



esiqo

ege sanayicileri ve işadamları derneği

Yıl: 1 Sayı: 1
15 Temmuz 2008

YAŞAM



İYİ Kİ GAVUR İZMİRLİYİZ...

18. ve 19. YY'da Türk, Levanten, Rum, Musevi ve göçmenleriyle
Avrupa'yı kışkıandıran kent...

Haydi! Yine, Yeni, Yeniden "Gavur İzmir"



Yaşamlarını, uyarılarını, kırılganlıklarını, Kent için beklentilerini anlattılar.



Türkiye'nin kağıdı... Tüm dünyada



farkı kalitesi

www.alkimkagit.com.tr

CAPTURE THE DREAM.



—58—

WWW.AZIMUTYACHTS.COM

AZIMUT
YACHTS

 SIRENA MARINE

Sirena Marine Denizcilik San. ve Tic. A.Ş.

İstanbul Ofis: Ataköy Marina, Sahilyolu 34158 Ataköy / İstanbul Tel: 0 212 560 98 68 Fax: 0 212 560 87 73
Bursa Ofis: Organize Sanayi Bölgesi Mavi Cad. No:13 16159 Nilüfer / Bursa Tel: 0 224 243 33 10 Fax: 0 224 243 33 14
info@sirenamarine.com.tr www.sirenamarine.com.tr



YÖN. KUR. BAŞKANI ANLATTI **03** YAYIN KUR. BAŞKANI ANLATTI **05** ŞİRKETLERE İPUÇLARI **06** TÜRKİYE İÇİN GÜNDEMDEKİ 5 SORUN **10**
 MAKRO EKONOMİ **14** EN KOMÜNİST KAPİTALİST: İŞHAK ALATON **20** AVRUPA BİRLÜĞÜ'NDEN TÜRKİYE'YE UYUM DESTEĞİ **26** **KAPAK**
KONUSU: AVRUPA'NIN HAYRAN KALDIĞI ŞEHİR'Dİ İZMİR **30** **KAPAK KONUSU:** ALPARSLAN KORKMAZ'LA RÖPORTAJ **36** **KAPAK**
KONUSU: İZMİR'DEKİ YABANCI YÖNETİCİLER ANLATTI **38** AZİZ KOCAOĞLU İLE DOBRA DOBRA **44** DENİZ SUYUNU ARITILIM AMA NASIL
 VE NE KADAR MALİYETLE? **50** EGE'DE YARIM ASIRLIK ÇINAR: ÖNER AKGERMAN **56** ORADA... BİR İZMİR VAR UZAKTA **63** DİKKAT TÜRK
 MARKALARI DÜNYAYI SARIYOR... **68** MİLLİLERİN BAŞARISI VE İZMİR **72** HALUK ÖZYAVUZ: HOBİLERİ VE AİLESİ **76** DUYARAK, HİSSEDEREK,
 SEVEREK BAŞARIYOR **80** SAĞLIK İÇİN SPOR YAPALIM, ÖLÜM İÇİN DEĞİL... **84** ÜÇÜNCÜ OYUN: GO **90** KONUK YAZAR: ÖNCEL ÖZİÇER
92 LEZZET AJANLARI **94** PİRANİHALAR VE PAPAĞANLAR ARASINDA **96** OTO DÜNYASINDAN SEÇENEKLER **102** AZİMUT GÖRKEMİ ARTIK
 TÜRKİYE'DE ÜRETİLİYOR **104** TEKNOLOJİ VİTRİN **106** İRC'DE HANGİ PROJELER VAR **110**

esiad
yaşam

YIL: 1 • SAYI: 1 • TEMMUZ 2008

ESİAD ADINA SAHİBİ
Sıtkı ŞÜKÜRER

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Ferit KORA

SORUMLU YAZIŞLARI MÜDÜRÜ
Göksel UÇAK

YAYIN VE DANIŞMA KURULU: Arzu AMİRAK, A. Nedim ATİLLA, Nihat DEMİRKOL,
Ömer DİNÇER, Dilek GAPPI, Çetin GÜREL, Reşat KUTUCULAR, Bülent AKGERMAN,
Emel ÖNAL ÖZKAYA, Deniz SİPAHİ, Fadıl SIVRI, Ahmet TÜKEL, Öcal ULUÇ, Serap ZEYBEK İHLAMUR

GRAFİK TASARIM: Demet GÖKDEMİR

FOTOĞRAFLAR: Kerem SALTUK

RENK AYRIM: Faik KALKAN

YAPIM YERİ: Gürel Gazetecilik ve Yayıncılık (GÖZLEM Gazetesi) • www.gozlemgazetesi.com

BASKI: Gülermat Matbaacılık (1145/1 Sok.No:51 Yenisehir/İZMİR)

BASIM TARİHİ: 14.07.2008

YÖNETİM YERİ: Şehit Fethi Bey Caddesi No: 55, Heris Tower, Kat: 8, 35210 İzmir/Türkiye

Tel: 0232 483 88 33 • Faks: 0232 483 35 25 • info@esiad.org.tr • www.esiad.org.tr

©2008 Esiad Yaşam Esiad'ın yayını organdır. Dergide yayınlanan görüşler, yazılara ait olup, Esiad'ın görüşlerini yansıtmaz. İzinsiz alıntı yapılamaz.



DEĞERLİ OKURLARIMIZ,

ESİAD – Yaşam adıyla dergicilik gelenegimize yeniden bir dönüş başlatıyoruz.

Üçer aylık periyotlarla çıkartmayı planladığımız dergimiz geçmişimizdeki örneklerinden farklı olarak, daha bir yaşamın içinde olacak.

Şüphesiz biz bir iş derneğiyiz. Ancak yaşam sadece işimizden ibaret değil. Akıp giden süreli zamanımız içinde, hepimiz makulümüzü muhafaza etmekte zorlanıyoruz. Tempolarımız kimi zamanlarda koşuşturmadan dövüşmeye dönüşüyor. Biraz yukarıdan bakınca, böylesi hallerimizin pek akıllıca olmadığı aşkar.

İşte dergimiz bu noktalarda soluklanma gereğimize işaret etmeyi amaçlıyor.

Gerçek olanın, siyaset ve ekonominin yanında "Temmuz"un da sıcak olduğunu hatırlatmayı hedefliyor.

Esasına bakarsanız, özellikle sıcak siyasi atmosfer suni bir gündem. Tüm gelişmiş ülkeler medeniyet ve refahın kriterlerini teşhis edip uygularken bizlerin hâlâ empatiden yoksun, gergin ve giderek

daha yıpratıcı ve yorucu süreçlere yöneliyor olmamız anlaşılar gibi değil.

Kınlmalar, kutuplaşmalar makul çoğunluğu ifade eden kitleleri içine çekiyor. Adeta birilerinin bize dayattığı endişe ve korkunun etkisi altında kendi kimliklerimizi bambaşka bir açıda konumlandırıyoruz. Oysa tüm bunlar yaşamımızın özü değil. Bir garip manipüle illüzyon realitemizi belirliyor ve bu tuhaflığımızı fark etmeden, kaptırmış gidiyoruz.

Oysa şimdi aylardan temmuz. Akdeniz akşamları bir başka olur bizim coğrafyamızda. Her şeye rağmen, sağlıklıysak, sevdiklerimizle berabersek, kanınlarımız doyuyorsa, bunların dışındakiler ikinci plandadır.

Hepinize sevgi ve saygılarımızı sunuyoruz. İkinci sayımıza kadar ilk dergimize ilişkin katı eleştirilerinizi yazılı ve sözlü bekliyoruz.

Sıtkı ŞÜKÖRER
Yönetim Kurulu Başkanı

PARMIGIANI

HAUTE HORLOGERIE AUTHENTIQUE



LA COLLECTION
KALPAGRAPH



MAKPAŞ A.Ş. : Min. Kemal Öke Cad. No:5 Nişantaşı / İstanbul Tel : (0212) 343 63 59 Fax : (0212) 225 46 40



PAVE İZMİR : Cumhuriyet Bulvarı 151/A Alsancak / İzmir Tel: (0232) 422 33 04 Fax: (0232) 421 82 21

WWW.PARMIGIANI.COM



DEĞERLİ ÜYELER, SEVGİLİ OKURLARIMIZ

Ege Bölgesi'nin en etkili sivil toplum kuruluşu olan ESIAD olarak dünyada ve Türkiye'de gözlemlenen siyasi, ekonomik, sosyal ve kültürel yaşamdaki hızlı değişimleri sizlerle paylaşmayı hedeflediğimiz ESIAD Yaşam dergisinin ilk sayısına hoşgeldiniz.

Üç ayda bir yayınlanacak olan dergimizde yeni bir anlayış ile sadece ekonomik değil, günlük yaşamın içinden alıntılarla, spor, sağlık, hobi, eğlence, teknoloji gibi güncel haber, röportaj ve değerlendirmelerle sizlerin ve ailenizin okuyabileceği bir içerik oluşturmaya özen gösterdik.

Genel ekonomik değerlendirmelere göz attığımızda Türkiye'de son 3 aylık açıklanan %6.5 büyüme hızına, ihracatın artışına karşın dış ticaret açığının büyümesi önemli tehlike sinyalleri vermektedir.

Cari açık, uygulanan yüksek faiz politikası

ile getirilen sıcak parayla karşılanmaya çalışılmaktadır. Halbuki cari açığın kapatılabilmesi için ülke olarak daha çok ihracat yapmamız, turizm gibi hizmet sektörü gelirlerini artırmamız ve yabancı yatırımcıyı ülkemize çekmemiz gerekiyor. Bunun için de gerekli teşvik programının acilen çıkarılması gerekmektedir.

Dileğimiz; cesur adımlar atarak, yüksek faiz politikalarından vazgeçerek Türkiye'nin makro ekonomik düzeyde dengelerinin daha sağlam bir zemine oturtulmasını sağlamaktır.

Huzurlu, mutlu,
sağlıklı günler dileklerimle...
Ferit KORA



DÖVİZLE BORÇLANIRKEN İKİ KERE DÜŞÜNÜN

┌ KÜRESEL FİNANS KRİZİNİN GİDEREK
DERİNLEŞTİĞİ BİR ORTAMDA,
TÜRKİYE'DE ARTAN SİYASİ
BELİRSİZLİK, YATIRIMCILARIN
GELECEK KONUSUNDA ÖNGÖRÜDE
BULUNMALARINI GÜÇLESTİRİYOR.
KUR RİSKİNİN GİDEREK ARTTIĞI
BİR SÜREÇTE ŞİRKETLERİN EN TEMEL
SORUNUNU DÖVİZ BORÇLARI
OLUŞTURUYOR. ┘



u yıla ilişkin sene başında yapılan kimi analizlerde, gözlemciler, seçimden yeni çıkmış olan Türkiye'nin görece daha istikrarlı bir konumda olacağı, küresel ekonomide yaşanan sıkıntılara karşın kendi yönünü bulmada çok da

zorlanmayacağı yönünde tespitlerde bulundu.

Ancak bu yılın başından itibaren giderek derinleşen siyasi kriz yurtdışı piyasalardaki dalgalanmalarla birleşince ekonomide gelecek tespiti yapmak güçleşti. Kurdaki dalgalanma, faiz oranlarındaki artış, enflasyonun yukarı yönlü hareketi özellikle üretici kesimde ciddi belirsizliklere yol açıyor.

Analistlerin, içinde bulunulan süreçle ilişkin yaptıkları değerlendirmede öne çıkardıkları konu, özel kesimin döviz borcu oldu. Zira, Yatırım Finansman Başekonomisti Levent Durusoy, "Açık döviz pozisyonu taşımayı düşünen şirketlere, borç alırken iki kere düşünün" derim sözleri ile şirketlerin yeni dönem yol haritası konusunda önemli bir mesaj verdi.

Ekonomi yönetiminde koordinasyonsuzluk olduğu izlenimi oluştuğunu söyleyen Durusoy, kur tahmini yapmanın da zorlaştığı bir döneme girildiğine dikkat çekti. Durusoy'un şirketlere, sanayicilere yönelik önerilerini şu şekilde özetlemek mümkün:

YIL BAŞINDA TAHMİN EDİLEN İLE GELİNGEN NOKTA FARKLI OLDU:

Herkes iyi bir yıl bekliyordu. İç talepte bir toparlanma bekleniyordu. Dolayısı ile tahminler bunun üzerine yapıldı.

İÇ PİYASAYA YÖNELİK ÇALIŞAN FİRMALAR ZORLANACAK:

Yurtiçinde satış yapacak olan firmalar zorlanacak. Faiz oranlarındaki artış iç talepte daralmaya yol açacak. İç talep ağırlıklı faaliyet yürüten firmalar zorlanacak.

İHRACAT AĞIRLIKLI ÇALIŞAN FİRMALARIN DURUMU İYİ:

Diş piyasa ağırlıklı çalışan firmaların durumu daha iyi. Diş talepte sene başında beklenen daralma şu ana kadar olmadı. Evet bir takım sorunlar var ama hala talepte çok ciddi bir daralma yok. Yüzde 30'lar seviyesinde artış kaydeden ihracat rakamları da durumu teyid ediyor. Dolayısı ile ihracat ağırlıklı çalışan firmalar için daha iyi bir durum söz konusu.

DÖVİZ AÇIĞI OLAN ŞİRKETLER ZORLANABİLİR:

Döviz açığı olan şirket zorlanabilir. Ciddi bir kur riski var. Döviz gelirleri ile döviz gideri arasında bir uyumsuzluk olmamalı. Şirketler, döviz açık pozisyonları varsa, Vadeli İşlemler Borsası aracılığı ile döviz pozisyonu risklerini hedge etmeyi değerlendirebilirler. Döviz cinsinden gelir yoksa döviz borcunun olması 3-4 sene öncesine göre bir sorun. Döviz açığının VOB aracılığı ile hedge edilmesi gerekir.

ÖNEMLİ OLAN 2009'UN ENFLASYON HEDEFİ:

Bu yılki enflasyon hedefinin anlamı kalmadı. Bu noktada önemli olan 2009 yılı için konulmuş olan enflasyon hedefi. 2009 için yüzde 7.5'lik bir hedef konulmuş durumda.

KURUN BELİRLEYİCİSİ DİŞ GELİŞMELER:

Kurun yönünü belirleyen esas unsur diş piyasalardaki gelişmeler. Türban kararının açıklandığı gün kur ciddi bir tepki göstermedi. Ancak Amerika'da açıklanan işsizlik verilerine daha yüksek bir tepki verildi. Piyasada esas belirleyici olan da yabancılar olduğu için kurun yönünü de onların hareketi belirliyor.

RİSK ALGILAMASI YERLİ VE YABANCIDA FARKLI:

Yerli yatırımcı daha çok içerdeki gelişmelere duyarlı bir konumda iken, yabancı yatırımcılar diş dünyadaki gelişmelere karşı hassas bir konumda.

MERKEZ FAİZLERİ 100 BAZ PUAN DAHA ARTIRILABİLİR:

Merkez Bankası 16 Haziran'daki Para Politikası Kurulu toplantısından sonra aldığı kararın ardından 3. çeyrekte toplam 100 baz puan daha artışa gidebilir. Ancak buna göre Mayıs ayından bu yana yapılan ölçülü artırımlar yerine çok bir faiz artırımına daha etkili olabilir.

ENFLASYON YÜZDE 12.5'TE ZİRVE YAPACAKTIR:

Benim tahminlerime göre enflasyon rakamları yüzde 12.5 gibi bir seviyede zirve yapacaktır. Enflasyonda son çeyrekte sınırlı bir düşüş beklemekle beraber esas olarak anlamlı düşüşün 2009 yılı içinde gerçekleşmesini bekliyoruz.



Levent Durusoy

SİYASİ BELİRSİZLİK TOPARLANMA SÜRECİNİ ZORLUYOR

Hazine, Temmuz ve Ağustos aylarında yapacağı yüklü iç borç ödemesine dikkat çeken Yatırım Finansman Stratejisi Fatih Mehmet Baykan ise bu durumun faizler üzerinde bir baskıya neden olacağını kaydetti. Kur riskinin vadeli işlemler piyasası aracılığı ile azaltılabileceğini söyleyen Baykan, borsanın aşağı gitme olasılığının sürdüğünü belirtti.

Yurtdışında borsaların yükselişi ile içeride IMKB'nin de sınırlı yükseliş eğilimine gireceğini belirten Baykan, ancak diş piyasalardaki bozulma sürecinde IMKB'deki düşüşün daha sert olacağını kaydetti. AKP'ye yönelik açılan kapatma davası ile belirsizlik sürecinin olduğuna dikkat çeken Baykan, "Siyasi belirsizlik Türkiye'nin toparlanma sürecini zorluyor" tespitinde bulundu. Baykan, Borsa'ya ilişkin 38 bin derencinin kınlanması ile birlikte 40 bin seviyesinin görülebileceğini, ancak orta vadede yükseliş trendinin oluşamayabileceğine işaret etti.

TÜRKİYE, 'AYRIŞMA TEORİSİ'Nİ OLÜMSÜZ MANADA YAŞIYOR

Yatırım Finansman Araştırma Müdürü Deniz Can Yücel de, halka açık şirketlerin ilk çeyrek sonuçlarına bakıldığında, ilk çeyrekte şirket karlarında yaşanan düşüşün kur farkından ileri geldiğinin görüldüğünü belirtti. Zira bu yılın ilk üç ayında IMKB'de işlem gören 228 sanayi ve hizmet sektörü şirketinin 111'i zarar açıkladı. Ekonomide beklenen yavaşlamanın henüz şirket bilançolarına yansımadığını söyleyen Yücel, bunun ikinci çeyrek sonuçlarında görülebileceğini, ancak ilk çeyrek sonuçlarında döviz borcu olan şirketlerin önemli bir kambiyo zarar yazdıklarının görüldüğünü kaydetti.

etki yaparak, bu durumun da hem ekonominin geneli, hem de istihdam üzerinde olumsuz bir etki yaratması bekleniyor. Bu noktada Türkiye'de Mart ayı başından itibaren derinleşen politik istikrarsızlığa dikkat çeken Yücel "Politik belirsizlik bittiği andan itibaren beklentiler yeniden şekillenebilecektir" tespitinde bulundu.

Bir süredir gündemde olan Ayrışma Teorisi'nin, Türkiye'nin aleyhine bir biçimde yaşandığını belirten Yücel, şunları kaydetti:

Türkiye'de borsa sene başından bu yana yüzde 37 seviyesinde düştü. Oysa Türkiye'ye benzer ülkelerin borsaları yüzde 6 seviyesinde düştü. Türkiye bu anlamda genel eğilimden kopmuş ve kendi yolunda gidiyor bir durumda. Oysa bu yılın başında Türkiye'nin özellikle iç politik istikrar ve AB ile süren üyelik müzakereleri ile beraber dünyada yaşanan olumsuzluklardan çok fazla etkilenmeyeceği tahmin ediliyordu. Ancak tersi bir durum oldu. Ayrışma Teorisi olumsuz bir biçimde gerçekleşmiş oldu."

Yücel son olarak önümüzdeki dönemde Beyaz eşya ve otomotiv sektörlerinde bir daralma beklediklerini açıkladı.

BU YIL HALKA ARZLARDA DÜŞÜŞ OLACAK

Halka arz konusunda bu yıl 'açık pencere' görünmediğini söyleyen Yatırım Finansman Menkul Değerler Genel Müdür Yardımcısı Murat Tanrıöver ise görüşme halinde oldukları 2-3 şirketin halka arzını bu yıl erteledikleri bilgisini verdi.

Global piyasalardaki sorunların yansımaları yanında yurtiçindeki ekonomik ve siyasi sorunlar nedeniyle 2008 yılının aracı kurumlar için zorlu bir yıl olması bekleniyor. 1976'da kurulan Türkiye'nin ilk aracı kurumu Yatırım Finansman Menkul Değerler Genel Müdür Yardımcısı Murat Tanrıöver, global piyasalardaki çalkantı ve Türkiye'nin içinde bulunduğu belirsizlik nedeniyle bu yıl halka arzlarda düşüş olacağı tespiti yaptı.

Bankacılık ve sigorta alanına olduğu gibi aracı kurumlara olan yabancı ilgisinin bu yıl da süreceğini kaydeden Tanrıöver,

orta ve küçük ölçekli aracı kurumların birkaçının

bu yıl satılabileceğini ya da sektörde

şirketler arasında birleşmelerin

yaşanabileceğini

söyledi.



