet tehlikesi ve riski ile afet zararlarının azaltılması konularında temel bilgileri içeren zorunlu ders açılmalıdır. Deprem zararlarının azaltılması konusunda verilecek eğitim ilköğretimden başlayarak üniversite düzeyine kadar bir süreklilik arz etmelidir. Üniversite seviyesinde özellikle inşaat mühendisliği, mimarlık, şehir ve bölge planlama gibi disiplinlerde depreme dayanıklı planlama, tasarım ve yapı inşaatı konularında, yer bilimlerinin değişik disiplinlerde ise neotektonik, sismoloji, deprem fiziği ve jeodinamik konularında mecburi dersler bulunmalıdır. Lisansüstü seviyede deprem konusundaki araştırma ve çalışmalar teşvik edilmelidir. Üniversite öncesi eğitimin hangi hedef gruplarına, niçin, hangi kapsamda ve ne seviyede verilmesi gerektiği belirlenmelidir.

Halk için eğitimin amacı deprem zararlarının azaltılması hususunda bilincin sağlanmasıdır. Hem birey hem de aile reisi olarak üzerimize düşen görev öncelikle aile deprem planı yapmak ve deprem öncesi, sırası ve sonrasında neler yapmamız gerektiğini öğrenmemiz ve sürekli tatbikatlar yapmamız lazım. Aynı hazırlık çalışmaları iş yerinizde, kamu kurumlarında, okullarda ve üniversitelerde yapılmalıdır. Tüm bunlar bizi Temel Afet Bilinci olan bir toplum yapacaktır. Medyaya çok önemli sorumluluklar düşer. Medyanın ve dolayısıyla toplumun doğru bilgiye





Details Create Quality



1900

The story of SENTAŞ began in the first quarter of 1900's.

1961

SEN

Kollektif Şirketi
Mehmet Sen ve Oğulları



In 1961, SEN Trade Co. founded

1983

SENTAŞ

TARIM ÜRÜNLERİ

İhracat Sanayi ve Ticaret A.Ş.

İZMİR



The new company SENTAŞ A.Ş.

Established in 1983

1998

SENTAŞ has ISO 9002 Quality System Certificate since January 1998.



2000



SENTAŞ has begun the 2000's at it's new and modern plant with a brand new logo and the quality system.



1963



(1975) Factory in Ödemiş/İZMİR



Plant in Germencik/AYDIN



Plant in Sarnic/İZMİR

SENTAŞ A.Ş. has begun the 2000's in its new and modern plant with a brand new logo and increasing quality. Our new plant in Sarnic - İZMİR, designed by the experience and knowledge of many years, is one of the best and biggest plants, built only for this purpose. During the building of our plant, details are considered important to reach quality.

● PLANT IN SARNIÇ - İZMİR

10.000 m² of processing area
6.000 m² of outside area

● PLANT IN GERMENCİK - AYDIN

2.000 m² of raw material collecting and pre-selection center
1.500 m² of outside area

● PLANT IN BEYDAĞ - İZMİR

2000 m² of raw material collecting and pre-selection center.

- 6 Fumigation units
- 2 Vacuum fumigation units
- 2 Preserve and cold air units
- Water treatment system
- Waste water treatment system

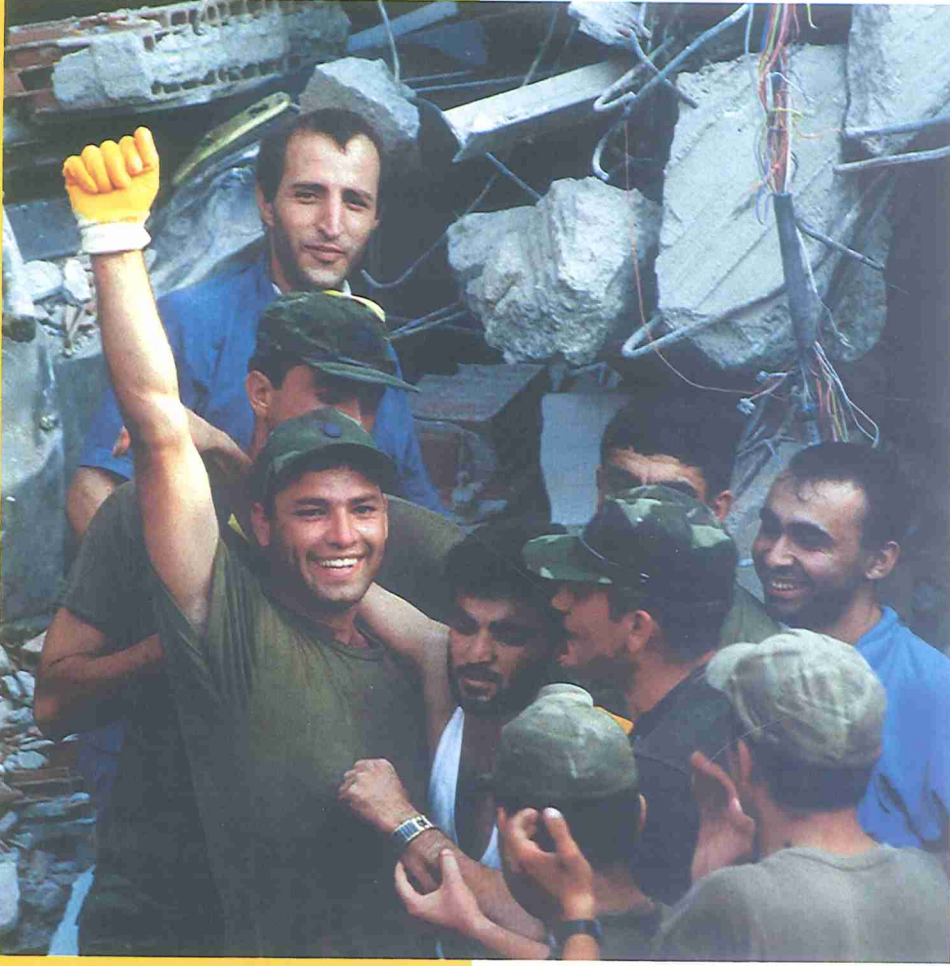
has been constructed and

- Epoxy coating in all processing areas
- 33.000 kg of industrial flooring material
- 140.000 kg of hardwearing surface coating sealer

has been used for this purpose.

Fatih Mah. 184 Sok. No: 34 (35414) Sarnic - İZMİR - TURKEY
Phone : +90.232.281 33 43 (pbx) Fax : +90.232.281 46 06
Web site: www.sentas.com.tr e-mail: info@sentas.com.tr





sağlıklı bir şekilde ulaşabilmesi halinde, medyanın söylenti kontrolünden afetlere hazırlık ve zarar azaltmaya kadar afet yönetiminde yadsınamaz ve çok önemli rolleri vardır. Medya şu sloganı ortaya atıp onun arkasından toplumu bilgilendirme yönünde çalışmalar yapmalıdır. Nedir o? "Koruma bilgilendirme" ile başlar. İşte o bilgilendirmeyi topluma nasıl yayacaksınız? Topluma görsel veya yazınsal medyayla yayacaksınız. Medyanın artık bunun bilincinde olması ve bu bilinçle toplumu bilgilendirmesi gerekmektedir. 1999 depremlerinden sonra çok olumlu adımlar atılmıştı. Birçok gazetemiz belki sizde görmüşsünüzdür, gerek bireylerin davranışı, gerekse de yaşadığımız mekanlar konusunda çok önemli ilaveler çıkmışlardı. Bunların da çok faydalı olduğu düşüncesindeyim. Tabii esas olarak ne yapılacak? Halkın bilincini oluşturacak, bilgiyi dağıtacak ve olası kayıpların azaltılmasında büyük katkılar sağlayacak yayınlar da zorunludur. Zira bugün unuttuk düşüncesindeyim. Ancak medyaya Temel Afet Bilinci oluşturma konusunda önemli görevler düşmektedir. Bu da sürekli bilgilendirme yayınları ile mümkündür. Sivil toplum örgütlerine düşen sorumluluklara gelince, öncelikle sorumlu ve dikkatli davranmalıdır. Gönüllü kuruluşların desteği, heyecanı ve uzmanlığı olmadan devletin tek başına afete uğramış toplumların ihtiyacını karşılaması mümkün değildir. Karar verici mercilere yardımcı

olmalıdırlar. Belli bir yörede elde edilen deneyimleri Türkiye'ye kendi örgütleri vasıtasıyla yaymalıdırlar ve toplumun bilinçlendirilmesi üzerine de sivil toplum örgütlerine çok önemli görevler düşmektedir. Şimdi buradan bilimadamlarına düşen sorumluluklara gelelim. Deprem olayı kısaca bir fay hattı üzerinden kaynaklanan deprem enerjisinin yayılması, etkileme sahası içerisinde bulunan sosyo-ekonomik ve fiziksel unsurları hasara uğratması ve bu hasarın azaltılmasına yönelik deprem öncesi, sonrası ve sonrasında kapsayan tüm uğraşları içeren bir faaliyetler manzumesi olarak tanımlanabilir. Tanımın genişliği ve interdisipliner yapısı bu hususta birçok disiplinin ortak çalışmasını gerektirir. Geniş kapsamlı

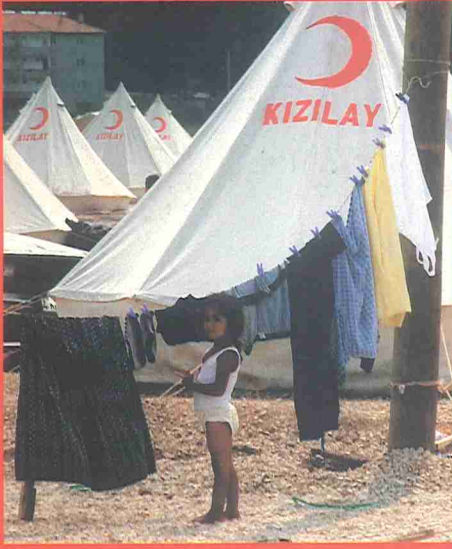
**"Ülkemizde artık
"insanlarımızı enkaz altından
nasıl kurtarırız?"
düşüncesiyle yapılan
çalışmaların yerine
"insanlarımız enkaz altında
kalmasin" düşüncesiyle
yapılacak olan çalışmalara
öncelik verilmelidir. Bunun
için yeni bir Afet Yönetim
yapısı öneriyoruz."**

bir uygulama planı yapılmadan yer bilimleri ve mühendislik alanlarında yapılan araştırmaların hiçbiri hasarların azaltılması konusunda yardımcı olamaz. Dolayısıyla yalnızca yer bilimciler ve mühendisler değil, mimarlar, sosyologlar, psikologlar, ekonomistler ve şehir planlamacıları, çevre ve harita mühendisleri istenen sonuçları elde etmek için işbirliği zemini oluşturmalıdır.

Kocaeli, Düzce ve takip eden diğer depremler, depreminin toplumsal boyutuna baktığınız zaman ne kadar çok disiplinli bir çalışma gerektiği açık açık ortaya çıkmıştır.

Hasarın azaltılması programlarının uygulamadaki başlıca problemi çeşitli dallardaki bilgi yetersizliğinden değil, ilgili disiplinlerin (yukarıda sıraladığım) birbirleriyle irtibat kurma problemlerinden kaynaklanmaktadır. Hasarın azaltılması konusundaki çok disiplinli yaklaşımlar ve çözümler için mutlaka ortak bir zeminde buluşmak zorunluluğu vardır. Diğer bir konu verdiğimiz demeçlerdir. Bilimadamı toplumsal sorumluluk ve bilimsel etik açısından demeç verirken çok dikkatli olmak zorundadır.





Verdiği demeçler toplumu bilgilendirme ve yapılması gerekenleri anlatma şeklinde olmalıdır. Bilimadamlarının birbirlerinin bilimsel düzeylerini eleştirmeleri, tartışmaları ve farklı yaklaşımlar içinde olmaları doğaldır. Ancak bunlar bilimsel toplantılarda konuşulması gereken, akademik ortamlarda tartışılması gereken konulardır. Toplum önünde tartışırken, topluma ne verdiğinin çok iyi bilinmesi gerekir. Orada bilimadamına düşen görev, toplumu bilgilendirmektir. Kamuyu aydınlatırken de, toplum önünde konuşan bilimadamları her söylediği sözcüğü çok dikkatli seçmek zorundadır. Çünkü bilimadamı saygınlığını korumak zorundadır. O saygınlığını korursa topluma hizmeti götürür ve inandırıcılığı artar. Bilinmelidir ki, bilim ve teknoloji toplumun hizmetindedir. Karar verici mercilere gelince; ülkemizde her yıl bir kere aletsel büyüklüğü 6.3 veya daha büyük bir depremin meydana gelme olasılığı %63'tür. Aynı ihtimal 8 şiddeti için de geçerlidir. Deprem riski açısından ortalama yılda bir kere milli bütçemizin onbinde yedisini ve her on yılda bir kere %3'ünü sadece deprem sonrası konut yapımı

için ayırmamız ihtimali %63'tür. Depremlerde ölüm riski ülkemizde çok büyük boyutlardadır. Depremin meydana geldiği yerlerde her on yılda bir kere 900 ile 8000 arasında can kaybı olma ihtimali de yüksektir. Ancak bu rakamlara son Kocaeli-Gölcük depremi dahil değildir. 92'den 2003'e geldiğimiz zaman, bu 11 senelik sürede ülkemiz 9 önemli deprem yaşamıştır. Erzincan, Dinar, Adana-Ceyhan, Kocaeli-Gölcük, Düzce, Çankırı, Afyon, Pülümür ve Bingöl depremlerini yaşamıştır. Tüm bunlar yukarıdaki olasılığı yaklaşık teyit eder yöndedir. Dolayısıyla karar verici mercilerin bir şeyi çok dikkate alması gerekir. O da, daima hazır olunması gerektiğinin vurgulanması ve gerekenlerin yapılması zorunluluğudur. Deprem tehlikesine maruz kentlerde meydana gelebilecek bir depremin zararlarını azaltmanın uygulanabilir yolları aşağıdaki gibi belirtilebilir:

- a- Deprem etkilerini gözönüne alabilecek şekilde düzenlenmiş şehir, bölge ve arazi kullanım planlarının yapılması,
- b- Binaların ve alt yapıların depreme dayanıklı olarak projelendirilmesi ve inşası,
- c- Deprem direnci zayıf olan bina ve alt yapıların tahkim ve takviyesi,
- d- Deprem öncesi hazırlıkların ve acil durum plan ve programlarının yapılması,
- e- Deprem sonrası için acil yardım, kurtarma ve enkaz kaldırma hizmetlerinin düzenlenmesi,
- f- Halkın boşaltılması, belirli merkezlerde toplanması ve geçici iskan ile ilgili planların yapılması,

Bu yollardan ilk ikisi sonuçları ancak uzun vadede alınabilecek, üçüncüsü ise kısa vadede gerçekleştirildiği takdirde büyük ekonomik kaynak ihtiyacı gerektirecek tedbirlerdir. Pratik açıdan minimum bir harcama ile kısa vadede en büyük yararı sağlayacak tedbirler son üç tanesidir. Bunun için yerel idareci

ve yönetimlere önemli sorumluluklar ve görevler düşmektedir. Son olarak merkezi yönetime gelince yeni bir afet yönetim stratejisi belirlememiz ve afet yönetimini de öğrenmemiz gerekir. Deprem olayının kalkınmamızı engelleyen bir afet olduğunu kabul ederek, zararlarının azaltılması yönünde yapılacak her yatırımın can kaybını en aza çekmenin yanısıra gelecekte ülke ekonomisine önemli bir katkı olacağı unutulmamalıdır. Açacak olursak, afet sözcüğünün iki değişkeni bulunmaktadır. Bunlar afeti meydana getiren olay ile bu olayın meydana geldiği toplum yapısıdır. Herhangi bir doğal olay toplum yapısında bir bozulmaya neden olmadıkça afet olarak adlandırılmayacaktır. Başka bir deyişle can ve mal kaybı ile sonuçlanmayan bir deprem afet sayılmayacaktır. Ülkemizdeki halihazır afet ve acil durum yönteminde ve yapısında yetki ve sorumluluk karmaşası vardır. Bu sorun, afet ve acil durum yönetimine ilişkin tüm işlevlerin ulusal düzeyde bir elden ve eşgüdümlü olarak yönetilmesi ve yerel kurumların güçlendirilmesi ile ortadan kaldırılabılır. Ayrıca, tüm tehlikeleri, acil durum ve afet yönetiminin tüm paydaşlarını, tüm kaynakları ve modern afet yönetiminin dört evresinin (hazır olma, tehlikeyi azaltma, müdahale ve iyileştirme) hepsini içeren bir bütünleşik ve bilimsel afet yönetimi sisteminin ülkemizde oluşturulup uygulanması gerekmektedir.



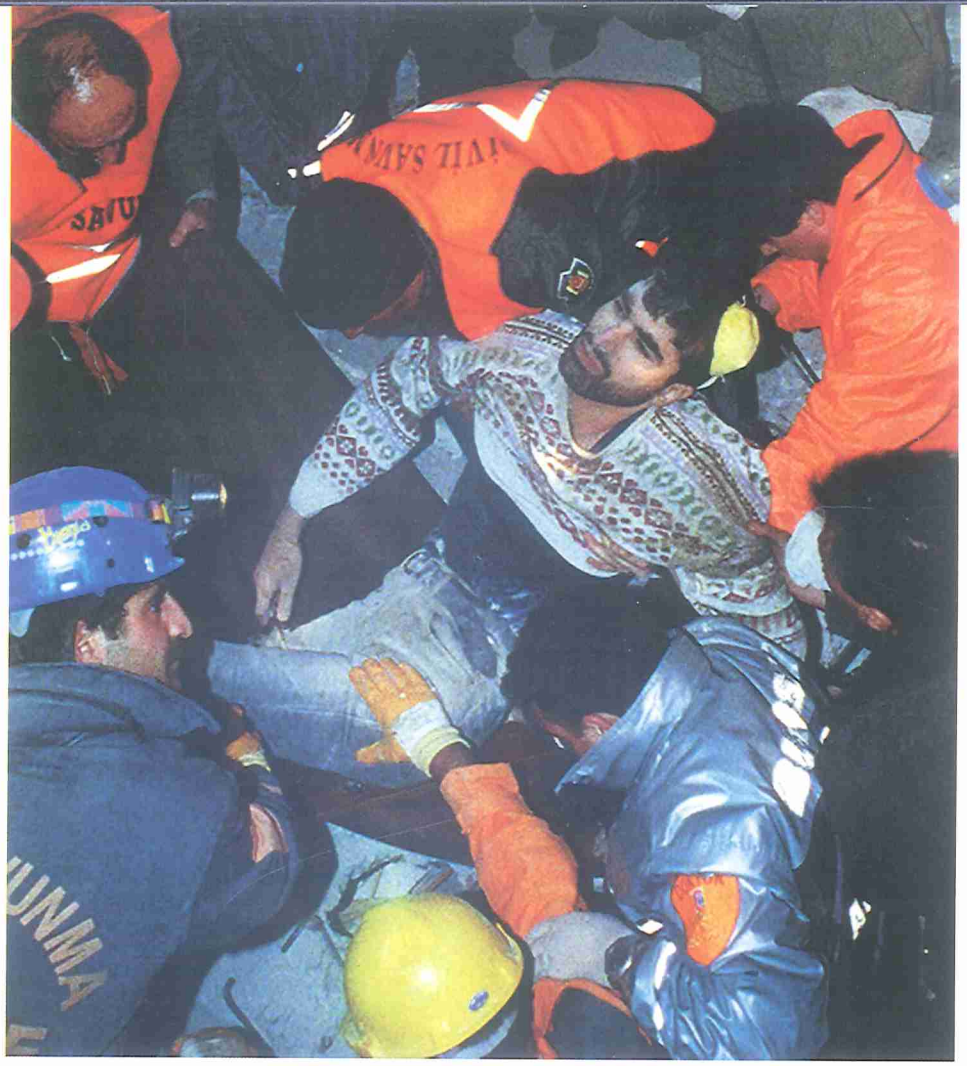
“Artık hepimiz şunu kabul etmek zorundayız. Türkiye bir deprem ülkesidir ve Türkiye’de her an deprem olabilir, bu makaleyi okuduğunuz anda da olabilir. Dolayısıyla biz bu olguyla yaşamak zorunda olduğumuzu bileceğiz ve bu olguyla yaşamayı öğreneceğiz.”



Türkiye bir afet sonrası yıkım ve yara sarma çalışmalarından çıkmalıdır. Bunun için modern afet yönetiminde olduğu gibi, müdahale ve iyileştirme çalışmalarından oluşan kriz yönetiminden daha çok, zarar azaltma ve hazırlık çalışmalarından oluşan risk yönetimine önem verilmelidir. Bu nedenle ülkemizde artık *“insanlarımızı enkaz altından nasıl kurtarıyoruz?”* düşüncesiyle yapılan çalışmaların yerine *“insanlarımız enkaz altında kalmamasın”* düşüncesiyle yapılacak olan çalışmalara öncelik verilmelidir. **Bunun için yeni bir Afet Yönetim yapısı öneriyoruz.** Ülkemizin nasıl bağımsız ve değişmeyen bir “Ulusal Dışişleri Stratejisi” ve “Milli Savunma Stratejisi” varsa afetler konusunda da bir “Türkiye Afet Yönetimi Stratejisi”nin oluşturulması ve bunun bir devlet politikası olarak benimsenmesi zorunludur. Ulusal politikaların tespiti ve yeniden yapılanma, ülkemizde bu konuda ayrılan kaynakların verimli ve etkin bir şekilde kullanılması ve en faydalı sonucun alınması açısından da bir zorunluluktur.

Kurulacak yeni müsteşarlığın öncelikle görevleri “afet” olgusunun kapsamını geniş tutarak, mevcut dağınık mevzuatta birliği sağlamak ve mevzuatı güncelleştirmek, halihazırdaki mevzuatın öngördüğü çok başlılığı gidermek ve değişen koşulların gerektireceği yeni yasal düzenlemeleri denetim dahil zamanında yapmak olmalıdır. Öngörülen bu yeni kurum başta deprem olmak üzere tüm afetleri en az zararlarla atlatabilmek için vazgeçilmez 4 adım olan,

a- Risk Azaltma Faaliyetlerini



b- Hazırlık Faaliyetlerini
c- Müdahale Faaliyetlerini
d- İyileştirme Faaliyetlerini

etkin bir şekilde yürütecek ve koordine edecektir. Afetler yalnızca olduktan sonra değil, olmadan önce de üzerinde çalışılması ve hazırlık yapılması gereken önemli bir konudur. Bunun ne denli gerekli olduğu yakın tarihte yaşadıklarımızdan açıkça görülmektedir. Yukarıda

açıklanan kurumun gerçekleşmesi ile *“doğa olaylarının”, “afet, felaket”* haline gelmeden göğüslenmesi ülkemizde de mümkün olabilecektir. Bu sayede ülkemiz yaraları sarmak için uluslararası ortamda kredi aramak yerine uzun vadede deprem ve benzeri doğa olaylarını daha az can, mal ve ekonomik kayıpla atlatabilmemizi sağlayacak, sürdürülebilir bir sisteme kavuşacaktır.



tatile çıkarken
dünyayı da
mutlaka
yanınıza
alın.



"Ege'de 7'den büyük deprem olmaz"

Lütfi İhsan Sezer, Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi'nin Coğrafya Bölümü öğretim üyelerinden. Fakültesinin deprem konusu ile ilgilenmediği oysa coğrafya bilimi deprem ve yer kabuğu ile değişimden ilgilidir. O 16 yıldan beri deprem konusu ile ilgileniyor. Yoğunlaştığı konu da, deprem risklerini istatistiklerden yararlanarak belirlemek. Yrd. Doç. Dr. Sezer'in bilgilerinden Yeni Asır'da daha önce yayınlanan deprem araştırmalarında yararlanmıştık. Her seferinde uğraşını daha ileri noktalara taşıdığını görüyorduk. Bu kez CD'ler dolusu bir bilgi birikimiyle karşıladı bizi Sezer Hoca...

Peki istatistikler geleceğe dönük olarak ne diyor?