Zira son üç yılda 24 aracı kurumu el değiştirdi. Sektörde bir-iki aracı kurumun daha yabancılar tarafından satın alınabileceğini belirten Tannöver, bazı yabancı aracı kurumların da genel dünya stratejilerinin bir parçası olarak Türkiye'deki operasyonlarını sona erdirmeye olasılığının da olduğunu kaydetti.

ŞEFFAFLIK ŞİRKETLERE YENİ KAPILAR AÇAR

Türkiye'nin daha çok yabancı sermaye çekebileceğini, ancak bazı halka açık şirketlerde yatırımcılarla ilişkilerde yaşanan sorunlar nedeniyle yabancı potansiyelinin yeterince değerlendirilemediğini vurgulayan Tannöver, Yatırım Finansman'ın aracılık edeceği bazı halka arzlar olduğunu, ancak bu işlemlerin bu yıl içinde olamayacağını belirtti. Yabancı yatırımcıların yatırımlarının ağırlıklı olarak İMKB-50'deki belli şirketlerde yoğunlaştığını ifade eden Tannöver, "Şirket yönetimleri ne kadar şeffaf olursa, yatırımcılarla ilişkilerini geliştirirse bu, şirketlere akıllarında olmayan yeni finansman fırsatları sunabilir" değerlendirmesi yaptı.

TANRIÖVER: YATIRIM BİZİM İŞİMİZ

Merkezi İstanbul'da bulunan ve 12 şubesiyle faaliyet gösteren Yatırım Finansman, 32 yıldır sermaye piyasasında hizmet veriyor. Yüzde 90'ından fazlası Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'na ait olan ve bir İş Bankası kuruluşu olan Yatırım Finansman'ın, 25 bini aşkın hesabı bulunuyor. Türkiye'de borsanın oluşumu ve gelişiminin mimarı olan Yatırım Finansman, Türkiye'nin dev şirketlerinin halka açılmasında ön ayak oldu. Genel Müdür Yardımcısı Tannöver, halka açmış oldukları şirketlerin borsaya ilk giren şirketler olduğuna dikkat çekerek, birçok şirketin borsaya açılmasında ön ayak olduklarını hatırlattı. "Yatırım Bizim İşimiz" sloganının kendileri için çok önemli olduğunu kaydeden Tannöver, "Piyasadaki diğer aracı kuruluşlar gibi kısa vadeli düşüncelerle müşteri elde etmiyoruz. Biz, sürekli, kalıcı, uzun vadeli ve güvene dayalı müşteri ilişkisine önem veriyoruz" şeklinde konuştu. Tannöver, aracı kurumlar içinde Yatırım Finansman'ın ayrı bir yere sahip olduğunu belirtti.

25 BİNİ AŞKIN HESAP YATIRIM FİNANSMAN'DA

Yatırım Finansman olarak 2007 yılında başarılı bir performans sergilediklerini belirten Tannöver, 2007 yılında 16,7 milyar YTL'lik işlem hacmi gerçekleştirdiklerini aktardı. Toplam işlem hacmine göre aracı kurumlar sıralamasında, 2007 yılı sonu itibarıyla 13. olan Yatırım Finansman, 967 milyon YTL müşteri portföyü, 149 milyon YTL yatırım fonu portföy büyüklüğü, yurtiçi ve yurtdışında 25.000'in üzerinde bireysel ve kurumsal müşterisi ile aracı kurumlar arasında ön sıralarda yer almakta. İşlem hacmindeki pazar payı, 2006'daki yüzde 1,9'dan, 2007 yılında yüzde 2,16'a yükseldi.

Yatırım Finansman, çok şubeli bankalar hariç sadece aracı kurumlar bazında 4. Sırada yer alıyor. Yatırım Finansman'ın toplam işlem hacmi içinde 2004 yılında 0 olan yabancı müşterilerin payı ise 2007'de yüzde 40'a yükseldi.

2008 yılı sonunda ekonominin büyüme hızının yüzde 3,5'a düşebileceğini belirten Tannöver, enflasyonun da yıl sonunda yüzde 9-10 civarında gerçekleşmesini tahmin ettiğini ifade etti. Tannöver, global dalgalanma ve yurtdışındaki siyasi istikrarsızlığın Türkiye'de halka arzları da olumsuz etkileyeceğini kaydetti.

İMKB VE SPK'NIN KURULUŞUNA ÖNCÜLÜK

Türkiye'nin ilk Sermaye Piyasası aracı kurumu olan Yatırım Finansman Menkul Değerler 15 Ekim 1976'da Türkiye İş Bankası ve TSKB'nin öncülüğünde, 13 büyük bankanın katılımı ile kuruldu. 1981'de yürürlüğe giren Sermaye Piyasası Kanunu ve 1986 tarihinde açılan İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın oluşumundan daha önce kurulmuş olan ve sermaye piyasasının gelişiminde önemli rol oynayan Yatırım Finansman, 32 yıllık tarihinin her döneminde bir "güven kuruluşu" olarak sektördeki yerini güçlendirmiş konumda.

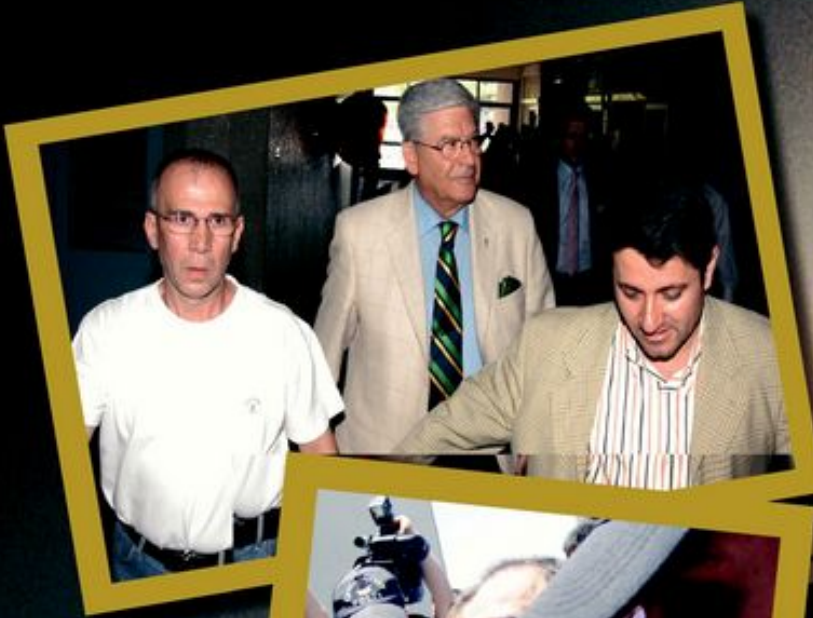
YATIRIM FİNANS: TÜRKİYE'NİN İLK ARACI KURUMU

- 13 ulusal bankanın katılımıyla 1976 yılında kuruldu,
- Türkiye'nin ilk Aracı Kurumu olarak menkul kıymetler faaliyetlerine öncülük etti. Tüm Sermaye Piyasası Yetki Belgelerine sahip aracı kurumlardan biri,
- Yerli ve uluslararası yatırımcılara en geniş anlamda yatırım bankacılığı çözümleri üretmekte,
 - 134 çalışanı ve 12 şubesi ile hizmet veren Şirket, 25 binin üzerinde hesap sayısı ile en geniş müşteri tabanına sahip aracı kurumlar arasında yer almakta,
 - 720 milyon doları aşan müşteri, 115 milyon doları aşan yatırım fonu portföy büyüklüğüne sahip,
 - Güçlü Sermaye Tabanı: 43,8 milyar YTL Özvarlık,
 - Sağlam Ortaklık Yapısı: %90 Türkiye İş Bankası Grubu...



Murat Tannöver

ESİAD ÜYESİ TEDİRGİN



Son dönemlerde yaşanan siyasi istikrarsızlık, ekonomiden çok siyasetin öne çıkması işadamlarını rahatsız eden konuların başında geliyordu. Ergenekon soruşturması nedeniyle gündemin ekonomiden tamamen kopması kötümserliği fazlaletmesine neden oldu.



SIAD'ın üyelerine gönderdiği ve 'EsiAD Yaşam' için düzenlediği Türkiye'nin gündemindeki 3

sorun ve çözüm önerileri anketinde işadamları kötümser bir tablo çizdi. Son dönemde yaşanan siyasi istikrarsızlık, Ergenekon soruşturması, ekonomiden daha çok siyasetin öne çıkması, büyüme hızının yavaşlaması, cari açık, dış borcun artması, ankettten sonra bile iş dünyasının gelecek konusunda olumsuz düşüncelerini artırdı.

Anket sonunda, işadamları ülkenin en önemli sorunları olarak "1-Siyasi istikrarsızlık, belirsizlik, gerginlik, 2- Cari açık, enflasyon, dış ticaret, stagflasyon ve 3- Terör"ü gösterdi.

Yaşadıkları şehre de duyarlı olan üyeler, Ege Bölgesi ve İzmir gündemindeki en önemli üç sorunu da belirledi. Yerel

yönetimlerden kaynaklanan sorunları birinci sıraya yerleştiren işadamları, ekonomik kaynaklı sorunları ikinci sıraya, kentin tanıtım, kimlik ve markalaşma eksikliğini üçüncü sıraya yerleştirdi.

ANKET SONUÇLARI

Ankette yer alan 'Son üç ayı dikkate aldığınızda, sizce ülkemizin genel gidişatı nasıl görünüyor' sorusuna işadamlarından % 85'i kötüye gidiyor, % 11'i değişen bir şey yok derken % 4'ü kararsız kaldı.

'Genel olarak şirketlerinizin son üç aydaki çalışma durumunu (sipariş alma düzeyi, kapasite kullanımı, satışlar vb.) nasıl değerlendiriyorsunuz sorusuna, tatmin edici değil cevabını verenlerin oranı % 54'e ulaşırken, kötü diyenler % 12'yi oluşturdu. Tatmin edici düzeyde bulanlar %15, iyi diyenler ise % 19'da kaldı.

İşadamlarından %50'lik bölümü, önümüzdeki üç aylık dönemde bu durumun olumsuz yönde değişeceğini belirtirken, % 4'lük bölümü tahmin edemediğini söyledi. % 35'lik kısım üç aylık dönemde durumda bir değişme beklemeyi ifade ederken, % 11'lik bölümü iyimser olarak durumun olumlu yönde değişeceğini savundu.

Katılımcılar, şirketlerindeki faaliyetleri olumsuz yönde etkileyen en önemli unsurların ekonomi kaynaklı sorunlar (ekonomik istikrarsızlık, belirsizlik, durgunluk, hammadde fiyatları) ve siyaset kaynaklı sorunlar (siyasi belirsizlik, siyasi çözümsüzlük) olduğunu belirtti.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

İşadamları, ülkemizin gündemindeki en önemli üç sorun ve çözüm önerileri sorusuna 'Siyasi istikrarsızlık, belirsizlik, gerginlik, Cari açık, enflasyon, dış ticaret, stagflasyon ve terör' olarak cevap verdi. İşadamları Siyasi istikrarsızlık, belirsizlik, gerginlik için 'uzlaşıyla gerçekleştirilecek yeni

anayasa, herkesin şapkasını önüne koyarak gerçeklere doğru yönelmesini sağlayacak sivil toplum baskısı, istikrarlı uzun vadeli politika, yönetim erkleri arası saygıyı' çözüm önerileri olarak sunarken, Cari açık, enflasyon, dış ticaret, stagflasyon için ise çözüm önerileri olarak 'Yeni bir ekonomik program, IMF ile yeni bir anlaşma, çeşitli teşvik uygulamaları, yerli malının kullanımının özendirilmesini' önerdiler.

BÖLGE SORUNLARINA DUYARLI YAKLAŞIM

ESİAD üyesi işadamları, sorulan Ege Bölgesi ve İzmir gündemindeki en önemli üç sorun ve çözüm önerilerine verdikleri cevaplarla bölgedeki yaşam konusunda ne kadar duyarlı olduklarını gösterdiler. İşte işadamlarının Ege Bölgesi ve İzmir için en önemli gördüğü 3 sorun ve çözüm önerileri;

1- Yerel yönetimlerden kaynaklanan sorunlar (Şehirleşme ve çevre konularındaki hatalar, gerçekçi plan ve proje üretiminde eksiklik)

Çözüm: Gecekondulaşmanın önlenmesi, öz eleştiriye açık olmak, fikir paylaşımına açık olmak, iyi belediyececilik uygulamalarını örnek alınması

2- Ekonomik kaynaklı sorunlar (Perakende piyasalarda durgunluk, yerli ve yabancı yatırımın azlığı, kamu yatırımlarından düşük pay, Türkiye ve İstanbul ekonomisinden kopukluk)

Çözüm: Üretime ve ürün bazında doğrudan prim sistemi uygulamaları, yurtdışına bölgesel tanıtım ofislerinin kurulması, çıkacak bölgesel teşvik yasasından en iyi şekilde değerlendirilmek

3- Tanıtım, kimlik ve markalaşma (Tanıtım yetersizliği, şehir kimliğinde sönüklük, marka kent olunamayışı)

Çözüm: Sivil toplum kuruluşlarının daha aktif rol oynamalarına olanak sağlanması, her türlü tanıtım faaliyetleri, uluslararası büyük organizasyonlara ev sahipliği yapmak

ESIAD'IN ANKETİ

A) Son üç ayı dikkate aldığınızda, Sizce ülkemizin genel gidişatı nasıl görünüyor?

- % 85 'i kötüye gidiyor
- % 11'ü değişen bir şey yok
- % 4'ü kararsız

B) Genel olarak şirketlerinizin son üç aydaki çalışma durumunu (sipariş alma düzeyi, kapasite kullanımı, satışlar vb.) nasıl değerlendiriyorsunuz?

- % 19 İyi
- % 15 Tatmin edici düzeyde
- % 54 Tatmin edici değil
- % 12 Kötü

C) Önümüzdeki üç aylık dönemde bu durumun nasıl bir değişme göstereceğini tahmin ediyorsunuz?

- % 11 Olumlu yönde değişme bekliyorum
- % 35 Değişme Beklemiyorum
- % 50 Olumsuz yönde değişme bekliyorum
- % 4 Tahmin edemiyorum

D) Son zamanlarda şirketlerinizin faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyen en önemli unsur, Sizce?

Katılımcılarımız, şirket faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyen en önemli unsurlar olarak, ekonomi kaynaklı sorunları (ekonomik istikrarsızlık, belirsizlik, durgunluk, hammadde fiyatları vb.) ve siyaset kaynaklı sorunları (siyasi belirsizlik, siyasi çözümsüzlük vb.) cevap olarak verdiler.

E) Sizce ülkemizin gündemindeki en önemli üç sorun? Çözüm öneriniz.

1. Siyasi istikrarsızlık, belirsizlik, gerginlik
Çözüm önerileri arasında uzlaşıyla gerçekleştirilecek yeni anayasa, herkesin şapkasına önüne koyarak gerçeklere doğru yönelmesini sağlayacak sivil toplum baskısı, istikrarlı uzun vadeli politika, yönetim erkleri arası saygı sayılmakta.

2. Cari açık, enflasyon, dış ticaret, stagflasyon Çözüm önerileri arasında, yeni bir ekonomik program, IMF ile yeni bir anlaşma, çeşitli teşvik uygulamaları, yerli malının kullanımının özendirilmesi sayılmakta.

3. Terör

F) Sizce Ege Bölgesi ve İzmir gündemindeki en önemli üç sorun? Çözüm öneriniz.

1. Yerel yönetimlerden kaynaklanan sorunlar (Şehirleşme ve çevre konularındaki hatalar, gerçekçi plan ve proje üretiminde eksiklik)
Çözüm önerileri arasında gecekondulaşmanın önlenmesi, öz eleştiriye açık olmak, fikir paylaşımına açık olmak, iyi belediyecilik uygulamalarının örnek alınması sayılmakta.

2. Ekonomik kaynaklı sorunlar ikinci sırada gelmekte (Perakende piyasalarda durgunluk, yerli ve yabancı yatırımın azlığı, kamu yatırımlarından düşük pay, Türkiye ve İstanbul ekonomisinden kopukluk)
Çözüm önerileri arasında, üretme ve ürün bazında doğrudan prim sistemi uygulamaları, yurtdışına bölgesel tanıtım ofislerinin kurulması, çıkacak bölgesel teşvik yasasından en iyi şekilde değerlendirmek sayılmakta.

3. Tanıtım, kimlik ve markalaşma (Tanıtım

yetersizliği, Şehir kimliğinde sönüklük, marka kent olunamayışı)
Çözüm önerileri arasında sivil toplum kuruluşlarının daha aktif rol oynamalarına olanak sağlanması, her türlü tanıtım faaliyetleri, uluslararası büyük organizasyonlara ev sahipliği yapmak sayılmakta.





BOSS
HUGO BOSS

Adnan Menderes Havaalanı yolu üzeri Gazimir-İZMİR • Tel (0.232) 252 09 95 Çalışma saatlerimiz: Pazartesi-Cumartesi, 10.00-19.00
www.hugoboss.com



**TÜRK EKONOMİSİNİN
YANITINI ARADIĞI SORU:**

BÜYÜME İÇİN ENFLASYONDAN FEDAKÂRLIK YAPALIM MI?

**KÜRESEL FİNANS AKTÖRLERİN YANITINI
ARADIĞI SORU, MALİYET BASKISI
YARATAN ENFLASYONU DİZGİNLEMEK
İÇİN BÜYÜMEDE BİR MİKTAR FEDAKÂRLIK
YAPILIP YAPILMAYACAĞI...
TÜRKİYE DE TAM BUNU TARTIŞMALI, TABİİ
ERGEKON'DAN VAKİT KALIRSA... KAMU
HARCAMALARININ ENFLASYONU BESLEYEN
ETKİSİNİ DİKKATE ALARAK, KAMU MALİYESİ
ALANINDA DİSİPLİNİ SIKILAŞTIRMAK,
MERKEZ BANKALARININ ENFLASYONLA
MÜCADELESİNE KATKI SAĞLAYABİLİR.**

Prof. Dr. Kerem Çalkın • kerem@alkin.org



BD ve İngiltere konut fiyatlarının son 15 yılın dip noktalarını test ettiği, ABD ve AB bankaları için iflas dedikodularının yeniden hız kazandığı bir dönemden geçiyoruz. ABD Merkez Bankası'nın (FED) büyüme ile enflasyon riski arasına sıkışmış görüntüsü, dolara değer kaybettiriyor ve emtia fiyatları üzerinde yukarı yönde baskının sürmesine neden oluyor. Sadece Türkiye'de değil, dünyanın önde gelen ekonomilerinde de 2008 yılına yönelik veya bir sonraki yıla yönelik enflasyon beklentileri önemli ölçüde bozulmuş durumda. Merkez bankaları açısından söz konusu enflasyon beklentilerindeki bozulmayı telafi edebilmenin öncelikli yolu politika faizini yükseltmek olarak

görünüyor.

Ancak, tanınmış iktisatçıların önemli bir bölümü, merkez bankalarını politika faizi konusunda agresif davranmamaları için uyarmaktalar. Bununla birlikte, Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) para politikası faiz oranını yine de yüzde 4,25'e çıkardı. Ancak, ECB Başkanı Trichet, 3 Temmuz'daki bu son artış sonrası, epeyce uzun bir dönem bu faizin etkisini görmeyi tercih ettiklerini ve hemen yeni bir faiz artışının söz konusu olmadığını söyledi. Nitekim, Alman iş dünyası güven endeksi değerleri, gerek Avrupa Merkez Bankası'nın faiz artırım kararlarından, gerekse de petrol ve euro - dolar paritesinin seyrinden iş dünyasının memnun olmadığını ve ihracat ile büyüme için endişelerin arttığını gösteriyor.

EURODA SIKINTI

ECB'nin farklı davranmasını beklemek bir hayli zor. Çünkü, AB üyesi ülkelerin yıllık ortalama enflasyon oranı yüzde 4'e ulaştı ve bu oran son 10 yılın en yüksek düzeyine işaret ediyor. ECB'nin hedef enflasyonunun yüzde 2 olduğu dikkate alındığında, yüzde 100'lük bir sapma söz konusu ve bu oranda bir sapma, dünyanın her yerinde bir merkez bankası için itibar meselesine dönüşür. Bu nedenle, kredibilite veya güvenilirlik açısından, ECB'nin yeni bir faiz artış kararı almasını doğal karşılamak gerekiyor. Bir önceki ay yıllık enflasyon yüzde 3,7, bir önceki yılın aynı döneminde ise yüzde 1,9'du. ECB Başkanı Trichet'in söylemi ile, TCMB Başkanı Yılmaz'ın söylemi birbirine bir hayli benziyor. Buna göre, gerek TCMB,

BÜYÜME RAKAMLARINDA EKONOMİSTLER TERS KÖŞE

2008 yılının ilk çeyreğine ait büyüme verileri, beklentileri aşarak, birçok ekonomisti şaşırttı. Sanayi üretiminin yılın ilk çeyreğinde yüzde 7.1 artmış olmasına bağlı olarak, beklentiler yüzde 4.7 ile 5.2 arasında bir büyümeydi. Açıklanan 1. çeyrek GSYH reel büyüme oranı ise yüzde 6.6 oldu. Peki, tahminler ile gerçekleşme arasındaki fark nereden doğdu? Ekonomistleri, ağırlıklı olarak tarım ve bir ölçüde toptan ve perakende ticaret ters köşeye yatırdı. Geçen yılın ilk çeyreğinde yüzde 6.9'luk bir üretim gerilemesi göstermiş olan tarım sektörünün, 2008 yılının ilk çeyreğinde yüksek bir performans gösterebileceği konusundaki kuşku kuvvetliydi. Ancak, tarım sektörü sözkonusu kuşkuları boşa çıkardı ve hayli kurak geçmiş bir 2007 yılı sonrası, göreceli olarak iyi sayılabilecek bir kar ve yağmur yağışı ile, 2008'in ilk çeyreğinde yüzde 5.6 büyüdü. Son 1-2 aydır, Konya ve Adana bölgesinden gelen bir önceki yıla göre olumlu üretim artışı haberleri eğer doğruysa, bu durumda, tarım sektörünün 2. ve 3. çeyreklerde de bir önceki yıla göre hayli iyi bir performans göstermesi beklenebilir. Bu durumda, 2008 yılı için öngörülmüş olan yüzde 5.5'lik büyüme hızı hedefi, yılın ilk günlerinde hayli zor gerçekleşecekmiş gibi gözükse de, yılın sonunda tutturulabilir.

gerekse de ECB, 2009 yılından itibaren, yıllık enflasyonda aşağı yönde hareketin başlayacağı beklentisi içerisinde. Bu nedenle, TCMB üst yönetimi, 2008'in son çeyreğinden itibaren başlamasını bekledikleri yumuşama sürecine bağlı olarak, yıllık enflasyonun 2009'da yüzde 7.5'e yaklaşacağı ve revize hedefin tutturulacağı konusunda kararlılar.

ENFLASYON İLE BÜYÜME ARASINDA ÇELİŞKİ

Enflasyon ile büyüme arasında bir ters ilişkiden söz edilir. Bu daha çok kısa vadede vardır. Uzun vadede yok. Zira Türkiye, geçen 5-6 yıllık dönemde yüksek seviyede büyüme yakalamasına karşın, enflasyonu da önemli oranda düşürebildi. Zira enflasyonun düşüşünün iki temel nedeni vardı. Birincisi verimliliğin yüksek seviyede artması, ikincisi de kamudaki yoğun tasarruflar etkili oldu. Kısmi verimlilik endeksi 2001'deki 117 bazında, 2007'de 170 bazına yükseldi. Bütçe açıkları ve borçlanmaya dayalı finansman da geriledi. Yine küresel rekabet ortamında fiyatlar genel seviyesi de bu süreçte düştü. Ancak gelinen aşamada reformların olumlu etkisi de bitti. Küresel ölçekteki olumlu katkı da bitti. Dolayısı ile iki önemli noktada da sonuna gelindi. Enflasyon ile büyüme arasındaki çelişki yeniden belirmeye başladı. Çelişki tekrar ortaya çıktı. İkinci nesil reformlar ve yatırım ortamının derinleşmesi ile istikrar ortamının üst düzeye çekilmesi sonrası bu çelişki asgari seviyeye çekilebilir. Ancak enflasyon ile büyüme arasında çelişkiyi sıfırlamak mümkün görünmüyor. Dolayısı ile önümüzdeki 3-4 yıl içinde bu çelişki devam edecektir. İş dünyasının hesabını buna göre yapması gerekir.



Doç. Dr. İbrahim Öztürk

FAİZ ARTIRMAK TEK ÇÖZÜM DEĞİL

Maliyet enflasyonu bazı küresel süreç, dünyanın önde gelen tüm şirketlerini endişeye sevk etmiş durumda. ABD'nin ve dünyanın en büyük kimyasal madde şirketleri arasında yer alan DuPont'un Başkanı, enflasyonun çok büyük bir hızla arttığını ve birçok şirketin ürünlerinin fiyatını yükseltmesinin kaçınılmaz olduğunu ifade etmekte. Keza, küresel enflasyon sürecini endişeyle takip ettiğini vurgulayan Uluslararası Para Fonu da (IMF), dünyada enflasyon hızının yüzde 5.5 seviyelerine ulaştığını belirterek, bu ölçüde bir fiyat artışının yol açacağı istikrarsızlıklara dikkati çekiyor. Dünya Bankası da, özellikle hazine ve maliye bakanlarını, enflasyonu durdurmak için kararlılıkla hareket etmeye çağırarak.

Esasen, Dünya Bankası'nın çağrısı önemli bir noktaya işaret ediyor. Hükümetlerin, küresel boyuttaki bir maliyet enflasyonu ile mücadelede, merkez bankalarını yalnız bırakmaları pek çok sorunu beraberinde getirebilir. Bu nedenle, Çin Hükümeti'nin yaptığı gibi, akaryakıt

veya elektrığe zam yaparak halkı tasarruflu olmaya yönlendirmek, enerji tasarrufuna yönelik kapsamlı önlemler almak, bu arada, kamu harcamalarının enflasyonu besleyen etkisini dikkate alarak, kamu maliyesi alanında disiplini sıkılaştırmak, merkez bankalarının enflasyonla mücadelesine katkı sağlayabilir.

KIRK KATIR MI KIRK SATIR MI?

Prof. Dr. Erdoğan Alkin (İstanbul Ticaret Üniversitesi): Enflasyon ile büyüme arasında bir denge tutturmaya çalışmak ateşle oynamaya benzer. Bu konuda güzel Türkçemiz'de güzel bir özyeş var; "Kırk katır mı kırk satır mı" diye... Enflasyon-büyüme arasında denge kurmak mümkün değildir. Birinden biri konusunda ödün vermek durumundasınız. Hiçbir akli başında ülke bu dengeyi tutturmaya kalkmaz. Bu denendiği zaman, büyüme uğruna, enflasyona hafif de olsa yol verildiği zaman çok kısa dönemde büyüme hızlanabilir... Ancak onun arkasında gelen enflasyon yükselmesini dizginlemek mümkün olamayacağından sonuç hızlı

bir enflasyon ve bizim gibi ülkelerde sıklıkla yaşanan döviz krizleridir. Türkiye, bilerek veya bilmeyerek geçmişte bu tecrübeyi hep yaşadı; zaman zaman da büyüme oldukça hızlı gitti. Ancak daha sonra görüldüğü gibi enflasyon belâsından bir türlü kurtulamadık. Bu açmazdan çıkmanın yolu orta dönemdeki sıkıntıları da göze alıp, sıkı para ve maliye politikasından vazgeçmeden önce enflasyonun dizginlemeye çalışmaktır. Şu anda Amerikan Merkez Bankası, Avrupa Merkez Bankası durgunluktan tedirgin olmayı bir yana bırakıp enflasyonla mücadeleyle karar verdiler. Onlar da gayet iyi biliyorlar ki enflasyonda kurtulmak, durgunluktan çıkmaktan daha zordur.



Prof. Dr. Erdoğan Arıkan

ÖNCE GÜNDEMİMİZE ÜRETİMİ ALALIM

Prof. Dr. Öztin Akgüç (İstanbul Bahçeşehir Üniversitesi):

Büyüme ile enflasyon arasında mutlak bir tezatlık var mı tartışılır. Nitekim baktığımızda bir düşük enflasyona rağmen hızlı bir büyümenin yakalanamadığını; yine makul seviyedeki bir enflasyona karşı hızlı bir büyümenin de yakalanamadığını görüyoruz. Ancak bizim ekonomimiz daha çok rant yaratan hususlar üzerinde kurgulanmış durumda. Üretime dönük bir yatırım ve uygulama yok. Türkiye'nin yeni bir sanayi planının yapılması; hangi sektörlerin geliştirilmesi gerektiğinin belirlenmesi gerekir. Uzun vadeli rekabet imkanlarının yaratılması gerekir.

Büyük sanayicilere baktığımızda daha çok yabancılarla ortaklık yoluna gidiyorlar. Hem sermaye desteği hem de siyasi desteği sağlıyorlar.

Prof. Dr. Öztin Akgüç



ÖDENECEK BEDEL UMULANDAN FAZLA

Prof. Seyfettin Gürsel (Galatasaray Üniversitesi):

Genelde tüketim mallarında yaşanan Asya ucuzluğu, emtia ve enerji fiyatlarında yaşanan enflasyonla telafi edildi. Araştırmalar son yıllarda petrol talebindeki artışın yüzde 40'ının, bakır ve çinko talebindeki artışın da yüzde 70'inin Asya ekonomilerindeki yüksek büyümeden kaynaklandığını gösteriyor.

Önümüzde uzun bir enflasyonla mücadele dönemi var. Bu mücadele degersiz TL ile kazanılmaz. Ama aynı zamanda Türkiye uzun süre yüzde 4 civarında bir büyümeye de dayanamaz. Bu çelişkiyi aşacak stratejileri geliştirmek zorundayız. Merkez Bankası, son açıkladığı enflasyon raporuyla yeni bir dönemin başladığını ilan etti. Rapor, fiyat istikrarına

giden yolun zorluklarla dolu olduğunu ve ödememiz gereken bedelin umulandan daha yüksek olacağını söylüyor.

Kemal Derviş, Türkiye'nin yüzde 7 büyümesi gerektiğini söylüyor. Aksi takdirde kişi başına gelir açısından gelişmiş ülkelerle aramızdaki uçurumu görür bir gelecekte kapatmak mümkün olmayacak. Türkiye geçmişte bunu başaramadı, bundan sonra başarabilir mi? Bu soruya kestirme bir yanıt istiyorsanız hemen söyleyeyim: Yüzde 7 büyüme çok zor! Ama bazı koşullar yerine getirilebilirse yüzde 6 civarında bir büyüme yakalanabilir.



Prof. Seyfettin Gürsel

ÜRETİM YOKSA ENFLASYONLA MÜCADELE DE BOŞUNA

Prof. Dr. Sadi Uzunoglu (İstanbul Üniversitesi):

Enflasyon bizim için iyi bir çapa mıdır. Yine büyüme aynı bir gösterge midir? Bu soruları sormak gerekir. Önce döviz çapa olarak kullandık daha sonra IMF bize enflasyonu çapa olarak tutulmasını dayattı. Ama bunun için esasında etkin araçlar da devreye konulmadı. Yüksek faiz ve düşük kur enflasyon ile mücadelenin temel araçları oldu. Ancak bu araçlarla sonuç alınmayacağı ortaydı. Yine Merkez Bankası'nın koyduğu enflasyon hedefinin tutmayacağı ortadaydı. Fakat bu enflasyon hedeflemesinin hükümetin çıkarına olan bir uygulaması vardı. O da memur ve işçi maaş artışları enflasyona göre ayarlandı. Dolayısı ile hükümet daha az maaş ödemesi yapıyordu.

Merkez Bankası'nın tek hedefi yalnız enflasyonu kontrol etmek olmalıdır.

Salt enflasyonu kontrol etme hedefi ile de enflasyon kontrol edilemez; çapa olarak kullanılamaz. Nitekim son üç yılda enflasyon hedefi tutmamış, yüzde yüze varan sapmalar olmuştur. Türkiye'nin en azından kısa süreli sorunu hızlı ve dengeli büyümektir, kalkınmadır. Bu nedenle TC Merkez Bankası'nın ana hedefi fiyat istikrarı değil, ekonomik büyümeye katkı olmalıdır. Çalışabilir nüfusun neredeyse üçte ikisinin bir değer üretmediği bir ülkede sağlıklı ekonomik büyüme olamaz. Ayrıca bir ekonomi, geniş anlamda sanayi sektörüne yapısal üretim değişikliği doğuracak yatırımları yapmadan da sürekli, kendini besleyen bir büyüme hızına ulaşamaz.



Prof. Dr. Sadi Uzunoglu

İhracat ile sorunu aşma yolundalar. Ancak esas sorun orta ve küçük sanayi işletmelerinde. Sanayiciler, AB ile uyum sürecinin kendilerine neler getirip neler götürdüğünü iyi hesaplamalılar. Özellikle

KOBİ'lere yönelik destekten söz ediliyor. Bunların bir çoğu kağıt üzerinde kalıyor. Bugün uygulanmakta olan düşük kur-yüksek faiz özellikle KOBİ'leri işlemez bir noktaya sürüklüyor.



SIYASET EKONOMİYİ YARALİYOR, EKONOMİ SİYASETİ BATIRIYOR

Dr. Mahfi Eğilmez (Hazine Eski Müsteşarı):

Enflasyon ile büyüme arasında ters bir ilişkinin olduğu tezi 1950'li yıllara dayanır. Politika belirleyicileri daha az işsizlik istiyorlarsa, daha yüksek enflasyona tahammül etmek zorunda idiler diye düşünülüyordu. Ancak bugün gelinen aşamada, kısa vadede böyle bir ilişki olsa dahi, orta ve uzun vadede böyle bir ilişkiden söz etmek mümkün değil. Ki ülkeden ülkeye de farklı oluyor bu. Büyüme olduğu halde işsizlik azalmadı örneğin. Türkiye'de temel sorun ekonomi politikasında değil. Temel sorun siyaset alanında. Ekonomi alanında yapılan en büyük hata ise IMF ile ilişkinin bitirilmesi oldu. Son bir yıldır Cumhurbaşkanlığı süreci ile başlayan ve türban ile süren siyasi karmaşa ekonomiyi de batırıyor. Şayet eğer siyaset ekonomiyi yaralarsa, o yarı ekonomi dönüp siyaseti batırır. Herkes kaygılı, TUSİAD, MÜSİAD, sürekli "bitirin bu karmaşayı" çağırısı yapıyor. Çünkü özel sektörün önemli miktarda borcu var. 172 milyar dolara çıkan borç, doların ani bir hareketi sonrası birçoklarını batırır. Ki bu yıla ilişkin açıklanan ilk çeyrek sonuçlarına göre şirketlerin kur farkından önemli bir darbe yediğini görüyoruz. Ki bunlar daha iyi dönemler. Çünkü biz ihracatımızı euro ile yapıp dolar ile borçlanıyoruz. Doların euroyu geçmesi durumunda asıl o zaman yazarız.

ÇÖZÜM ENFLASYON YARATMAKTA DEĞİL

Dr. Can Fuat Gürlesel (Ekonomist):

Enflasyon ile büyüme Türkiye'de birbirinin alternatifi olarak görülüyor. Ki bana göre bu değerlendirme doğru değil. Bu düşünce 2001 krizi ile birlikte yanlış bir düşünce. Sanayicide bu yanlış algı, 2001 krizi sonrası oluştu. Yüksek büyüme için enflasyondan ödün verme ya da enflasyon gevşetilmesi gerektiği yönündeki tez doğru değil. Sürdürülebilir ve yüksek büyümeye ulaşmak için öncelikli olan fiyat istikrarıdır. Fiyat istikrarı sağlanmadan kalıcı büyümeyi tutturmak da güç. Ancak fiyat istikrarı sağlarsa daha hızlı ve kalıcı büyüme sağlanır. Bu nedenle bugün uygulanmakta olan fiyat istikrarı doğru bir uygulamadır. Ancak fiyat istikrarının sağlandığı ortamda sanayiye yönelik gerekli desteklerin sağlanmış olması gerekirdi. Hükümetin geciktirdiği nokta burası. Yapısal reformların süratle hayata geçirilmesi, mikro reformların yürürlüğe konulması ve devlet teşviklerinin sağlanması ile bu konudaki sıkıntı aşılabirdi. Bunlar sağlandığı takdirde enflasyon ile büyümenin birbirinin alternatifi olmadığı rahatlıkla görülebilecekti. Sanayici bu durumda haklı. Ona uygun üretim ve rekabet koşulları yaratılmadığı için yeniden enflasyona sanlmaya başladı.

Sıkı para ve maliye politikaları TL'nin değerlendirilmesi sonucunu doğurdu. Hükümetin üstüne düşen görev, TL'nin değer kazandığı bir süreçte bunun sanayi üzerinde yarattığı olumsuz etkileri ortadan kaldırmak için sanayiye gerekli desteği vermesi gerekirdi. Çözüm enflasyon yaratmakta değil.



HALK YANILTILIYOR

Dr. Ali Nail

Kubalı (Yönetim

Danışmanı-

Ekonomist):

Türkiye şu anda bir kışkırtı. Bir tarafta enflasyon, diğer tarafta işsizlik. Bu bir maliyet enflasyonu, klasik bir stagflasyon olayıdır. Kemal Derviş, "Bu ikisi arasında bir denge kuralım" diyor. Sen geldiğin zaman yaptığın neydi? Tamamıyla durmuştu ekonomi, tepetaklağı, fiyatlar aşağı gidiyordu. Enflasyon yüzde 70'lerden 30'lara indirilmişti. AKP 30'lardan 10'lara indirdi. Bu denge sağlanacaksa idi, o zaman sağlanacaktı. Türkiye'ye artık sıcak para girişi durdu. Bir kriz anında borçlanabildiği kadar borçlanarak döviz dengesini kuracak. Bu noktada döviz rezervleri konusunda da halk yanıltılıyor. Olası bir sıcak para çıkışı durumunda MB piyasaya en çok 15-20 milyar dolar verebilir, serbest rezervlerin sıfıra indirilmesi söz konusu olamaz. Piyasaya daha çok likit veremez. Veremediğinde ne olacak, ya kur kontrol dışında fırlayacak ya da Türkiye'nin kredibilitesi kadar borçlanacak. Bize para satmak isteyenlerin ciddi bir sıkıntısı var. Ellerinde büyük nakit stoğu var ama satacakları sağlam yer yok. Onun için sağlam görüntüsü veren yerlere satıyorlar. Çünkü kazanç üzerinden prim alıyorlar. O bugün satıyor parasını. Çünkü Türkiye'nin orantılan tutuyor. Biz milli geliri YTL olarak hesaplayıp döviz çeviriyoruz. Döviz düşük olduğu için milli gelir totalde yüksek görünüyor. Ama bizim borcumuz dolar üzerinden. O sabit kalıyor. Dolayısıyla kredibilite göstergesi olan borcun milli gelire oranı düşük çıkıyor. Bunların tamamı halkı kandırmak için oynanan bir oyun. Bu oyunu Merkez Bankaları da yabancı finans kuruluşları da biliyor. Ama işlerine geliyor. Yarı işlerine gelmesin, bu gerçekleri gürül gürül yazmaya başlarlar.



HALK KİME GÜVENECEK KARARINI NEYE GÖRE ALACAK?

Dr. Uğur Civelek (Ekonomist):

Türkiye ekonomisi istikrarsızlık tüneline doğru hızla sürükleniyor; öncelikler ve politika tercihlerinde radikal değişiklik zorunluluğu kapıyı daha sert bir şekilde çalıyor. Gerçekleri kabul edemeyenler, ülkemizin gelecekte ödemek zorunda kalacağı maliyetleri iyice ağırlaştırmak dışında bir şey yapamıyor... Artık maskeli balo bitiyor; maskelerin düşüp herkesin gerçek niyetinin açığa çıkacağı günler yaklaşıyor. Merkez Bankası artan enflasyonu bir tek dış piyasalardaki fiyat artışına bağlayamaz. "Enerji, gıda

fiyatları arttı ben ne yapayım diyemeyiz" ... Peki halk kime güvenecek, kararlarını neye göre alacak? Ancak

gelenen aşamada tüm sorunu Merkez Bankası'na bağlamak da haksızlık olur. Türkiye'yi yönetenler ülkeyi yönetebilir konumdan çıktılar. Uygulanan ekonomi programı çöktü ve Merkez Bankası da

çöken bu programın altında kaldı.