Yrd. Doç. Dr. Lütfi İhsan Sezer şöyle bir tablo sunuyor bu sorumuza yanıt olarak:

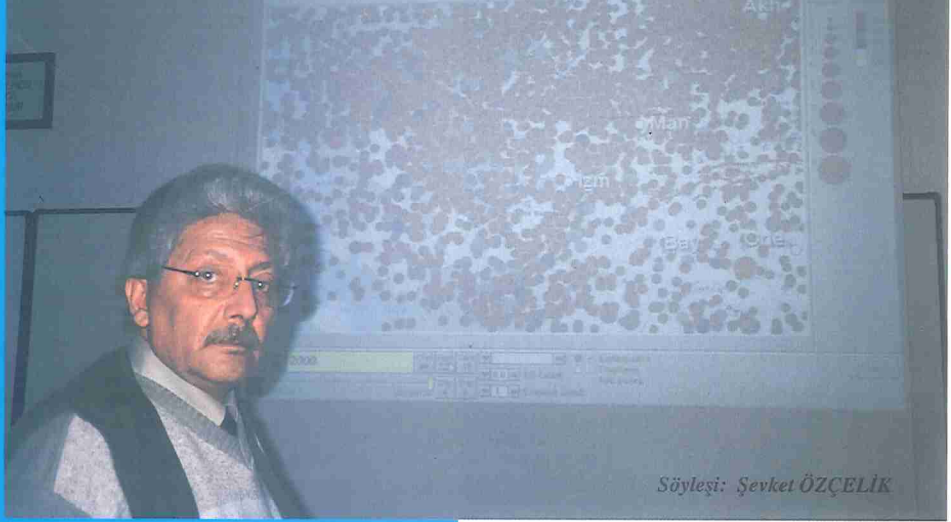
- Önümüzdeki 25 yıl içinde İzmir Deprem Yöresi'nde;
- 5 büyüklüğünde deprem olması olasılığı yüzde 100,
- 5.5 büyüklüğünde, o da yüzde 100
- 6 büyüklüğünde yüzde 92,
- 6.5 büyüklüğünde yüzde 60,
- 7 büyüklüğünde yüzde 28,
- 7.4 büyüklüğünde yüzde 14... Fakat fayların kısıllığı nedeniyle Sezer, 7.4 büyüklüğündeki deprem olmasını olanaksız görüyor. Tüm bilim adamları gibi Sezer de sözlerini "Türkiye bir deprem ülkesi. Ege 1. Derecede Deprem Bölgesi... Fakat önce bu eksikimizi gidermeliyiz... ve depremin değil ona karşı kayıtsızlığın insanlarımızı öldürdüğü gerçeğini bilerek gerekli önlemleri almalıyız." diyerek tamamlıyor. Bölümün sınıflarından birinde düzenini kurmuştu. Ne sorsak, bilgisayarının tuşlarına dokunup haritalar ya da istatistik tablolara yanıtlıyordu sorumuzu anında...

Ürperten Tablo

Konumuz Ege ve deprem olduğu için ilk olarak Batı Anadolu haritası üzerinden bilgi yansıttı perdeye. Önce fay hatlarını gördük. Sıra depremlere geldiğinde, sarsıntı büyüklüklerine göre renklendirilmiş daireler yine farklı seslerle yerleşmeye başladı haritanın üzerine. Giderek ses de büyüyordu.

Sonunda haritadaki Ege kentlerinin tümü görünmez oldu. İşaretler, silme

Yrd. Doç. Dr. Lütfi İhsan Sezer, 8 yıllık emek sonucu hazırladığı yüzlerce haritadan birinin başında... 2'den büyük depremleri yansıtan haritada Ege yerleşim birimlerinin çoğu kayboluyor...



Söyleşi: Şevket ÖZÇELİK

kapladı her yanı.

İrkildiğimi fark etti Sezer Hoca:

- Yok yok korkmayın, dedi, 2 büyüklüğündeki depremleri de göstermek istedim. Harita o yüzden kayboldu! 2 büyüklüğündeki depremler Ege'de hergün defalarca oluyor. Bunları hissetmiyoruz bile. Enerji boşaltma açısından faydalı kabul ediliyor bu tür sarsıntılar.

8 yılın emeği

Sadece Ege'nin değil, Türkiye'nin hangi ilini sorsak, bağımsız haritasıyla, depremselliğini anında gözümüzün önüne seriyordu Yrd. Doç. Dr. Lütfi İhsan Sezer.

- Bunlarla bayağı uğraşmış olmalısınız, dedik.

- Evet, dedi, bu veri tabanını oluşturmak tam 8 yılımı aldı. Lütfi İhsan Sezer bir deprem istatistikçisi. Bilim çevrelerinden zaman zaman;

- Yahu sen coğrafyacısın, ne uğraşıyorsun depremlerle... gibisinden eleştiriler olsa da derlediği bilgileri, çeşitli vesilelerle topluma yansıtmaya devam ediyor. Sezer, bu araştırmanın konu edindiği Ege illerinin yüzde 80'ini içine alan 37.50 - 39.50 derece kuzey enlemleri ile, 25.00 - 29.50 derece doğu boylamları arasındaki İzmir Sismotektonik Yöresi'ni özel olarak incelemiş,

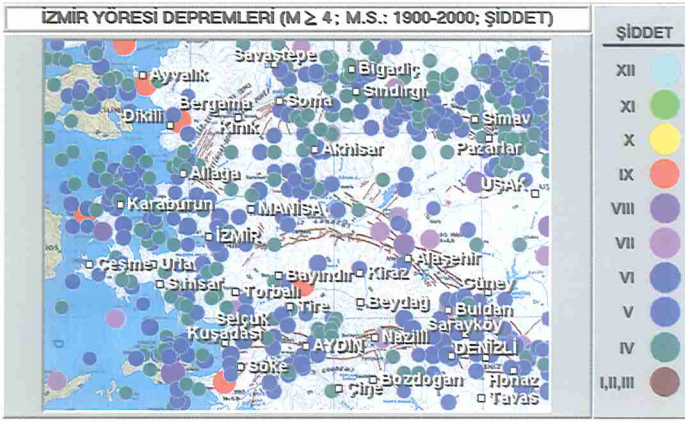
Olaslıklar

Genel bir bakışla yöre;

Sezer bu iddiasını, istatistiklerin yanı sıra fayların genelde kısa oluşuna dayandırıyor.

25 yıl içindeki deprem olasılıkları konusunda ise, "5.5 yüzde 100. 7 yüzde 28" diyor.

• Anadolu'nun Batı'ya hareketi ve Doğu-Batı yönündeki sıkışma ile Kuzey-Güney yönünde genişleme eğiliminde. Bunun sonucu olarak da, bölgedeki fay sistemleri "domino taşları" gibi kıpırdanıyor... ve bu faylar, magnitudü 4-8 arasında değişen büyüklükte depremler üretecek dirilikte. Bölgenin, tarih boyunca tsunamiye de (depremlerin denizde yarattığı dev dalga) sahne olduğu bilindiği için, tehlikenin boyutları daha da artıyor. Bölgede M.S. 11-2000 yılları arasında kayıtlara geçmiş şiddeti 4'ten büyük 887 deprem yaşanmış. Bunların 84 kadarının büyüklüğü 5.5 magnitudün üzerinde olmuş ve binlerce insan hayatını kaybetmiş. Tarihsel dönem olarak adlandırılan MS 11-1900 arasında ancak 151 deprem kaydı var. Bunların büyük kısmı İzmir Körfezi civarı ile Büyük Menderes grabeninde meydana gelmiş. Bölgedeki fayların çoğu kısa. Yine çoğu düşey atımlı. Dolayısıyla tek başlarına 7'den büyük deprem üretme şansları yok. Birleşerek uzun bir fay üretme olasılıkları da çok zayıf. Ancak çalışma özelliklerine ilişkin araştırma da yok gibi... İstatistiksel olarak İzmir deprem bölgesinde, 17 Ağustos 1999 Kocaeli-Gölcük depremi (7.4) büyüklüğünde bir depremin olmayacağı söylenebilir. Buna karşılık İzmir Körfezi ve Ege grabenlerindeki kısa fayların harekete geçmesi veya oluşması ve birbirini tetiklemesi sonucu en çok



Ege'nin büyük bölümünü kapsayan İzmir Deprem Yöresi'nde, 1900-2000 yılları arasında yaşanan depremler...

6.5-7 arasında 2-3 deprem ya da uzun süreli bir depremin olabileceği belirtilebilir. United States Geological Survey (USGS) - Birleşik Amerika Jeolojik Ölçüm Merkezi tarafından yayınlanan enerji -deprem büyüklüğüne ilişkin formüllerden yararlanılarak yapılan hesaplara göre, 8 adet 6.5 depremi, 3 adet 7.0 büyüklüğündeki deprem ise yine sadece bir Kocaeli-Gölcük depremi kadar enerjiyi açığa çıkarabilir. İzmir deprem yöresindeki grabenlerin her birinde bir kerede en çok bir adet 6.5-7 büyüklüğünde deprem olabilir.

Yüzyılın depremleri

Yrd. Doç. Dr. Sezer'in istatistiklere dayandırılmış araştırmasına göre, 1900-2000 yılları arasında İzmir Sismotektonik Yöresi'nde süre magnitudü 4'ten büyük 736 deprem kaydedildi. Bunların büyük bir kısmı İzmir ve Kuşadası Körfezleri ile Aydın, Denizli ve Gediz civarında toplandı. 736 depremden 38'inin büyüklüğü 5.5 ve daha üzerindedir. 38 depremin 6'sında ise büyüklük 7 ve daha yukarıdır. Bunlarla,

- 31 Mart 1928'de **TORBALI**'da 50 kişi,
- 22 Eylül 1939'da **DİKİLİ**'de 60 kişi,



- 25 Haziran 1944'te **UŞAK**'ta 21 kişi,
- 06 Ekim 1944'te **AYVALIK**'ta 30 kişi,
- 23 Temmuz 1949'da **KARABURUN**'da 7 kişi,
- 16 Temmuz 1955'te **SÖKE**'de 23 kişi,
- 13 Haziran 1965'te **DENİZLİ**'de 14 kişi,
- 28 Mart 1970'de **GEDİZ**'de 1086 kişi öldü.

1900-2000 arasında en fazla deprem (70 adet) 1970 yılında kaydedildi. Bunların da Gediz depreminin artçıları olduğu düşünülüyor.



"Windsurf'te özgürlüğü tattım"

Söyleşi: Levent GÖKÇEER



12 yıldır windsurf sporuyla uğraşan ve 5 yıldır Türkiye Şampiyonu olan Bora Kozanoğlu, Alaçatı'da bir Surf Merkezi açarak bilgilerini ve deneyimlerini orada paylaşıyor. 2 yıl önce Türk Yunan dostluğunu pekiştirmek amacıyla Yunanlı bir surf'çüyle Ege Denizi'ni geçen Bora Kozanoğlu, en büyük hedefinin Atlantik Okyanusu'nu surf yaparak geçmek olduğunu söyledi. Bora Kozanoğlu ile Çeşme'yi, surf sporunun insan hayatına katkısını ve özelliklerini konuştuk.



Surf sporuna nasıl başladınız?

Bu spora başlamam çok enteresan oldu. 12-13 yaşlarındayken denizden nefret eden bir çocuktum. Sabahtan akşama kadar gitar çaldım, bilardo oynardım ve denize girmekten nefret ederdim. Ailenin tek çocuğu olduğum için, annem ve babam biraz endişelendi. Babam bir tane surf almaya karar verdi. Yurtdışından bir tane windsurf takımı aldı ve kendisi 10-15 gün çabaladı ve dikkatimi çekti. Bir gün atladım denize 'baba ben de deneyeceğim' dedim. Teknoloji şimdiki kadar gelişmiş değildi, yelkenler çok ağırdı. Sudan zor kalkıyordu. Ona rağmen ben gayret ettim ve hoşuma gitti. Sonra ders almaya karar verdim. O zamanlar Çeşme'de bir tane surf merkezi vardı. O da Alman bir şampiyona aitti. Oraya gittim, 'Ben surf'çü olmak istiyorum' dedim. Adam şöyle bana baktı, 'Senden surf'çü olmaz. Sen çok kuvvetsiz görünüyorsun ve şuana kadar kaç tane Türk'e öğretmeye çalıştıysam hiç biri beceremedi. O yüzden sana harcayacak vaktim yok benim' dedi. Ben tabi çok sinirlendim. Yurtdışından getirttiğim özel dergilerle, surf dergileriyle, surf kasetleriyle 3 yıl kendim çalıştım. Özel bir surf takımı getirttim. Çeşme'nin bilinmeyen koylarında, kimsenin göremeyeceği yerlerde 3 yıl kendim antrenman yaptım. 1995 yılında yapılan ilk Türkiye Şampiyonası'na katıldım. Katılımcı sayısı 250 -300 kişi civarındaydı. İlk yarışma olduğu için çok ilgi vardı. Bana surfçü olamazsın diyen Alman Şampiyon başka birini favori gösterdi. Ama ben birinci oldum, o gösterdiği yarışmacı ikinci oldu. Alman Şampiyon gelip beni tebrik etti ve inanmadı. Daha sonra burayı kapattı ve Mısır'a gitti. Ben devam ettim ve Alaçatı'yı keşfettik.

Birincilikten sonra sporculuk hayatınız nasıl gelişti?

İnsanlar windsurfün renkliliğini görünce sponsorluklar başladı. Quicksilver Türkiye Şampiyonalarını düzenlemeye başladı. Yarışlar çoğalmaya başladı. Yarışlarda iyi para ödülleri verilmeye başlandı, basın çok ilgi göstermeye başladı. Basında yer alması, reklam sektörünü harekete geçirdi. Artık sponsorluklar başladı. Dünyada çok daha önce başlamış bir sistemdi ama bizde sonradan uygulandı. Benim ilk sponsorum Quicksilver'dı. Geçen sene Hazır Kart ile sözleşme yaptım ve dünyadaki tüm yarışlara gitmeye başladım. İlk girdiğim Yunanistan'da yapılan Dünya Şampiyonası'nda 18'inci oldum.

Kaç kişi katılmıştı?

Dünya çapında yaklaşık 150 kişi katıldı. İki yıl önce İstanbul Boğazi'nda Dünya Şampiyonası yapıldı. Dünyanın en iyi surf'çüleri geldi. Rumeli Hisarı'nda başladı, Ortaköy'de bitti. Bütün boğazi surflerle geçtik. Orada dünya 10'nuncusu oldum. Daha sonra Redbull'un düzenlemiş olduğu Avrupa Şampiyonası oldu. Yine İstanbul'da Kilyos'ta gerçekleştirildi ve birinci oldum. Gittikçe yükselen bir grafik oldu. Alaçatı'da Temmuz'da Dünya Şampiyonası olacak. Benim ilk hedefim Türkiye'yi temsil etmek ve başarılarımı daha da artırmak.

3 yıl önce kendi okulunu kurdun. İnsanların bu spora bakış açısı nasıl?

Aslında ülkemizde bir çok konuda olduğu gibi bu konuyu da çok geç algıladık. Almanya'ya baktığımızda, orada deniz yok. Ama yaklaşık 1 milyon windsurf'çü var. Almanya'daki herhangi bir markete gittiğinizde, surf'le ilgili tüm malzemeleri bulabilirsiniz. Türkiye'nin neredeyse tamamı denizlerle çevrili olmasına rağmen, bizim böyle bir şansımız yok.

Ne yazık ki, hep futbol ön planda. İnsanlara bir takım şeyleri göstermek lazım.

Basının sayesinde bu güzellikleri insanlara anlatmak lazım. İnsanlara bunu göstermediğimiz takdirde, insanların öğrenme şansı yok. Belli bir kitle öğrenebiliyor. Yine bu Alaçatı'nın dünya literatüründe yer alması sayesinde, insanlar yarışları seyrediyorlar, surf sporunun nasıl bir spor olduğunu görüyorlar, ne kadar renkli bir spor olduğunu görüyorlar. İlgi son üç yıldır bir hayli çoğaldı.

Surf sadece erkeklerin yapabileceği bir spor mu?

Bayanların katılımı var mı?

Dünya çapında erkeklere nazaran bayan surf'çülerin sayısı daha fazla. Çünkü bayanlar çok esnek. Bu sporda esneklik önemli. Çok kuvvetli olmanın bir önemi yok. Kollarım ince ben surf yapamam diye birşey yok. Önemli olan denge ile teknik uyum. Biz iki yıl önce Yunan Şampiyon ile beraber Ege Denizi'ni surf ile geçtik. Midilli'den Rodos

"Öncelikle ben bu işi çok seviyorum. İnsanlara birşeyler öğretmeyi çok seviyorum. Bildiğim şeyleri insanlarla paylaşmayı seviyorum. İnsanlar tatil köyelerine gidiyorlar, surf yapmaya çalışıyorlar, yapamıyorlar, soğuyorlar. Biz bu işi acaba ciddi şekilde yapabilir miyiz dedik ve burayı açmaya karar verdik."



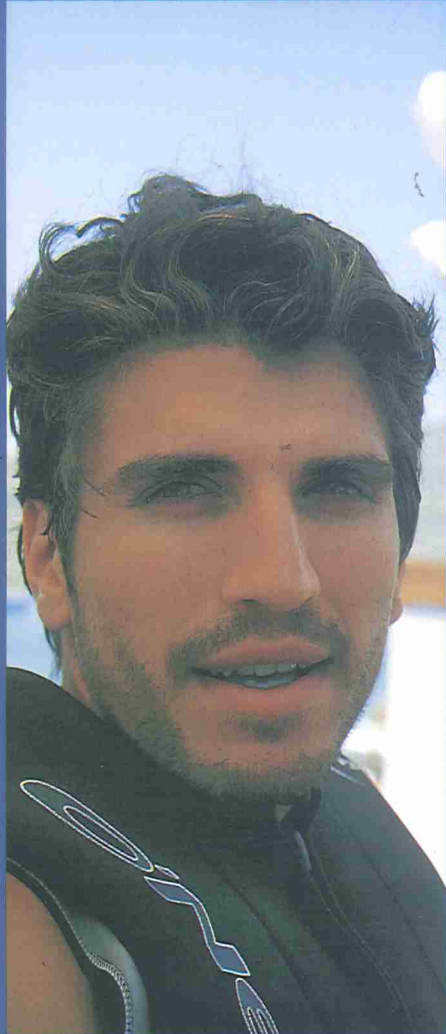
Adası'na kadar 2000 kilometrelik bir parkurda bir Yunan Adası, bir Türk adası şeklinde zigzag çizerek bütün Ege'yi yaklaşık 5 günlük bir sürede, yanımızda bir tekne eskortluğunda geçtik. Yunanistan'da bizi karşıladılar, Türkiye'de pek duyulmadı. Yunanistan'da her gün bir saat canlı yayındaydık.

Orada bu çok önemli. Bu benim için çok güzel bir anıydı. Çok az insanın yaşayabileceği bir şey. Yunan kalelerinde Türk-Yunan bayrakları asıldı. Rodos Valisi bizi karşıladı. Daha önce Yunan Kalelerinde Türk bayrağının dalgalandığı görülmemiştir. Ülkenin tanıtımında da büyük rol oynayabilir. Devletin ve sponsorların desteği ile bu olaylar tekrarlanabilir. Benim asıl projem Atlantik Okyanusu'nu surf'le geçmek. Orası 4 bin 500 kilometrelik bir parkur. Atlantik Okyanusu'nda daha önce surf yaptım, orayı biliyorum. Tabi 4 bin 500 kilometrelik bir parkuru geçmek zor.

Daha önce bunu yapan oldu mu?

Hayır, ben yaparsam ilk defa olacak. Çok büyük olmasına gerek yok, sadece orada batmayacak bir gemiye ihtiyacım var. Bir ay boyunca benim yanımda gelmesi gerekiyor. Akşamları orada yatacağım.

Sabah güneşin doğuşundan, batışına kadar surf yapmam gerekiyor. Tabi Atlantik tehlikeli bir bölge. Köpekbalıkları, balinalar var ama parkurmuz belli olacak. Onların yoğunlaşmış olduğu belli yerler



var oralardan geçmeyeceğiz. Umarım buna sponsor bulabilirim. Bu yaz sonu İstanbul'dan İzmir'e surf'le gelme projem var. İnsanları önce ikna etmek lazım. Çünkü Atlantik deyince insanlar buna inanmıyor. Ne yapabileceğimi görmeleri lazım.

Surf okulunu açmanızdaki sebep neydi?

Öncelikle ben bu işi çok seviyorum. İnsanlara birşeyler öğretmeyi çok seviyorum. Bildiğim şeyleri insanlarla paylaşmayı seviyorum. İnsanlar tatil köyelerine gidiyorlar, surf yapmaya çalışıyorlar, yapamıyorlar, soğuyorlar. Biz bu işi acaba ciddi şekilde yapabilir miyiz dedik ve burayı açmaya karar verdik.

Bunun bedeli nedir?

Hiç windsurf bilmiyorsanız, bizim 5 günlük bir paket programımız var. Bu 5 günlük program 10 saat oluyor. Günde 2 saat ders alıyorsunuz. Bu dersler sonucu gücünüzün yettiği kadar pratik yapma şansına sahip oluyorsunuz. 10 saatlik dersin ücreti 180 milyon. 6 saatlik kurslarımız da var onlar 3 gün sürüyor. Bunun fiyatı da 140 euro.

İnsanlar temel eğitimi aldıktan sonra denize çıkabilirler.

Almanya'da Dünya Surf Okulları Birliği var. Dünyanın her yerinde lisanslı hocalar yetiştiriyorlar, ben bu hocalık sertifikasını aldım. Çok ciddi bir sınavdan geçtik. Onlar surf'ü ciddiye alıp hoca yetiştiriyorlar. Bu 10 saatlik kursu alan



sporcularımıza dünyanın her yerinde geçerli olan surf ehliyeti veriyoruz. Örneğin bir sporcumuz burada kurs aldı ve Ukrayna'ya tatile gitti. Orada surf yapması için bizim vermiş olduğumuz ehliyetini göstermek zorunda. Çünkü ehliyet olmadan surf yapılmasına izin vermiyorlar.

Surf'le uğraşan kaç kişi var?

Dünyada yaklaşık 4-5 milyon windsurfçü var.

Alaçatı surf cenneti olarak adlandırılıyor. Ne gibi bir özelliği var?

Alaçatı dünyanın en iyi windsurf yapılan 5 mekanı arasında yer alıyor. Bunun birçok sebebi var. Rüzgarı çok iyi. Burada yılın 6-7 ayı, belli zamanlarda, belli şiddette esen rüzgarlar var. Ne zaman buraya gelseniz, windsurf yapacak şiddette rüzgarı bulabilirsiniz. Sabahları çok hafif bir rüzgar var, öğlen saat 13'ten sonra kuvvetlenmeye başlıyor, rüzgar akşama kadar devam ediyor.

Bunun dışında ilk 700 metre kıyıdan açık denize kadar suyun derinliği 1 metre. Yani 700 metre yürüyebilirsiniz. Hiç taş yok, denizi çok temiz.

Burası kapalı bir koy. Kapalı olduğu için bu koydan dışarı kaçma şansınız yok. Hep bu koyun içinde kalıyorsunuz. Yani güvenli bir parkur. Yılın 6 ayı üşümeden burada windsurf yapabilirsiniz.

Çeşme dışında çok fazla yerde surf merkezi yok. Biz İstanbul'a da şube açmayı planlıyoruz ama bu işin merkezi Alaçatı. Bu işi tehlikesiz bir şekilde öğrenmek istiyorsanız Alaçatı'ya gelmeniz gerekiyor.

Son sözleriniz nelerdir?

Windsurf'te ben özgürlüğü tattım. Doğaya saygım arttı. Hayata bakış açım değişti. Doğaya karşı gelmek yerine, onunla yaşamayı öğreniyorsunuz. Herkesi buraya çağırıyorum ve windsurf'le tanışmalarını istiyorum.

yücel
baysal

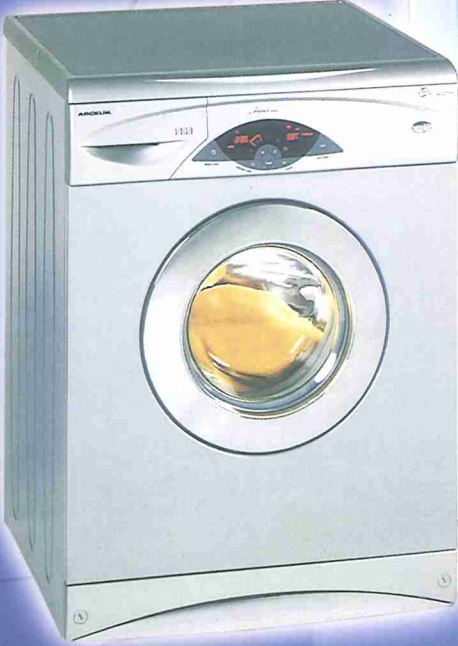
dayanıklı tüketim mamülleri
sanayi ve ticaret limited şirketi

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



5086 NF Plus
Orbital
No-Frost Buzdolabı

Orbital 5950
Elektronik
Çamaşır Makinesi



6060 E
Elektronik
Bulaşık Makinesi



9612 DT
Orbital Double
Fırın



Hisarönü

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

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

Yeşilyurt

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

 **arçelik**

"Doğanın gücünü hissediyorum"

2002 Türkiye İkinci Güzeli Çağla Kubat, surf sporunda bir profesyonel... Türkiye Şampiyonası'na hazırlanan Kubat'ın en büyük hedefi Olimpiyatlara katılabilmek. Orada derece almanın imkansız olduğunu belirten Kubat, "Olimpiyatların şartları çok zor. Çok iyi antrenman ve antrenör gerekiyor. Türkiye şartlarında da bunu yapmak mümkün olmuyor" diyor. Türkiye İkinci Güzelimizin surfe başlama hikayesi...



Surf'e ne zaman başladınız?

15 yaşında, Alaçatı' da başladım. Çeşme'de yazlığımız vardı. Sürekli denize girip arkadaşlarla boş boş dolaşıyorduk. Annemin dikkatini çekmiş ve "Bu kızın vakti burada boşa geçiyor" diye düşünmüş. Çünkü Çeşme'de yaklaşık 2.5 - 3 ay kalıyorduk. Alaçatı' da surf merkezi olduğunu duymuş. Oraya gittik, tabi burası o dönemde çok ilkel şartlarda çalışıyordu. İzmirliilerin çoğu burada böyle bir merkezin olduğunu bile bilmiyorlardı. Orada başladım ve İstanbul'da devam ettim.

Surf özgürlüğü temsil ediyor. Siz surf yaparken neler hissediyorsunuz?