Gerek MB gerekse mali piyasalar ifade etmekten kaçınırsalar bile, mevcut koşullarda enflasyon hedefli uygulamada ısrarlı olmanın faydalı olacağına inanmıyorlar, fakat alternatif bir yaklaşım da üretmiyorlar. Şimdilik eski uygulamaya devam ediyormuş gibi bir görüntü sergileyerek durumu idare etmeye çalışıyorlar.



MİKRO REFORMLARA DEVAM EDİLMELİ

Melikşah Utku (Albaraka Türk Başekonomisti):

Enflasyon ile büyümenin birbirine zıt olduğu görüşü pek de doğru değil. Eğer ekonomi tam kapasite ile çalışıyorsa, enflasyonu azaltıcı politikalar büyümeyi destekleyebilir. Eğer ekonomi tam kapasitede değil ise hem büyüme hem enflasyon birarada götürülebilir. Dünyada hem ciddi anlamda büyüme yavaşladı hem de fiyatlar artıyor. Dolayısı ile büyüme ile enflasyon arasında zaman zaman aşağı yönlü, yukarı yönlü ve paralel hareketler olabiliyor. Bugün küresel ölçekte hem enflasyon sözkonusu hem de büyüme geriliyor. Bugün uygulanmakta olan faiz artışları ve para arzını daraltma gibi uygulamaların enflasyonu geriletmeye yarayıp yaramayacağı konusunda da net bir sonuca sahip değiliz. Kaldı ki bugün yaşanan enflasyon talep yönlü bir enflasyon değil daha çok dışsal etkenler var. Yapılması gereken şey mikro reformlara devam etmek olmalı. Ne olursa olsun bu reformlar ertelenmemeli. Yine Merkez Bankası küçük küçük artırmak yerine birden daha yüksek bir bazda artırabilir. Tabii bu süreçte çözülmesi gereken temel sorunlardan biri de siyasi istikrar. Onun olmadığı bir ortamda adım atmak zor.

DÖVİZ REZERVİNDE %10-15'LİK ENFLASYONLA BÜYÜME BİRLİKTE YÜRÜR

Mustafa Sönmez (Ekonomist):

Büyüme ve enflasyonun birbirini itmesi diye bir şey sözkonusu olamaz. Makul bir enflasyonla birlikte büyüme olabileceğini Türkiye pratiği 1960'lı yıllarda ve bazı 1970'li yıllarda göstermişti. Tek rakamlı enflasyon tutkusu, daha çok rantıye kesimin tutkusudur.

Bunu sağlamak için büyümeden de vazgeçilebileceğini isteyen bu kesimdir. Çünkü bu kesimin özellikle sıcak para operasyonları son derece sakın ve istikrarı tercih eder, küçük oynamaların bile riskine katlanmak istemezler. Türkiye büyümesini ağırlıkla başta sıcak para olmak üzere dış kaynaklara dayandırdığı için, bu kesimin beklentisi olan tek rakamlı enflasyonu ana hedef yapmaya zorlanıyor, bağımlı hale getiriliyor; özellikle IMF tarafından. Çünkü, deniliyor ki, enflasyonu tek haneye indirmesenz, para da sizi tekin bulup gelmez. Ancak, enflasyonu indirmenin tek aracı olarak da yüksek faiz-düşük kur politikası uygulanıyor. Bu ise ülkeyi yoksullaştıran bir büyümenin kısacına sokuyor. Yüksek faiz, sermaye birikimini zaafa uğrattırıyor, düşük kur ithalatı kamçılıyıp yerli üretim ve istihdamı olumsuz etkiliyor.

Makul bir enflasyon, mesela yüzde 10-15 lik bir enflasyonla büyümeyi birlikte götürmek de pekala mümkün olabilir. Dış kaynağa bağımlılığınızı azaltıp ihracata dönük, bunun için de kuru bir teşvik aracı olarak kullanabilirsiniz. Yani sıra üretimi ve istihdamı özendiren bir politika mümkün olabilir. Yine maliye politikalarını düzenlemeniz gerekir. Daha adil bir vergi düzeni ve daha çok doğrudan vergilemeye gidebilir, harcamaları üretim odaklı düzenlersiniz.



SICAK PARA KAPATMA DAVASINI DİNLEMEDİ

• Yabancıların Türkiye'deki portföy yatırımlarının hacmi, Yargıtay Başsavcısı'nın AKP'ye kapatma davası açtığı 14 Mart 2008'in sonrasında iç ve dış belirsizliklerdeki artışa rağmen artmayı sürdürüyor.

• Sıcak para hacmi nisan ayında 2 milyar 188 milyon dolar artarak 83 milyar 572 milyon dolara, mayıs ayında da 2 milyar 237 milyon dolar artışla 85 milyar 808 milyon dolara yükseldi. Böylece sıcak para da iki ayda 4 milyar 424 milyon dolarlık bir artış yaşandı. Bu artış da tamamen Borsa kaynaklı olarak gerçekleşti.

• Mayıs sonu itibarıyla sıcak para hacminin 51 milyar 831 milyon dolarlık bölümünü İMKB'deki hisse senedi, 28 milyar 81 milyon dolarını DİBS portföyü, 5 milyar 896 milyon dolarlık bir bölümünü de mevduatlar oluşturdu. Yabancılar, Türkiye'deki portföylerinin büyük bölümünü borsada tutuyor. Yükselen faizlerin izleyen dönemde DİBS'lere yönelik yabancı alımlarını artırması bekleniyor.

• Yıllık TÜFE artışı mayıs sonu itibarıyla yüzde 10'un üzerine çıkarken, Merkez Bankası'nın mali ve reel kesimde yaptığı Haziran ayı birinci beklenti anketinde gelecek 12 aylık dönemde TÜFE bazında enflasyon beklentisi yüzde 8.57 çıktı.

• Gelecek bir yıllık dönemde enflasyonun bu düzeyde gerçekleşmesi, haziran ayında yüzde 21.54 yıllık bileşik faizle tahvil alanlar için, bir yılda yüzde 12 ile hiçbir ekonomide elde edilemeyecek bir reel faiz getirisi anlamına geliyor.

• Gelecek 12 aydaki enflasyonun yüzde 10 olması bile, bu ay alınan tahvillerde gelecek bir yıllık dönemde yüzde 10'un üzerinde reel faizi garanti ediyor. Bu da yerli ve yabancı yatırımcılar açısından devlet iç borçlanma senetlerine yatırımı cazip hale getiriyor.

SIYASİ BELİRSİZLİĞİN MALİYETİ 100 MİLYAR \$

Devlet Bakanı Mehmet Şimşek, iç siyasi belirsizliğin hazineye getirdiği ilave yükün yaklaşık 20 milyar YTL düzeyinde olduğunu söyledi. Şimşek, özellikle 14 Mart'ta AKP'ye açılan kapatma davasının ardından ortaya çıkan siyasi belirsizliğin, Türkiye ekonomisinin, dışındaki gelişmelerden daha olumsuz etkilendiğini vurguladı. Şimşek, iç siyasi gelişmelerin ekonomiye etkisi konusunda şunları söyledi: "Dünyadaki ekonomik sıkıntıların, tüm küresel ekonomiyi derinden etkilemesine rağmen, Türkiye başlangıçta, bu krizden en az etkilenen ülkeler arasında bulunuyordu.



Bizim ve tüm yerli-yabancı uzmanların görüşü, eğer Türkiye'de bu iç siyasi belirsizlik olmasaydı, Türkiye, dışındaki krizden en az etkilenen ülkeler arasında yer alacaktı, çünkü ekonomimiz normalleşme sürecine girmişti."

Türkiye'de faizlerin mart ayı itibarıyla yüzde 17 düzeyinde olduğunu, mart ayındaki kapatma davasının ardından faizlerin ciddi düzeyde yükseldiğini bildiren Şimşek, şöyle devam etti: "Bugün faizler yüzde 22.5 civarına çıktı ki bu çok ciddi bir çıkıştır. Yani kapatma davasının ardından faizler 5.5 puan artış göstermiştir. Bu iç siyasi belirsizlik nedeniyle, Türk hazinesi daha yüksek maliyetlerle borçlanıyor. Faizlerdeki bir puanlık artışın hazineye getirdiği ilave yük 3.5-4 milyar YTL, öyleyse, iç siyasi belirsizliğin, risk primi artışı ve faizlerdeki yükselişle hazineye getirdiği ilave yük yaklaşık 20 milyar YTL düzeyindedir. Türkiye, mevcut bütçe performansı ile bu krizleri kesinlikle hak etmiyor. Son üç yılda AB tanımlı 'Genel Kamu Dengesi'ne baktığınız zaman, bütçe açıklarının yüzde 1'in altında olduğunu görürsünüz.

Türkiye, ekonomik performansı itibarıyla, bu kadar yüksek bir nominal faizi kesinlikle hak etmiyor. Siyasi belirsizlikler nedeniyle, İMKB'de kote edilen şirketlerin değeri 80 milyar dolar düşmüştür. Tahvil piyasasında çok ciddi yabancı çıkışı yaşanmıştır. Siyasi belirsizlikler nedeniyle, inşaat sektöründe, tüketimde ve yatırımlarda bir yavaşlama ortaya çıkmıştır. Eğer bundan sonra, siyasi belirsizlik azalır, faizler yeniden, Türkiye'nin hak ettiği gerçek seviyelere gerileyecek, ertelenmiş tüketim ve yatırım harcamaları yeniden başlayacak ve ekonomik büyüme canlanacaktır. Biz dış gelişmelerden o kadar çok olumsuz etkileneceğiz, asıl olumsuz etki iç gelişmelerden kaynaklanıyor."



Devlet Bakanı Mehmet Şimşek

CANTERO: 2010'DA DOLAR YÜKSELİŞE GEÇER

Ege Sanayicileri ve İşadamları Derneği'nin düzenlediği 'Dünya Gelişmelerinin Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri' konulu toplantıya katılan XERO Financial Services CEO'su Juan Cantero oluşturdukları çarkta doların 10 senelik zayıf, 5 senelik kuvvetli dönemler yaşadığını söyledi. İki yıl daha doların düşük olacağı pozisyon yaşanacağını aktaran Cantero, "Sadece bu çarka bakmıyoruz. Ekonomik, politik analizlere de bakıyoruz. Ancak bu ekonomik, politik gelişmeler biraz geç tesir ediyor. 2010'da doların yükselişe döneceği gün ekonomi bunu söylemeden, çark bize söyleyecek" dedi. Kendilerini hava tahmin raporu hazırlayan meteorologlara benzeten Juan Cantero, "Hava tahmini yapanların dikkate aldığı 15 kriterden 12'si varsa yüzde 100 şemsiyenizi almanız gerekiyor. Bizim için de durum aynı. Biz de 15 kriterden 12'sinin olduğunu görüyorsak, tahmin yapabiliyoruz. Çark her zaman önceden haber verir" diye konuştu.

Bay Cantero, Türkiye'nin kendisini çok şaşırttığını anlattı. İzmir'i kesinlikle İstanbul'dan çok farklı bulduğunu anlatan Cantero, "İnsanlar da çok farklı, şehir de çok farklı. İstanbul çok kalabalık ve çok kozmopolit bir şehir. Çok kalabalık ve sürekli bir panik havası hakim. İzmir ise daha rahat ve tabii ki sıcak" diye konuştu. Türk yatırımcılara tavsiyelerde bulunan Bay Cantero, yatırımcıların arzulu olması gerektiğini ancak tedbiri elden bırakmamalarını söyledi. "Bu benim yatırımcılar için verebileceğim en önemli tavsiye" diyen Bay Cantero, "Krizlerin çoğu insanların aç gözlü olmasından kaynaklanır" dedi. Ne kadar yüksek eğitim seviyeniz olsa da ne kadar yüksek teknolojiniz olsa da aç gözlülük hepsini siler" diye tavsiyede bulundu.

EN KOMÜNİST KAPİTALİST

BAMBAŞKA BİR İŞADAMI, BAMBAŞKA GEÇEN BİR ÖMÜR. ÜLKENİN SAYILI ZENGİNLERİNDEN OLMASINA KARŞIN MARX'IN KİTAPLARINI BAŞUCUNDAN AYIRMAYAN, AÇIKLAMALARIYLA "KOMÜNİSTLİK BAHANE, İNSAN EMİĞİNE SAYGIDIR ASIL OLAN" DEDİRTEN, EVET TAM ANLAMIYLA BİR FENOMEN İŞHAK ALATON.. PETROL FİYATLARININ 150 DOLARLI RAKAMLARA ULAŞTIĞI, SADECE KÖRFEZDEKİ PETROL ÜRETİCİSİ ÜLKELERE YILDA 1.5 TRİLYON DOLARLIK BİR KAYNAK GİTTİĞİ VE GIDA FİYATLARININ DA ANORMAL ORANDA YÜKSELDİĞİNE DİKKAT ÇEKEN ÇOK ENDER İŞADAMLARINDAN BİRİDİR ALATON... "ONBİNLERCE İNSANIN AÇLIK VE YOKSULLUK ÇEKMESİNİ HATTA ÖLMESİNİ SEYREDEMEYİZ. ÇÖZÜM İÇİN İNSANLIĞIN KARL MARKS'I YENİDEN KEŞFETMESİ Mİ GEREKİYOR" DİYE BİLECEK KADAR İDDİALİ SÖZLERİN SAHİBİ ALATON İLE HAYAT FELSEFESİ VE POLİTİK GÖRÜŞLERİ ÜZERİNE GÖRÜŞTÜK.

Yazar: Dilek Gappi : Kerem Saltuk

Saymadım ama işadamlarıyla gerçekleştirdiğim röportajların sayısı kabaca bir tahminle 2 bine yaklaşmıştır. Önde gelen birçok işadama, büyük holdinglerin kurucu ya da yöneticileri, yabancı CEO'lar derken, genişleyen yelpazenin bana göre en önemli kişilerinden biri de ESIAD Yaşam için bir araya geldiğimiz İshak Alaton'du.

Röportaj yapmayı uzun süre istemiştım ama bir şekilde denk gelmemişti. Çünkü denk gelirse, çünkü bir gün yolumuz keşişirse kendisine sormak istediklerim yalnızca iş'le ilgili sorular olmayacaktı.

Bir gün denk gelirse iyi olurdu, sonuçta benim için röportaj yapmanın keyif vereceği sınırlı insanlardan biri olacaktı.

Dünyanın kapitalizmle güçlü ülke ve şirket yaratmasının bedeli milyonlarca insanı açlığa ve yoksulluğa sürüklemek olmamalı" diyen bir işadamlarıyla görüşme fırsatı sonunda yaratılmıştı.

İki buçuk saate yakın süreç açıkçası "lezzetli" geçti.

Geçmişin hayran bıraktıran mücadelesi, hayatı görmüş geçmişin olgunluğun tane tane ifadeleri, İstanbul beyefendiliğinin tüm nezaketi ama belki de hepsinin öncesinde "eğilip bükülmeyen" duruşuyla benim için Türkiye'nin önde gelen işadamlarından biri değil, bir başka

kültür bir başka yaşam felsefesiymiş
karşında duran...

Aslında söyleşi demek haksızlık olabilir...
Belki tek taraflı anlatı, arada bir birkaç soru
demek daha doğru...

81 yıllık bir ömür, neredeyse bir ülke
ile birlikte var olabilmek, yoksulluğun da
zenginliğin de dip noktalarını tatmak... Tek
satırı bile boş olmayan o kadar sözü vardı
ki akışına bıraktık zamanı...

Alaton'un "Türkiye'de para kazanmak
çok kolaydır, itibar kazanmak ise o kadar
zor" sözleri cama yansıyan buharıydı
bu röportajın. Yavaş yavaş camdan
damlalar süzülürken bu itibarın nasıl
kazanılabildiğinin ipuçları ortaya çıktı.

**Onlarca yönünüz var sizin
öncelikle Türkiye'nin sayılı
işadamlarından birisiniz. Altı
bin kişinin çalıştığı holdingi
ortağınızla birlikte 54 yıl önce
kurdunuz. Buralarda binlerce,
onbinlerce öykü yattığına
eminim ama biz sizin kişisel
öykünüzü, yaşamı algılamadaki
yolculuğunuzu merak ettiğimiz
için geldik. Kişiliğinizin
oluşmasında öncelikle gençlik
yıllarıydı galiba etkili olan...**

■ Elbette öyle bir öykü ki; başlangıcı
çok insana benzemez. Hayatın tezatları
arasındaki farkını daha çocukluktan
gençliğe geçiş döneminde yaşadım.
Babam Halk Partisi'ne, Atatürk'e
yakın biriydi. Atatürk reformları
gerçekleştirdiğinde 22 yaşındaydı babam.

Babamın ailesi iplik ithal ederek
zenginleşmiş, İstanbul'a geldikten sonra iyi
para kazanıp burjuvalaşmış bir aileydi.

1938'de Atatürk öldüğünde katefati
görmeye gittik... 11 yaşındaydım, o günü
hiç unutamıyorum. İnancınız içimden
bir ses bana "bugün senin hayatın
değişiyor" dedi. Atatürk'e sevgimden mi
başka sebeplerden mi bilmiyorum ama
öyle hissettigimi çok iyi hatırlıyorum.

Nitekim uzun sürmedi, hayatımız tepe
taklak oldu. Babam o dönemde evet
burjuvaydı ama bir yandan da Şişli Halk
Evinde meccanen (bedava) Fransızca
dersleri veriyordu. Hayat dolu, dost canlısı
bir adamdı.

Ancak İnönü 1942'de Varlık Vergisi

Kanunu çıkarınca bizler aklımıza
gelmeyecek günler yaşamaya başladık.

**Filmlerdeki gibi bir hayat...
İstanbul'un en zengin
ailelerinden birinin çocuğuyken
yaşanan ani bir dram.. Kolay
atlatılacak bir travmaya
benzemiyor...**

■ Bir anda paramparça oldu aile. Halk
partisinin üyesi olmamıza karşın 2 ayrı
varlık vergisi geldi o zaman. Tam 16
bin, diğeri 64 bin, yekun 80 bin lira...
Babamın ödeyecek parası yok. Babamı
önce Sirkeci'de bir çadırda 3 ay tutuyorlar.
Aşkale'ye götürüyorlar 1 yıl orada kalıyor
ve babam mahvoluyor. O neşeli, hayat
dolu adam gidiyor, bambaşka içine kapanık
bir adama dönüşüyor. Ben o zaman 15
yaşındayım. Üstelik biliyor musunuz hep
devleti değil babamı suçluyorum o yaşıta
... Bu duyguyu bugün bile bir günah olarak
taşıyorum. O zaman babamı anlamamışım.
Yıllar geçti babam 60 yaşını aşmıştı, ben
30 yaşlarındaydım. Ancak o zaman babama
sorabildim neden baba hayata bu kadar
küstün, bizleri ortada bıraktın diye... Bak
şimdi hazırsın anlatayım dedi: "Ben çok
inandım devlete, Atatürk'e... Farz
et ki ben devlete ihanet ettim,
ne yaparlardı? Casusluk yaptın
yakalandın ne yaparlar ölüm değil
mi sonu? Tersini düşün şimdi
devlet bana ihanet ederse ne olur,
Devlet bana ihanet etti oğlum"
dedi, "güvendiğim, inandığım,
mücadelesini desteklediğim
devletim bana ihanet etti. Biliçli
bir şekilde ayrımcılık yaparak
beni mahvettiler. Ben devlete
karşı gelmekten kendimi
içimi öldürdüm oğlum" diye
yanıt verdi. Ne demek istediğini
ancak o zaman anlayabildim.
Bu bir iç hesaplaşmaydı
ve babam bunu kendine
yedirememiş, hayata küsmeyi
tercih etmişti.

**AÇ KALMAMAK
İÇİN MÜCADELE
ETTİM**

**Genç bir yürek,
hayatı yeni okumaya**

**başlamış bir beyin için zor
dönem ama belki de bu acılar
yaşanmasaydı karakteriniz bu
kadar kemikleşmezdi**

■ Ama sonraları hep iyi ki olmuş dedim,
çünkü, eğer bu Varlık Vergisi olmasaydı
ben orta halli zengince bir burjuvanın,
zengin doğmuş oğlu olarak kimbilir ne
olurdum.

Halbuki bu sayede tam sıfırdan başlayan
bütün darbeleri yemiş bir adam olarak
aç kalmamak için mücadele etmeye
başladım.