Doğayla iç içe olmak çok güzel. Doğanın gücünü hissediyorsunuz. Kimi zaman tehlikeli bir spor olabilir. Burada değil, ama ben İstanbul'da yalnız başıma çıktığımda onu hissediyorum. Rüzgarın tamamen artmasıyla herşey olabilir. Orada denizle, havayla, rüzgarla doğayla içiçesiniz. Bu güzel bir duygu. Bireysel spor olması hoş birşey. Ben aslında takım sporlarına da çok meraklıydım. Galatasaray'da basketbol, voleybol oynadım senelerce. Fakat bireysel olması ayrıca bir keyif. Yalnız başınıza da yapıyor olmabilmemiz, kimseye bağlı olmamamız hoş. Bir de surf'te hızı çok güzel bir şekilde yaşıyorsunuz.

Türkiye'deki insanların surf'e bakış açısı nasıl? Bir bayan surf'çü olarak dışarıdan nasıl tepkiler alıyorsunuz?

Ben bir çok erkek yarışına katıldım. Ama en son katıldığımda 5'nci oldum. Çok şaşırdılar, 'bu kız bizi geçti' falan dediler. İnsanlar zannediyorlar ki, surf

güç işi. Kesinlikle değil. Ben yarışlara erkek sporcuların kullandığı yelkenle çıkıyorum ve onları geçebiliyorum. Yani bu tam anlamıyla güç işi değil.

Yarışlar bay bayan karışık mı yapılıyor?

Genelde ayrı yapılıyor. Ama artık ben erkeklerin yarışlarına da katılıyorum. Bayanlar kategorisinde zaten hep birinciyim, farklı şeyleri denemek ve tecrübe için erkeklerin yarışlarına da katılıyorum. Surf ilk öğrenirken kondisyon isteyen, yorucu bir spor. İlk zamanları çok zor geçiyor. Uzun süre ilerleme kaydedemiyorsunuz. Uzun seneler sonra bu sporda geliyorsunuz. Türkiye'de yaşayan insanlar bence çabuk sonuca ulaşmayı seviyorlar. Bu



sporu öğrenirken hem karada, hem de denizde eğitim almanız gerekiyor. Denizde yelkeninizi kontrol edemeyip düşüyorsunuz... Herşey olabiliyor. Örneğin, bir kaç kız arkadaşım geldi, 'hadi denize çıkın' dedim, 'biz burada milletin maskarası mı olacağız. Sen senelerdir yapıyorsun, rahatsın' dediler. Ama surfü öğrenmek de çok zevklidir.

Hedefiniz nedir?

Surf'teki hedefim Olimpiyat'a kadar gitmek. Çünkü Türkiye için çok zor olduğunu sanmıyorum. Başka bir ülkede olsaydım, zor olabilirdi. Çünkü diğer ülkelerde surf sporu çok yaygın ve bir sürü rakip var. Fakat önümde çok fazla insan yok şuanda. Tabi orada derece elde etmek mümkün değil gibi gözüküyor. Belki de imkansız. Çünkü Türkiye'de antrenör eksikliği var. Bu konuda desteklenmiyorsunuz, onun için bu imkansız. Olimpiyat'a giren arkadaşlarım anlattılar, bir kurtarma botu, su veren bir bot bile yokmuş. Siz 6 saat boyunca denizdesiniz. Bunun dışında ilaçlarınızın, beslenmenizin kontrol altında olması gerekiyor. Ülkenizin sizi maddi olarak desteklemesi gerekiyor ki, siz başka iş yapmayın surfe yönelin. Türkiye'de böyle birşey yok.

Sizin antrenörünüz var mı?

Türkiye'de bu konuda bir tane antrenör vardı. O da bıraktı yaklaşık bir yıl önce. Muzaffer Karacehennem. Şuanda 75 yaşında, 50 yaşından beri antrenörlük yapıyordu. O zamandan beri antrenörüm yok. Tek başıma çalışıyorum. Fakat Amerikalı antrenörlerle internetle iletişim kurup, beni surfe yönelik çalıştıran bir fitness antrenörüm var.

Kendisi surf'çü değil, sadece benim vücudumu bu işe hazırlıyor.

Sponsorunuz var mı?

Bu sene yeni buldum, Nestle Nesfit... Beslenme ve sağlık sponsorum oldu. Onlar malzemelerimi karşılıyorlar, beslenmemle ilgileniyorlar. Ama dediğim gibi, bu yıl buldum... Normal şartlarda Türkiye'de bunu Federasyon'un sporcularına destek olması gerekiyor.

Surf yelken sporunun altında ayrı bir kol. Ayrı bir federasyonunuz yok. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Kesinlikle olmalı. Yelken Federasyonu son yıllarda biraz daha önem veriyor, destekliyor, yarış yapıyor ama daha fazla desteklenmesi gerekiyor diye düşünüyorum. Ben geçen yıl Balkan Şampiyonası'na malzeme gelmediği için gidemedim. Geçen yıl kışın haftada üç gün denizdeydim. Kar kış demeden antrenman yaptım, malzeme gelmeyince çok kırıldım. Ben hep paramı malzemeye harcadım. Bu yıl ilk defa bir sponsor buldum, ilk defa birileri bana birşeyler alacaklar. Niye Federasyon bu seneye kadar beni hiç desteklemedi. Yani onun için de surf'ün ayrı bir federasyonu olması şart.

Bu spordan çok iyi para kazananlar var mı?

Surf'ün birincisi ikincisi tabii mutlaka para kazanıyordur. Örneğin bir adam



kendi markasını çıkarttı, İtalyan bir sporcu var onun da bu yolda çok iyi paralar kazandığı söyleniyor. Quicksilver ile görüşmelerim oldu. Yurtdışında Quicksilver'in desteklediği surfçüler bir süre sonra Quicksilver'in başındaki durumlara geliyorlar. Öyle iyi para kazanıyorlar ki...

Alaçatı dünyanın en iyi surf merkezlerinden sayılıyor. Çok ciddi bir turist potansiyeli var. Eğer Turizm Tanıtma Fonu'ndan surf için bir para

harcansa bunun geri dönüşümü çok hızlı olur mu sizce?

Olabilir. Sadece Alaçatı'da değil bence birçok yerde yapılabilir. Datça, Saroz, İstanbul'da bile surfe çok uygun Büyükçekmece var. Tuzla'da da yapıyor surf, ama bence Büyükçekmece'nin koşulları çok daha uygun. Oradaki tesis geliştirilebilir. İstanbul'un tarihi yerlerini görmek isteyen turistler mevsim yaz ise surf yapabiliyorsa, niye surf yapamasın.... İlla ki surf için Çeşme'ye gelmek zorunda da kalmazlar. Ama Alaçatı çok ayrı bir yer. Öğrenmek için çok uygun bir yer. Yapmak için demiyorum, çünkü bilen insan her yerde yapar. Ama burada öğrenmek çok daha uygun.



Bu spora başlayacak insanlara önerileriniz nelerdir?

Bu sporu yeni öğreniyorsanız, mutlaka bir hocayla başlamalısınız. Belli bir seviyedeyseniz, denize yalnız çıkmamalısınız. Alaçatı'nın her tarafı surfçülerle dolu burada bir problem olacağını zannetmiyorum. Herkes birbirini görüp, takip edebiliyor. Ama Büyükçekmece'de çok fazla surfçü görmek mümkün olmuyor. İki kişiden az surfe çıkmamak lazım. Çünkü herşey olabilir. Örneğin biz üç arkadaş İstanbul'da surfe yapmak için denize çıktık. Akıntı oldu, geri gelemedik. 1.5 - 2 saat botun gelmesini bekledik. Çok soğuk bir havaydı, yaklaşık 2 saat soğuk suyun içinde beklemek zorunda kaldık. Bu tip şeyler tehlikeli tabii. Denize çıkarken mutlaka karadaki birine haber vermelisiniz.

Çocuklara, büyüklere önerebileceğiniz bir spor mu?

Kesinlikle. Çocuklar için artık mini yelkenler bile çıktı. Çok zevkli. Surfte sürekli bir mücadele var. Rüzgarla mücadele, dalgalarla mücadele... Bu insanı bazı şeylere hazırlıyor, hırslı oluyorsunuz... Bana bir hırs kazandırdı. Herşeyi yapabileceğinize



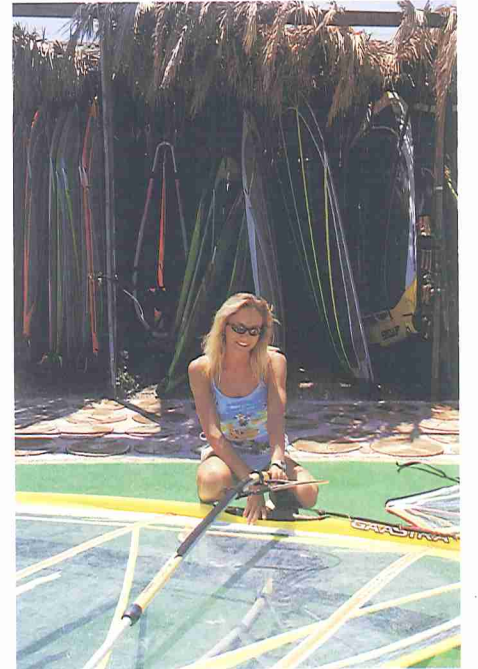
inaniyorsunuz, özgüveniniz artıyor. Bence insanlar çocuklarını teşvik etmeliler. Küçük yaşta surfe başlamak çok büyük bir avantaj. Daha sonraki yaşlarda çok daha iyi seviyede devam ediyorsunuz.

Peki önümüzdeki dönem yarış programınız nasıl?

Her hafta sonu özel yarışlar yapılıyor. Ama asıl Türkiye Şampiyonası'nı bekliyoruz. Sanıyorum 6-7-8 Temmuz'da Bodrum'da yapılacak. Ona katılacağım. Geçen sene Türkiye Şampiyonası'na 6 bayan katıldı ve iki tane derece alındı. Çünkü yarış bitiren iki bayan oldu.

Son olarak uluslararası projeleriniz var mı?

Daha önce olimpiyata katılmış Aslı Sözeri ile birlikte Yunan adalarına gitme projesi geldi. Kabul ettim, UNO'nun sponsorluğunda olacaktı hatta yelkencilerle birlikte yapılacaktı, sanıyorum o iptal oldu. Bu proje gerçekleşirse ilk uluslararası projem olacaktı. Şimdilik bunun dışında bir projem yok.



Söyleşi: İlhan BİLGEHAN
Arda KÜÇÜKERÇİYES

"Gençler sınır tanımaz..."

"Hincal Uluç da bir insan. Hepimiz şarkı söylemiyor muyuz? Hepimiz hayvanları sevmiyor muyuz. Benim yaptığım şeyler, sıradan insanların yaptıklarıyla aynı.

/// Sokaktaki herhangi bir insandan farkım, yaptıklarımı anlatıyor olmam. Yaşadıklarımı niye anlatmayayım!

Her konuda düşüncemi söylüyorum.

Neden söylemeyeyim!

Bana, sus diyorlar!

Beni susturmayın diyorum, siz de konuşun!"

Türk basınının simge isimlerinden Sabah Gazetesi yazarı Hıncal Uluç ile spor, siyaset, ekonomi, Avrupa Birliği ve gençlik üzerine keyifli bir sohbet...

Bu soruyu sormamız gerekli. Galatasaray'ın hem bu kadar içinde olup, takıma hem de bu kadar dışından nasıl bakabiliyorsunuz?

Ne kadar, olayların içinde olursak o kadar başarılı oluruz. Olayların dışında kaldığımızda, süreci de yitirmeye başlarız. Bu ülkede doğduğum için, Türkiye hakkında doğru değerlendirmeler yapabiliyorum. Galatasaray'ın içinde olduğumda da Galatasaray ile ilgili yerinde saptamalarda bulunabilirim. Ama bu gerçekleri göz ardı etmem anlamına gelmez. Türkiye'yi en ağır eleştiren gazeteciler yine Türk gazetecilerdir. İnanırcı olmak ve okunabilmek için bu felsefeyle hareket etmek gerekir.

Genç bir nüfusa sahibiz. Ama yapılan tüm araştırmalar, gençlerin geleceğe dönük endişelerinin giderek arttığını gözler önüne seriyor?

Türkiye'de, gençliğin sıkıntısı şu. Bir genç ne kadar iyi yetişirse, iş bulma şansı giderek azalıyor. Bugün bir genç gazeteye gitse, "Ben şu üniversitenin gazetecilik bölümünden mezun oldum. Sorbonne'da master, Harvard'da doktora yaptım. İngilizce, Fransızca ve İtalyanca'yı anadilim gibi konuşurum. O dillerdeki gazeteleri sözlüksüz okurum" dese iş bulma şansı sıfırdır. Çünkü gazetede herkes o delikanlıdan korkar. O buraya girerse, biz koltuğumuzu kaybederiz diye düşünür. Ben bunları yaşadım. "Gelişim Spor" diye bir dergi çıkardığımda, Yüzde 90'ı amatör ve hiç gazetecilik yapmamış, bir iki dili iyi derecede konuşabilen gençlerden oluşan ekiple işe başladık. Bir bisiklet yazısının nasıl yazıldığını göstermek



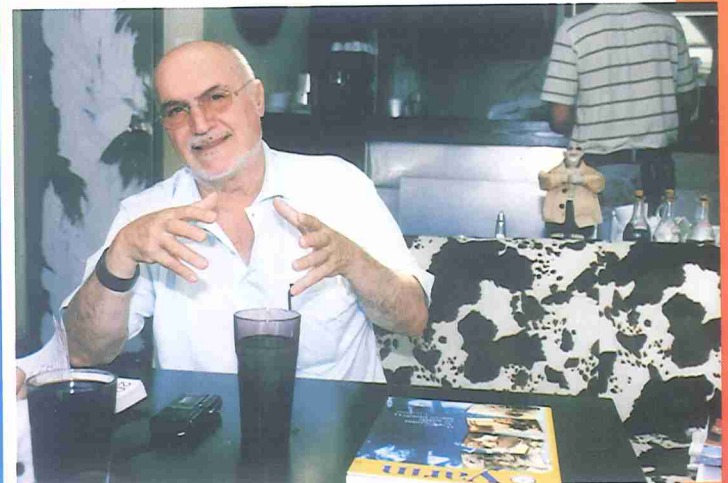
için, bu gençlerin önüne İtalyan, Fransız ya da İngiliz spor gazetesini koyarsın. 10 gün anlatmak yerine Fransız L'equipe gazetesinden Fransa bisiklet turunu izle dersin. Genç adam bisiklet yazısı yazmaya başlar. Ben böyle öğrendim çünkü. O dergide birinci sınıf gazeteciler yetişti. Sabah gazetesine gelince Asil Nadir o zaman dergiyi kapattı. Oradaki pırl pırl gençleri Sabah'a getirdim. Sandım ki, hepsini kapışacaklar, oysa bir tanesini dahi almadılar. Niye almadıkları sonradan ortaya çıktı. Bugün, o ekipteki gençlerden biri Sabah'ın Spor Müdürü, biri Sabah'ın Müdür Yardımcısı, bir diğeri Radikal'in Spor Müdürü ve bir başkası da NTV'nin Spor Müdür Yardımcısı. O ekipten çıkanların hepsi bir yerde başa geçti. Ama çok uzun süren bir savaşın sonunda ve kendi çabalarıyla. O gün arkadaşlara yönetim iş vermedi. Neden, çünkü, kendileri alaylı, Türkçe'yi zor bilen isimlerdi. Canavar gibi isimler gelince 6 ay sonra hiçbirinin koltuğu kalmayacaktı. Gençlerin üniversiteyi kazanamamış olmaları belki de kazanç, lise mezunu biri gelince kimse korkmuyor. Kolay iş buluyorsun!

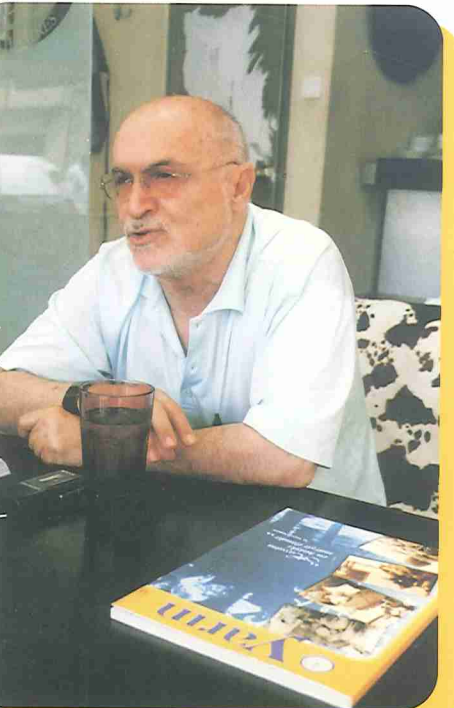
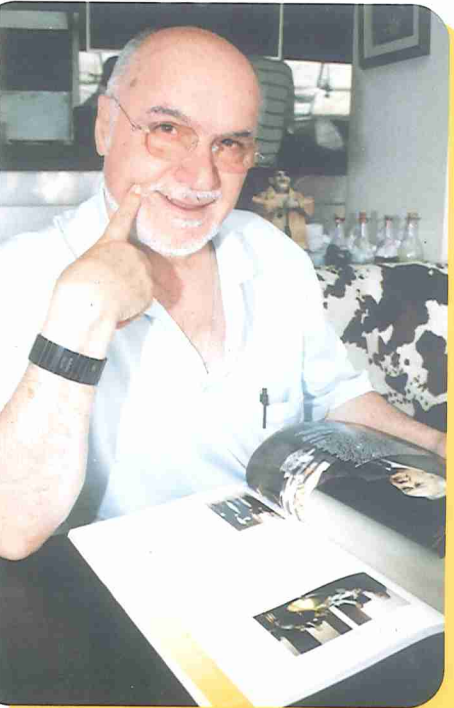
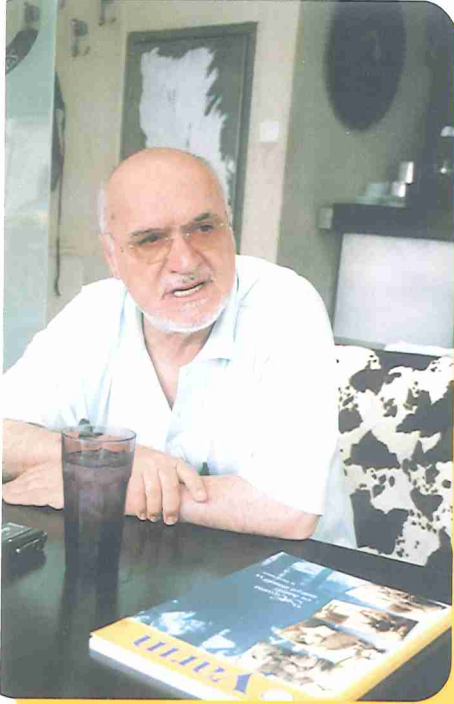
Tüm olumsuzluklara rağmen genç işadamları kurdukları dernekler ve farklı alanlarda ürettikleri projelerle adlarından sözettiriyor. Genç işadamlarına bakış açınız nedir?

Önemli olan genç işadamlarının neden ayrı bir dernek çatısı altında toplandığı, bunu araştırmak gerekiyor. Çünkü yaşlı işadamları deneyimli isimler. Çok fazla deneyim, çok fazla tedbirli olmak demektir. Çok deneyimli isimler çok atak olamazlar. Yaşadıkları bunca olaydan sonra, dengeli, tutucu ve sınırlı hareket ederler. Genç işadamlarında bu yok. Gençler olabildiğine atak. Çünkü gençler yollarının kesilmesini istemez. Projelerini uygulamayı düşünürler. Sınır tanımazlar. Ülkenin gelişmesi de sınır tanımayanlarla sağlanır. Benim sınırim bu, bu benim haddimi aşar diye düşünülmediğinde ülke geriler. Bin kişide, bir kişi bu benim sınırim değil deyip başarılı olur, 999'u başarısız olursa, o bir kişi sayesinde sınır bir adım öteye taşınır. Her yeni binde bir kişi başarılı olsa bile o sınır giderek üst noktalara taşınır. Büyükleme olduğu yerde küçükleme konuşuruz. Büyük işadamlarının derneğinde gençler seslerini çıkaramaz. Genç işadamları derneklerini TÜSİAD'dan önemli görüyorum. TÜSİAD olması gerekeni söylüyor. İmkansız zorlayacak insanlar lazım, işte genç işadamları bunu gerçekleştiriyor. Genç işadamları derneğini kuruyorlar, bir süre sonra yaş sınırı nedeniyle derneğe asil üye olamıyorlar. Bu yüzden onların yerine gelenlerin heyecanlarını korumaları gerekiyor. 10-15 yıl önce İstanbul'da genç işadamları derneği kurulduğu zaman yanıma gelen gençler dünyanın en heyecanlı isimleriydi. Harika işler yaptılar. Ama yerlerine gelenler ne yapıyor bilmiyorum. Bayrağı verecekleri kişileri de iyi seçmeliler. İstanbul'da bunu göremedim. İzmir'de Ege Genç İşadamları Derneği (EGİAD)'ın başarısını bu anlamda çok önemsiyorum. Urla'da önümüzdeki ders yılında hizmete girecek olan İlköğretim Okulu da derneğin, Türkiye'nin geleceğine yatırım yaptığının açık bir kanıtı. Geçtiğimiz günlerde, "Türkiye ve Ege'de Ekonomik Panorama" adlı önemli bir eseri yayınlayan Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) ve gençliğin yükselen sesi olarak gördüğümüz Ege Genç İşadamları Derneği (EGİAD), Ege ve Türkiye için gurur kaynağı olmaya devam ediyor.

Kriz sözcüğüne endeksli bir ekonomiyi, düzliğe çıkarmada alınan önlemlerin hiçbirinin yeterli gelmediğini görüyoruz. Ekonomide görece bir iyileşme var. Ama, işsizlik yükseliyor ve piyasalardaki tedirginlik sürüyor?

Yıllardır küreselleşmeyi konuşuyoruz. Küreselleşme sürecinde dünyadan kopamazsın. Bunun dışında kalamazsın. Dünyadan refah ithal ettiğimiz gibi, kriz de ithal ediyoruz. İşsizlik sadece bizim değil, dünyanın da en büyük sorunu. Almanya, İtalya ve ABD de işsizlik sorununu çözmekte sıkıntı yaşıyor. Bu ülkelerin pek çoğu, işsizliğin acısını azaltacak sigortalara sahip olmasına rağmen, bu sigortalardan hiçbirinin olmadığı Türkiye, krizin etkisini en az yaşayan ülke durumunda. Çünkü Türkiye'nin yaşam tarzı doğal bir işsizlik sigortası. Çoğunluk





kırsal kesimde yaşıyor. Olağanüstü bir yardımlaşma var. Şehirlerde de aynı sistemin bir benzeri var. Türkiye’de, istisnalar dışında aç kaldım, öldüm diyen kimse yok. Türkiye sabır içinde bu sıkıntıları atlatacak. Göstergeler de iyiye gidiyor. Paniğe kapılmaya gerek yok. Ben hiçbir zaman bu konuda umutsuz olmadım. 2 yıl önce Ekim ayında, Türkiye’nin ekonomi uzmanları, “Bugünleri de arayacağız. Dolar 2 milyon hatta 2.5 milyonu geçecek” diye bas bas bağırırken; ben, “Türkiye’nin bütün fabrikaları, servetleri, işgücü yerinde duruyor. Neden batacağız?” diye sormuştum. Gelecek dedikleri kara günler yaşanmadı. Bugün Merkez Bankası, doların düşüşünü engellemeye çalışıyor. Krizde en büyük tehlike paniktir. Paniğe girilirse kriz katlanır.

Son dönemde koalisyon hükümetleriyle yönetilen ülkemizde, tek parti iktidarının güven ve istikrar ortamını yeniden sağlayabileceği konuşuluyordu. 03 Kasım seçimleri ardından kurulan AKP Hükümeti’nin icraatını nasıl değerlendiriyorsunuz?

AKP’nin, tek parti iktidarı olduğuna inanmıyorum. Mecliste 360 milletvekilleri var. Ama bunlar, birlikte tek parti olarak hareket etmiyor. Hükümet bu yüzden radikal kararlar alamıyor. Üç aydır TRT’ye Genel Müdürü atanamamasının en önemli nedeni budur. Parti içinde, adaylar üzerindeki tartışma ve karşı çıkışlar nedeniyle, pek çok sorun erteleniyor. AKP içinde, hükümete muhalif gruplar var. Bunu yetki tezkeresinde yaşadık. Recep Tayyip Erdoğan’ın, “Meclise bu konuyu getirdim. 360 net oyum var” diyebileceği olay sayısı, bir elin parmaklarını geçmez. Onlar da önemsiz olaylardır. Radikal hiçbir kararda arkasında 360 oy yok. Kendisi de bunun farkında olduğundan konunun üzerine fazla gidemiyor. Ülkede tek parti iktidarı olduğu bir aldatmaca.

50 yıldır Avrupa Birliği’ne tam üye olmak için çabalyoruz. Sizce Avrupa Birliği, Türkiye’nin biriken sorunların çözümünde itici rol oynayabilir mi? Ben Avrupa’nın Türkiye’yi kabul edeceğine hala inanmıyorum. Bu bir aldatmaca.

Türkiye’ye istedikleri yasaları çıkarttırmak için önümüze bir havuç atıyorlar. “Bak dediklerimi yaparsan Avrupa Birliği’ne girebilirsin!” diye. Çıkarılan uyum yasaları Türkiye’nin lehine değildir. Bu yasalar, bölücülerin ve tarikatçıların çok işine yarayacak. Sonu ne olur bilmem. Aklıma bile getirmek istemiyorum. Avrupa Birliği konusundaki heyecanımı kaybettim. Avrupa Birliği’ne tam üye olup olmamak artık beni ilgilendirmiyor. Ben Türkiye’nin kaderini düşünüyorum.

Haşmet Babaoğlu ve Kenan Onuk ile birlikte gerçekleştirdiğiniz “90 dakika” programının hatırı sayılır bir izleyici kitlesi var. 90 dakika, birçok insan için futboldan öte anlamlar ifade etmeye başladı?

Her insan taraftır. Olayın içinde yaşıyorsa taraftır. Taraf olmadan heyecan olmaz. Tarafsızım diyen yalan söyler. Hayatınızda ilk kez at yarışına gitseniz, at yarışı oynamasanız bile, atlar koşmaya başladığında birini tuttuğunuzu farkedersiniz. Sonuçta birini tutarsınız. Sporda taraf olmaya mahkumsun. Son 10 yıldır, kulüp sözcüsü yazarlar türedi. Bunlar, Galatasaraylı, Fenerbahçeli, Beşiktaşlı yazarlarla karıştırılıyor. Ben Galatasaraylı yazarım. 90 dakika programını izleyenlerin farkına vardığı bir yan var. Bu program bir yaşam felsefesini anlatıyor. Yaşamı, spora uygulamış olarak konuşuyoruz. Orada, taraftar olmak derken insan olmanın gereklerini anlatıyoruz. Futboldan bahsederken aslında yaşamı ele alıyoruz.

“Bir söz vardır; Sev beni, seveyim seni! Ben İzmir’i seviyorum

ve bunu da yazılarımla belirtiyorum. İzmirli de beni seviyor.

Konak Pier’e gelince... Pier, İzmir’in güzeli değil, dünya güzeli

bir alışveriş merkezi. Türkiye’nin turizmine de çok şey

kazandıracak. Bu büyük yatırımın kişisel çıkarlar uğruna yok

edilmeye çalışıldığını biliyorum.”



TÜLİ!
SINIRSIZ ŞEFFAFLIK...

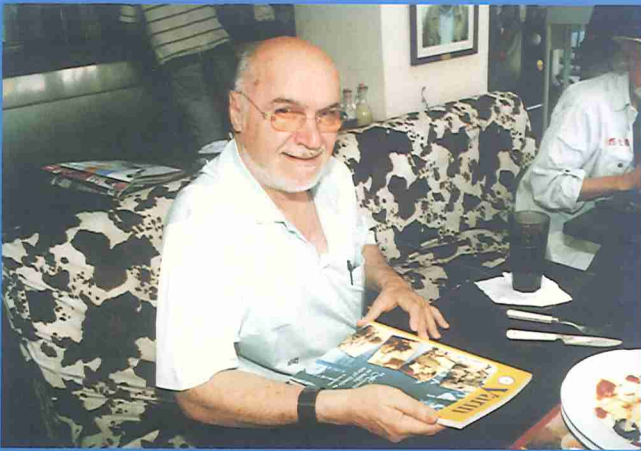
PERSAN
HOME STUDIO

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

www.persan.com.tr

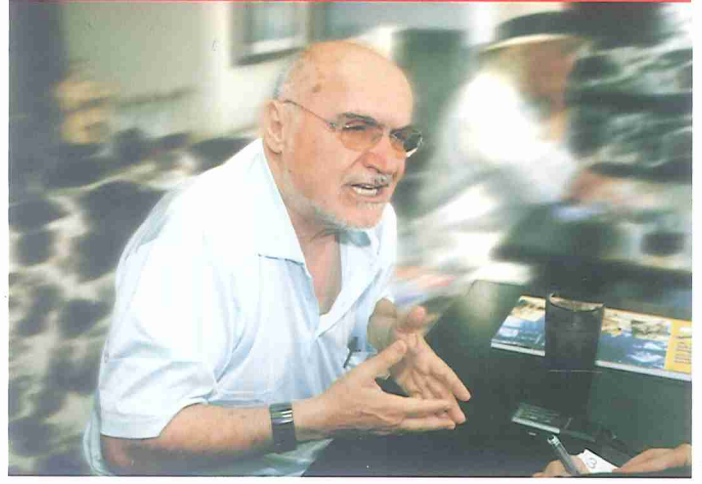
İzmir'de sürekli yatırımları engelleyen ve gelişimin önüne set çeken bir şer cephesinin varlığından bahsedilir. Oysa, İzmir'de iyi şeyler de oluyor...

İzmir, tüm engellemelere rağmen büyüyor ve gelişiyor. Görmek isteyen için örnek çok. Kamuoyunun daha da bilinçlenmesiyle bu sürecin hızlanacağına inanıyorum. Yeni Asır Gazetesi, İzmir'deki parlak başarısıyla, halkın haber alma özgürlüğü adına önemli bir misyon yükleniyor. Ege Bölgesi'nin sesi konumundaki Yeni Asır, başarıdan başarıya koşarak, tirajını de yükseltiyor. İzmir'de Ege Bölgesi Sanayi Odası, İzmir Ticaret Odası ve diğer sivil toplum örgütlerinin, çabalarını ve ürettikleri projeleri de ilgiyle izliyorum. Yatırım ve üretim heyecanını kaybetmeyen sanayici ve işadamlarının desteğiyle İzmir'in yıllardır süren kısırdöngüyü, kırıp, kabuk değiştireceğine inanıyorum."



Hıncal Uluç kimdir?

1939 Kilis doğumlu, ilk ve orta öğretimini Bandırma, Kilis, Antakya ve Ankara'da tamamladı. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nde okurken 1957 yılında Ankara Yenigün Gazetesi'nde meslek yaşamına atıldı. 1980 yılında Erkekçe Dergisi'ni çıkarmak için İstanbul'a taşındı. 10 yıl boyunca, Erkekçe dergisini okurlara sundu. 1990 yılından bu yana Sabah Gazetesi'nde köşe yazarlığını sürdürüyor. Gazetede yer alan yazılarını "Hıncal'ın Yeri" adını verdiği 10 kitaplık bir seride toplayan Uluç, spor yazılarını da "Sarı Kırmızı Kaşkol" adlı çalışmayla kitaplaştırdı.



İzmir halkı kentini geleceğini ilgilendiren pekçok konuda ve son olarak Konak Pier konusundaki kararlı tutumunuz ve desteğiniz nedeniyle, size büyük bir sevgi ve saygı duyuyor?

Bir söz vardır; Sev beni, seveyim seni! Ben İzmir'i seviyorum ve bunu da yazılarımla belirtiyorum. İzmirli de beni seviyor. Konak Pier'e gelince... Pier, İzmir'in güzeli değil, dünya güzeli bir alışveriş merkezi. Türkiye'nin turizmine de çok şey kazandıracak. Bu büyük yatırımın kişisel çıkarlar uğruna yok edilmeye çalışıldığını biliyorum. Ama Konak Pier'e ruhsat alınacaktır. Hükümet de benim kadar kararlı. Savaşı, geri plana atmış olmam, Ankara'dan gelen olumlu haberler yüzünden. Aş pişmek üzere, ben de, pişmiş aşı su katmak istemiyorum. Sadece izlemekle yetiniyorum. Çözüm yakında.

Yazılarınızda dile getirdiğiniz duyarlılıkları paylaşmada sınır tanımıyorsunuz?

Hıncal Uluç da bir insan. Hepimiz şarkı söylemiyor muyuz? Hepimiz hayvanları sevmiyor muyuz. Benim yaptığım şeylerin sıradan insanların yaptıklarıyla aynı. Sokaktaki herhangi bir insanın yaptıklarından farklı bir şey yapmıyorum. Onlardan farkım, yaptıklarımı anlatıyor olmam. Yaşadıklarımı niye anlatmayayım! Her konuda düşüncemi söylüyorum. Neden söylemeyeyim. Bana, sus diyorlar! Beni susturmayın diyorum, siz de konuşun!

Hıncal Uluç'un bir günü nasıl geçiyor?

Her sabah 07.30'da kalkarım. Uyandıgımda sadece Sabah gazetesini okurum, ilanlarına varıncaya kadar. Kahvaltıdan sonra kedilerimle oynuyorum. Bu bir terapi oluyor. Çiçeklerimi suluyorum. Bu da terapinin devamı. Bunları hayvan sevgisi olarak yorumlayanlar var. Ben bunları kendimi sevdiğim için yapıyorum. Çünkü keyif alıyorum. Hayvan sevgisi olsa köşedeki kobra yılanını okşamam lazım. 10.00'da gazetede olurum. 12.30'a kadar yazılarımı tamamlarım. 14.00'e kadar yemek molası ve dostlarla keyifli sohbetler var. 14.00'ten sonra eve giderim. Sonra, 18.00'e dek süren korkunç bir okuma faslı başlıyor. Akşamları, sinema, tiyatro ve konserler. En geç birde de yatarım. Saat 12.00'den 01.00 dek geçen zaman bilgisayarın dolma zamanı. 10.00'dan 12.00'ye kadar ki süre de indirme zamanı oluyor.



Altın Döner

“Biz dönere ruhumuzu kattık”

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

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

Hazırlayan: Reha ATAKAN

PHILIPS NIKE ACT ile sınırsız hareket özgürlüğü...

Dünya devi Philips üstün teknoloji sunumu iddiasını, spordaki bir başka dev Nike'in mükemmel tasarım iddiası ile birleştirerek sporcuları rahatlığa kavuşturuyor. En ince ayrıntısına kadar düşünülmüş radyo, CD çalar ve dijital MP3 çalarlar, her türlü hareket ve egzersizin rahatlıkla yapılmasına imkan tanıyan aksesuarlar ile donatılmış. Kulaklık ve kablo karmaşasına son veren mıknatıslı klipsi ve akıllı kablo sistemi ile kullanımı çok kolay olan ürünlerin kablolarında ayrıca uzaktan kumandaları da bulunuyor. Hafif kulaklıkları ve poliüretan kol bandı sayesinde taşıdığınızı bile unutacağınız ürünler suya dayanıklı olma özellikleri sayesinde dış kullanımlar için de ideal.



Duş yapmanın hafifliği

Türkiye mümessilliği ve distribütörlüğünü Point Karaca'nın yaptığı Glass İdromassaggio firmasından "Epsilon" buharlı şok duşlu kabinin tasarımcısı Giorgetto Giugiaro. 140x100x230 h cm. boyutlarındaki EDT Top Model dijital kumandalı masaj kabini, kişiye sırt yağmuru masajı ve buhar banyosu keyfini yaşıyor. Metalrilite (metal akrilik) renkli kabin ile güne güzel bir duş ile başlayabilirsiniz. www.pointkaraca.com



Gece görüşü

Deniz tutkunlarına haber: Night Owl Explorer Marine geçtiğimiz günlerde yurtdışında piyasaya sunuldu. Gece mavisi renkteki bu kompakt

gece görüş dürbünü, tamamen su geçirmez özellikte ve suya düşünce batmayacak kadar hafif, 454 gr. -30 ile +45 C arasındaki sıcaklıklarda ve her tür hava durumunda rahatlıkla kullanılacak olan dürbün, 3.1x büyütme özelliğine sahip, boyutları ise 183x58x81 mm. 300 -350, - USD arasında değişen fiyatlarla satışa sunuluyor. Detaylı bilgi için: www.nightowloptics.com



Çok yönlü USB Bellek

İnfronic, GenX marka USB bellekleri Türkiye'de satışta sunuldu. MP3 çalar ve ses kayıt özellikleri bulunan 128 MB kapasiteli Kalem pil ile üzerlerinde bulunan bu aktarım hızları 12 Bellekler 1 yıl garantili ile sunuluyor. Detaylı bilgi için: www.infronic.com



Beden sağlığınızı koruyun

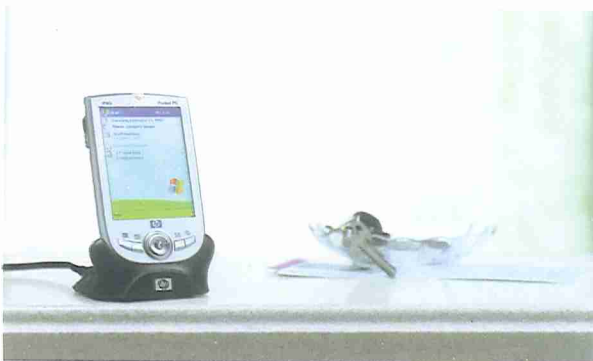
İş yaşamımızın büyük bölümü masa başında geçiyor. Bu, vücut ağırlığının uzunca bir süre omurgaya yüklenmesi demek. Beden sağlığınızı dolayından kas sistemine kadar etkileyen bu durum, tasarımcıları yeni çözümler bulmaya yöneltiyor. Alman Interstuhl ofis koltukları, bu arayışın sonucu. Hava kanalcıklarıyla belli sara özel süspansiyon sistemi, ayar düğmeleri ve deri



döşemeleriyle vücut sağlığına önem veren Interstuhl mobilyalarının Türkiye'deki tek yetkili satıcısı Axis. www.axisoffice.com

En ince ve hafif cep bilgisayarını

Pazardaki en ince ve hafif tasarıma sahip olan cep bilgisayarını HP iPAQ Pocket PC; h3900 serisinin efsanevi ekran teknolojisini kullanıyor. 64 MB RAM'e sahip olan cep bilgisayarını, ek veri depolama için güvenli bir dijital (SD) genişletme yuvası, değiştirilebilir ince pil ve bir senkronizasyon kablosuyla kullanıcılarına sunuluyor. Ayrıca hızlandırılmış multimedya çözümleri ve güvenlik için Microsoft® Windows® for Pocket PC 2000 ve 200 - MHz'lik Intel® X-Scale PXA250 uygulama işlemcisiyle destekleniyor.





Bizim için “mükemmel zamanlama”
sizin kendinize ayırdığınız vakittir.

FedEx, global hizmet ağıyla, 5 kıtada,
212 ülkede; dakik, kaliteli ve sorunsuz
hizmet anlayışıyla sizlerle buluşuyor.
Kapıdan kapıya teslimat, ücretsiz
ambalajlama ve elektronik takip
sistemiyle size sadece fedexlemenin
rahatlığını yaşamak kalıyor...



444 05 05 • www.fedex.com • www.coneks.com.tr

FedEx®

Express

Express Kargo

Licensee of Federal Express Corporation



Dernek faaliyetleri



AB İş Geliştirme Merkezi Danışma Komitesi Nisan ayında yaptığı olağan aylık toplantısında, EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Fatih Dalan'ı Danışma Komitesi Üyeliği'ne seçti.

EĞEV Ege Ekonomiyi Geliştirme Vakfı'nın 6 Haziran 2003 tarihinde gerçekleştirilen Olağan Genel Kurulu'nda, EĞİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Sayın Cemal Tükel ve önceki dönem EĞEV Yönetim ve İcra Kurulu üyesi olarak görev yapan EĞİAD Genel Sekreteri Sayın Doç. Dr. Mustafa Tanyeri Yönetim Kurulu Üyeliği'ne seçildiler.

10 Nisan 2003: A.B. ve Dış İlişkiler Komisyonumuz tarafından organize edilen ve Best Western Otel'de gerçekleştirilen Çarşamba Yemeğimizin konuğu İzmir ABD Konsolosu Scott Edelman oldu. Sayın Edelman "ABD İlişkileri ve Güncel Bölgesel Durum" konusunda bir konuşma yaptı.

11 Nisan 2003: Yönetim Kurulumuz, Yeni Asır Gazetesi Yayın Grubu Başkanı Sn. Osman Genç'er'i ziyaret etti.

17 Nisan 2003: Avusturya Ticaret Müsteşarı Dr. Peter Sedmayer derneğimizi ziyaret etti. Dr. Sedmayer Yönetim Kurulu Üyelerimiz, Ticari ve Ekonomik İlişkiler Komisyonu'ndan temsilciler, AB ve Dış İlişkiler Komisyonumuzdan temsilcilerle karşılıklı görüş alışverişinde bulundu.

4 Mayıs 2003: EĞİAD'ın geleneksel Brunch'ı Cumba Restoran'da yapıldı. EĞİAD Sosyal Kültürel Etkinlikler Komisyonu tarafından hazırlanan Brunch'ta EĞİAD'lı aileler hoşça vakit geçirdi.





Yarın 1 yaşında

25 Nisan 2003: EĞİAD Yarın Dergimizin 1. Yılı, İzmir Hilton Oteli'nde verilen bir kokteyl ile kutlandı. Başta İzmir Valisi, Emniyet Müdürü, Üniversite Rektörleri olmak üzere, üst düzey bürokratlar, Belediye Başkanları Medya Yöneticileri, Oda ve Borsa Başkanları, İzmir'in iş dünyasının önde gelen isimleri ve EĞİAD üyelerinden oluşan 500'den fazla konuk bu unutulmaz gecede EĞİAD Yarın Dergisi'nin 1. yaşının gururunu ve onurunu bizlerle paylaştılar.



3 Mayıs 2003: İzmir Sanayici Dernekleri Platformu (ISDEP) tarafından İzmir Hilton Oteli'nde düzenlenen Vizyon Toplantısı'nın konuğu Sayın Kemal Derviş oldu.

6-8 Mayıs 2003: ESBAŞ tarafından düzenlenen "II. Offset İş Geliştirme Günleri"nde Dünya'daki offset modelleri ve Türkiye'den örneklerle, Türk partnerlerin offset projelerindeki yeri hakkında katılımcılara bilgiler verildi. Program çerçevesinde 2. gün gerçekleştirilen workshoplarda EĞİAD Yönetim Kurulu Yedek Üyesi Sn. Reha Atakan "Türkiye'deki Potansiyel Offset Projeleri" konusundaki workshop'a konuşmacı ve moderatör olarak katılarak EĞİAD'ı temsil etti.

12 Mayıs 2003: Ege Bölgesi Genç İşadamları Dernekleri Federasyon toplantısı EĞİAD Dernek Merkezi'nde gerçekleştirildi.



9 Mayıs 2003: İzmir Defterdarı Sayın Mehmet Akif Ulusoy derneğimizi ziyaret ederek Yönetim Kurulu üyelerimizle karşılıklı görüş alışverişinde bulundu.

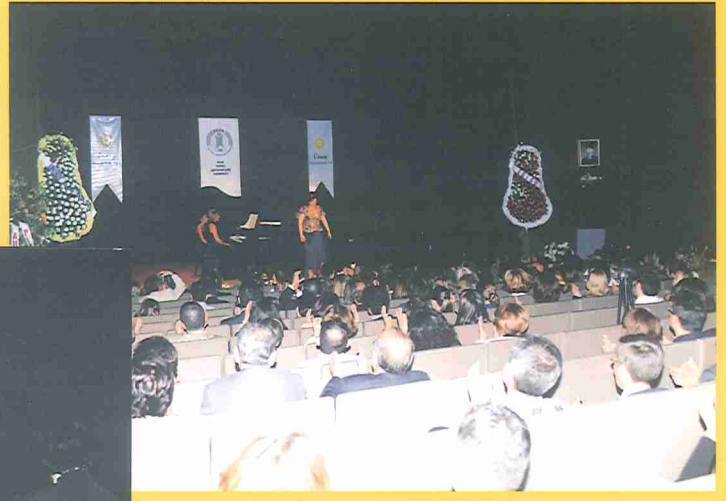
15 Mayıs 2003: Yönetim Kurulu Üyelerimiz, Danışma Kurulu Başkanımız Sayın Kemal Çolakoğlu ile birlikte İzmir Valisi Sayın Ziya Yusuf Göksu'yu makamında ziyaret etti.



21 Mayıs 2003: EĞİAD Yönetim Kurulu DYP Genel Başkanı Sayın Mehmet Ağar ile İzmir Hilton Oteli'nde sabah kahvaltısında biraraya geldi.



28 Mayıs 2003: EGiAD Klasik Müzik Gecesi "Şan Resitali" İzmir Türk Amerikan Kültür Derneği'nde gerçekleştirildi. Kokteyl ile başlayan gecede daha sonra değerli sanatçılar Soprano Sayın Aytül Büyüksaraç, Tenor Sayın Levent Gündüz ve Piyanist Sayın Demet Eytemiz, konuklara unutulmaz bir konser verdiler.



4 Haziran 2003: EGiAD Ticari ve Ekonomik İlişkiler Komisyonumuzun katkılarıyla "Üretim ve Yatırımda Kullanılan Krediler ve İhracatı Geliştirme Hususundaki Teşvikler" konusunda düzenlenen Çarşamba Yemeği Konak Best Western Otel'de yapıldı. İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME) Ege Bölge Müdürü Sayın Mehmet İşcan, KOSGEB İzmir Küçük İşletmeleri Geliştirme Merkez Müdürü Sayın Mustafa Çanakçı, TOSYÖV İzmir Destekleme Derneği Başkanı Sayın Ramazan Karakundakçioğlu ve Elektrik A. Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Sayıl Dinçsoy toplantımıza konuk konuşmacı olarak katılmışlardır.



6 Haziran 2003: 52. Ege Toplantımızın konuştuğu Siyaset Bilimcisi ve Yazar Sayın Herkül Milas'tı. Ege Palas Oteli'nde yapılan toplantıda "Daha İyi Türk Yunan İlişkileri" konusunda sorulu cevaplı çok keyifli bir sohbet gerçekleştirilmiştir.

9 Haziran 2003: Kurumsal Kaynak Planlama konulu EGiAD Eğitim Semineri üyelere yönelik olarak Dernek Merkezimizde gerçekleştirilmiştir. IAS (Industrial Application Software) tarafından hazırlanan seminerde konuk konuşmacılar D.E.Ü. Mühendislik Fakültesi Endüstri Mühendisliği'nden Sayın Prof. Dr. Edip Teker, Norm Civata San. Tic. A.Ş. Bilgi İşlem Müdürü Sayın Salih Düzel, Sosyolog Danışman Sayın Olgun Kırçıl olmuştur.



2 - 25 Temmuz 2003: Dünya Bankası'nın öncülüğünde İzmir TOSYÖV Destekleme Derneği organizasyonu ile "Yönetimde Girişimcinin Sorumluluğu ve Gelişime Uyum Sağlama Destek Programı" 2 ve 25 Temmuz 2003 tarihleri arasında belirli günlerde toplam 16 gün boyunca EĞİAD Dernek Merkezi'nde gerçekleştirildi. Programa üyelerimiz de oldukça ilgi gösterdi. Bu seminerler girişimcilerin iş verimliliklerini ve becerilerini geliştirmek amacıyla yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda rekabet şansını artırmaya yönelik profesyonel şirket yönetimini hedeflemektedir.

1 Temmuz 2003: Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonu tarafından organize edilen ve "Yeni İş Kanunu" konusunun işlendiği Kaynaştırma Yemeğimizin konukları KİPLAS İşveren Sendikası Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Erdoğan Çiçekçi ve Avukat Sayın Çiğdem Çiçekçi olmuştur.



9 Temmuz 2003: EĞİAD Yönetim Kurulu ANAP Genel Başkanı Sayın Ali Talip Özdemir ile İzmir Hilton Oteli'nde sabah kahvaltısında biraraya geldi.



4 Nisan 2003: ESBAŞ'ın düzenlediği Karadeniz Ekonomik İşbirliği Günü'nde Karadeniz Ekonomik İşbirliği Üyesi ülkelerde yatırım ve iş imkanları hakkında katılımcılara bilgiler verilmiş olup Türk firmalarının bu pazardan daha fazla pay alabilmesi için değerlendirmelerde bulunuldu. Üç oturumdan oluşan toplantıda 3. Panel olan Yatırım ve İş İmkanları oturumunda EĞİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekilimiz Sayın Cemal Tükel moderatör / konuşmacı olarak katıldı.

6-8 Haziran: İzmir Kültürparkta yapılan Sivil Toplum Kuruluşları fuarına EĞİAD'da katıldı. Ayrıca, Fuar süresince devam eden 3. Ulusal Sivil Toplum Kuruluşları Sempozyumu'nda AB ve Dış İlişkiler Komisyonu Başkan Vekili Sayın Salim Arslanalp "Avrupa Birliği" konusunda bir sunum gerçekleştirdi.

30 Mayıs - 1 Haziran 2003: Ege Denizcilik ve Lojistik Kongre ve Fuarı, Özdemir Sabancı Fuar ve Sergi Sarayı'nda 3 gün boyunca sürdü. Sözkonusu fuarda ISDEP bir info stantı açtı ve bu standta EĞİAD'da yer aldı.



Ege Genç İşadamları Derneği üyelerinin katkılarıyla İzmir'in Urla İlçesi'nde yaptırılacak "EGİAD İlköğretim Okulu'nun protokol töreni 22 Temmuz 2003 Salı günü yapıldı.



İzmir Valiliği, İl Millî Eğitim Müdürlüğü ve EGİAD arasında imzalanan protokol törenine EGİAD Yönetim Kurulu ve EGİAD İlköğretim Okulu Komisyonu üyelerinin yanı sıra, Enerji ve Tabii Kaynaklar Eski Bakanı ve EGİAD Kurucu Yüksek Danışma Kurulu Başkanı Sn Ersin Farıyalı, EGİAD II.Dönem Yüksek Danışma Kurulu Başkanı Sn.Dr.Şinasi Ertan, EGİAD Kurucu Başkanı Sn Bülent Şenocak, EGİAD VI.Dönem Başkanı Sn Ziya Beşe katıldı.