**Aile olarak dramatik günler
geçirmişsinizdir. Ne yaptınız o
yaşıta?**

■ O gri yıllara kadar okuyordum. 8.
sınıfa kadar, Şişli Terakki'de ve liseyi St.
Michel'de okudum. Tam o dönemde
aileyi geçindirmek bana düştü. Volvo ithal
eden Mehmet Kavala şirketinde getir
götür işlerine başladım. Zaman geçti ama
bunalmıştım artık. İsveç'e gitmeye karar
verdim. İsveç'e gitmeden önce askere
gittim. Bilir misiniz, Türk ordusunda
gayrimüslim yabancı kökenli olup da ilk
subay olan benim.



Şansınız devam etmiş!

■ Bakınız o da şöyle oldu; 1948 yılında Amerikalılar Türk ordusuna meşhur Marshall yardımını yapıyorlar ama önce kendi vatandaşlarının içerisinde ayırım yapmayacaksınız diye şart koşuyorlar. O zaman lise mezunu Müslüman subay oluyor, müslüman olmayan lise mezunu ise ancak er olabiliyor subay olamıyordu. "Bunu ortadan kaldıracağız herkes eşit olacak" diyorlar. İlk subay ben oluyorum. Gurur duyarak yaptım subaylığımı... Askerliği bitirir bitirmez İsveç için kolları sıvadım.

YAŞAM FELSEFEMİ İSVEÇ KAZANDIRDI

Neden İsveç? Tanıdıklarınız mı vardı ?

■ İsveç'te bir kişiyi bile tanıımıyordum. Sadece Kavalâ'nın yanında çalışırken o vasıta ile İsveç Konsolosu ile tanışmışım. Bir gün halı alırken ucuz almasına sebep olduğum için, aramızda bir sempati

doğmuştu.. Daha sonra ben burada muhaberat memuru olarak hayatımı geçirmek istemiyordum dedim, yeni bir iş istedim Bir süre sonra İsveç'te bir fabrikada kaynak işçisi arandığını söyledi. Beş ayda, İsveç'e gitmeden önce İsveç'ce konuşmaya başladım. Hemen kaynak işçiliğine geçtim. Bir gün biri dedi ki sen çok garip İsveç'ce konuşuyorsun. Senin kullandığın kelimelere akşamları evde bakıyorum İlgatta var ama ben bilmiyorum. Sonra anladım ki ben aristokrat İsveççe'yi öğrenmişim. Linguaфон metodu ile... İsveç'te 1952 - 1953 yıllarında Sosyal Demokrat Gençlik kolunda Olof Palme ile tanıştım.

Galiba söyleşide yanıtını aradığımız politik dönüş burada başlıyor... İsveç size bambaşka bir kişilik yüklemiş görünüyor

■ Doğrusu Palme benim için etkileyiciydi. Aristokrat zengin bir ailenin oğluydu. Ama o, zamanının en önemli işçi hareketlerine

öncülük etti. Zaten benim çalıştığım gemi tezgahları sendikaların en güçlü olduğu yerlerdi. Aslında sadece Palme değil, İsveç'in kendisi etkilemişti beni. Barış ve insan sevgisi olan müthiş bir ülkedydi. Bütün bunları yan yana koyduğumda Allah beni çok sevmiş, ki; sevdiği bir kul olarak yolunu bulmama yardım etmiş diyorum. İsveç'e ilginç hayatım boyunca hiç azalmadı. En çok bana kazandırdığı hayat görüşünü sevdim çünkü orada insana, emeğe değer vermekle paranın bir arada kazanılabileceğini, işverenin öncelikli ödevlerinden birisinin çalışanın hakkının korumak olduğunu gördüm.

Ne kadar kaldınız İsveç'te?

■ Evet dönüşüm de entresan oldu. Üç yıl sonra bir gün babam geldi 3 gün kaldı. O zaman ben 25, babam 50 yaşındaydı. Birden ağlamaya başladı karşımda. Dedi ki, "4 çocuk sahibi oldum, büyük erkek evlat sensin. Ben size iyi bir hayat veremedim ama bu seni sorumluluktan kurtarmıyor. Senin bir aile yükünün olduğunu bilen lazım" Babam döndü ancak ertesi gün ben çok hastalandım. Psikiyatriye yollandılar, psikiyatrist bana, senin hastalığın yok vicdanın çok rahatsız olmuş dedi. Hatta teşhisi de şöyle koydu " dönmen lazım"

Kader yeniden doğduğunuz topraklara çekmiş demek ki sizi...

■ Döndüm.. İyi ki dönmüşüm. 26 yaşındaydım. Bir süre işsiz kaldım, kimse iş vermedi. Baktım olacak gibi değil, kendi işimi kurmam lazım diye düşündüm. . Mütteahhitlik ve ısıtma tesisleri falan o zaman tesadüfen Üzeyir Garih'le tanıştım. Garihler de Aşkale'ye gönderilen 5000 gayrimüslim varlık vergisi mağduru ailelerden biriydi.

ÜZEYİR'İ ORTAKLIĞA BEN İKNA ETTİM

Ortaklığa kim, kimi ikna etti ?

■ Ben Üzeyir'i ikna ettim, "İşini bırak, beraber maceraya çıkalım" dedim. Beraber yola çıktık, ortak olduk. 1954 yılının Mart ayından beri bu şirket ayakta.

Yıllar sonra objektif bakmaya



çalıştığınızda bu ortaklık girişiminin aslında inadına başarı adına bir hınc olmadığınızı söyleyebilir misiniz?

■ Evet haklısınız belki o zamanlar inadına 'siz kötü davranıyorsunuz ama ben iyi davranarak nasıl bir şans yitirdiniz göstereceğim' psikolojisi de etkili oldu... Belki de adı konulmamış bir inatlaşma oldu. Ama bu psikoloji başlarda varsa bile eridi. Hatta inanınız buraya lütfen, zamanla varlık vergisinin bilinçli bir şekilde benim

1950'li yıllarda iş dünyasında sosyal demokratım demek yürek isterdi. Siz bu felsefeyi ısrarla savundunuz. İsveç'in mirası mıydı bu ısrarlı sosyal demokratlık?

■ Babam halkçı partiye empati duyardı ama benim komünistlik çizgisine yakın olmam da yüzde yüz İsveç etkili oldu. Tabii bana en önemli tesir edenlerden biri de İsveç'te tanıştığım bir karı-kocaydı. Bunlar 1950'li yıllarda, "Eşitliğe doğru" diye bir kitap yazdılar. Özü şuydu; eşitliğe varmak mümkün değil ama eşitliğe doğru yürümek lazım. Şartları öyle yapmak lazım ki alt kademeleri mümkün olduğu kadar yukarıya çekmek amaç olmalı. Sosyal devletin amacı bu olmalı. Bunun için de üst kademeleri vergilendirmen lazım. Çok kazanan çok parası olanın bu kadar paraya ihtiyacı olmadığına göre ondan alıp yoksullara verebilmektir doğru olan.

lehime olduğuna inandırıldım kendimi. Evet biliyorum doğru değil ama , bu şekilde kendimi inandırmam benim için iyi oldu. Bu yolla, kendi içimde barışı yakaladım, bütün işlerimi barışla halletmeye çalıştım ...

Daha sonra bu kadar başarılı olmanın ardında Türkiye'deki Musevi lobisinin geçmişin acısıyla birbirine destek vermesi de yatıyor olabilir mi?

■ Aslında biliyor musunuz Türkiye'de başarılı olmak zor değil. Ancak hem başarılı hem saygın olmak çok önemli. Çünkü başarı para miktarı ile ölçülürse Türkiye'de çok parası olan insan var. Ama tutarlı karakterle saygın bir şekilde işini yürütmüş çok kişi yok. Türkiye'de başarı da çok kolay, yanlış yollara girmek de çok kolay.

KOMÜNİSTLİKTE GÖZALTINA ALDILAR Liberal bir düzenin temelinde, sosyalist bir bakış açısı kuramsal kalmıyor mu ? Pratikte daha çok kazanmakla emeğin karşılığını paylaşmak çatışması yaşanmaz mı?

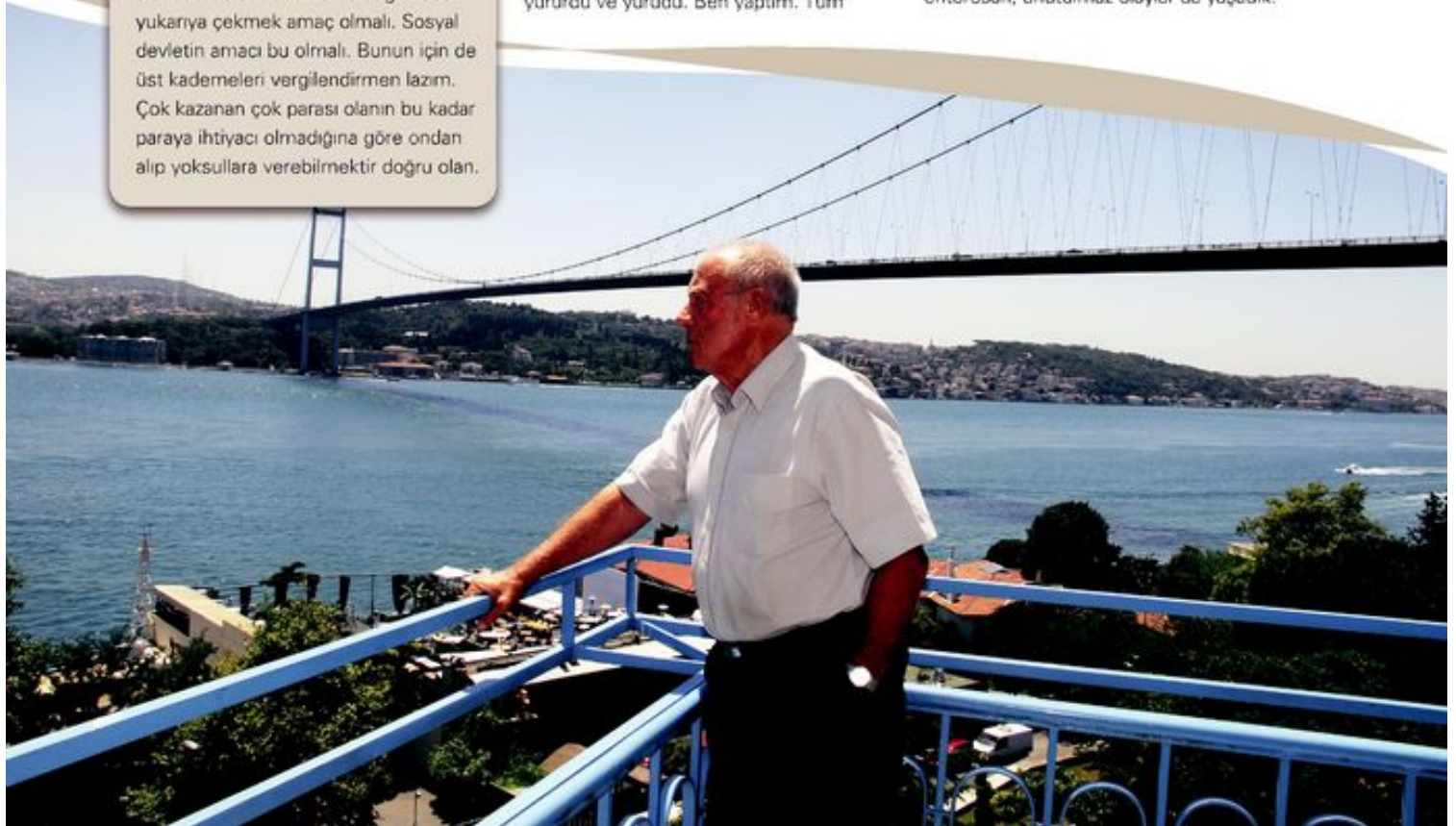
■ Sormak istediğini anladım, bence hem komünist hem işadamları olmak çok kolay yürürdü ve yürüdü. Ben yaptım. Tüm



fabrikalarımızda 1958'den beri her zaman sendikalar olmuştur. Bilir misiniz işçilerin sendikaya üye olmalarını biz hep teşvik ettik. Sendika başkanları ile yakın ilişkiler kurduk. Hiçbir zaman bizde grev konuşulmadı, böyle bir şeyi hiç yaşamadık. İlk fabrikamız Topçularda'ydı. Orada bodrum katı işçi yemekhanesiydi. Mutfak paslanmaz çelikten yaptık. Üstelik o zamanlar Türkiye'de daha paslanmaz çeliğin ne olduğu bilinmiyordu. İşçi ile biz de sıraya girip yemek alırdık. Bazen işçiler 'patronların burada işi ne var'diye memnun olmazlardı. Ama biz, bizim onlardan farkımız olmadığını ispat etmek istedik, biz farklı değildik ki onlardan.

Demek yadırgandınız...

■ Önce yadırgadılar, sonra alıştılar. Ama enteresan, unutulmaz olaylar da yaşadık.



Bir gün, hakkınızda ihbar var diye iki polis odama geldi. Neden? Komünistlikten. Hem işadami hem komünist olmaz diyorlar ya. Yemekhanenin duvarlarını somon rengine boyatmışım meğer. Sonradan ortaya çıktı. Aradan zaman geçtikten sonra sendika başkan yardımcısı "bu mektubu biz yazdık" dedi. Peki neden dedim? Kendimizi nasıl ispat edeceğimizin derdine düştük" diye yanıt verdi. Yani sendika problem yaratmak için bizi komünist olarak ihbar etmiş.

Aslında sol kesim kendi yaptığı hataları bugün kuramların içini boşaltmakla ödüyor. Artık amaçsız kalan bir düzenden söz edebiliriz.

■ Bu kafalarla işçi ve sol kesim devrim yapamazdı. Zaten öyle süreçler yaşandı ki işçi sınıfı diye bir şey kalmadı. Çünkü, hayata teknolojiyi kullanma devrimleri geldi. Sadece toprak devrimi değil bilgi devrimi de yaşadık. Sonuçta bizlerin devrim yapmasına gerek kalmadı. Artık tarladaki adam bile terlemeden çalışıyor. Endüstri'de çalışanların büyük bir kısmı beyinleriyle çalışıyor. Hizmet eden adamı sendika yoluyla daha çok zengin etmek mümkün değil. Sendikacılığın da zayıflamakta olduğu bir devre yaşıyoruz. DİSK Başkanı Süleyman Çelebi iyi dostum, o da kabul ediyor ki, sendikacılık artık lüzumsuz hale geliyor. Şimdi işçi grev olmasın diye çırpınıyor, çünkü grev yaparsa Japon arabası satılacak o büsbütün aç kalacak. Dengeler kendi içlerinde yaşamaya başladı. Benim savunduğum hep şuydu, sermaye ile emek çatışmaz prensibi.

Ben bunu 40 sene önce bir komüniste söylemiştim. Çünkü ben İsveç'te yaşadım, gördüm. İsveç'te sermaye emek elele verdi, İsveç böyle zenginleşti. Eğer o dönemlerde sol kesim daha doğru noktalara odaklansaydı, bugün Türkiye'de çok şey farklı olurdu.

İnandığınız modele göre devletin rolünü nasıl tanımlarsınız?

■ Şöyle yanıt vereyim; Bakın size inanması zor, etkileyici bir örnek: 1950'li yıllarda sosyal demokrat İsveç hükümetinin ne



yaptığını söyleyeyim. Hükümet İsveç'in önde gelen 7 ailesini yanına çağırdı, onlarla özel anlaşma yaptı. 7 aileye özel teşvikler vererek onları zengin etme politikası uyguladı. Çünkü o zamanlar 8 milyon kişinin olduğu bir ülkede endüstrinin gelişmesi ve zenginleşmesi mümkün değildi. İddialı olma şansı olabilecek endüstrilerin ise kuvvetlenmesi ve ağırlıklı isim olması için dünyaya açılması gerekiyordu. Devletle bu sermayedarlar arasında özel bir anlaşmalar dünya çapında isimler olmaları için yapıldı. Düşünebiliyor musunuz sosyal Demokrat bir hükümet bunu yapıyor. Ama ağır şartlar da koydu, çalışanların standartlarını sürekli artıracaklardı. En iyi, kaliteli rulmanlar, SKF, kamyonlar, Volvo oradan çıkmaya başladı. Çok ciddi teknolojik destek verildi. İsveç, 60-70'li yıllarda yıllarda dünyanın bir numaralı zengin ülkesi olmayı böyle başardı.

Sosyal Demokrat hükümet, sanayici ve kapitalistleriyle masaya oturup onları teşvik etti. Gel de şimdi bunu Türkiye'ye anlat.

Yalnız anlattığınız örnek Karl Marx'ın proletaryanın devrimci dikdatörlüğünün devlete egemenliğinden uzak duruyor

■ Hiçbir konuyu dogma olarak ele almak doğru değildir. Marx, 1818'de doğdu, 1848'de Almanya'dan Londra'ya gitti. Marx zamanında üç tane unsur

vardı. Terleyenler, patronlar ve üretim araçları. O zamanlarda üretim araçlarında sadece buhar var, elektrik yok, bilgisayar yok, otomobil yok. Terleyen adamlar hamallar, atlar. Endüstrileşmenin yeni yeni oluşumuydu. Nakliyyeyi ancak atlarla yapıyorlardı yani emek çok ön plandaydı. Marx da emeğin önemini ön plana çıkarmak için burjuvayı sınırlamak istiyor, üretim araçlarının kapitalistin elinde olmasını haksızlık olarak görüyordu. Çünkü kapitalistler terleyenin emeğini paraya çevirerek birden bire zenginleşiyorlardı. O zenginliğin herkese yayılması için üretim araçlarının merkezi bir yönetimde olması gerektiğini, işçi sınıfını merkezi yönetimin yerine koyuyordu. İşçi sınıfını yönetime getirmek istiyordu ancak 1917'de Bolşevikler geldiği zaman görüldü ki tüm işçilere eşit davranmak mümkün değil. İnsan karakterine aykırı, o zaman despotik, değeri kalmayan, sahtekarların oluşturduğu yeni dünya düzeni ile karşı karşıya kaldı.

Komünizmin kuramsal bir boşluğu da yokmuydu? Neden sürekli zafiyetler geçirerek bu günlere gelindi?

■ Analizini sağlıklı bir şekilde yaptım, komünizmin neden çöktüğünü anlatıyorum herkese. Komünizmde sahtekar yönetim Marx'a dayanarak tüm üretim araçlarını işçi sınıfına vereceğim dedi ve hepsine el koydu. Komünist rejimde özel mülkiyet diye bir şey yoktu. Herkes devletin

işçisiydi. Özel mülkiyet yok. Herkese ait olan bir şey herkesindir, herkese ait olan bir şey kimseye ait olamaz, kimse onunla uğraşmaz çünkü... Biz Alkent evlerini yaptığımızda apartman bahçelerinin mülkiyetini bile baştan tapuda zeminde oturanlara verdirttim. Hem zemin daireleri, bahçeli daire olarak iki katına sattım, hem de bahçelerin temiz ve bakımlı olmasını sağladım.

CHP'NİN KAPISINDAN İÇERİ SOL GİREMEDİ

Sovyetler Birliği'nde uygulanan komünizm bu nedenle çöktü. Peki Türkiye'de sol partiler sizin kafanızdaki anlayışa yakın bir sola kayabildiler mi?

■ Türkiye mi? Yok canım Türkiye, sol adına ne yaptığını, ne bildiğini bilmeyenlerin ülkesi. Bu baştan çarpıtılmıştı çünkü... Daha 1945- 1950 'li yıllarda tek parti CHP idi. 1950'de Menderes %85'le geldi. Çünkü millet nefret etti tek partiden. Halk partisini halkın nefret ettiği parti haline getirdiler.. Halkı hasım olarak gören bir zihniyet Türkiye'de hiçbir zaman sıfırlanmadı hep egemen oldu. Sosyal demokrasi adına da çok büyük bir sahtekarlık yaşadı Türkiye... CHP kapısına sol tabelasını astı ama sol anlayışı içeriye almadı. Böylece CHP'nin sol olduğu yalanı yutturuldu ve bugüne kadar bu yalan devam ediyor. Bugünkü CHP'nin sosyal demokrat olduğunu söylemek mümkün değil.

Biraz acımasızlık yok mu sözlerinizde?