Önümüzdeki günlerde görkemli bir törenle temeli atılacak okulun 2004-2005 öğretim yılında eğitime açılması planlanmaktadır. "EGİAD İlköğretim Okulu'nun İzmir'e hayırlı olması dileğiyle.



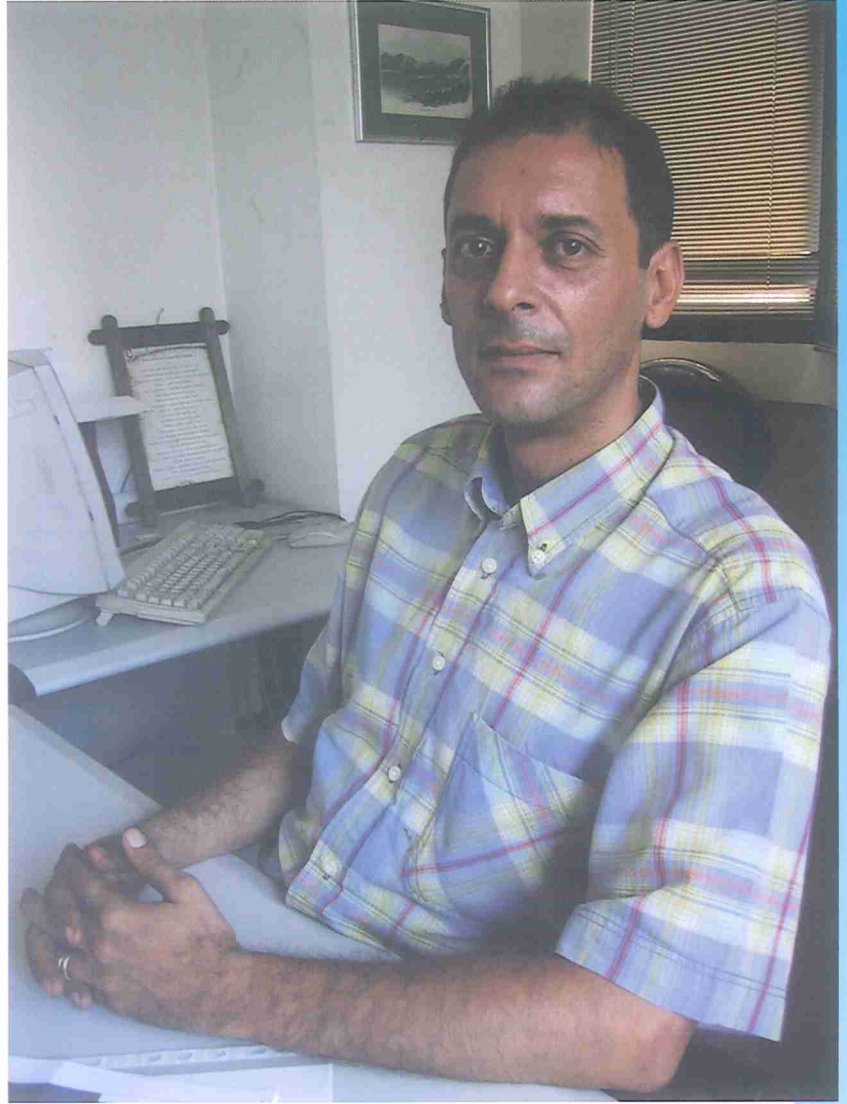
"Ülkemizin geleceğine inanıyoruz"

EGİAD İlköğretim Okulu



EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ

www.egiad.org.tr



Emekliler cenneti

Yazan: Süleyman GENCEL

Herkes bu kentin, yani İzmir'in gelecekteki vizyonunun ne olacağını tartışıyor. Kimi turizm merkezi olacağını iddia ediyor, kimi ticaret merkezi... İzmir'in 'Silicon Vadisi' olması gerektiğinin altını çizenler de var. Üniversite kenti olabilir mi sorusu da soruluyor. Kongre yapılacak tek bir salonu olmayan İzmir'in kongreler kenti olacağını iddia edenler bile var hala...

Ancak kimse İzmir'in son 20 yılda kendi iç dinamiği çerçevesinde bir emekli kenti konumuna dönüştüğünün farkında değil anlaşılan.

Kimsenin kimseyi kandırması gerekmiyor bu süreçte. Kentin nüfus istatistiklerine bakarsanız, son dönemde dış göçün niteliklerini irderseniz, İzmir'in yaş ortalamasının giderek yükseldiğini görürsünüz. Üstelik yaş ortalamasındaki yükseliş Türkiye ortalamasının çok üzerinde...

Şimdi asıl sorun, bu gerçekçi tespiti yaptıktan sonra kentin emekliler cenneti olması için neler yapılması gerektiğinin belirlenmesi.

Öncelikle "emekli ne ister" sorusuna doğru yanıtlar bulmalıyız.

1- Emekli, kendisini zorlamayacak doğa şartları ister. İzmir'in doğal koşulları da buna son derece uygun. Kışları ılık, yazları ise sıcak. Üstelik turizm merkezlerinin kente çok yakın olması emekliler için bulunmaz fırsat.

2- Emekli, orta seviyede yaşayabileceği yaşam mekanları ister. Son yıllarda lüks apartmanlar yerine yapılan toplu konutlar bu ihtiyaca yanıt verdi. Şimdi amaç doğabilecek yeni ihtiyaçlar için bu tarz mekanların yaratılması.

3- Emekli, ucuzluk ister. Diğer büyükşehirler ile karşılaştırıldığında yiyecek ve giyecek açısından en uygun kentlerden biri İzmir. Günlük ihtiyaçlarını karşılarken elinde kağıt kalemle dolaşan emekli kendisine sağlanan maaşı en uygun şekilde kullanmak peşindedir.

4- Emekli, düzenli trafik ve toplu taşıma aracı ister... Trafik

konusunda son yıllarda önemli adımlar atıldı İzmir'de. Toplu taşımacılıkta ise metronun kentin tüm dokusuna girmesi gerekiyor. Bu çerçevede alınacak çok yol var daha...

5- Emekli, rahat yürüyebileceği kaldırımlar ister. Yerel yönetimler bu konuda hummalı bir çalışma içinde. Kaldırımlar tek tek elden geçiriliyor ve bir standarta oturtulmasına çalışılıyor. Ancak yine de uzun soluklu bir çalışma şart emekliler için.

6- Emekli, yeşil alan ve park ister. Kentin belki de en büyük sorunu yeşil alan. Gerçi son yıllarda yatay yeşillendirme konusunda önemli adımlar atıldı. Ancak bu süreçte dikey yeşillendirmeye de ihtiyaç var. Bunun için yerel yönetimlerin daha istekli çalışmaları gerekiyor.

7- Emekli, sağlık alanında yatırım ister. Kentin diğer önemli sorunu. Tabii sadece yerel yönetimlerin altından kalkacağı bir sorun değil sağlık sistemi. Türkiye'nin gelişmişlik derecesiyle de doğru orantılı. Ancak özel hastanelerin geliştirilmesi için bazı teşviklerin sağlanması gerekiyor İzmir'de...

8- Emekli, aranmak ister... Özellikle tek başına yaşayanlar ya da çok yaşlı olanlar için sosyal bir organizasyonun oluşturulması gerekiyor. Bunun için yerel yönetimlerin bu çerçevede organizasyon yapması ve yaşlılar iletişim merkezi kurmaları gerekiyor.

Bu çerçevede İzmir'in yerel seçimler öncesi aday olacak isimlerin de İzmir vizyonunun ne olacağı konusunda kesin bir tavır geliştirmeleri ve kentin yeniden yapılanmasında bu vizyon doğrultusunda hareket etmeleri gerekiyor.

Artık kimsenin tutarsız ve hayali gerçekleştirmek için değil, seçim kazanmak için ortaya atılmış "uçuk" fikirlerle hareket etmemesi, kenti olmadık vizyon arayışlarına sokmaması gerekiyor. Zaten kentin iç dinamiği ile oynamaya çalışacak yerel yönetici, yine bu kentin dinamiği içinde kaybolup gidecektir. Bozmayın emekli cennetinin keyfini; bakın işinize...

5 üye... 5 soru... 5 cevap...

1 Kendinizden bahseder misiniz?
1960 doğumluyum. Eğitimimi sırasıyla İstanbul'da Kuzguncuk İlkokulu, Beylerbeyi Ortaokulu, Sultanahmet Ticaret Lisesi, Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi olmak üzere tamamladım. Tahsilim sırasında ve sonrasında Sultanahmet'te değişik iş kollarında ticari faaliyetlerde bulundum. 1986 yılında Buket Hanımla evlendim. 15 yaşında oğlum var. 1992 senesinde merkezi İstanbul'da olan Persan Şirketi'nde bölge sorumlusu olarak göreve başladım. Halen aynı şirketin İzmir Bayisi olarak Batu Tekstil adı altında hizmet vermekteyim.



Ali Tütüncüoğlu
Yönetim Kurulu Üyesi

Son yaşadığımız ekonomik gelişmeler her birimiz için çok büyük tecrübe oldu ama bir çoğumuza çok pahalıya mal oldu. Bir çoğumuz hazırlıksız yakalandık, bedelini hala ödemeye devam ediyoruz. Bu yaşadığımız krizlerin sorumlusu ülkemizi iyi yönetemeyen siyasiler. Siyasetteki her yeni gelişme başlangıçta umut gibi gözüküyor daha sonra öncekiler gibi hayal kırıklığıyla sıradanlaşıyor. Türkiye'mizin tek umudu üreten kesim ve AR-GE'si yapılmış yatırımlar diye düşünüyorum. Gerçekten ülkesini seven, ülke menfaatlerini her şeyin üstünde tutan siyasilere günün birinde kavuşma umudunu hala taşıyorum.

2 Hobileriniz nelerdir?
En büyük hobim işim. Boş vakitlerimde işimle ilgili yayımlar başta olmak üzere okurum. Tenis, masa tenisi, futbol ve yüzme aktif spor alanlarım. Denizi ve doğayı çok severim. Gerçek bir Galatasaray taraftarıyım. Hayatın her anının dolu dolu yaşanmasına inanandanım.

ediyor, uyguluyor ve standartları sürekli yükseltiyoruz. Döşemelik ve perdelik kumaş, ev tekstili aksesuarları ve ev aksesuarları başlıca faaliyet alanımız. Tasarımdan üretime ve tüketiciye teslimeye kadar her aşama firmamızın hizmet alanını oluşturuyor.

3 Şirketiniz hakkında bilgi verir misiniz?
Ev Tekstili ülkemiz için yeni ve özellikle büyük şehirlerde çok hızlı gelişen ve büyüyen bir iş dalı. Firma olarak gelişmeleri yakından takip

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

5 EGİAD'da aktif bir göreviniz var mı? Dernekten beklentileriniz nelerdir?
EGİAD'da Yönetim Kurulu Sekreter üyeyim. Yönetim Kurulumuz dernek temsilini ve çalışmalarını sık sık üye görüşlerini anketlerle alarak üye çoğunluğunun sesine göre gerçekleştirmektedir. Üyelerimizin derneklerine sahip çıkarak gerek anketlerde gerekse aktivitelerde maksimum katılımı sağlaması ve EGİAD Yönetim Kurullarının seslerinin daha gür çıkmasına katkı koymaları en büyük beklentim.

1 1968 İzmir doğumluyum. 9 Eylül İ.İ.B.F. İktisat mezunuyum. Evliyim ve 3 yaşında Alara isiminde bir kızım var. Eğitimim süresince tatillerde mağazamızda babama yardım ederek iş hayatına başladım ve 1995 yılından itibaren de şirketin müdürlüğü görevini üstlenmiş bulunmaktayım.

2 İşimin yoğunluğundan dolayı kendime pek zaman ayıramıyorum. Boş zamanlarımda kızımınla oyun oynamak en büyük zevkim. Onun dışında müzik dinlemeyi ve gezmeyi çok seviyorum.

3 Müdürlüğünü yaptığım Yücel Baysal Ltd.Şti. Arçelik Bayiliği yapmaktadır. Bir mağazamız Hisarönü'nde, bir mağazamız da Yeşilyurt'ta. İki mağazada hizmet vermekteyiz. 35 yıllık geçmişi olan firmamız İzmir hinterlandında iyi bir potansiyel müşteri kitlesine sahiptir. Bayilerimiz satış konusunda oldukça iyi olmanın yanı sıra satış sonrası hizmette de başarılı. Bu yüzden müşterilerimizle olan ilişkilerimizde öncelik müşteri memnuniyetidir diyoruz. Arçelik Bayiliği yanında 1998 yılından itibaren Bolulu Hasan Usta Süt Tatlıları Bayiliği de yapmaktayız.

4 Son seçimlerde tek partili bir iktidarın ortaya çıkması beni oldukça umutlandırmıştı. Fakat ülkemizin gündeminin hergün farklı boyutlarda değişmesi bizlerin geleceğe umutla bakmasını engellemekte. Tek umudum arkadan çok büyük ve bilinçli bir gençliğin gelmesi. İnsana yapacağımız yatırımın gelecekte ülkemizin daha iyi yerlerde olacağını garanti olarak görüyorum.



Aşkın Baysal
Sosyal Kültürel Etkinlikler Komisyonu Üyesi

5 EGİAD'a 1.5 yıl önce üye oldum. Daha önce üye olmadığım için oldukça pişmanım. EGİAD'lı olmanın ayrıcalığını bu kısa sürede çok iyi anladım. Sosyal Kültürel Etkinlikler Komisyonu'nda aktif olarak görev almaktayım. Komisyonumuz iş ortamında sıkılan üyelerimizi bir nebze olsun sıkıntılardan uzaklaştırmak eski üyelerle yeni üyeleri birbirlerine kaynaştırmak için çeşitli aktiviteler düzenlemektedir. Fakat bu aktivitelerle katılımların yeterli düzeyde olmaması bizleri oldukça üzmektedir. Üyelerimizin dernek çatısı altında aktif olmalarını istiyorum.

1 1969 Konya doğumluyum. 1974 yılından itibaren İzmir’de yaşamıma devam etmekteyim. 1987 yılında İzmir Fatih Koleji’nden mezun olduktan sonra baba mesleği olan çelik ticaretine atıldım. Yaklaşık 20 yıldır ticaretle iştiğal etmekteyim.

2 Hobilerim özellikle seyahat etmek, sektörel gelişmeleri yakından takip etmek ve bilgilenmek amacıyla sürekli gezmek ve okumaktan ibarettir.

3 Şirketimiz 1982 yılında vasıflı çelik ticareti amacıyla İzmir 1. Sanayi Sitesi’nde kurulmuş olup, 1986 yılında haddecilik faaliyetlerine de girmiştir. 1986 yılından itibaren İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi ve İstanbul Dudullu Organize Sanayi Bölgesi’nde kendi birimlerinde faaliyetlerine devam etmektedir. 1998 yılından beri dış ticaret yapmakta olan firmamız Türkiye’de döviz kurunun istikrarsızlığı



*Semih Güventürk
EGİAD Üyesi*

nedeniyle kur düştükçe ithalat, çıktıkça ihracat yapmaktadır. Çalışılan ülkeler genellikle Orta Doğu ülkeleridir.

4 Türkiye’de yaşanan en son siyasi ve ekonomik gelişmeleri olumlu buluyorum. Tek başına bir iktidarın başarısız olması halinde Türkiye’nin başka bir şansı olmayacağı ve her

konuda bir kaosa sürükleneceğini düşünüyorum. Göstergeler olumlu yönde olup istikrar sağlanması bana göre henüz ortada gidiyor.

5 EGİAD’da aktif bir görevim yok. Lakin katılımcı bir üye olduğum söylenir. Dernek başarılı bir dernek. Bütün beklentilerim bu yönetimde gerçekleşmiştir.

1 1973 İzmir doğumluyum. İlk, orta ve lise öğrenimimi İzmir’de tamamladıktan sonra Ankara’da Bilkent Üniversitesi İşletme Bölümü’nde başladığım üniversite hayatıma, Boston’da Bentley Collage’da devam edip, Bentley Collage Business Administration bölümünden mezun oldum. Dört sene kaldığım Amerika’dan, mezun olduktan sonra 1997 Haziran’da ülkemize dönüp, inşaat sektöründe faaliyet gösteren şirketimizde aktif iş hayatına atıldım. Nesillerdir ticaretle uğraşan ve üç nesildir de inşaat sektöründe olan bir aileden gelmekteyim.

2 Severek yaptığım işim benim için en büyük hobidir. İnsanlarla beraber olmayı çok severim. Hayatta herkesten öğrenebileceğimiz mutlaka bir şeyler olduğuna inanırım. Arkadaşlarımla beraber her türlü aktivite bana zevk verir. Müzik, sinema ve okumak benim için çok önemli olan hobilerimdir. Spordan asla vazgeçemem, haftada en az iki-üç kere koşmaya, kışın kayak yapmaya ve yazın da mümkün olduğunca yüzmeye çalışırım.

3 Özgiller A.Ş. inşaat sektöründe faaliyet gösteren bir şirkettir. Biz 50 seneyi aşkın bir süredir inşaat sektöründeyiz. Şu anda teslim aşamasında olan Çeşme Şantiye’deki “Özgiller Ilıca Evleri”projemizi, alanında bölgedeki en iyi proje olacak şekilde tasarladık. Tek parsele tek ev konseptiyle yaptığımız villalarda, müstakil havuz, yerden ısıtma gibi çok yaygın olmayan uygulamalarda bulunduk. ‘Urla Yamaç Evleri’,



*Öner Özgiller
Yerel Yönetimler ve Parlamento
ile İlişkiler Komisyonu Üyesi ve
İlköğretim Okulu Komisyonu
Başkan Yardımcısı*



Çeşme’de yeni villa inşaatları ve İzmir’de ‘Özgiller Residence’ tasarım aşamasındaki yeni projelerimizdir. İnsanımızın gayrimenkule olan düşkünlüğünden dolayı, biz de misyon olarak, memnuniyeti en üst seviyede tutabilmek için beklentilerin ötesini vermeye çalışıyoruz.

4 2001 Şubat krizinden sonra alınan önlemlerle toparlanma yoluna giren piyasalar, 2002 Kasım seçimlerindeki tek parti iktidarı beklentileri ve bunun da gerçekleşmesiyle daha da düzelmisti. Ne yazık ki, bu hava Irak Savaşı ile bozulmuş, acaba yeni bir kriz olur mu sorusu kafalarda yer etmişti. Savaşın çabuk bitmesi ve ekonomik önlemlerin uygulanmaya devam edilmesi, piyasalarda tekrar iyimser rüzgarlar estirmeye başladı. Tek parti iktidarını Türkiye için büyük bir şans olarak görüyor ve hükümetimizin, milletimizi hem siyasal hem de ekonomik açıdan kalkındırmak için iyi çalıştığını görmekteyim. Özellikle yerel seçimleri izleyen bir yıl içinde piyasaların

sağlıklı bir şekilde çalışacağını göreceğimizi düşünüyorum.

5 Derneğimize 2003 yılında üye oldum ve en kısa zamanda adapte olabilmek için işlerim izin verdikçe bütün aktivitelere katılmaya çalışıyorum. Aynı zamanda EĞİAD İlköğretim Okulu Komisyonu Başkan Yardımcısıyım. Şu anda ‘Yerel Yönetimler ve Parlamento ile İlişkiler Komisyonu’ üyesiyim. EĞİAD’ın gücünün artması ve üyelerarası sıkı bir dayanışma için, biz üyeler olarak, Dernekteki devamlılığımızın çok önemli faktör olduğunu gözardı etmemeliyiz. EĞİAD’ın, İzmir’in ve Türkiye’nin hak ettiği noktaya gelmesi için, güçlü bir sivil toplum örgütü olarak üzerine düşeni yapacağı beklentisindeyim. Biz EĞİAD’lı genç işadamları olarak Ulu Önder Atatürk’ün gösterdiği uygar milletlerin seviyesini yakalayabilmek için, yüce milletimize her zaman hizmet etmek hevesinde olmalıyız.

1 16 Kasım 1970 İzmir Karşıyaka doğumluyum, Atatürk Lisesi’ni bitirip yüksek öğrenim için Amerika’ya gittim. Houston Üniversitesi’nde Otel ve Restoran İşletmeciliği (BS) bölümünden mezun olduktan sonra işletme üzerine minor yaptım. Beş yıl Amerika’da çalıştım ve 1999 yılında ülkeme döndüm. Halen aile şirketimiz olan Kar İnşaat Genel Müdür olarak çalışmaktayım. İşimle ilgili gelişen teknoloji ve trendleri yakından takip ederek yenilikleri uygulamaya çalışıyorum. İdealim her zaman başarıya endeksli oldu. İşin her aşamasında disiplin, kontrol ve işe hakimiyet benim için çok önemli.

2 Yaşamım boyunca sporun hemen hemen her dalına ilgi duydum. En sevdiğim sporlar basketbol, ayakta yapılan jet ski, su kayağı ve kar kayağıdır. Basketbola olan tutkum ortaokul yıllarında başladı ve okul takımında oynamaya kadar ulaştı. Son yıllarda en keyif aldığım spor da ATV ye binmek. ATV (All Terrain Vehicle) ye kısaca dört tekerlekli arazi motorsikleti diyebiliriz. Kış aylarında dağlarda off road yapmak için mükemmel bir araç. Ayrıca sinemaya gitmek ve boş vakitlerimde öğretici kitaplar okumak da ilgi alanıma giriyor.

3 Karcıoğlu Ailesi’nin inşaat sektöründeki faaliyetleri üç nesildir devam etmektedir. Kar İnşaat’ın temelleri 1970 yılında babam Emre Karcıoğlu ve amcam tarafından atılmıştır. Firmamız yıllardır dürüstlüğü ön planda tutarak sürekliliği hedeflemiştir. Yaptığı işlerde kalite ve kendine özgü çizgisini daima korumuştur. Ben de 1999 yılında Amerika’dan dönünce



Başar Karcıoğlu
EĞİAD İlköğretim Okulu Komisyon Üyesi

işleri devir aldım. Öncelikli olarak hedefimiz butik binalar yapmaktı. Karşıyaka Yalısı’nda böyle bir projeyi gerçekleştirdik. Şuanda Bostanlı Yalısı’nda yapmakta olduğumuz bina ve Alsancak Çamlık sokakta yeni başlayacağımız inşaat ile butik binalar zincirine yeni halkalar ilave ediyoruz. Bundan sonraki hedefimiz daha büyük projeler yaparak İzmir’e ve halkımıza güzel yaşama olanakları veren imkanlar sunmaktır. Bunun ilki de önümüzdeki ay hayata geçecek 114 dairelik Karcıoğlu Konutları Karşıyaka projemizdir. Müşteri beklentilerinin ötesini vermenin ve bunu gönülden yapmanın başarılarımıza yenilerini katacağına inanıyoruz.

4 Türkiye büyük ve güçlü bir ülke olmasına rağmen zaman zaman sıkıntılı günler geçirmektedir. Devletin küçülmesi ile yatırımların artacağına, ekonominin düzeleceğine

ve halkın refahının artacağına inanıyorum. AB yasalarının çıkarılması ve uyulması taraftarıyım. Deneyimli kadro oluşumu ile tek parti hükümetinin başarılı olacağına inanıyorum. Global olarak baktığımda Türkiye’nin önümüzdeki senelerde önünü açık görüyorum.

5 EĞİAD’ın yeni üyelerinden biriyim. Yaklaşık yedi aydır dernekteyim. EĞİAD ilköğretim okulu komisyon üyesiyim. Burada inşaatla ilgili konularda yardımcı olup gerekli bilgi alışverişini sağlayacağım. Derneğe katılmamdaki başlıca neden, kendi bilgi ve tecrübelerimi aktarmak, topluma ve EĞİAD’lı üyelere faydalı olmak ve aynı zamanda üye arkadaşlarımla bilgi alışverişinde bulunmaktadır. EĞİAD’ı benim düşünce tarzıma en yakın dernek olarak görüyorum. EĞİAD ilköğretim İlkokulu gibi daha nice projelere imza atacağımızı düşünüyorum.

ege'de
gün
posta ile
başlar...



devcreative



ege'nin haber kaynağı

İş yaşamı ve yöneticilikte farklı stillerden biri KOÇLUK

Nice zamandır hasret kaldığımız, güneşli ve sıcak bir hafta sonu Marmara'da balık avlamak için denize açıldığımızda sandalda dört kişiydik. Farklı deneyimlerimiz vardı, malzemelerimiz değişti ve farklı beklentilerimiz olduğunu kısa süre sonra anladık.

Bu durum çerçevesinde, bir arkadaş bir önceki seferde karışmış olan oltayı alarak, sandalın arkasına oturdu ve yavaş yavaş düğümü çözmeye başladı. Neden sonra oltayı çözmeyi başardı da, balık avlamaya başladı. Diğer arkadaş sağlam oltayı almıştı ve hemen denize saldı oltasını. Bir arkadaş, ilk kez balığa çıkıyordu, misinası sürekli karışıyordu, gittikçe sinirleniyordu ve bir zaman sonra oltayı bırakarak, yanındaki arkadaşının tuttuğu balıkları çıkarmaya yardım etmekle yetindi.