■ Bakın açık söylüyorum, sosyal demokrat bir parti varsa o da AKP'dir. Tabii açıkçası bu boşlukta insanların solu zemin almaları gerekiyordu, yaptılar. Fakir adama bir ton kömür yolladılar, pirinç yolladılar. Doğrudur, sosyal devlet anlayışının yansıması değildir, fakir adama kömür, pirinç yollamak ama yoksulunu düşünmek bu anlayışın temelidir. Bunu yapmalarının sebebi halka yakınlık... Türkiye'de yapılabilecek o kadar şey var ki, en basitinden yola çıktı ve başarılı oldu. Sosyal demokratlığın ne olduğunu hiç merak etmedi. CHP sosyal demokratlık nedir, ne değildir merak bile etmedi.

Yalnız iş dünyasında da bir gerçekçilik sorunu yok mu? Yani hırsları törpülemek mümkün olmuyor. Asgari ücretle eleman çalıştıranlara bakıyorsunuz, çocuklarının altında yüz bin YTL'lik arabalar, lüks tekneler var...

■ İnsan karakterini inkar edemezsin. İnsan karakterinde model olarak aldığı yaşamı en kaba şekilde, bugün Rusya'nın zenginlerinde görüyoruz, hızlı zenginleşme yaşamın getirdiği utanç verici duyarsızlıklara yol açıyor. En tehlikeli adam parayı hazmedememiş adamdır. Para hazmedilmesi gereken bir unsurdur. Hazmedemediğin para seni rezil eder. Ama rezil olduğunun farkında olmazsın, rezil hareketlerde bulunursun. Doğrudur, zengin düşmanlığı biraz da buradan çıkıyor.

Sovyetler dağıldı, Türkiye'de sol sizin doğru olduğuna inandığınız sol olamadı. Üzeyir Bey'in (Garih) politik görüşlerinizden dolayı kızdığı, zarar görebileceğinizi ima ettiği dönemler oldu mu?

■ O da sosyal demokrattı ama tarif etmekten çekinirdi. Tabii biraz daha farklı düşünürdük ama farklı tavrımız olmazdı... "Bizim işimiz felsefe değil, para kazanmak" derdi. Politik görüşlerimiz konusunda ben daha açığım.

Örnek gösterilen bir hayatınız, Türkiye'nin en güçlü şirketlerinden birinin sahibi oldunuz. Bu yönüyle bakıldığında İsveç'ten iyi ki dönmüşsünüz diye düşünüyor insan. Ancak siz açık yüreklilikle, bu ülkenin insanı olmaktan gerçekten mutluluk duyduğunuzu dile getirebilir misiniz?

■ Biz Türk'üz... Halk olarak, toprak olarak muhteşem bir barışa gelmişiz. Bana göre, bizim kanşımımızda kendine haslık var ve bu bizi onurlandırıyor.

Son siyasi gelişmeler umutsuzluk yaratıyor mu sizde? Hrant Dink'in ölümünden, son Ergenekon soruşturmasına kadar yaşanan sarsıntılı sürecin sizi karamsarlığa ittiği oluyor mu?

■ Ben şuna açık yüreklilikle inanıyorum, rahatlamış bir yönetim olsa bu ülkeyi uçurur. Son 5 yıl bize rağmen muhteşem yıllar oldu. Türkiye'nin kendi içinde müthiş bir dinamizm, başarıya hırslı var. Mesela neden İzmir diğer şehirlere göre daha dinamiktir diye sorarsanız ben bunu yapısındaki kanşımda bulurum. 72 millet oradan geçmiş, levantenler, Rumlar, Museviler halen orada, muhteşem bir költürü barındırıyor bünyesinde. Kentinizin kıymetini biliniz...



TÜRKİYE’NİN ADAY ÜLKE OLARAK İLAN EDİLMESİYLE BİRLİKTE, TÜRKİYE’YE SAĞLANAN MALİ YARDIMIN NİTELİĞİ VE MİKTARINDA DEĞİŞİKLİKLER YAŞANMIŞTIR. TÜRKİYE 2001 YILINDAN BU YANA AVRUPA BİRLİĞİ’NDEN KATILIM ÖNCESİ ÜYELİĞE HAZIRLAMAK AMACIYLA ÇEŞİTLİ FONLARDAN FINASMAN DESTEĞİ ALMAKTADIR. BU FONLAR YILLIK OLARAK DEĞERLENDİRİLMEKTEDİR. TÜM ÜYE ÜLKELERDE UYGULANAN BU SİSTEM, ADAY ÜLKELERİN DE AVRUPA BİRLİĞİ KRİTERLERİNE UYUM SAĞLAYABİLMELERİ AÇISINDAN KATKIDA BULUNMAKTADIR.

Avrupa Birliği’nden Türkiye’ye Uyum Desteği



vrupa Birliği aday
ülke statüsünde
bulunan ülkelere,
üyeliğe hazırlanmaları
için katılım öncesi
finansmanı adı

altında bir kaynak yaratmakta ve ülkelerin
üyeliğe hazırlanmalarına yardımcı olmaya
çalışmaktadır. Bu noktada AB'nin asıl
amacı AB üye ülkelerinde yıllar boyunca
başarıyla uygulanmış ve AB vatandaşları
için iyi bir yaşam standardı getirmiş olan
ulusal kamu politikalarını oluşturmalarında
aday ülkelere yardımcı olmaktır.

AB'NİN TÜRKİYE'YE YILLAR İTİBARIYLA MALİ DESTEĞİ

Türkiye 2001 yılından beri Türk Mali Aracı
kapsamında AB'den katılım öncesi destek
almaktadır. Fonlar her yıl ulusal programlar
kapsamında yıllık bazda programlanmakta
olup, 2007 yılından beri Türkiye için bu
katılım öncesi Mali Araç hem aday hem de
potansiyel aday ülkeler için katılım öncesi
destek sağlayan "Katılım Öncesi Mali
Yardım Aracı (IPA)" ile değiştirilmiştir. IPA



5 bölüm halinde yapılandırılmıştır. IPA'daki
yenilik ise yapısal fonlarla aynı prensiplerle
yönetilen çevre, ulaştırma, bölgesel
rekabet, insan kaynakları kalkınması ve
kırsal kalkınma konularında katılım öncesi
malî desteğin getirilmiş olmasıdır. IPA
kapsamında Türkiye, IPA tarafından kısmen

finanse edilen Topluluk Programlarından
faydalanmaya devam etmektedir. Proje
fikirleri Türk kurumlarınca ve/veya tüzel
kişiliklerce iletilir. AB ve Türk makamları
arasında bir danışma sürecini takiben,
projeler seçilir ve yıllık ulusal programa
dahil edilir.

SeYREK BORU

- Dikişsiz Çelik Çekme ve Soğuk Çekme Borular (Sertifikalı)
- Galvanizli-Siyah Borular (TSE)
- Spiral Kaynaklı Borular (TSE)
- Klinger (TSE)
- ECA ürünleri (TSE)
- Kauçuk, Akaryakıt ve Su Hortumları (TSE)
- Gıda Hortumları (TSE)
- TSP Boru Bağlantı Parçaları (TSE)
- Dikişli-Dikişsiz Patent Dirsek ve Te'ler (TSE)
- Küresel Vanalar (TSE)
- Kelebek Vanalar (TSE)
- ITAP Vana çeşitleri
- Kaynak Boyunlu Flanşlar

MERKEZ SEYREK BORU ve MALZEMELERİ SAN. TİC. A.Ş.

1202/2 sk. No:77 İnşaatçılar Çarşısı Yenışehir • İzmir
Tel:(0.232) 433 59 29 Faks:(0.232) 433 59 36

DEPO

Ankara Asfaltı No:222/A Naldöken Köyü Bornova • İZMİR
Tel: (0.232) 478 21 74-75 Faks: (0.232) 478 2173

Uygulama için AB fonları alacak olan programlar:

Sınır ötesi işbirliği programları AB'nin komşuları ile ilişkilerini geliştirmek ve ortak projeler aracılığıyla işbirliğini artırmak üzere tasarlanmıştır.

Eşleştirme programları AB mevzuatındaki en iyi know-how bilgisini Üye Ülkelerden aday ülkelere aktarmak için tasarlanmıştır ve bu Türkiye'deki ve bir veya daha fazla AB üye ülkesindeki ilgili kamu kurumları arasında eşleştirme oluşturarak yapılır.

Topluluk Programları AB üye ülkelerindeki örgütler arasında işbirliğini geliştirmek için tasarlanmıştır. Türkiye gibi aday ülkelerin katılımına ilgili programa katılım veya ilgili Kurumun üyesi olmak için anlaşmayı imzalamış olmak ve program veya kurum bütçesine katkısını ödemiş olmak koşullarıyla açıktır.

Örneğin eğitim programları gibi Topluluk Programlarına katılım Türk ve AB öğrencilerinin, akademisyenlerinin, stajyerlerin karşılıklı ziyaretler yapmalarına, birbirlerinin ülkelerinde eğitim görmelerine, mesleki eğitim ve diğer benzeri eylemlerde bulunmalarına imkan verir.

KİMLER AB FİNANSMANINDAN YARARLANABİLİR?

Katılım öncesi finansmanı çoğunlukla Kamu ve Sivil Toplum Kuruluşlarına yöneltilmiştir.

AB finansmanı, esas olarak yıllık ulusal programlarla reformları desteklemek için tasarlandığından reformlardan sorumlu kuruluşlar bu finansman için seçilir. Bu finansman ya varolan yapılar tarafından ya da ihtiyaçları karşılamak için kurulan yeni

birimler tarafından kullanılır. Örneğin İnsan Kaynakları Geliştirme alanında Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı veya Bölgesel Ajanslar'ın işsiz insanlar için eğitim talebine danışmanlık şirketleri ve insan kaynakları şirketleri eğitim sağlayıcıları teklif vermeye uygun olurlar. Ulaştırma projelerinde, Ulaştırma Bakanlığı, inşaat şirketlerinin ve danışmanlık gruplarının teklif verebileceği ihaleler düzenler. Sivil Toplum Diyaloğu altında birçok küçük ve orta ölçekli kuruluş, STK'lar, akademik kuruluşlar vs. projeleri için destek alabilirler.

AB Mali Desteği'ne Kimler Başvurabilir?

Eşleştirme gibi kurum kapasitesinin artırılmasıyla ilgili programlarda ortak yararlanıcılar devlet kurumlarıdır.

Topluluk programları konusundaysa, kamu veya özel kurumların bu programdan yapılan teklif çağrısına yanıt vermesiyle belirlenir.

Uygunluk kriterleri, mali destek duyurularının yayını sırasında halka sunulmaktadır. Devlet kurumların yanı sıra ayrıca üniversitelere, medya örgütlerine, sivil toplum ve ticari çıkar gruplarına açık programlar da bulunmaktadır. İlgili duyulan mali destek türü için geçerli olan uygunluk kriterlerini öğrenmek için proje bilgisine bakılması gerekmektedir.

Sadece yayınlanmış bir ihale/teklif çağrısına bağlı kalınarak yapılan AB mali desteği başvuruları değerlendirmeye alınır.

Avrupa Komisyonu veya Türkiye'deki Merkezi Finans ve İhale Birimi (MFİB), sadece başvuru projeye ilgili bir teklif çağrısı veya ihale duyurusu varsa proje kararı verebilir. Çok sayıda değerli projenin uygun bir çağrıyı beklemesi gerekebilir.

Projeler hem idari birimlerin hem de

doğrudan Türk vatandaşlarının faydasıdır:

Bakanlıklar ve diğer hükümet

organizasyonları: AB mevzuatının nasıl uygulanacağı konusunda öneri ve eğitim desteği,

Belediyeler/İller: katı atık ve atık su arıtma tesisleri ve ulaştırma alt yapısı gibi altyapı yatırım projelerinin gerçekleştirilmesi,

Sivil toplum (sosyal ortaklar, STK'lar): cinsiyet, çevre, insan hakları, medya, kültür vb. konularda,

Küçük ve orta boy işletmeler: rekabet düzeylerini artırmaları konusunda;

Özellikle gençler ve kadınlar gibi işsiz ve savunmasız grupların işe bulma, aktif istihdam veya sosyal kapsama önlemlerine yönelik eğitim almaları ve becerilerini geliştirmeleri,

Okul çocukları: daha iyi derslikler ve iyileştirilmiş eğitim müfredatı,

Yoksul bölgelerdeki çiftçiler: tarımsal verimliliğin artırılması konusunda destek alırlar.

İhale Olanakları aşağıdaki web sitelerini düzenli ziyaret ederek takip edilebilir.

EuropeAid internet sitesinde, mevcut, kısa süre önce yayınlanmış veya iptal edilmiş ihalelere ilişkin tüm duyuruları ve ihale dosyalarını düzenli olarak yayınlar. EuropeAid mal, hizmet ve inşaat işleri sözleşmelerine ilişkin tüm uluslararası ve yerel ihale duyurularının yanısıra hibe imkanları için uluslararası teklif çağrılarını da yayınlamaktadır.

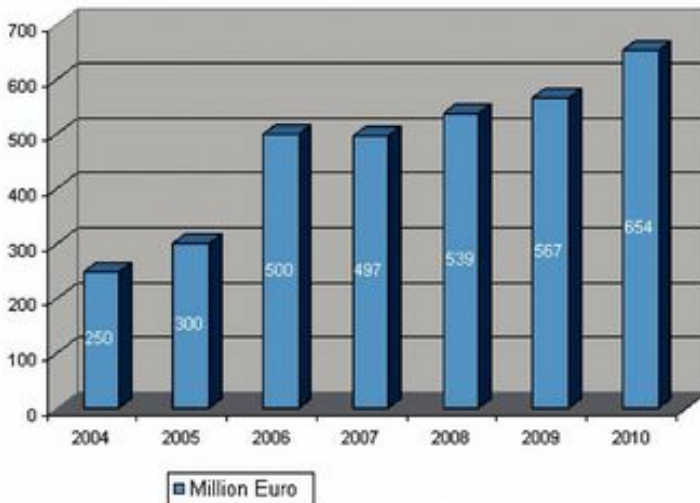
MERKEZİ FİNANS VE İHALE BİRİMİ (MFİB)

Türk idari yapısı altında faaliyet gösteren MFİB, Türkiye'de uygulanan Avrupa Komisyonu finansmanlı projelere destek vermek amacıyla yürüttüğü aktivitelerin ihale ve sözleşme süreçlerinden sorumludur.

Türkiye'de uygulanmakta olan projelere ilişkin teklif çağrılarını ve satın alma duyurularını MFİB'den takip edebilirsiniz.

AVRUPA KOMİSYONU TÜRKİYE DELEGASYONU

Delegasyon, Avrupa Komisyonu Türkiye Delegasyonu'nun ihale makamı olduğu ihale ve teklif çağrılarının duyurularını yayınlamaktadır. Yerel hibe teklif çağrıları, yerel satın almalar ve idari satın alma duyuruları burada yayınlanmaktadır.





TEKNOSA / İSTANBUL

%95 kuvarstan oluşan kompakt yapısı ile Çimstone; sıvı emmez, leke tutmaz, yüksek çizilme dayanımı gösterir. Hijyen belgesine sahip tek banko ve tezgâh malzemesidir. 305x140 cm levha ebatları, sınırsız renk ve doku alternatifleriyle Çimstone, özgür alanlar yaratır.



TSEK

ÇİMSSTONE

Kemalpaşa Caddesi No: 23
35070 Işıkent İzmir
Tel: +90 232 472 02 72
Fax: +90 232 472 12 72
info@cimstone.com.tr
www.cimstone.com.tr

İzmir'in Geleceğini Şekillendirmek İçin Geçmişine Bakması Feterli...

AVRUPA'NIN HAYRAN KALDIĞI ŞEHİRDİ İZMİR

İZMİR TARİH BOYUNCA TİCARETİN MERKEZİ OLDU

Tarihin efsane kadın kavmi Amazonlar'ın M.Ö. 3000'li yıllarda kurdukları Smyrna, Yunanistan'dan Akdeniz'e inen gemilerin, Anadolu'nun içlerine mal getiren gemilerin, Avrupa'ya mal taşıyan kervanların durağı oldu hep. Bayraklı'da kurulan şehir, Kadifekale'ye taşınmasından sonra planlı büyüdü, İon medeniyetinin en güzel şehri olarak anıldı tarih boyunca.

YIL 1895:

İZMİR'DE 89 BİN TÜRK, 52 BİN RUM, 12 BİN ERMENİ, 16 BİN YAHUDİ, 37 BİN AVRUPALI YAŞIYOR

1800'LERDE 100 MİLYON FRANKLIK TİCARET HACMI İLE İZMİR, AVRUPA, ASYA VE AFRIKA'NIN EN BÜYÜK TİCARET KENTİYDİ

19. YÜZYILDA TÜRK, RUM, ERMENİ, YAHUDİ VE AVRUPALI TÛCCARLAR ETKİNLİK ALANLARINI PAYLAŞIP, HAKSIZ REKABETİN VE TİCARİ SORUNLARIN ÖNÜNE GEÇİYORLARDI İZMİR'DE...

TİCARİ ETKİNLİĞİNİN YANI SIRA RENKLİ SOSYAL HAYATI VE KÜLTÜREL ZENGİNLİĞİ İLE İZMİR ANADOLU'NUN MARSİLYA'SI OLMAYI BAŞARDI. ASIRLAR SONRA BÖYLE BİR KENTE BİZ HALA NASIL İVME KAZANDIRACAĞIMIZI TARTIŞIYORUZ...



Yazı: Hüsnüye Acun

M.Ö. 3000'lerde kurulan İzmir, asırlar boyu

ticari ve sosyal hayattaki öncü rolüyle tanındı. Osmanlı İmparatorluğu'nun son 400 yılına damgasını vurdu, refah ve zenginlik simgesi oldu. Bugün ise geçmişini arıyor. Artık ne farklı milletlerden tüccarlar ne zanaatkar ne sanatkarlar ne de sanayiciler bu şehirde eskisi kadar yaşamıyor. İzmir'de çalışmak için birbirleriyle yarışmıyor.

Amazon Kraliçesi Smyrne'nin kurduğu

Smyrna kendi coğrafyasında tarih boyunca hep güzelliklerin şehri oldu. Dünyanın en eski ticaret yolu olan İpek Yolu İzmir'de sonlandı. Doğulular en özel ürünlerini dünyaya satmak için İzmir Limanı'na getirdiler. Bu özelliğiyle doğuyu ve batıyı buluşturan kent oldu.

1426'da Osmanlı yönetimine geçen kent, ticari etkinliğini daha da arttırdı. 19. yüzyılda 100 milyon franklık ticaret hacmi ile İzmir, Avrupa, Asya ve Afrika'nın en büyük ticaret şehriydi. Bu nedenle kentte refah düzeyi diğer Osmanlı kentlerinden hatta İstanbul'dan bile yüksekti. İstanbul'a

NEREDE KALMIŞTIK?

Yüzlerce yıl doğu ile batının ticari, kültürel kucaklaşmasına ev sahipliği yapan İzmir için o günler tarih mi oldu?

Kurtuluş Savaşı'nın ardından ekonomik kalkınma savaşına ettiği öncülük gerilerde mi kaldı?

"İzmir büyük bir köy haline geldi! İzmir'in kalkınması engelleniyor!"

Bu söylemler, boşa geçen yıllar, İzmirliğin özgüvenini zedeledi. Bu olumsuz değerlendirmeler herkesi etkisi altına almaya başladı. Öyle ki neredeyse tüm İzmir elbirliği ile bu söylemleri doğrular hale geldi. Oysa İzmir, büyük bir köy olamaz. Çünkü, Anadolu'nun batıya açılan penceresi, İzmir gerileyemez. Çünkü, İzmirli girişimcilik ruhunu geçmişinden alır.

"Gavur İzmir" söylemi de örselemiş İzmirliyi. Bu tanımlama, bizim zengin kültürümüzü simgeler. İzmir'in yeniden uyanışı diyemeyiz, İzmir hiç uyumadı. Birlik ve beraberlik içinde eski başarıları geri kazanmanın çabasını veriyor.

Yeter ki, kimse gölge etmesin!

yakın yerlerden dahi dünyaya gönderilmek üzere İzmir'e mal getiriliyordu.