Ben; yıllar sonra tekrar balık sefasına başladığım bu yıl, kızımın sınavının bitmiş olmasının verdiği rahatlıkla; keyif içerisinde istavrit gelmiş gelmemiş umursamadan; oltamı salıp topluyordum. Dördümüz için de ortak olan tek nihai hedef; o akşam kendi tuttuğumuz balıkları yiyelebilmektir. Bunun için, farkında olmadan; bir rol paylaşımına gittiğimizi ve farklı roller üstlenmiş olduğumuzu bir zaman sonra kendi aramızda konuşmaya başladık. Bu kendiliğinden ortaya çıkan rol paylaşımı; yoğun bir iş ortamında da bu denli kolay kotarılabilir miydi, yoksa...

Bu anlamda, eğer biz dördümüz, tanımlanan bir "iş" bağlamında ya da bir hedef doğrultusunda, -gerçek bir iş ortamında- bir grup olarak bir araya getirilmiş olsaydık ve başımızda bir koçumuz olsaydı; neler farkedirdi diye düşünmeden edemedim...

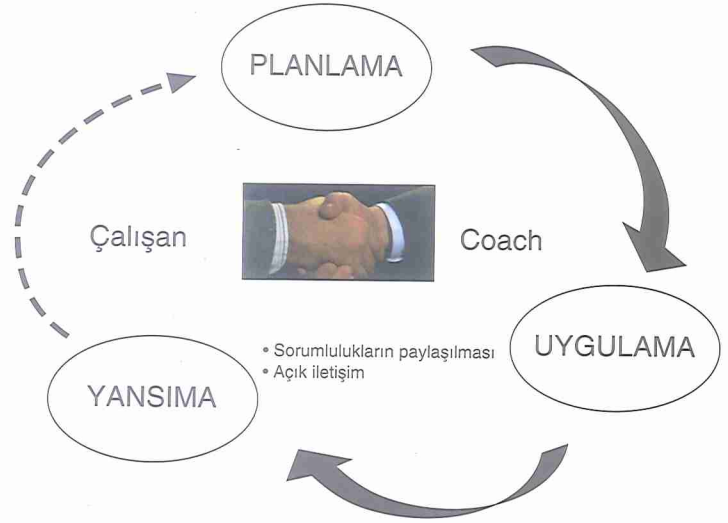
Nedir Koçluk ve Yönetimde Yeri Neresi?

Geleneksel yapılarda, Performans Değerlendirme Sistemlerini kullana gelen işletmelerde, İnsan Kaynakları Departmanları'nın oluşturmuş oldukları sistemlerde, performans değerlendirme için yılda belirli zamanlarda belirlenmiş olan "form doldurma" zamanı yaklaştıkça hem yöneticiyi, hem de astı ciddi bir sıkıntı sarar ve yönetici; süreç içerisinde pek de gözlemleyemediği astı için yazacaklarını düşünmeye odaklanırken, ast da nasıl bir savunusu(!) içerisinde olması gerektiğini düşünerek, karşılıklı bir ikna sürecini en iyi şekilde yaşayarak, formu doldurmak ve bu "sıkıcı" zorunluluğu tamamlamış olarak, İnsan Kaynakları Bölümü'nün istediği zamana yetiştirmek hedeflenirdi.



Yazan: Minu EDİS
Ernst & Young Eğitim Danışmanlığı Müdürü

Coaching' ve Sürekli Öğrenme Çerçevesi



Oysa, sistemler oturmaya başladıkça; biz insan kaynakları danışmanlarının eğitimlerimizde aktardığımız, katılımcılarımızın da onayladıkları bir süreç ayırmsanmaya başladı;

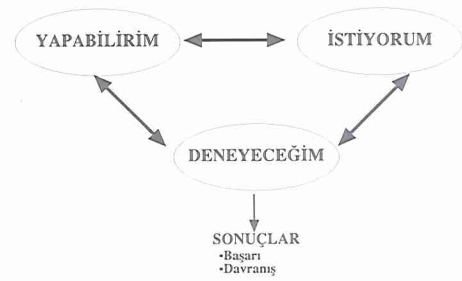
Yargıç ile Koç arasındaki fark. Bu gerçekten de önemli bir algılama farklılığı yaratıyor. Zira bir yaklaşım geçmişini değerlendirirken, diğeri geleceğe yönelik olarak gelişmeyi sağlayan bir sürekli gelişim aşaması olarak tanımlanıyor.

Yargıç mı? Koç mu?

Yapılan bir hatanın değerlendirilmesi ve gerekiyorsa cezalandırılmasına ilişkin bir yaklaşım olarak tanımlanabilecek "yargılama" ürkütücüdür ve geçmişte yaşanan bir olaya ilişkin gözlemlerin ve sonuçların, olay yaşandıktan sonraki bilgilendirmesidir. Olayın dışındaki kişi ki bu durumda yönetici; geçmişte yaşanan olaya ilişkin edinmiş olduğu (gözlem veya duyular olabilir) veriler paralelinde, sonuca ilişkin karar verir. Bu nedenle hakkında karar verilen kişi hem pasif konumdadır, savunusu içerisine girmek zorunluluğunu yaşar ve düzleme yolunda adım atma şansına sahip olamaz, zorunlu olarak cezasına (!) katlanır. Bu yaklaşımın tam tersi olarak ve çalışma yaşamının getirdiği günümüz rekabet koşullarında insan kaynağını en etkin olarak kullanmak isteyen yöneticiler; astlarını ve tüm çalışanlarını eğitime, eğiterek geliştirme ve doğru yönlendirmede bulunabilmeye önem vermektedirler.

Bu anlamda, "iyi" ve "çağdaş" bir yöneticinin KOÇLUK özelliklerini taşıması idealdir, yani geleneksel yöneticinin aksine, KOÇ; astlarını ileriye dönük gelişimlerini sağlamada yardımcı olacak şekilde sürekli ve sistemli olarak değerlendirir. Gelişmesini sağlayacak yöntemleri birlikte bularak gelişim için "farkındalık" yaratarak önerilerde bulunur, destekleyici unsurların oluşmasına katkı yaratır ve tanımlanan hedef paralelinde ortak süreçler yaratılmasında destek sağlar.

MOTİVASYON ÜÇLÜSÜ



İşte, günümüzdeki en önemli yönetsel beceriler; yeni bir yönetici modeli olarak koçluk modelini belirleyebilmekte yatıyor. Bu nedenle sürece ilişkin detaylara bir göz atacak olursak; koçluk beklentilerindeki birincil seviyeyi aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

Coaching beklentilerinde birincil seviye

- Ekibinizin öğrenme ihtiyaçlarının, arzularının ve yetkinliklerinin farkında olun.
- Öğrenme hedeflerini ve performans beklentilerini belirleyin.
- Ekibinizi bu süreçten geçmeleri ve sonuçları sizinle paylaşmaları için yüreklendirin ve destekleyin.
- Gerektiğinde geribildirim sağlayarak

ekibinizin gelişimini sürekli takip edin. Çalışanın başarısında ya da başarı hissinde yöneticinin önemi

Kontrol Mekanizması

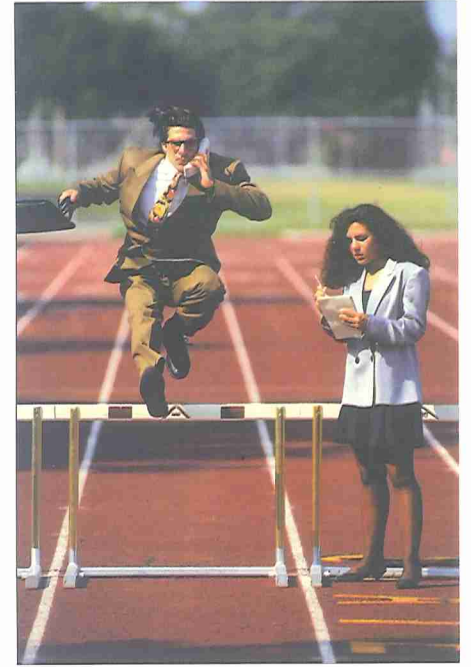
Kişinin başarısının kişisel çaba ya da şansa mı bağlı olduğuna inanması ile bağlantılı olarak kullanılan bir kavramdır. İçsel kontrole sahip bir kişi, çaba sarfederek önemli hedeflerine ulaşabileceğine inanır. Dışsal kontrol mekanizmasına sahip bir kişi ise başarının kişisel kontrol alanının dışında gerçekleştiğine inanır. Bizim hedefimiz, kişilere ve ekiplere koçluk yaparak, içsel kontrolü ile hareket edebilir hale gelmelerini sağlamak olmalıdır.

"Pygmalion Etkisi"

Koç'un, kişinin başarısı üzerindeki etkisine 'Pygmalion Etkisi' denmektedir. Eğer kişilerin öğrenebileceklerine ve gelişebileceklerine inanırsanız, bu gerçekliği kendi davranışlarınız ile yaratmış olursunuz. Kişilerin öğrenme ve gelişebilme konularında yetersiz oldukları beklentisine sahip olduğunuz takdirde ise, davranışlarınız inancınız ile uyumlu hale gelecek ve gerçekliği yine kendiniz yaratmış olacaksınız. Burada temel nokta, beklentilerinizin diğerlerinin performansı üzerinde çok önemli bir etkiye sahip olduğudur.

Olumlu bir "Pygmalion Etkisi" yaratmanın 4 koşulu vardır:

- Ortam:** Yüksek performansı destekleyen bir iş ortamının sağlanması,
- Veri Girişi:** Neyin başarılacağı konusunda yüksek kalitede bir bilgi sağlanması; çalışanların önerilerinin dinlenmesi konusunda isteklilik yaratılması,
- Veri Çıkışı:** Ulaşılmak istenen sonuçlar konusunda standartların netleştirilmesi,



Geribildirim: Kişinin başarılı olup olmadığını bilinmesine olanak sağlayan bilgi akışının sağlanması.

"Smart" Hedefler

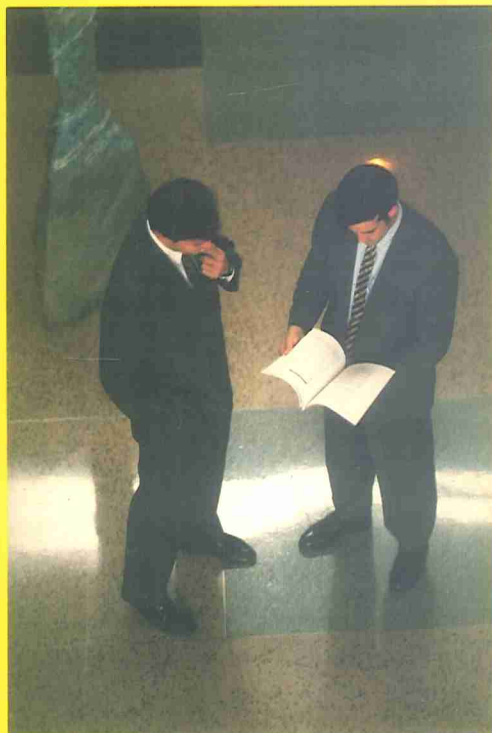
- Optimal performans için görev ve becerilerin aşağıdaki özelliklere sahip olması gerekir
- Specific:** spesifik
- Measurable:** Ölçülebilir
- Attainable:** Ulaşılabilir
- Realistic:** Gerçekçi
- Timely:** Zaman sınırlı

Sonuç

Bugün, hâlâ gerek eğitim başlıklarında, gerekse projelerimizde olsun; koçluk yaklaşımları derinlemesine çalışılan en önemli yönetsel başlıklardan birisi olma özelliğini koruyor.

Çalışanların başarılarının sürekliliği ve kariyer yollarında gelişimi destekleyici önemli bir role sahip yöneticiler olarak, insan kaynakları süreçlerinde sıkça rastladığımız "Performans Ağırlığı Analizi" ile gelişimin kontrolünü sağlamak daha kolay gerçekleşebiliyor. Bunun için, koçluk sürecinde; çalışanların sahip olmaları gereken optimal becerileri ve buna paralel görevleri belirlemek büyük önem taşır.

Optimal görev ve becerilerin kişinin kendisi ile birlikte incelenmesi, kişinin gerçek performans seviyesinin belirlenmesinden sonra da, gerçek ile optimal performans arasında fark olup olmadığının ortaya konması yine önemli aşamalardır.



Yapılan bir hatanın değerlendirilmesi ve gerekiyorsa cezalandırılmasına ilişkin bir yaklaşım olarak tanımlanabilecek "yargılama"; ürkütücüdür ve geçmişte yaşanan bir olaya ilişkin gözlemlerin ve sonuçların, olay yaşandıktan sonraki bilgilendirmesidir. Olayın dışındaki kişi ki bu durumda yönetici; geçmişte yaşanan olaya ilişkin edinmiş olduğu (gözlem veya duyular olabilir) veriler paralelinde, sonuca ilişkin karar verir.

Teknoloji ve bir asırlık tutku...

Yazan: Haluk ÖZYAVUZ



Eskiden bir lüks sayılan, ancak değişen dünya şartlarıyla birlikte artık bir ihtiyaç haline gelen, teknoloji harikaları otomobillerden bahsedeceğim sizlere.

Eskiden sadece erkeklerin ilgi alanına giren bu sektör artık bayanların da yakından takip ettiği, son gelişmeleri birebir izlediği bir konumdadır.

Tüm kavramların, tabuların, alışkanlıkların ve yaşam tarzlarının altüst olduğu çağımızda insanlar eskisinden çok daha farklı özellikler arıyor artık otomobil satın alırken.

Artık insanlar bir otomobil seçerken: Performans/güç, konfor, karoser, görüntü, sağlamlık/kalite, güvenlik, işçilik/Finisaj, lüks ve prestij ekonomik gibi özellikler bekliyorlar.

Günümüzde otomotiv dünyasında lüks otomobil tanımı da büyük bir değişim geçiriyor. Eskiden yüksek konfor, güvenlik ve prestij, bir klasik otomobilin olmazsa olmaz özellikleri idi.

Lüks otomobil tanımındaki değişimi, sürücülerin kişilik özellikleri ile de anlatmak mümkün. 2000'li yıllarda, özellikle yeni jenerasyon genç işadamları, babalarının lüks otomobillerini değil, kişiliklerini yansıtan ve farklı olduklarını gösteren güçlü, sportif otomobilleri tercih ediyorlar. Yani genç işadamları, BMW ve Audi'yi seçerken Mercedes hala babaların tercihi.

Ancak tabii ki, Amerika'da 50'li yıllarda üretilen ve artık klasikleşen arabalar süksesini arttırarak tüm dünyada sürdürüyor. Lüks ve prestij otolar her zaman sosyal statünün simgesi olmuştur.

Mesela Almanya'da otomobillerin, insanların kişiliklerini yansıttıkları savunulur.

Dünyadaki başlıca otomobil üreticileri ; İngiliz, Alman, Fransız, İtalyan, Japon ve Amerikalılardır.

Amerikalılar bir otomobilin en önemli göstergesinin motor olduğunu kabul ederler. İmitasyon, lüks ama yanlış konfor

seçimi yaparlar.

İngilizler ise konfor ve görünümü ortaya çıkarırlar. Hızlı, atak, dayanıklı, prestije yönelik safkan İngiliz atları gibi. İtalyan arabaları spor ve performansı düşünür.

Alman arabaları güvenli, kaliteli, güçlü ve robust olarak üretilir. Bu dört ülke otomobil sektörünün devleridir.

Bugün küreselleşen dünya sanayi ve ticaretinin, sınır tanımaması yüzünden, otomobil çoğu kez melez olarak doğuyor. Yani tasarımı İtalyan, mühendislik Alman, üretim parçaları neredeyse tüm dünya....

Sonuçta marka İtalyan ve ya Amerikan olarak da çıkıyor. 110 senelik geçmişe sahip olan otomobil neredeyse içinde tüm sektörleri barındırması açısından da önemli bir yer tutuyor dünya ticaretinde. Çocukluğumdan beri otomobile olan düşkünlüğümü ve hobimi 60lı yıllardan beri otomotive hizmet veren Cevher Grubu'nda işime dönüştürdüğümünden dolayı kendimi çok şanslı görüyorum. Bir otomobil fanatığı olarak en çok beğendiğim üreticiler, İngilizlerin Aston Martin, Bentley, Lotus, İtalyanların Lamborghini, Maserati ve efsanevi Ferrari'si, Almanların da BMW, Audi, Mercedes ve Porsche'sidir.

Bir hız tutkunu olarak içlerinden en fazla Porsche'yi, hızı sanata dönüştüren otomobil olarak görüyorum. Bir 911 Carrera veya Turbo'yu kullanmak altınızdaki bitmek bilmeyen gücü hissetmektir. Kalkıştan itibaren altıncı vites ulaşmak çok kısa bir zaman (5sn.altı) alır ve ulaştığınız sürati ancak göstergeye bakarak

"Otomobil ülkemizde henüz lüks emtia statüsünden çıkmamış olsa da, her kullanıcıya cevap verecek nitelikte üretimine başlanmıştır.

Son senelerde büyük otomobil üretici firmalarının tasarım ve geliştirme merkezleri, 2005'ten sonra piyasaya çıkaracakları yol roketlerinin hazırlığı içindeler."



“Lüks otomobil tanımındaki değişimi, sürücülerin kişilik özellikleri ile de anlatmak mümkün. 2000’li yıllarda, özellikle yeni jenerasyon genç işadamları, babalarının lüks otomobillerini değil, kişiliklerini yansıtan ve farklı olduklarını gösteren güçlü, sportif otomobilleri tercih ediyorlar.”

anlayabilirsiniz, çünkü aracın sürat ve güvenlik için tasarlanan gövdesi size ne kadar hızlı gittiğinizi hissettirmez. Ancak şunu belirtmeden geçemeyeceğim ki, bugüne kadar kullanma fırsatı yakaladığım en muhteşem araba kusursuz çizgisi, klasik yakıcı kırmızı renk, mükemmel motor, muhteşem performans ve tabii ki kaliteli konforun da birleşmesiyle ortaya çıkan inanılmaz Ferrari’dir.

“Bir insanın hayallerini gerçeğe dönüştürmesi için gereken heyecan, tutku ile mekanik mükemmelliğin kusursuz sentezi.”

Enzo Ferrari, yarattığı efsaneyi bu cümle ile tanımlıyordu. Dünyanın en popüler lüks spor otomobili bugün 55 yaşında. Aslında Ferrari gibi limitleri zorlamak üzere tasarlanmış bir spor otomobili kullanmak herkesin isteği, büyük bir kesimin rüyasıdır.

Otomobil düşünlerine “Gerçek olacaksa bile hayal kalsın!” dedirten ünlü İngiliz asili Aston Martin’i de otomobil piyasasında en saygın ve prestijli araç olarak gösterilir. Otomobil ülkemizde henüz lüks emtia statüsünden çıkmamış olsa da, her kullanıcıya cevap verecek nitelikte üretimine başlanmıştır.

Son senelerde büyük otomobil üretici firmalarının tasarım ve geliştirme merkezleri, 2005’ ten sonra piyasaya çıkaracakları yol roketlerinin hazırlığı içindeler. Yeni jenerasyon süper otomobiller yani roketmobiller, güncel süper modelleri gölgede bırakacak özelliklere sahip.

Bunların başında 300 km. sürati kabul eden anlayış ve bu performansı



oluşturan 500ps ve üzeri motorlar var. Prensipinde tüm bu tip otomobiller Formula1 genlerinden oluşturulmuş ve yollara uygun yasal hale getirilmiş arabalardır. Aslında otomobil üreticilerinin Ar – Ge merkezlerinin deneme yerleri büyük bütçeler ayırdıkları Formula 1 ve rallilerdir.

Otomobil genelde erkek ve yakışıklıdır. Nadiren cinsiyet değiştirir. Üzeri açıldığında (Cabriolet), alımlı bir dişiye dönüşür.

Çok sıcak olmayan ama güneşli bir havada, trafikten uzak, ağaç, deniz ve doğal güzelliklerle dolu bir yolda, virajları tatlı tatlı almaktan daha keyifli ne olabilir? Bu zevki size yaşatacak olan bir “Cabriolet”, gökyüzü ile aranızdaki engeli kaldırdığınız bir otomobil. Gökyüzü, macera ve adrenalin. . Esasında özgürlüğün sembolü olan bu otomobillerle sürüş bir başka keyiftir.

Ancak ülkemizde mevcut, kontrol altında tutulamayan egzoz dumanları, hava kirliliği gibi koşullarından dolayı kullanımı sınırlı olduğundan, sevilse de tercih edilmemektedir.

Son 10 senenin en popüler segmenti olan genellikle yerden oldukça yüksek, ağır, iri ve güçlü lüks “Suv” lar Amerika’da doğup, Avrupa’da altın çağını yaşamaktadır. Türkiye’de Cıp dediğimiz bu lüks arazi araçları, tüm dünyada ve ülkemizde bayanların tercihidir. Temelde basit ilkelere dayanır; spor

otomobil performansı, arazi aracı pratikliği ve lüks bir araç konforu..... Şu ana kadar lüks, spor, yüksek performans ve prestijli araçlardan bahsettik. Son zamanlarda Avrupa’da ekonomik ve şık dizaynı ile özellikle gençlerin tercih ettiği Daimler Chrysler’in ürettiği “Smart” otomobiller her geçen gün artarak otomobil piyasasında kendine önemli bir yer edinmeye başladı.

Grubumuzun da bazı alüminyum parçalarını üreteceği 4 kişilik “Smart Roadster” lar önümüzdeki seneler dünya pazarında görücüye çıkacak. Bir otomobilin dıştan görünen en önemli ve etkileyici aksesuarı jantı ve lastiğidir. Günümüzde alüminyum alaşımlı jantlar tüm dünyada büyüme trendine girmiş olup spor otomobil ve suvlarda, çapları 20 ila 23 inch’e kadar çıkmaktadır. Yaşadığımız 21 yüzyılda bazı üretim harikası spor otomobiller tıpkı vahşi atlara benzer; tutamaz ve semer isteyebilirsiniz!!!!.....

Ancak şunu da her zaman aklımızda tutmalıyız. Ülkemizde maalesef yol şartları ve trafik eğitimsizliği yukarıda bahsettiğimiz bu son model otomobilleri test etmeye veya gönlünüzce kullanmaya fırsat vermemektedir. İşte bu bilinçle bizler her zaman yaşadığımız bu koşulları gözönünde bulundurarak can güvenliğimizi ve başkalarının hayatını en ön planda tutmalıyız.

“Otomobiliniz mobil, özgürlüğünüz de sınırsız olsun!”.....

Yumuşak bir dokunuş:

KADİFFE

Yazan: Alper GÜRKAN

Moda bu sezon çok yumuşak huylu. Aristokratların en vazgeçilmez kumaşı bu sezon da Rokoko tarzıyla herkese romantizm sunarken aynı zamanda da şıklığımızı kışın soğukunda da sımsıcak sürdürmenizi sağlıyor. Kadifenin moda dünyasına hükmü yüzyıllara dayanır. Fransız devrimine imzasını atan kadife Çarlık rusyasının da vazgeçilmez kumaşı olmuştur. Bu zamanlardan günümüze popülaritesini asla kaybetmeyen sadece zaman zaman ateşi birazcık olsun sönen kadife bu sezonda modacıların can simidi oldu. Hem etnik akımın vazgeçilmezi hem gece kıyafetlerinin önemli bir parçası hem de rahatlığı sayesinde ev giysilerinin baş tacı kadifeye her yerde rastlayabiliyoruz. Pantalondan cekete, etekten elbiseye, monttan çantaya kadar geniş bir ürün yelpazesinde kullanılıyor.

Bu sezonun trendleri arasında yer alan kadife, abiyeden çok spor tarzda kendini gösterecek. Klasik çizgiden çıkıp daha aktif ama aynı zamanda şık bir çizgide sergilenecek.