1800'LÜ YILLARIN MODERN KENTİ

1832'de İzmir'e gelen Gezgin Döbel, kentte her millettten insanın bir arada sorunsuz yaşadığını anlatarak, bunun nedeni olarak ticareti gösteriyordu. Ticaret ve ticaretin yarattığı yaşam koşulları, doğabilecek sorunları önüyordu. Öyle ki ticarete herkesin özel bir görevi vardı. Sorun çıkmaması için paylaşımlar gerçekleştirilmişlerdi. Zaman içinde Avrupalı tüccarlar kente gelip, burada şirket kurdular, yerleştiler.

Zenginlik yaşam kalitesini de yükseltti. Kente gelen yabancılar, gemiden indiklerinde İzmir'i Avrupa kentine benzetiyorlardı. Kafeler, sinemalar, oteller, spor kulüpleri, restoranlar... Müslüman nüfusun dış mahallelerde oturması, kent içindeki görünümü de Avrupalı hale getirdi. Avrupa mağazalarından alınmış pahalı kıyafetler giyen Levanten halk, evlerini de son moda mobilyalarla döşüyorlardı. Başkent İstanbul'da bile ahşap binalar ağırlıktayken, İzmir'de Avrupa kentlerinde olduğu gibi büyük taş binalar vardı. Akşam üzerleri son moda elbiseleri, şapkaları ve şemsiyeleriyle eşlerinin koluna giren Levanten hanımlar, kordon boyunca gezintiye çıkarlardı. Bu manzara kente gelen yabancılar Fransa'nın Marsilya kentinde oldukları hissini verirdi.

KORDON'DA FARKLI KÜLTÜRLER YOK ARTIK..

Yabancı tüccarların İzmir'e ilgisini arttıran gelişmelerden biri de kapitülasyonlardı. Kapitülasyonlarla özellikle Fransızlar İzmir'de yoğun ticarete başladılar. Bu anlaşma Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasından sonra kentte ticaretin gerilemesinin en önemli nedenlerinden biri oldu. Mübadele anlaşmaları nedeniyle azınlıkların ülkeden ayrılmaları, kapitülasyonların kaldırılmasıyla kentte ticaret gerilemeye başladı.

Ve.... Bugün gelinen noktada hala İzmir'de ticaretle uğraşan, kendi alanlarında ağırlıklarını hissettiren Levantenler var. Ama İzmir artık ticaretin yıldızı değil. İzmir Limanı, Doğu'nun mallarını Avrupa'ya taşıyan tek liman değil. Avrupalı tüccarlar İzmir'le ticaret yapmak için yarışmıyor. Artık Kordon'da farklı diller konuşulmuyor. Farklı milletlerden ama ortak noktası İzmirli olmak olan insanlar dolaşmıyor. Dış ticaretteki gücünü İstanbul'a kaptırdı.

Yeniden parlak günlerine dönmenin yollarını arıyor.

İZMİR'İN GELİŞME NEDENLERİ

- Osmanlı egemenliğine girmeden önce de tarih boyunca İzmir'in ticaret merkezi olması
- Körfezin liman olmaya uygun olması ve gemi taşımacılığının daha rahat yapılması

Tarihi İpek Yolu'nun en uç noktası olması

- Kentte gayrimüslim nüfusunun fazla olması ve geçim kaynaklarının ticaret olması
- Gayrimüslim nüfusun ticaret ve zanaatkarlığı meslek olarak benimsemesi
- Ticarete en büyük rakibi olan Sakız adasında, ticarete uygun ortamın kalmaması
- Yabancı devletlerin konsolosluklarını İzmir'de açmaları
- 1535 yılında Fransızlarla yapılan kapitülasyon anlaşması.



LEVANTEN YAŞAMIN KORUNMASI İZMİR'DE TİCARETİ GÜÇLENDİRDİ

Osmanlı İmparatorluğu 1426 yılında Smyrna'yı aldığı anda kentte Rum, Ermeni ve Yahudi ağırlıklı nüfus vardı. Kente Türk yerleştirilmesi ile Müslüman ağırlıklı nüfus oluştu. Bu değişim kentteki yaşamı değiştirmede. Hatta Türk nüfusun yoğun olduğu zamanlarda bile kent "Gavur İzmir" diye anıldı. Gayrimüslimler için "Levanten" tanımı kullanılmaya başlandı. Levantenin kökü konusunda farklı söylemler var.

Fransızca'da güneşin doğuşu anlamına gelen "Lever" kelimesinden türediği ve Doğu anlamında kullanıldığı söylenir. Bazı kaynaklar "Latin" anlamında kullanıldığını söyler. Kaynağı ne olursa olsun "Levanten" İzmir'de yaşayan gayrimüslim nüfusun ortak tanımıdır. Bu nüfus, kökeni ne olursa olsun kendini İzmirli olarak görmüş ve bu kenti sahiplenmişti. Aynı zamanda bu kentin ekonomik hayatını biçimlendiriyorlardı. Üretim zanaatkarlığa dayalı olduğu dönemlerde bu alana da Levantenler hakimdi. Her millet farklı alanda uzmanlaşmıştı. Tenekecilik, çilingirlik, kuyumculuk, demircilik, inşaat Ermeniler tarafından yapılıyordu. Rumlar duvarcılık, şarapçılık, ayakkabı tamirciliği ve küçük dükkan işletmeciliği, saman, kireç ve yün işinde uzmanlaşmıştı. Daha varlıklı olanlar avukatlık, doktorluk yapıyordu.

GEMİ TAŞIMACILIĞINDA RUMLAR AĞIRLIKTAYDI

Yahudiler'in uzmanlık alanı ise vergi mültezimliği, aracılık, tefecilik ve tercümanlıktı. Bu arada gezgin işçilik ve seyyar satıcılık yapan Yahudiler de vardı. Ticaretle de birbirlerinin alanına müdahale etmiyorlardı. Ermeniler, İran mallarında, parfüm, mücevher, porselen, ipek gibi lüks mallarda taşımayı ellerinde tutuyorlardı. İmparatorluğun doğu bölgeleriyle ticaretten sorumluydular. Bu konuda Türklerle rekabet ederlerdi. Yahudiler, Bursa ile ticaret yaparken, faizle para verme işini de yürütürlerdi. Kent gümrüklerinde tahsilat yapma hakkını ya onlar ya da Türk tüccarlar kiralardı. Gemi taşımacılığında ağırlık Rumlardaydı. Avrupa'dan gelen malları İzmir'e ve Anadolu'nun diğer illerine



Rumlar dağıttı.

Uzun süre, Türkler gayrimüslimlerin işlerini küçümsediler. Levantenler ticaretle, zanaatkarlıkla uğraşırken, Türk nüfus, Osmanlı ordusunda askardı. Savaş olmadığında besicilik, tarım yaptı. Para işleriyle uğraşmadılar. Bu anlayış Yahudilerin finansal alanda güçlenmesini sağladı. Öyle ki İzmir bir Osmanlı kenti olmasına rağmen ticaretle tüm rekabet yabancı tüccarlar arasında yaşanıyor. Örneğin, İngilizler, Fransa ve Venedikli tüccarlarla rekabet ediyorlardı. Zaman içinde ticaretin daha çok kazanç getirdiğini gören Türkler bu alana girmeye başladı.

İZMİR'İN TİCARET HAYATINDA BİR MİLAT: KAPİTÜLASYONLAR

Ticarete gelişmenin dayandığı son nokta kapitülasyonlardı. Fransa ile Osmanlı arasındaki politik işbirliği 1535'te Fransızlara ticari ayrıcalıklar sağladı. Kapitülasyonlara kadar İngiliz ve Hollanda ağırlıklı yürüyen ticaret, Fransızlar lehine büyümeye başladı. 1740'larda elde edilen yeni haklarla, 24 olan Fransız ticarethane sayısı birkaç yıl içinde 224'e çıktı.

1763'te Marsilya ile Osmanlı limanları arasında yapılan ticarete ihracatın yüzde 37'si, ithalatın ise yüzde 28'i İzmir Limanı'ndan gerçekleştiriliyordu. Bu

ticaretin

yüzde 42'si de Fransa ile yapılıyordu. Fransız ihtilali sekte vursa da 1820'de kapitülasyonların yeniden yürürlüğe girmesiyle Fransızlar İzmir ile ticarete devam ettiler.

İzmir Limanı 1700'lerin sonunda Amerikalı tüccarlarla tanıştı. Ticaret o kadar gelişti ki 1811'de İzmir'de Amerikan Ticaret Odası'nı açtılar. 1830'da İzmir Limanı'na giriş yapan Amerikan gemisi sayısı 30'a ulaştı.

Hızlı gelişen yabancı ve Levanten ağırlıklı ticaret İzmir'de çok sayıda ticaret odası kurulmasına neden oldu. Amerikan Ticaret Odası, İngiliz Ticaret Odası, İzmir Ticaret Odası, Fransız Ticaret Odası, İtalyan Ticaret Odası, Flemenk Ticaret Odası. Bunların içinde kalıcı olanı İzmir Ticaret Odası oldu. 1882 yılında kurulan Oda'da yönetim farklı milliyetten işadamlarının bir araya gelmesiyle oluşturuldu. İzmir Ticaret Borsası da 1892 yılında açıldı.

TİCARETTEKİ BÜYÜME SANAYİLEŞMEYİ DE ERKEN BAŞLATTI

Hızlı gelişen ticaret, yabancılarla yoğun işbirliği, tarımsal üretime, yer altı kaynaklarına yakınlık İzmir'de sanayileşmeyi de diğer Osmanlı kentlerine göre erken başlattı. Tarımsal ürünleri

1839'DA ÜLKELERİN İZMİR TİCARETİNDEN ALDIKLARI PAY

ÜLKE	İZMİR'İN İTHALATI (Ton)	İTHALAT PAYI %	İZMİR'İN İHRACATI (Ton)	İHRACATTAKİ PAYI %
İNGİLTERE	242.208	35.5	433.512	30.0
FRANSA	45.376	6.7	306.372	21.4
ABD	132.924	19.5	174.432	12.2
RUSYA	46.984	6.9	56.756	4.0
TOPLAM	467.492	68.6	971.072	67.6

ihraç ederken kullanılan tahta sandıklar için imalathaneler, basma, buz, halı, un, konserve, makarna fabrikaları kuruldu. Osmanlı'daki ikinci kağıt fabrikası İzmir'de kuruldu, dört bira fabrikasından ikisi İzmir'deydi. Fabrikaların tamamına yakını Levanten işadamlarına aitti. Sanayileşme kentte istihdam için yeni kaynaklar yarattı. Bu da kentte yaşayanların yaşam kalitesini yükseltti. Gerek sanayileşme gerekse ihracat ve ithalat, ulaşım alanında da yenilikleri getirdi. Ürünlerin kolay taşınması amacıyla demiryolu ağı kuruldu.

ZENGİN KENTİN ZENGİN HAYATI

İzmir yüzlerce yıl Levantenlerin yaptığı ticaretle dışa açıldı. Sosyal ve kültürel yaşamda da vitrinde onlar vardı. Kentin zengin ve etkin nüfusunu oluşturan Levantenler, şehrin merkezinde yaşadıkları için kente gelen yabancılar için İzmir'in imajını onlar oluştuyordu. Levantenlerin yaşam biçimine göre gelişen şehir, Osmanlı kentinden çok, Avrupa kenti görüntüsündeydi. Yaşanan depremler, yangınlar ve salgın hastalıklar bile kentin zevk, eğlence ve zenginliğe dayalı görüntüsünü değiştiremiyordu. Pek çok batılı gezgin eserlerinde İzmir'i Avrupa kenti olarak tanımlamış ve Paris, Marsilya, Londra ile karşılaştırmışlardı.

Yazları çok sıcak geçen kentin Avrupa'nın Akdeniz kentlerindeki benzer bir giyim tarzı vardı; Beyaz hasır şapka, beyaz keten ceket, pantolon, çorap ve kundura.

Kadınlar da hiçbir Osmanlı kentinde görülemeyecek rahatlık içinde yaşıyorlardı. Frenk mahallesinde yaşayan kadınlar, iyi eğitilmiş, güzel, son moda giyimli, saçları yapılı olarak tanınıyorlardı. Kızlar ve erkekler, kaç-göç olmadan rahatça

görüşüp, konuşabiliyorlardı.

İzmir'de en önemli sosyal mekanlar Club Europeen ve Sporting Club'du. Bunun dışında çok sayıda kafe, restoran, birahane, şarapevi kadınlı erkekli grupları ağırlıyordu.

SPOR, TİYATRO, OPERA ÖNDEYDİ

İngilizlerin öncülüğünde at koşuları yapılmaya başlandı. Futbol takımları kurulup, turnuvalar düzenlenmeye başlandı. Rumların önderliğinde atletizm kulüpleri kuruldu. Spor kadar tiyatro ve opera da Levantenler için vazgeçilmezdi. Çok sayıda özel tiyatro kuruldu. Zaman içinde bu gruplara Türk oyuncular da katıldı. Tiyatroda Rum ve Ermeniler çok başarılıydı. O tarihlerde Avrupa'dakileri aratmayacak büyüklükte 4 katlı tiyatro salonu vardı. Sinema da Osmanlı'da ilk İzmir'e geldi. 1921 yılında İzmir'de tam 17 tane sinema salonu faaliyet gösteriyordu. Sanat faaliyetleri tiyatro ve sinema ile sınırlı kalmadı. 1826'da Fransız Konsolosluğu'nun girişimiyle akademi kuruldu, resim sergileri, müzik kursları düzenlemeye başladı.

Levantenler Türklerden bağımsız hayatları içinde gazete ve okullarını kurdular. Çocukları kendi etnik okullarında eğitildi. Daha sonra üniversite okumak için Avrupa kentlerine gittiler. 1800'li yıllarda İzmir'de 19 yabancı okul vardı.

Bunlardan Saint Joseph, Amerikan Koleji halen faaliyetini sürdürüyor. Levanten'lerin hastaneleri de özeldi. Personelin de levanten olduğu hastaneler modern koşullarda çalışıyordu. İşadamları hastanelere

maddi yardım yapıyordu. İbadethane konusunda da renkli ve zengin bir şehirdi. Kiliseler, sinagoglar ve camiler kenti dinsel kültür açısından da zenginleştirdi. Bu ibadethaneler kendi inançlarına sahip fakir ve düşkün kimselere yardım ediyordu.

NEDEN LEVANTEN?

Farklı Avrupa ülkelerinden gelen aileler, Doğu kabul ettikleri İzmir'e gelip kendilerine yeni bir yaşam kurdular. Alistıkları yaşamdan kopmadan, Avrupa kültürünü Osmanlı'ya taşıdılar. Osmanlı'nın farklı milletlere karşı gösterdiği hoşgörünün yardımıyla kendi Levanten yaşam biçimlerini oluşturdular. Farklı bir ülkede, farklı bir kültürün ortasında ortak bir kültür oluşturdular. Türk nüfustan kopuk bir hayat sürdüler. Ticaretle uğraşmaları onları Avrupa'ya daha da yakınlaştırdı. Çocukları eğitimlerini Avrupa'da sürdürdüler. Avrupa'da elde edemedikleri rahat yaşamı, Osmanlı'nın hoşgörüsü sayesinde İzmir'de yakaladılar.

İspanya'nın tutuculuğu nedeniyle kovulan Museviler, Kanuni'nin davetiyle Osmanlı topraklarına yerleştiler. Atalarının ticaret ve finans işlerine bu topraklarda devam ettiler. Diğer Avrupa milletleri de bu ayrıcalıkları kullanarak, zengin ve rahat yaşama kavuştular.

Öte yandan Avrupa'dan gelenlerin ve yerli Rum nüfusun ticarete olan ilgisi,

İZMİR'İN DIŞ TİCARETİ

TARİH	İTHALAT (FF)	İHRACAT (FF)
1839	17.029.000	35.856.000
1850	31.031.000	36.227.000
1872	86.846.000	121.671.000
1878	103.497.000	88.514.910

İzmir'i o çağların en modern ve zengin kenti yaptı. Bu gelişim, Türk nüfusun da zaman içinde ticaret ve sanayiye ilgi göstermesine neden oldu. Pek çok büyük çiftçi zaman içinde tarım ürünlerini işlemeye ya da ihraç etmeye başladılar. Avrupa'dan gelen malların satıldığı dükkanlar açıldılar.

Levanten'lerin sosyal yaşamları Türkleri de etkiledi. Zaman içinde

kendi mahallelerinden çıkıp, Levanten kulüplerine, pastanelerine, restoranlarına, kulüplerine gitmeye başladılar. Pek çok Türk ve Levanten tüccar ortaklıklar kurdu. Türklerin Levanten aileleri tanımalan eş ve çocukların yaşam kalitesini de yükseltti. Türkler de çocuklarına iyi eğitimler aldirmaya başladılar. Bunun en bilinen ve güzel örneği, Uşşakzade ailesinin kızı Latife Hanım'dır. Latife Hanım,

Osmanlı İmparatorluğu'nda örneğine çok az rastlanacak eğitime sahipti. Pek çok yabancı dil biliyordu. Fransa'da üniversite eğitimi almıştı. Diğer Türk kadınları gibi erkeklerden kaçmadan, yüzünü örtmeden yaşıyordu. Bu özellikleri onu Atatürk'ün eşi yapmıştı. Çünkü o modern Türk kadınının simgesiydi. Bu niteliklere sahip olmasındaki en büyük neden de İzmir'de Levanten'lerin sağladığı Avrupai yaşam şekliydi.

ANADOLU'NUN TİCARET MERKEZİ

İzmir'de ticaretin de sanayileşmenin de temellerini Levantenler attı. Neredeyse 1400'lü yıllardan Cumhuriyetin ilk yıllarına kadar Anadolu'nun ticaret merkezi oldu İzmir. Bugün hala İzmir'de yaşamını sürdüren Levantenler ticaret ve sanayi ile uğraşmaya devam etseler de büyük bölümünün yurtdışına geri gittiği önemli bir oranın da İstanbul ve çevresinde yatırımı tercih ettiği söylenebilir.

Sanayi geliştikçe pek çok yeniliğe de öncülük eden isimler zamanla kentin ekonomik tarihinden yok oldular. Bugün artık Levantenlerin kurdukları ve yürüttükleri firmaları yerli firma olarak kabul ediyoruz. Ancak, onların kurdukları işbirlikleri sayesinde pek çok yabancı firma İzmir'de fabrika açtı, yerli firmalarla güçlü ortaklıklar gerçekleştirdiler. Bugün İzmir'de yabancılardan da hissesi bulunan 202 tane sanayi tesisi bulunuyor. Bunlardan 39'unda hisselerin tamamı yabancılara ait. Kalan firmalarda ise yabancılardan hisse oranı yüzde 99'lara kadar çıkıyor.

İZMİR' TİCARET VE SANAYİSİNDE ARTIK LEVANTEN KÜLTÜR ÇOK AZ

CUMHURİYET'TEN BU YANA GEÇEN ZAMAN ASLINDA PEK DE İZMİR'İN LEHİNE İŞLEMEDİ. ELBETTE HALA TÜRKİYE'NİN EN GÜÇLÜ DİŞ TİCARET KENTLERİNDEN BİRİ AMA GEÇMİŞTE ALDIĞI MİRASA BAKILIRSA BUGÜN BAMBAŞKA BİR KENT OLMAYI HAK EDİYOR. MADEM İZMİR GEÇMİŞTE BİRÇOK YABANCI KÜLTÜRÜN ODAKLANDIĞI BİR TİCARET VE LİMAN KENTİYDİ O ZAMAN ARTIK BU MİSYONU BİR GÖREV OLARAK GELECEĞE TAŞIMANIN ZAMANI. YABANCI YATIRIMLAR, ORTAKLIKLAR VE İŞBİRLİĞİNİ TEŞVİK EDEREK YENİDEN AVRUPA'NIN EN İDDİALİ KENTLERİNDEN BİRİ HALİNE GETİRMEK BOYNUMUZUN BORCU...