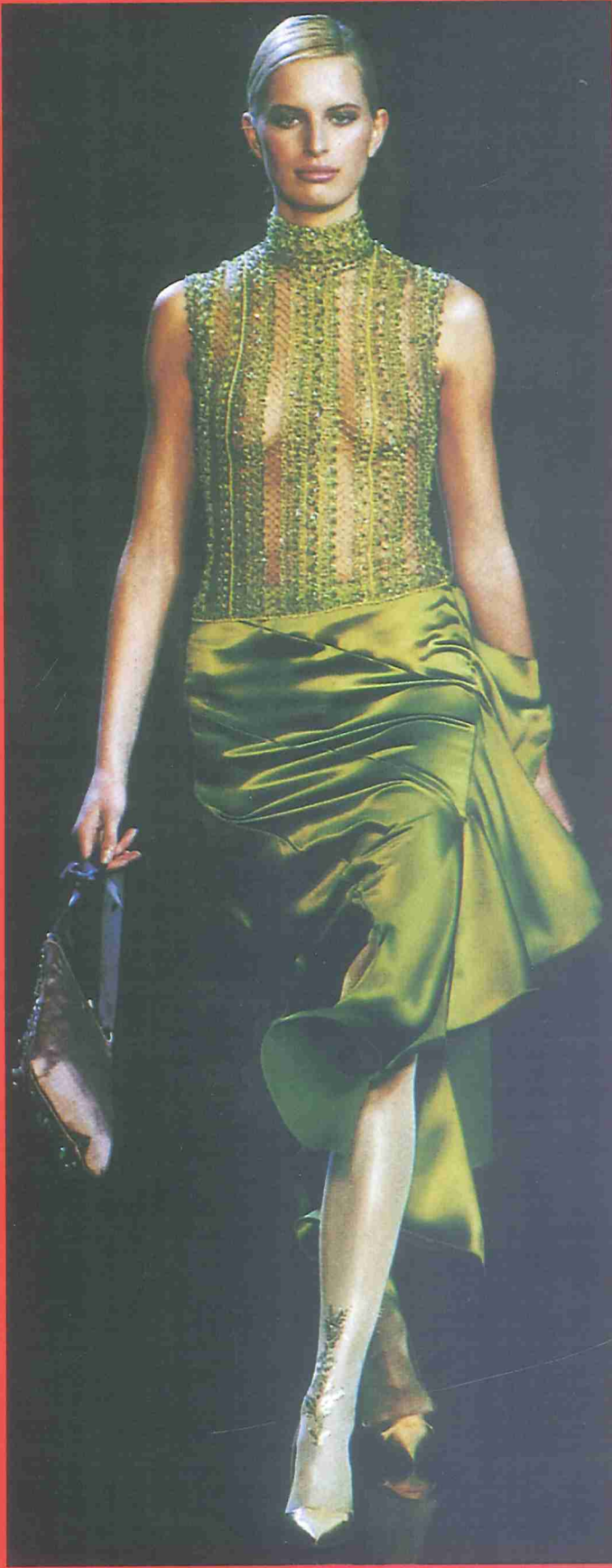
Yumuşak ve ipeksi dokunuşuyla tüm ihtişamı üzerinde taşıyan bu kumaş çok iddialı modellere de gereksinim duymaz. Kendi doğal çekiciliği sayesinde fazla aksesuara da ihtiyacı yoktur.

Kadifeye en yakışan aksesuarların başında işleme ve çiçek motifleri gelir. Bu şekilde Barok havayı yakalayacağınızdan emin olabilirsiniz.

Aynı zamanda bu sezonun trendlerinden olan saten kombinler ve fermuarlar da kadifeye fazlasıyla yakışmakta. Ayrıca kadifenin kendi içindeki çeşitliliği kullanım alanlarını da genişletiyor. Fitilli, düz, baskılı, batıklı, ipliği boyalı, ringel, jakarlı... Son zamanlarda yıkama tekniklerinin de kadife kumaşlar üzerinde uygulanması sonucunda da çok değişik görüntüler ve efektlerde elde ediliyor. Bu da kadifeyi daha dinamik ve sportif hale getiriyor.

Kadifede renk olarak büyük tercih genelde siyahtan yana olmuştur. Ama bu sezon özellikle kahvenin yanı sıra uçuk pembe, mavi ve en önemlisi de ecru renklerde kadifeler çok beğenilecek.





İster jeanlerle istersenizde yünlülerle... Eğer gündüz giyiminde kadifeyi tercih ediyorsanız, blue - jean kadifeyle en çok uyum sağlayan giysidir. Ya da kadife bir pantolonun üzerine giyeceğiniz t-shirt veya kazakla şık olabilecek ve aynı zamanda kendinizi rahat hissedeceksiniz. Klasik eşofmanlar yerine örme kadifeden yapılan ceket pantolonları tercih edebilirsiniz. Aynı rahatlığı bu takımlarda da bulabileceğinize emin olabilirsiniz.

Siz de kendinize uygun, ister abiye ister spor ama mutlaka kadife bir giysiye gardrobunuzda yer açın.

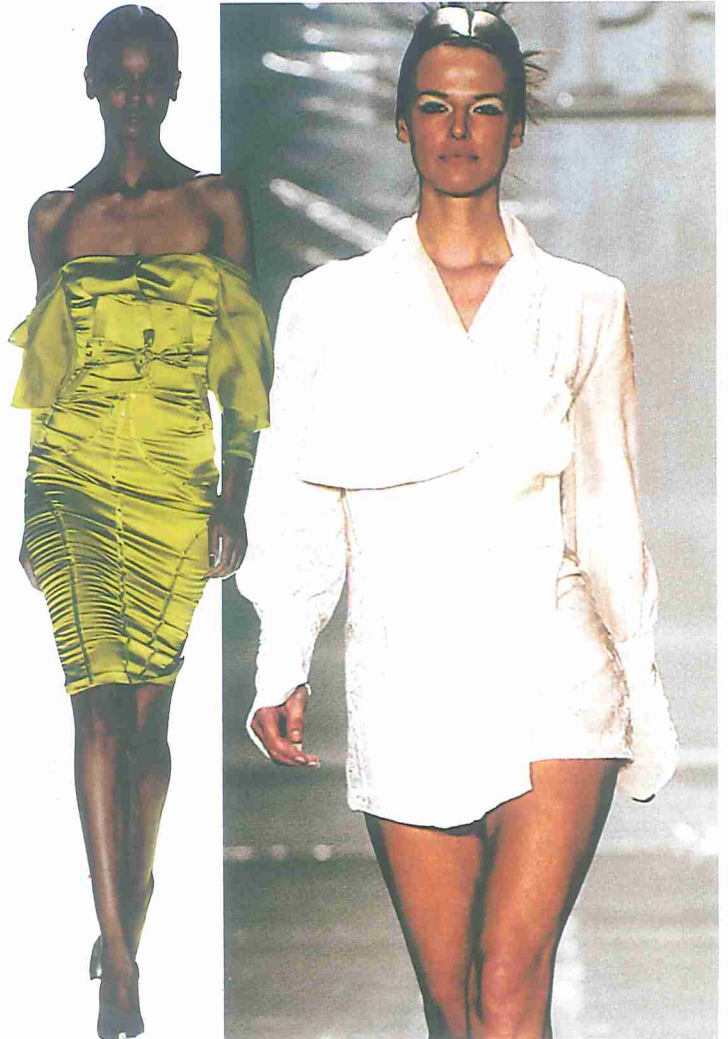
Bu sezonun diğer bir çarpıcı kumaşı da satenler ve saten görünümlü parlak kumaşlar olacak. Saten gecelerin kumaşı

iken, bu sezon gündüzleri de sizlere eşlik edecek. Daha çok gecelik, pijama ve gece kıyafetlerinde görmeye alışkın olduğumuz satenler, bluzdan pantolona bir çok ürünle bedenleri süsleyecek. yaz sezonunda görmeye başladığımız saten giysiler kış sezonunda temposunu arttırarak devam edecek. Öyle ki, kullanılmayacağını düşündüğümüz pek çok giyside şaşırtıcı bir şekilde kullanıldığını göreceğiz. Saten cargo pantolonlara çok yakışmış durumda. Bu kadar spor bir kesimle, bu kadar şık bir kumaşın birleşimi çarpıcı bir görüntü ortaya çıkarmış. Dökümlü satenlerden çalışılan, etekler ve bluzlar romantik, seksi ve özgür bir görüntü sunuyor. Çiçek baskılı olanlar parlaklığı ve canlı renkleri sayesinde gerçek bir çiçek bahçesini anımsatıyor. Gece kıyafetlerinde ise satenlerle birlikte püsküller, boncuklar ve işlemler kullanılarak 1940'lara doğru bir esinti yapılıyor. Tek başına kullanılmadığı zamanda pek çok kumaşla uyumlu bir beraberlik sergiliyor. Özellikle spor kıyafetlerle kullanıldığında daha dinamik ve çarpıcı bir görüntü elde ediliyor.

Saten de kadife gibi fazla aksesuara ihtiyaç duymayan bir kumaş. Doğasındaki parlaklığı ve çekiciliği tek başına kullanımını kolaylaştırıyor. Kesimlerde yapılacak oynamalarla spor ya da şık istediğiniz havayı yakalamanız mümkün. Satenlerde kullanılan renklere gelince, pastel tonların yanı sıra, bej ve toprak tonları, siyah ve yeşillerde renk yelpazesinde yer alacak. Zaten parlaklığı sayesinde renklerde daha çarpıcı hale geliyor.

Artık gündüz de saten kıyafetler rahatlıkla kullanılabilmesine göre bayanlar daha feminen ve çekici ama aynı zamanda da rahat olabilecekler. Gece kıyafetlerinde de sateni tahtından indirmek zor olacak gibi.

Siz de kendinize uygun, ister abiye ister spor ama mutlaka kadife ve saten bir giysiye gardrobunuzda yer açın.



Çalışma yaşamında yeni yasal yaklaşımlar...

Türk iş dünyasını çalışanıyla olsun işvereniyle olsun, son 1-2 yılda çok yakından ilgilendire, çalışma yaşamına ilişkin yoğunlaşan yasal değişiklik çalışmaları 10 Haziran'da yürürlüğe giren 4857 sayılı İş Kanunu ile sona erdirilmiş oldu.

Neden yeni bir İş kanunu?

Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO)'nün "Hizmet İlişkisine İşveren Tarafından Son Verilmesi Hakkında 158 sayılı Çalışma Sözleşmesi", 1994 yılında Türkiye tarafından kabul edildikten sonra, söz konusu sözleşmenin gereklerini yerine getirmek amacıyla İş Güvencesi Yasası çıkarılmıştı. 15 Mart'tan itibaren yürürlükte bulunan bu yasaya sadece işçinin haklarını koruyucu yönde olduğu ve işveren taleplerini gözönünde bulundurmadığı yönünde bir çok eleştiri getirilmişti. Diğer taraftan Avrupa Birliği Uyum Paketi çerçevesinde, İş Kanunumuzun Avrupa normlarına uygunluğunun sağlanması açısından da son derece önemli bir düzenlemeydi Yeni İş Kanunu.

İşte bu hususlar gözönünde bulundurularak, gerek çalışma hayatında süregelen teknolojik değişimler, gerek Avrupa normlarına uyum zorunluluğu, gerekse uluslararası normlara uyumun sağlanması gerekliliği yeni bir İş Kanununun hazırlanması zorunluluğunu doğurmuştur.

Yeni, İş Kanununun yürürlüğe girmesine kadar gerçekleştirilen yasal değişiklikler şu şekilde özetlenebilir.

Kamuoyunda "İş Güvencesi Yasası" olarak bilinen 4773 sayılı yasa, 15 Mart'tan itibaren yürürlüğe girmiş bulunmaktadır.

İş Güvencesi Yasası ile eş zamanlı olarak yürürlüğe girmek üzere hazırlanan ve 1475 sayılı İş Yasası'nda değişiklikler öngören "Yeni İş Kanunu Tasarısı"nda uzlaşma sağlanamadığı için, İş Güvencesi Kanunu'nun yürürlüğünün 30.6.2003 tarihine ertelenmesini öngören yeni bir düzenleme hükümetçe yapılarak Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde kabul edilmiştir.

Bununla birlikte, söz konusu düzenleme Cumhurbaşkanı tarafından çağdaş iş yaşamının gereksinimleri ve sosyal



Hazırlayan: Av. Fatih Kılıç
Kılıç Hukuk Bürosu

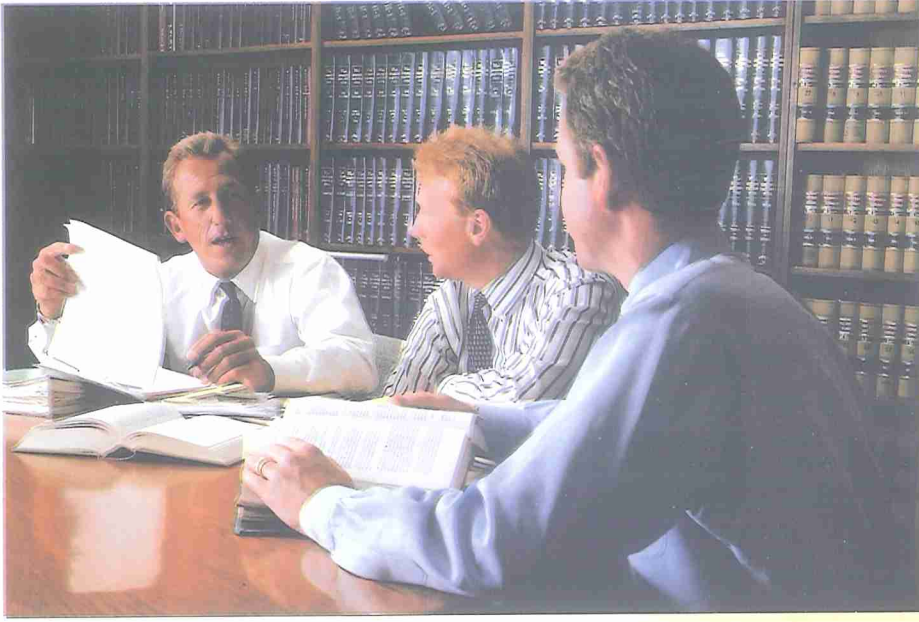
devlet ilkesi gereği çalışanların korunmasıyla bağdaşmadığından ve ertelenmenin 'devlete güven' duygusunu da zedeleyeceğinden bahisle veto edilmiştir. Bu nedenle Yeni İş Kanunu'nun yayımlandığı 10 Haziran gününe kadar İş Güvencesi Yasası'nın uygulanmasına devam edilmiştir. Ancak Yeni İş Kanunu'nun yürürlüğe girmesi ile birlikte İş Kanununun aynı konuda getirmiş olduğu düzenlemeler uygulamaya başlanılmıştır.

4857 sayılı Yeni İş Kanunu ile yapılan değişiklikler sonucu mevcut İş Güvencesi Yasası'nda bazı değişiklikler yapılmıştır.

4857 sayılı Yeni İş Kanunumuz da iş güvencesine ilişkin çoğu düzenlemeyi bünyesinde barındırmakla beraber, yapılan değişiklikler ile iş güvencesinin kapsamı son derece daraltılmış ve işçinin tazminat haklarında bazı sınırlamalara gidilmiştir. Şöyle ki;

- İş Güvencesi hükümleri artık "30 veya daha fazla işçi çalıştıran işyerleri"nde uygulanabilecektir. Ayrıca,
- Geçersiz sebeple yapılan fesihte öngörülen ve işveren tarafından ödenecek olan "en az 6 aylık en fazla 1 yıllık ücret tutarındaki tazminat" miktarı, "en az 4 aylık en fazla 8 aylık ücret tutarı ile sınırlandırılmıştır.

Belki günlük çalışma hayatımız içerisinde bugüne kadar uygulanmakta olan ve yargı kararları ile desteklenen



15 Mart'tan itibaren yürürlükte bulunan bu yasaya sadece işçinin haklarını koruyucu yönde olduğu ve işveren taleplerini gözönünde bulundurmadığı yönünde bir çok eleştiri getirilmişti. Diğer taraftan Avrupa Birliği Uyum Paketi çerçevesinde, İş Kanunumuzun Avrupa normlarına uygunluğunun sağlanması açısından da son derece önemli bir düzenlemeydi Yeni İş Kanunu.

birçok husus da yasa kapsamına alınarak güvence altına alınmış ve çıkacak uyuşmazlıkların daha kolay çözümlenebilmesinin yolu açılmıştır.

Bir kısmı yargı kararları doğrultusunda halen uygulanmakta olan, bir kısmı da Kanun ile getirilen düzenlemelerden bazılarını şöyle sıralamak mümkün olabilecektir:

Öncelikle, tüzel kişiliği olmayan kurum ve kuruluşlar da İşveren tanımına dahil edilmiştir. Böylece "Adi Şirketler" de çalışanlar da işçi statüsünde sayılabileceklerdir.

4857 sayılı Kanun kapsamında, çalışma yaşamındaki teknolojik gelişmeler ve değişimler göz önünde bulundurularak, özellikle esnek iş saatleri uygulamasına ilişkin olarak yeni düzenlemeler getirilmiştir. İşçi ile işveren arasında akdedilecek iş sözleşmelerinin, taraflarca ihtiyaca uygun şekilde düzenlenebileceği kanun kapsamına alınmış, böylelikle, işverene, tabii ki işçinin de rızasını almak kaydıyla, çalışma sürelerini ve çalışma şekillerini daha esnek bir şekilde belirleyebilme, yine, işçiye yazılı olarak bildirmek suretiyle, çalışma koşullarını da değiştirebilme olanağı getirilmiştir.

Çalışma hayatındaki ihtiyaçların değişmesi sonucu uygulanan bu çalışma türleri ile, işçinin mesai saatleri çok daha esnek bir şekilde belirlenebilecek, işveren yoğun çalışma gerektiren zamanlarda günlük iş sürelerini arttırabilecek ve hatta bazı ekonomik kriz yaşanan dönemlerde hiç çalıştırmayabilecektir.

Çağrı üzerine çalışma uygulaması ile sürekli çalışma gerektirmeyen ve belirli zamanlarda ortaya çıkan gereksinimleri gidermek üzere işçinin dilendiği zaman işe çağırılması imkanı getirilmiştir.

İş sürelerindeki bu değişiklikler, fazla mesai kurumunun da yeniden gözden geçirilmesine yol açmış ve uygulaması bazı yönlerden farklılaştırılmıştır. Denkleştirme süresi uygulaması ile 2 aylık bir süre içerisinde çalışma saatlerini iş yoğunluğuna göre düzenleyerek, ortalama haftada 45 saatlik bir çalışma

süresinin elde edilmesi ile fazla çalışma ücreti ödemesi yapılmayabilecek, böylelikle işçinin en etkin ve verimli şekilde çalışması sağlanabilecektir.

Buna karşın işçilerin de haklarında iyileştirmeler yapılmış ve yıllık izin süreleri 2 şer gün arttırılmış, yabancı para ile ücret karşılaştırılabilmesi imkanı getirilmiş, ücretin 20 gün içerisinde ödenmemesi halinde işçinin iş görme edimini yerine getirmekten kaçınması imkanı getirilmiştir.

Özetle;

4857 sayılı İş Kanunu, işçilerin feshe karşı korunmalarını sağlayan düzenlemeler ile çağdaş işyeri uygulamalarının yasal çerçeveye kavuşturulmasını hedeflemiştir. Bu yasa ile hem işçinin iş güvencesi hükümlerinden faydalanacağını bilerek, güven içerisinde çalışması sağlanmaya çalışılmış, hem de esnek çalışma saatleri ve çalışma türlerinin kanununa alınması ile, işverenin ihtiyacına göre işçi istihdam edebilmesi sağlanmaya çalışılmıştır. Özellikle, nitelikli çalışanların çalışma şartlarının esnek olması yönünden dünyada uygulana gelen sistemler dikkate alındığında da yapılan yasal değişikliklerin yerinde olduğu görülecektir. Meclis gündeminde yoğun tartışmalara neden olan Kanun belki bazı noktalarda uzlaşma sağlanmadan yürürlüğe girmiştir. Bundan sonraki aşamalarda Kanunun benimsenip uygulanabilmesi için işçi ve işveren tarafının bir bütünün parçaları olduklarını unutmayarak sağduyulu davranmaları gerekecektir.



"Aşkın kahve tonları"

Şeytan gibi siyah cehennem gibi sıcak, melekler gibi saf ve aşk gibi tatlı... Talleyland...

Her Türk'ün belleğinde dumanı mis gibi tüten köpüklü kahvenin lezzeti önemli bir iz bırakmıştır. Yaşı biraz ileri olanlar geçmişteki bitmez tükenmez kahve yokluklarını anımsarlar, 1950'ler ve 70'li yıllar hep kahve yokluklarıyla geçmiştir. Döviz kıtlığından dolayı ithalatın yasaklanmasıyla baş gösteren yokluklar tiryakileri bunaltmıştır.

Dünyaya kahveyi tanıtan bir ulus uzun yıllar kahve hasretiyle, taneler gibi yanıp kavrulmuştur. Efsanelere göre yüzlerce yıl önce yemen otlaklarında keçilerini güden çoban, güttüğü keçilerin niye neşeyle oynadıklarını merak etmeseydi, belki bunların hiçbirini yaşanmayacaktı. İnsanlık ne kahveyi keşfedecek ne de bir fincan kahvenin sunduğu yoğun ve sıcak mutluluğu da tadamamış olacaktı. Çoban bir gece her zaman o saatlerde uyuttuğu keçilerin hoplayıp, zıpladıklarını fark etti, hayvanlarının yanına gittiğinde bodur bir ağacın kırmızı meyvesinden yediklerini gördü, kendi de merak edip meyveden yedi ve biraz çokça kaçırınca uykusunun kaçtığını, zindeleştiğini farketti.

Kahve ilk olarak böyle bulunmuş. İnsanoğlu sonra onun çekirdeklerini çıkarmayı, kavurmayı ve suyunu kaynatıp içmeyi keşfetmiş.

Henüz bir kaç asırlık bir içecek olan kahve, kısa zamanda insanlığın damağında tahtını kurmuş ve dünyanın en çok içilen içeceği haline gelmiş. Kahve önceleri Yemen ve Etiyopya'da yetiştirilir, dünyada da pek bilinmemiş. O yıllarda İslam dünyası alkolsüz olmasına rağmen bu içeceğide pek kolay kabul etmemiş, uzun yıllar kahve konusunda ikiye bölünmüş. 15. yüzyıla

gelindiğinde ise tüm Arap ülkelerinde kahve zevkle içilir olmuş. Şeyh Sani "Biz kahveyi ibadet eder gibi yudum yudum içtik, siz bilinçli ve akıllı kişilerle kahve içiniz. Kim kahvenin zevkini ve faydasını inkar ederse Allah onun yüzünü kapkara etsin" diyerek tartışmaları noktalamış.

Kahve imparatorluk başkenti İstanbul'a bu sıralarda gelmiş. Yemen Valisi Özdemiş Paşa, ilk kez saraya 1500'lerin ortalarında kahveyi getirip padişaha tanıtmış. O günden sonra sarayda kahve pişirilmesi adet olmuş. Yine aynı yıllarda Halep'ten gelen Hakem ile Şamdan gelen Şems adlı iki kişi ortak olarak bugünkü Tahtakale'de 1554 yılında ilk kahve dükkanını açmışlar.

Bu kahve dükkanları öyle bir hızla yayılmış ki, 1574'de Padişah III.

Murat bunların yayılmasından endişelenip, halkın yönetimiyle ilgili dedikodu yapmasını önlemek için kahveleri kapattırılmış. Zamanla kaçak kahveler türemiş ki Yeniçeriler dahi buralara gidip halkla kaynaşır olmuşlar.

Bu yasaklar sonraki Padişahlar III. Mehmet ve I. Ahmet döneminde de devam etmiş, artlarından gelen IV Murat ise



Yazan: Hüseyin AKTAR

daha ileri gidip kahve ve tütün içenleri hapse attırmış hatta boyunlarını vurdurtmuş. Din adamları da karşı çıkmış kahveye Şeyh-ül İslam caiz değildir diye fatva verince, İstanbul'a Yemen'den kahve getiren gemiler batırılmış çuvallar dolusu kahve Haliç'in dibini boylamış. Benzer gelişmeler bir asır arayla Avrupa'da yaşanmış 1700'lerde sadece Londra'daki kahvelerin sayısı 2 bini aşmış İngiliz gençler 1 Peny'ye kahve içip felsefi sohbetler yaptıklarından buralara "Peny Üniversiteleri" adı verilmiş.

Düşünen kafalara zararlı fikirler üşüşür misali, topluca sohbetlerde zararlı fikirleri hızla yaymış bu durumu farkedene Kral II Charles da bütün kahvehanelerin kapatılması için emirname çıkartmış ancak 11 gün sonra tahttan indirildiğinden, emrinin sonucunu görememiş. Kahve uzun yıllar Avrupa'da ünlü sanatçıların entellektüel yakıtı olmuş, hala da olmaya devam ediyor. Ünlü Fransız yazar Honore de Balmace'ın şu sözleri bunun en güzel ifadelerinden "Kahve mideme indi mi, içimi bir sıcaklık sarıyor. Beynim karıncalanıyor ve yazmak için dayanılmaz bir istek



Dünyanın en ünlü kahveleri

- **Jamaika Mavi Dağ:** Çok yüksek rakımda, dağ yamaçlarında yetişen bu kahve dengeli, yumuşak asideteli, zengin lezzetli. Yumuşak içimi ve "ince" tadı dolayısıyla kahveye pek alışık olmayan japonlar tarafından tercih ediliyor, daha sert kahvelere rağbet gösteren Türklerin damak tadına pek uygun değil bizce. Dünyanın en pahalı kahvesi.
- **Hawaii Cona:** Mavi Dağ Kahvesine nazaran Türkler'in daha çok sevebilecekleri çok nadide ve pahalı kahve. Tadı damakta çok uzun kalıyor.
- **Guatemala Antiqua:** Hafif çikolatımsı, dolgun gövdeli ve baharlı.
- **Brezilya Bourbon Santos:** Dolgun gövdeli, hafif acımtrak ve asideteli.
- **Sumatra Madheling:** Çok kuvvetli ve baskın lezzetli, "zengin" tadlı.
- **Yemen Moka Mattari:** Zengin, çikolatımsı lezzette, keskin tadlı asiditesi yüksek olduğundan, damağı hafifçe tırmalıyor.
- **Kolombiya Supremo:** Dengeli sertlikte, zengin lezzetli, hafif karamelsi tadlı.
- **Hindistan Monsoon Malabar:** Zengin ve baskın lezzetli, baharlı. Pişirildiğinde kokusu buram buram çevreye yayılıyor.

El Aletleri ve Sıcak Dövmede 34 yıllık tecrübe

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

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

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



K-Q
TS-EN-ISO
9000
TS-EN-ISO 9002

İZELTAŞ
İZMİR EL ALETLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

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

Bir fincan nefis kahve için..

- Kahvenizi ağzı kapalı, nem almayacak şekilde koruyun. Islak veya nemli kaşığı kahve kavanozuna asla sokmayın.
- Kahveyi taze taze ve az miktarda alıp, kısa sürede tüketin zira yeni çekilmiş kahvenin lezzeti bambaşka olur, kahve ağzı kapalı bile olsa durdukça bayatlar.
- Filtre kahveyi ısıtıcının üstünde çok bekletmeyin, bir kere soğuduktan sonra da asla yeniden ısıtıp içmeyin. Tadı acı ve lezzetsiz olur.☺
- Espresso veya Cappucino hazırlıyorsanız, kahvenin hemen soğumaması için fincanı önce sıcak suyla çalkalayıp ısıtın.

duyuyorum. Parmaklarım kalemimi sanki kanatlandırıyor!”

Kahvenin Osmanlı sınırlarında yayılmasının ardından, dünyayı fethetmesine gelince, buna önyak olan Türklere.

Osmanlı ordusu 1863’de ünlü Viyana kuşatmasını kaldırıp geri çekilirken 500 çuval kahveyi Viyana’da bırakmış. Kahveyi o zamana dek tek tük duyan viyanalılar bu ganimeti kavurup içmeye başlamışlar. Ardından üst üste kahvehaneler açılmış ve buradan başlayarak Avrupa’nın dört bir yanına yayılmış. Kahvenin sonraki serüveni Avrupalıların çizdiği yolda ilerlemiş. Osmanlı geleneksel bakır cezvelerde sade kahve pişirmeyi sürdürürken, Avrupa’da önce sütlü kahve keşfedilmiş ardından filtre etme yöntemleri sonra ilk Espresso makineleriyle Capuccinolar yapılmış. Avrupa ülkeleri Yemen ve Etiyopya’dan istedikleri kadar kahve alamayınca, Ekvator kuşağındaki sömürgelerinde kahve tarımı başlatmışlar. Kısacası kahve ilk atağını Osmanlılarla sonraki muazzam hızla yayılmasını Avrupalılarla yapmıştır. Dünyanın en büyük kahve tüketicileri de Avrupa ülkeleri. Finlandiya ve İsveç’te günde kişi başına 5 fincan kahve içiliyor. Hollanda ve Avusturya’da ise 3 fincan... Almanya, Fransa ve İtalya en çok kahve içilen diğer ülkeler.

Türkiye listede çok gerilerde. Çay tarımının gelişmesi gün boyu çay içme alışkanlığını yerleştirmiş. Pahalı olması, pişirmenin zahmeti ve uzun süren kıtlıklar kahve tüketimini sınırlı tutmuş. Şimdilerde biz de kahve kültürü çok arttı, uzun yıllar sadece 3 No’lu Brezilya harmanı içebilen Türkler artık bir Cafe’ye gittiklerinde Espresso, Capucino yoksa buruk bir fincan Etiyopya Yirgac Heffe’mi diye düşünüyorlar.

Türk kahvesi pişirmekten vazgeçmeyen ama yeni damak tadlarına da açık olanlar, Yemen Moka’yı ya da Kenya AA. Kahve’sini ince çektirip, cezvelerinde kaynatıyorlar.

Ünlü besteci Johann Sabestian Bach tiryakisi olduğu kahve için tek perdelik bir opera yazmış, kahramanlarından birine “Kahve Binlerce Öpücüklerden daha tatlı” dedirtmiş.

Kahve tiryakileri bir dolu yeni kahvenin lezzetleriyle tanışmaya devam ediyor, keyfine keyif katıyorlar, kahverengi sevgiyle aşkları her geçen gün büyüyor.



EN İYİ CAFE’LER

PARİS

- CAFE BEAUBOURG / 45 RUE SAINT-MERRI
- CAFE DE FLORE / 172 BOULEVARD SAINT - GERMAIN
- CAFE MARLY/ PALAIS DU LOUVRE, RICHELIEU WING, 93 RUE DU RIVOLI
- LE DEUX MAGOTS/ 6 PLACE SAINT-GERMAIN-DESP-PRES
- LE SELECT / 99 BOULEVARD DU MONTPARNASSE

LONDRA

- BAR ITALIA / 22 FRITH STREET
- THE COFFEE CUP / 74 HAMPSTEAD HIGH STEET
- COFFEE REPUBLIC / 2 SOUTH MOLTON STREET, 39 GREAT MARLBOROUGH STREET, 58 QUEENSWAY

VİYANA

- CAFE CENTRAL / PALAIS FERSTEL CORNER OF HERRENGASSE (NO.14)KÖŞESİ
- CAFE IMPERIAL / KARTNER RING 16

PRAG

- CAFE NOUVEAU / REPUBLIKY NAMESTI 5
- CAFE SAVOY / VITEZNA 1

FLORANSA

- CAFFE PASZKOWSKI / PIAZZA DELLA REPUBBLICA
- CAFFE RIVOIRE / PIAZZA DELLA SIGNORIA 4R

MİLANO

- COVA / VIA MONTENAPOLEONE,8

ROMA

- CAFFE TAZZA D'ORO VIA DEGLI ORFANI,84

VENEDİK

- CAFFE FLORIAN / PIAZZA SAN MARCO, 56-59

AMSTARDAM

- DE DRUIF / RAPENBURGERPLEIN,83

İSTANBUL

- CAFE MYOTT / İSKELE SOKAK 14, ORTAKÖY

Hepsi bir arada

Hazırlayan: Orkan SÖZER

Telefon, bilgisayar, fotoğraf makinesi, MP3 player tek bir alette birleşebilir mi?

Seyahate çıkarken yanımızdan ayırmadığımız elektronik eşyaları bir düşünelim: Cep telefonumuz (ve şarj aleti tabii), dijital kamera, laptop (dizüstü) bilgisayar, MP3 player... Bütün bunları taşımak yerine, hepsinin işini yapan bir elektronik aletimiz olsaydı iyi olmaz mıydı sorusunun cevabı şüphesiz ki evet olurdu.

Bu gerçeğin farkına varan teknoloji üreticileri, tüketici pazarını yeni bir savaş alanına çevirdiler. Artık cep telefonu üreticileri sadece birbirleriyle değil, dijital fotoğraf makinesi üreticileri ile de rekabet ediyorlar; benzer bir şekilde PDA dediğimiz cep bilgisayarları, dijital bir ajanda olmaktan çıkıp laptop bilgisayarların rakibi haline de geldiler.

Ancak tüketiciyi memnun etmek kolay değil. Tüketici sadece hepsini bir arada istemiyor, aynı zamanda hafif, kullanışlı ve ucuz olsun diyor.

Ocak ayında elime Qtek isimli bir cihaz geçti. Avustralyalı bir firma tarafından üretilen cihaz hem 2 farklı simcard taşıyabilen bir mobil telefon hem Windows'la çalışan 32MB'lık bir bilgisayar. Bunun yanı sıra MP3 melodileri de çalabiliyor. Harika bir cihaz. Ancak 200gr ağırlığı ve 129mm x 73mm x 18mm'lik ölçüleri Qtek'i kolay taşınabilir bir telefon olmaktan çıkarıyor. Bir de fonksiyonlarının çokluğu yüzünden pil ömrünün 1 gün olduğu göz önüne alınınca bir çok tüketicinin tercih edebileceği bir ürün olmaktan uzaklaşıyor.



Kameralı cep telefonları, aile resimleri çekmek için ideal ama henüz teknik konularda kullanılabilecek düzeyde değiller.

Benzer bir tecrübem de dijital fotoğraf çeken cep telefonlarıyla oldu. Sorunlu bir makine parçasının fotoğrafını cep telefonuyla çekip Almanya'daki üreticisine gönderdim. Ancak fotoğrafın kalitesi ve netliği yeterli olmadı ve

ben geri dönüp 4 megapikselli dijital fotoğraf makinesi ve e-mail opsiyonunu kullanarak sorunu çözmek durumunda kaldım. Sonuçta cihazın sadece o fonksiyona sahip olması yetmiyor.



Qtek. Telefon, bilgisayar, ajanda, MP3player ve daha fazlası. Ama bir telefon için fazla büyük ve ağır.

Şu anda piyasadaki en ilgi çekici teknoloji ürünü hiç şüphesiz Tablet PC adı verilen yeni bilgisayarlar. Hem bir laptop bilgisayar gibi kullanılabilen, hem de ekranı çıkartılarak defter gibi üzerine yazı yazılabilen bu bilgisayarlar çok yakında laptop bilgisayarları çok zorlayacağı kesin. Tablet PC'ler aynı zamanda yönetici asistanlarına da ciddi problemler yaratabilir, çünkü bu bilgisayarlar hem el yazısı hem de ses tanıma özelliğine sahip. Böylece yönetici sekreterlerine temize çekmek için bir yazı vermesine veya dikte etmesine gerek kalmıyor. Siz konuşuyorsunuz, o yazıyor.

Tablet PC'ler ortalama 1kg civarındaki ağırlıklarıyla da bir adım öne çıkıyorlar. Fiyat olarak ise üst düzey bir laptop bilgisayarın fiyatının biraz üzerinde satılıyorlar. Ancak tablet PC'lerde kullanılan processor'lerin piyasadaki son model laptoplardan biraz daha farklı ve düşük kapasiteli olduğunu söylememiz lazım.

Hiç şüphesiz Sony, HP gibi elektronik devleri pazarın her segmentine el atarak kendileriyle rekabet eder hale gelmek istiyorlar. Bunları yaparken de güçlü dağıtım ve pazarlama ağlarını, global teknik desteklerini ve hepsinden önemlisi sadık bir müşteri kitlesine sahip isimlerini kullanıyorlar. Örneğin HP geçen sene ilk dijital fotoğraf makinesini piyasaya sürerken, Sony, Ericsson ile bir ortaklığa girerek mobil telefon sektörüne güçlü bir giriş yaptı.

Sonuçta tüketici daha fazlasını istiyor ve üreticiler her yeniliği sunmak için yarışıyorlar. Ve bu teknoloji yarışı o kadar hızlı ki artık ürünlerin piyasaya sürülme zamanları aylar bazında değil gün bazında konuşuluyor. İddialı her ürün piyasaya çıktığı ay karşısında yeni bir rakip buluyor. Yakın geleceğin hedef ürün ise belli: Hepsi bir arada "All-in-One".



Bütün bu cihazları tek bir alette birleştirmek mümkün mü?

Sinirlerine hakim ol!

Hazırlayan: Emin YEĞİNBOY

Ülkemizde 'Asabiyim' adıyla gösterime giren 'Anger Management' yani tam çevirisiyle 'Öfke Kontrolü' modern yaşam denilen cenderenin akışı içinde en fazla ihtiyaç duyulan ve gerçekte varolan bir tedaviyi komedi örgüsü içinde sunuyor. Şöyle bir bakın sokaklar, işyerleri, evler ne zaman öfke patlaması yapacağı belli olmayan insanlar, gazetelerin üçüncü sayfaları onlardan haberler ile dolu. Bilinç dışında sünen altına atılan stresler günün birinde doğru veya doğru olmayan insana bir patlamaya sonuçlanıyor. Filmin baş karakteri David Buznik (Adam Sandler) karışık bakıldığında böylesine bir öfkeyi taşımayan, edilgen yaratılıştaki bir insan. Kedilere kıyafet tasarlayan bir firmada patronunun yoğun baskısı altında çalışan, üçüncü şahısların mevcudiyetinde kız arkadaşını öpemeyecek kadar utanmış, karşısındaki insana kolay kolay sesini yükseltmeyecek birisi. Bir yanlış anlama sonucu saldırganlıkla suçlanır ve ilginç cezalarıyla tanınan Amerikan Hukuku kendisini öfke kontrolü tedavisine mahkum eder. Buznik için gerçek şanssızlık tedavisinden sorumlu psikiyatrist Buddy Rydell (Jack Nicholson) ile karşılaşınca başlar. Provakatif, kendine özgün tedavi yöntemleriyle

hastalarını iyileştirmeye çalışan gerçekte kendi öfkesini kontrol etmekte zorlanan ilginç bir doktordur. Buznik önce grup tedavisine başlar fakat başına gelen ikinci bir şanssızlık sonrası hakim hapis cezasını daha yoğun tedavi karşılığında erteler. Bu durumda tedaviyi abartan sıra dışı doktor, işi hastasıyla birlikte yaşamaya kadar götürür. Rydell'in provakatif davranışları bir süre sonra Buznik'i pasif kişiliğini yenmeye, öz güvenini güçlendirmeye zorlarken gülünç durumları ardı sıra gelir. İlk anda 'Analyse This-Anlat Bakalım'a benzer bir kurguyu anımsatmasına karşın bu kez hasta değil doktor tam bir baş belası olarak karşımızda. Filmin en güçlü yönünü karakterler oluşturuyor. Nicholson her zamanki formunda. Çok severek oynadığı ele avuca sığmaz, uçuk kaçık karakterlerden bir yenisinde seyirciyi ve öyküyü sürüklüyor. İyi niyetli, hafif saf tipleri oynamakla ünlü Adam Sandler bu klasiğini tekrarlıyor. Filmin en önemli sürprizi yan rollerde karşımıza çıkan bir çok ünlü oyuncu: tedavi gurubunun üyelerinden şiddet bağımlısı Chuck'ta John Turtarro, hep kötü adam rollerinden



ASABİYİM (ANGER MANAGEMENT)
Yönetmen: Peter Segal. Oyuncular: Adam Sandler, Jack Nicholson, Marisa Tomei, John Turtarro, Luis Guzman, John C.Reilly.

anımsadığımız bu kez eşcinsel Luis Guzman, travesti Galaxia'da tanınması zor Woody Harrelson, fethan dilberde Heather Graham, budist rahip rolünde John C.Reilly... Ayrıca ünlü basketbol koçu Bobby Knight, tenisçi John McEnroe küçük rollerde gözüküyor. Senaryo finalde Hollywood klişelerini ve romantizmi aşırı zorlaması, uçkur esprilerini sık tekrarlama dışında aksamiyor. Ters karakterlerin didişmesi seyirciyi güldürmeyi başarıyor.



Her telefona alo deme!

Bir telefon kulübesini klostrofobik bir ortama dönüştürüp buradan psikolojik bir gerilim yapmak kolay bir iş değil. Tecrübeli yönetmen Joel Schumacher böylesine az bir malzeme ile yola çıkarak başarılı bir gerilime imza atmış. Sağa sola bin bir yalan söyleyip işlerini yürüten bir medya çalışanı olan Stu (Colin Farrell) New York'ta belli bir telefon kulübesinden bazı özel görüşmeler yapmaktadır. Bu kulübeden yapılan konuşmaları uzaktan dinlemeye almış olan bir keskin nişancı- psikopat günün birinde Stu'yu burada kısıtır. Dışarı çıkarsa alınının ortasına kurşunu yapıştıracığını söyleyerek genç adamı kendisiyle konuşmaya mecbur eder. Onun yaşamıyla ilgili bazı sırları bilmektedir.

Örneğin karısını genç bir aktristle aldattığını. Bir süre sonra kulübe polis ve TV kanalları tarafından kuşatılır. Kalabalık arasında karısı ve sevgilisi de vardır. Karısına onu aldattığını yüksek sesle itiraf etmeye mecbur eder. Artık ne katilin yapacağını kestirmek gittikçe güçleşmeye başlar. On iki gün gibi kısa bir sürede çekilen filmi



TELEFON KULÜBESİ (PHONE BOOTH)
Yönetmen: Joel Schumacher. Oyuncular: Colin Farrell, Kiefer Sutherland, Forest Whitaker, Radha Mitchell. Süre: 81 dak.

kulübeye kısıtılan Stu'yu oynayan İrlanda asıllı genç oyuncu Colin Farrell mükemmel sürüklüyor. İçine düştüğü korkuyu, tereddütü, kızgınlığı birinci sınıf bir oyunculukla yansıtıyor. Tüm film boyu keskin nişancıyı oynayan Kiefer Sutherland'in sadece konuşmalarını dinliyoruz kendisini bir tek

sürpriz (!) finalde görüyoruz. Bu gerilimi ve gizemi arttıran önemli bir unsur olarak kullanılmış.

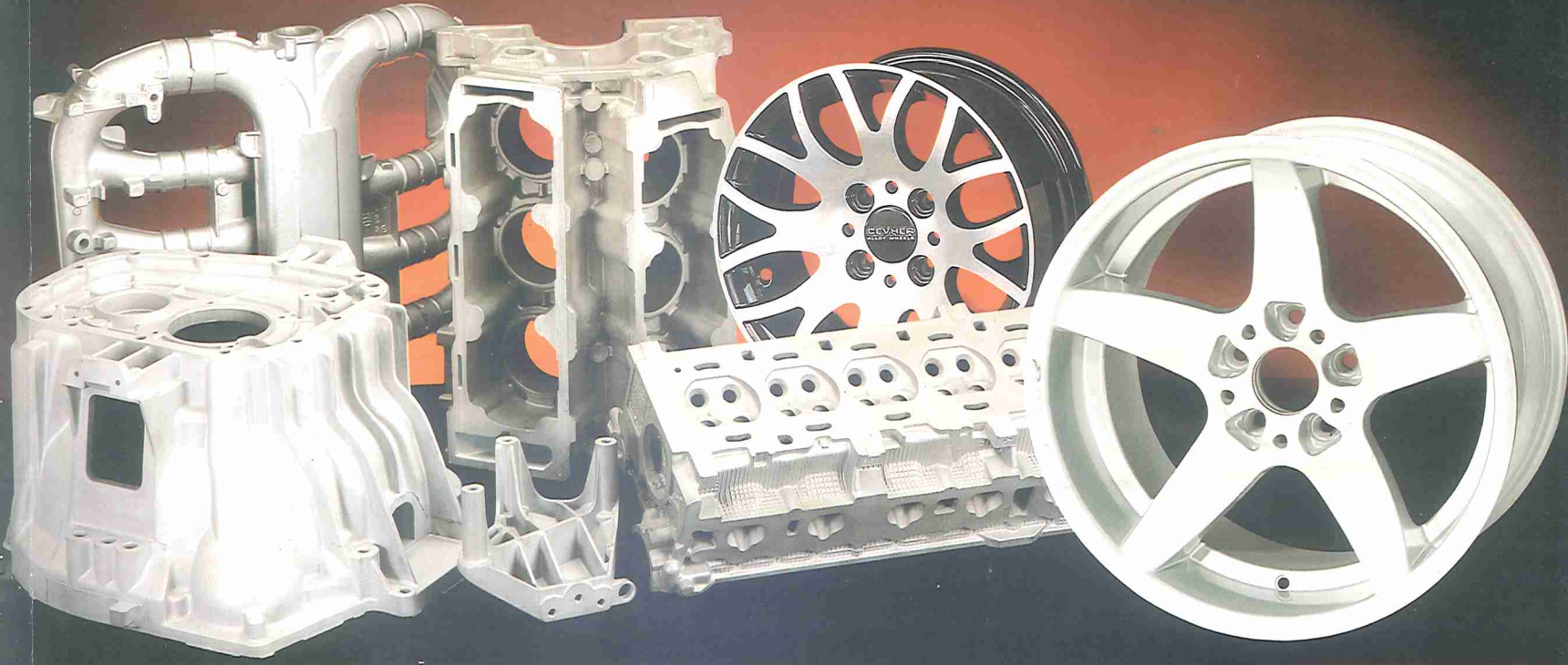
Öykünün bel kemiğini günümüzün tek ayak üzerinde kırk yalan söyleyen köşe dönmece zihniyetindeki tipleriyle bir hesaplaşma oluşturuyor. Pahalı İtalyan giysileri içine göz boyayan bu içeriksiz tiplere gıcık kapan nişancı, Stu nezdinde hepsinin ipliğini pazara çıkarıyor. Bu ahlakçı duruşunun yanında sinemada tanıştığımız bir çok seri katil gibi acımasız.

Filmin çevrildikten sonra gösterime girmesi iki yıl boyunca bir takım olaylar sonucu ertelenmiş. Önce 11 Eylül daha sonra ise oto yollarda ölüm saçan keskin nişancı gecikme nedeni olmuş.

romanlarından uyarılma, gençlik filmleri gibi farklı kulvarlarda filmler yapmış olan Schumacher'e her zaman iyi eleştiriler nasip olmadı. Fakat bu kez Hitchcock'un bile sağlığında gerçekleştirmeyi düşündüğü bir projede yarattığı gerilim, konuyu çok fazla uzatmaması ve iyi oyuncu seçimiyle kariyerinin en iyi filmlerinden birisini gerçekleştirmiş.

"Alüminyum Döküm
Sektörünün Lideri,"

Otomobil
Üreticilerinin Tercihii."



"Best of the best"



1997 / 1998 / 1999 / 2000



CEVHER
DÖKÜM SANAYİİ

CEVHER
JANT SANAYİİ

CEVHER
GRUBU



OPEL

SAAB

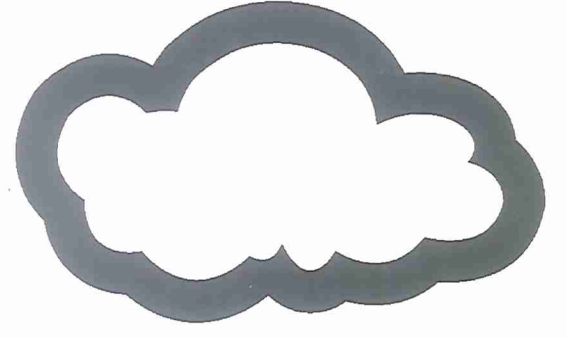


FIAT

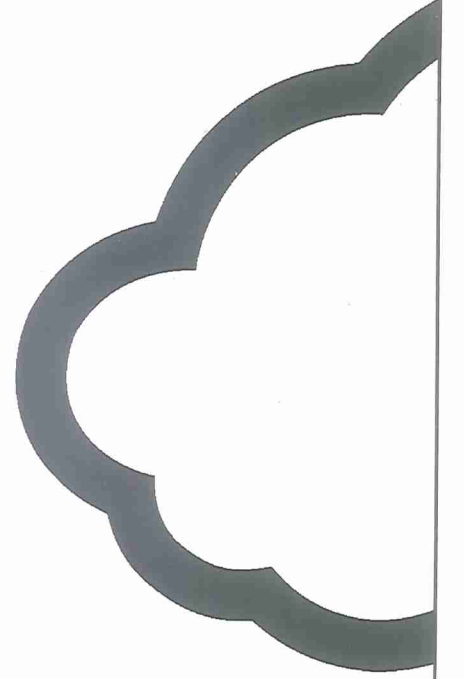
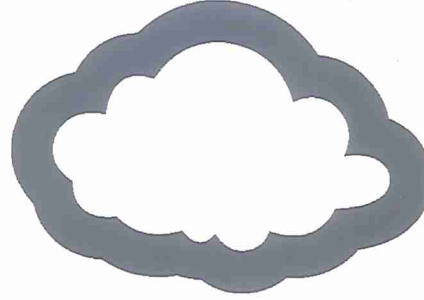
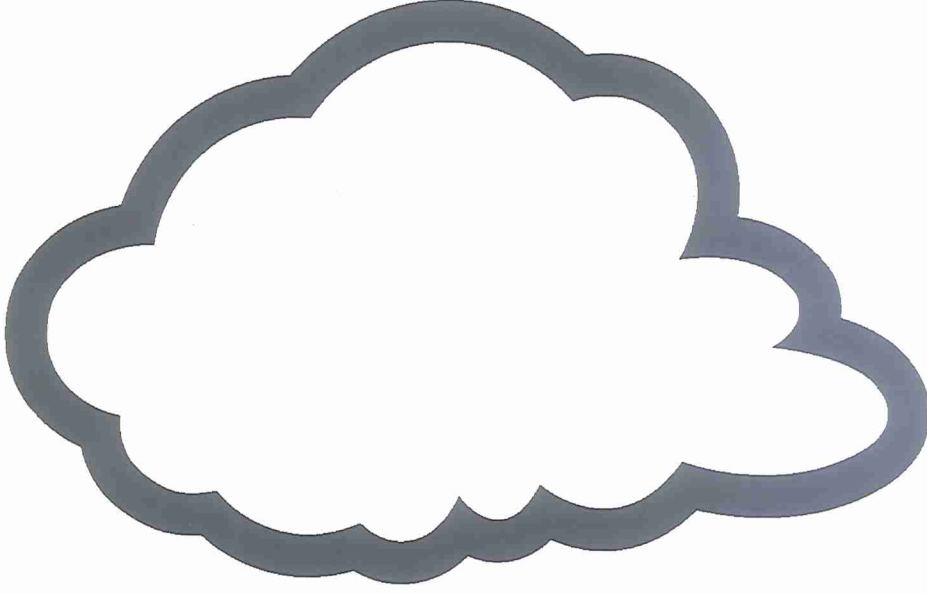


IVECO VOLVO





Başarabileceklerinizin **sınırı** var mı?



Ernst & Young, kurumunuza özel çözümleriyle başarabileceklerinizin sınırını ortadan kaldırıyor.

- + Seçme ve Değerlendirme
- + Performans Yönetimi
- + Kariyer Yönetimi
- + Ücret Yönetimi
- + www.insankaynaklari.com
- + Eğitim
- + E-Learning
- + İK Outsourcing
- + Yönetici Değerlendirme

 insankaynaklari.com

Tel: +90 212 315 3000
e-mail: ik.bilgi@tr.ey.com

 **ERNST & YOUNG**

Quality In Everything We Do