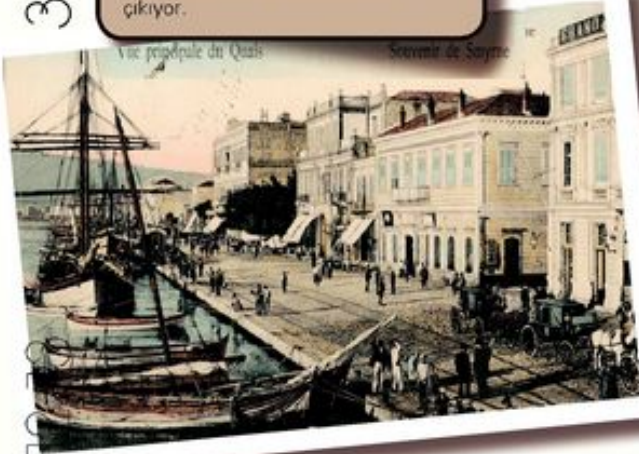
Bugün İzmir'de faaliyet gösteren sanayi

tesislerinin yalnızca 202'si yabancı ortaklıklı. Bunların arasında tamamı yabancı olan firma sayısı 39. Geçmişteki ticaret hamlesi bugüne sanayi varlığı olarak yansıyabilseydi İzmir'in bu rakamların çok daha üstüne çıkması gerekirdi.

YABANCILARA GEÇEN FİRMALAR DA OLDU

İzmir'de faaliyet gösteren yabancı ortaklıklı firmalardan en önemileri şunlar:

Siemens, Tesco Kipa, Japon Tobacco International, Turcon Tekstil, Kütaş, Esbaş, Petrofer, Mimeteks, Basetto Kimya, Esen Plastro, Coca Cola, Türk Henkel, Carrefoursa, Çimentaş, BMC, Türk Tuborg, Öztüre, İpragaz, Cevher Döküm, İDÇ, Ergun Hidrolik, Saf Plastik, Fersan, Ege Profil, Dr Oetker, Schneider Elektrik, General Motors.





Bu tesislerin bir kısmı yerli sanayiciler tarafından kurulup, geçen süre içinde tesislerin geliştirilmesi amacıyla yabancı ortaklıklara dönüştürülmüş. Bir kısmı ise tamamen uluslararası markaların Türkiye'de yatırım yapma hedefi doğrultusunda kurulmuş tesisler.

YABANCI YATIRIMDA EN ÖNEMLİ BÖLGE EGE SERBEST BÖLGESİ

Kendisi yabancı yatırım olan Ege

Serbest Bölgesi Kullanıcı ve İşletici A.Ş. ESBAŞ, pek çok uluslararası markayı İzmir'e kazandıran bir girişim olarak İzmir ekonomisinde önemli yer tutuyor. Bölge içinde yer alan firmalar da Türkiye'de çok farklı yatırım avantajlarından yararlanıyorlar. Yıllık ticaret hacmi 4 milyar doları bulan bölgede, 300 firma, 14.500 çalışanıyla faaliyet gösteriyor. Üretimini tamamını dış ticarete konu eden Ege Serbest Bölgesi'nde 2012 hedefi 30 bin çalışan, 500 firma ve 5 milyar dolarlık ticaret hacmi.

Bugün Ege Serbest Bölgesi'nde faaliyet gösteren firmalar arasında AWS Apparel World Sourcing Tekstil, Kasa Hassas Ölçü Aletleri, Delphi Otomotiv Sistemleri, FTB Fastener Technology, Hugo Boss Tekstil, L'art Symbiotique Dental, Oriental Spinners, Pew Havacılık,

Tema Med Yapı Malzemeleri, Water Services Corporation, Fokker Elmo, Eldor Elektronik, Roy Robson yer alıyor.

EGE İHRACATININ YÜZDE 80'İ İZMİR LİMANI'NDAN GERÇEKLEŞTİRİLİYOR.

Tarih boyunca İzmir'in ticaret merkezi olmasını sağlayan İzmir Limanı bugün de Ege'nin ihracat yükünü çekiyor. Ege'nin 15.3 milyar doları bulan yıllık ihracatının yüzde 80'i İzmir Limanı'ndan gerçekleştiriliyor.

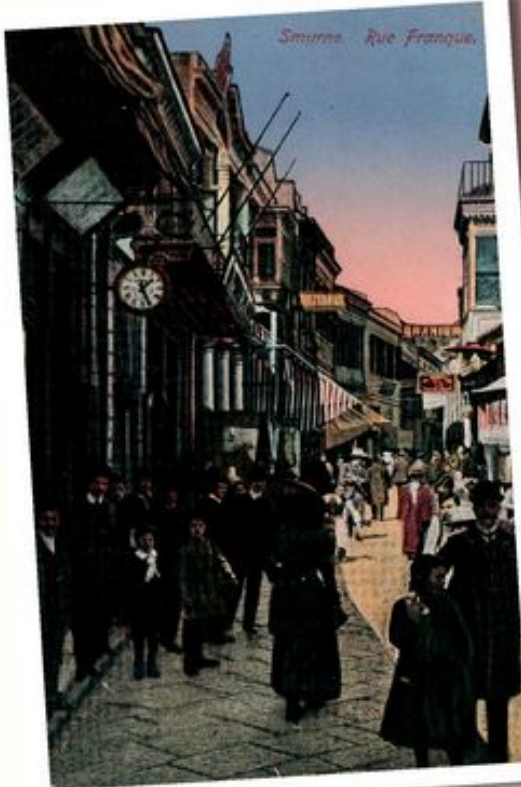
MEHMET BASTIYALI: "MÜBADELE OLMASAYDI İZMİR BAŞKA BİR ŞEHİR OLURDU"

Mehmet Bastıyalı, İzmir'in en önemli turizmciilerinden biri. Rodos'ta başlayan hayatı, İzmir'de devam ediyor. Side'de açtığı oteller nedeniyle işinin büyük bölümü Antalya'da da olsa, o İzmir'den vazgeçemiyor.

Bastıyalı levantenlerin arasında Latin-Rum kökenli olduklarını belirterek "İzmir'de hala bir ekonomiden söz ediyorsak bu insanlar sayesinde. dedi.

Levantenlerin yurtdışındaki ilişkileri, işbirlikleri, sık sık gidip gelmeleri sayesinde Türkiye'yi dünyaya tanıttıklarına dikkat çeken Bastıyalı, bu nüfus yapısının nasıl değiştiğini ise şöyle anlattı:

"1950'li yıllarda bu insanları kaybettik. Maalesef Ortadoğu kültürüne sahibiz. Aslında en başta mübadelede kaybettik. Mübadele olmasaydı İzmir başka bir şehir, Türkiye başka bir ülke olurdu. Ardından gelen 6-7 Eylül olayları Levanten nüfusu kaçırdı. Olaylardan önce İstanbul'da 100 bin Rum nüfus yaşıyordu, Batı Trakya'da ise 80 bin Türk. Bugün İstanbul'da 3500 Rum kaldı, Batı Trakya'da ise 150 bin Türk yaşıyor. Levantenlerin etkisiyle bir çok yabancı firma ve işadamları Türkiye'ye yatırım yaptı. Ancak, enflasyon muhasebesi uygulanmaması yüzünden pek çoğu başarısız olup gitti. Mesela, Yaşar Holding Çeşme Altinyunus'u Danimarkalılarla birlikte kurmuştu. Başta % 80 olan Danimarkalıların hissesi, yıllar sonra enflasyon yüzünden sıfıra yaklaştı. Enflasyon nedir bilmiyor adamlar. Enflasyon yüzünden sermaye artışına katılmaları gerektiğini bilmiyorlardı. Bugün ise yabancılar artık IMKB'de sadece hisse seansı alıp para kazanmayı tercih ediyorlar. Geçmiş göze alarak onların bu kente gelmelerini sağlayacak bir sistem kurulmalı"



YATIRIM DESTEK VE TANITIM AJANSI EGE'YE SÖZ VERDİ

YABANCI YATIRIMLARIN EGE'YE YÖNELMESİ İÇİN ÇABA HARCAYACAĞIZ

**TÜRKİYE YATIRIM DESTEK VE TANITIM
AJANSI BAŞKANI ALPASLAN KORKMAZ
İLE YAPTIĞIMIZ KAPSAMLI SÖYLEŞİDE
BİZE AJANSIN HEDEFLERİNİ ANLATIRKEN,
EGE BÖLGESİ'NDEKİ YABANCI YATIRIM VE
SERMAYEYİ DEĞERLENDİRDİ, YABANCI YATIRIMI
ÇEKMEK KONUSUNDA EGE'YE ÖZEL ÖNEM
VERMEYE HAZIR OLDUKLARINI DİLE GETİRDİ.**



Yazı: Mglis Woodham

1960'lı yıllarda İsviçre'ye işçi olarak giden bir anne-babanın oğlu, olan Alpaslan Korkmaz, Neuchatel Üniversitesi'nde iş yönetimi okumuş, uluslararası ve kültürler arası müzakereler konusunda doktora çalışması yapmış.

Korkmaz, iş hayatına ilk adımını 1994'te Onur Air finans departmanında başlayarak atmış. Kısa sürede yıldızı parlayan genç işadami, 1997'de de merkezi İsviçre'de bulunan ve 21 ülkede faaliyet gösteren uluslararası danışmanlık firması Begotex'un direktörlüğünü yapmış. Korkmaz, Yatırım ve Promosyon Ajansı'yla ilgili olarak bağlantılarının temelini aslında

Mart 2002'de atmış. Zira, Begotex'ten Neuchatel kantonuna yatırım çekmekle görevlendirilen Korkmaz, Yatırım Promosyon Ajansı'nın direktörlüğüne getirilmiş. Başbakan Erdoğan'ın daveti üzerine ise İsviçre'deki görevinden ayrılıp Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı'nın başına geçti.

**KORKMAZ:
"HEDEFİMİZ ÜLKEMİZE
DOĞRUDAN YATIRIMCIYI
ÇEKMEK"**

2002 yılında Türkiye'nin dünya çapında en fazla doğrudan sermaye çeken ülkeler arasında 57'nciyken, 2007'de

sıralamada 15'inciye ulaştığını söylüyor. Dahası, dünyada gelişmekte olan ülkeler arasında Türkiye'nin 2007 senesinde üçüncü sıraya kadar yükseldiğini de gururla söylüyor. Korkmaz'a göre yabancı sermayenin Türkiye'ye yatırım yapması bakımından 2003 yılı bir dönüm noktası. 2003 yılı içerisinde yatırımcı kanunlarının değişmesiyle 2004 yılında Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırım 3 milyon dolar, 2005 yılında ise bu rakam 10 milyar dolara ulaştı. Başkan Korkmaz, geçen 4 veya 5 sene içerisinde Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımcıyı çekmek konusunda bir lig atlandığını, bugün ülkemizin dünya çapında birinci ligde oynadığını söylüyor.

TÜRK KOBİ'LERİNE SANAL DESTEK

Korkmaz, ajansa verilen sınırlı bütçe nedeniyle en az 50 milyon YTL ve üstü yatırım yapma potansiyeli olan yabancı firmaları hedef aldıklarını belirtiyor. KOBİ'leri göz ardı etmenin mümkün olmadığını söyleyen Korkmaz, Türkiye Yatırım ve Promosyon Ajansı'nın web sayfasında KOBİ'ler için bir fırsat yarattıklarını dikkat çekiyor. İsteyen kuruluşlar; yatırımları, bütçeleri ve sektörleri her ne olursa olsun, yabancı sermayeye ulaşabilmeleri için kendi bilgilerini aktarabilecek ve böylece sanal ortamda yabancı sermaye ve Türk sermayesinin tanışma ve buluşma imanını elde edecekler. Türkiye'de bulunan binlerce KOBİ'nin stratejik partner arayışında olduğunu söyleyen Korkmaz, ajans olarak iki ay içerisinde elektronik ortamda stratejik bir imkân sağlayacaklarını belirtiyor. "Türk yatırımcının böyle bir araçla dünya ile buluşturmayı hedefliyoruz" diyor Ajans Başkanı.

ESİAD'ın konugu olarak İzmir'e gelen Korkmaz, "Ege'nin ve özellikle İzmir'in daha çok yabancı yatırım çekebilmesi için bir teşebbüste bulunmak lazım. Burada (ESİAD'da) çok başarılı iş adamlarımız var. Yani birtakım şeyleri beklemektense

bence güçlerimizi birleştirelim ve bu güç birliğiyle bir şeyler gerçekleştirelim. Biz de ajans olarak buna benzer enerjiyi gördüğümüz zaman bu desteğimizi asla esirgemeyiz." diyor. Korkmaz, ajans olarak İzmir'e yabancı yatırımcıyı çekmek için hazır olduklarını belirterek, ne olursa olsun yabancı yatırımcıları ikna etmek için ellerinden geleni yapacakları konusunda İzmirli iş adamlarına söz veriyor. Bölgedeki odalarla çalışmalarının öneminden bahseden Korkmaz, odalardan gelen talepler doğrultusunda birçok defa ajansın bölge temsilcilerine destek sağlayabilmek amacıyla yardım ettiklerini söylüyor.

SERBEST BÖLGELER VE ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ VAZGEÇİLMEZ

Korkmaz ayrıca sohbetimiz sırasında Serbest Bölgelerin ve organize sanayilerin öneminden de söz ediyor. Ege Serbest Bölgesi başta olmak üzere, Türkiye'deki tüm Serbest Bölgelerin önemli bir tanıtım mekanizması olduğunu düşünüyor.

ESBAŞ ile çok iyi bir ilişkileri olduklarına dikkat çeken genç Başkan sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Amerika'da ESBAŞ'ın Başkanı Sayın Kaya Tuncer'i özel olarak ziyaret ettim ve kendisine Ege Serbest Bölgesi'ni ajans olarak çok değerli bulduğumuzu ve gereken yardımlara açık olduğumuzu belirttim. Onların Türkiye'nin önemli bir pazarlama ve tanıtım organları oldukları konusunda kurumca hemfikiriz."

Sanayi Bakanlığı tarafından yeni teşviklerin ekim ayında bildirileceğini söyleyen Korkmaz, bu teşviklerin sektörel ve bölgesel bazda olacağını da açıklıyor.

İZMİR TÜRKİYE'NİN AKDENİZ'E AÇILAN KAPISI OLABİLİR

"Biz, Türkiye Yatırım ve Promosyon Ajansı olarak Türkiye'yi uluslararası arenada hak ettiği konuma ulaştırmak için çalışıyoruz. Özellikle İzmir, Türkiye'nin Akdeniz'e açılan kapısı özelliği ile çok önemli bir ticaret ve yatırım şehri. Biz de ajans olarak İzmir'i bir cazibe merkezi

olarak görüyoruz." diyor Korkmaz. Ege bölgesini birçok defa ziyarete geldiğini söyleyen Başkan, Türkiye'nin bütün bölgelerinde ve illerindeki valileri ve Ticaret ve Sanayi Odalarıyla bağlantı içerisinde olduklarını belirtiyor. "İzmir Ege bölgesini dış hattı. Türkiye'de ilk kurulan Kalkınma Ajanslarından bir tanesi de İzmir'de kuruldu. Dolayısıyla çalışmalarımızı başlattık Her şeyden önce Ege'nin doğal avantajları var. Bu alanlardan bir tanesi tarım ve gıda sektörü." diyor Korkmaz.

Bölgenin diğer bir istikametini ise İzmir Limanı olduğunu söylüyor ve Ege Bölgesi'nin doğal bir lojistik avantajı olduğunu altını çiziyor. Avrupa'ya yakınlığı ve Akdeniz'e açılabilme özelliği ile birçok yüksek katma değerli teknolojik faaliyetler sergilenip dünyaya buradan açılabilceğini ve İzmir'deki genç nüfus ile birlikte İzmir'deki üniversitelerin bu konuda büyük rol oynadıklarını söylüyor.



ÇEŞME'YE 1,5 MİLYAR DOLARLIK

Egeli iş adamlarına tavsiyeler veren Korkmaz ve ekibi, her şeyden önce yabancı partnerlik veya yurtdışı bağlantılı işler yapmayı düşünenlerin Türkiye Tanıtım ve Promosyon Ajansı'na başvurmalarnı teklif ediyor. Korkmaz, "İzmirli iş adamlarımız için farklı alternatifler ve motifler üretebiliriz" diyor ... Çeşme'ye yaz ayları sonunda 1,5 milyar dolarlık bir turizm ve sağlık yatırımı için yabancı yatırımcılarla anlaşıldığını belirten Korkmaz şimdilik bu yatırımın kimne ait olduğunu sürpriz tutmayı tercih ediyor.



İZMİR'DEKİ YABANCI YÖNETİCİLER ANLATTI

DAHA FAZLA YABANCI YATIRIM İÇİN
NE YAPMAK LAZIM?

İZMİR'DE YATIRIM YAPAN DÖRT BÜYÜK YABANCI ŞİRKETİN DÖRT YÖNETİCİSİ BİR YANDAN ÇALIŞMALARINI ANLATIRKEN ÖTE YANDAN İZMİR'E DAHA FAZLA YATIRIM ÇEKİLMESİ KONUSUNDA ÖNERİLERİNİ SIRALADILAR. KENTİN AVANTAJLARINI VE DEZAVANTAJLARINI BİZLERDEN DAHA FARKLI BİR GÖZLE, OBJEKTİF OLARAK DEĞERLENDİRMEYE ÇALIŞAN İŞADAMLARI SIKINTILARINI, FIRSATLARI VE KENT ADINA BEKLENTİLERİNİ ESIAD YAŞAM'A ANLATTILAR....



HUGO BOSS'UN İZMİR FABRİKA MÜDÜRÜ JOSEF KLEIN, 1999 YILINDA YAĞMURLU, KAPKARANLIK BİR GÜNÜNDE ATTI İLK İZMİR ADIMLARINI. ALMANYALI İŞADAMININ, İSMİNİ ÇOK DUYDUĞU, HER DAİM AYDINLIK ŞEHİR BU MU YDU YANİ? İÇİ KARARMIŞTI. DERKEN HİSSETTİ İZMİR GÜNEŞİ BU KIRGINLIĞI, GÖSTERDİ YÜZÜNÜ KLEIN'E. HEMEN BİR KORDON ARDINDAN ALSANCAK TURU. "AŞIK OLDUM İZMİR'E" DİYOR KLEIN. O AN İZMİR'E YERLEŞMEKLE VERDİĞİ KARARIN DOĞRULUĞUNU ANLAYAN KLEIN, 9 YILDAN BU YANA 1500 ÇALIŞANIYLA AYNI ANDA GÜNAYDIN DİYOR İZMİR GÜNEŞİNE VE EGE SERBEST BÖLGESİ'NDE BULUNAN HUGO BOSS FABRİKASINA.

Yazı: Melis Woodham

KLEIN: İZMİR TÜRKİYE'NİN
GELİŞİME EN AÇIK KENTİ

Dünya Tekstil Devi Hugo Boss'un İzmir Fabrika Müdürü Klein İzmir halkının çok sıcakkanlı ve misafirperver olduğunu ifade ederek başta yatırımcılar olmak üzere gelen konukların bu durumdan son derece memnun kaldığını söyledi. Bunun yanı sıra dünya genelinde 108 ülkede 5binden fazla satış noktasına sahip Hugo Boss'un İzmir'de bulunmasının bir tesadüf olmadığını

açıklayan Klein, her şeyden önce konumuyla İzmir'in kendileri için stratejik önemini şöyle anlattı: "İzmir konumu itibarıyla bizim için çok avantajlı. İzmir'de bulunarak hem doğuya hem de batıya ulaşımımızı sağlıyoruz. Bununla birlikte, Ege Serbest Bölgesi'nde olmaktan çok memnunuz. Serbest Bölgenin sağladığı en önemli imkan havalimanına çok yakın olması. Bu bizim için çok büyük bir artı."

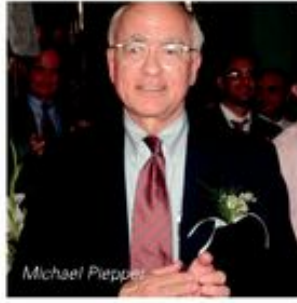
Kentin gelişimini 9 yılda yakından takip eden



Josef Klein



Andreas Pfeiffer



Michael Pieppert



Toni Bodle

Klein'e göre İzmir her saniye değişiyor ve gelişiyor.

İstanbul Klein'in bakış açısına ve iş yapma anlayışına biraz uzak kalıyor. Çok kalabalık ve düzensiz görüyor İstanbul'u. İzmir'de ise yollar günden güne düzeliyor, körfez temizlendi yani İzmir, gelişime açıklığıyla İstanbul'a fark atıyor. İstanbul yerine İzmir'i tercih etmelerinde bir diğer önemli faktör ise İzmir'i tekstil açısından çok büyük bir potansiyele sahip olarak görmeleri ve kentin tekstil okullarından sağladıkları yetişmiş iş gücü Hugo Boss için çok cazip bir kaynak.

Alman iş adamı Türkiye'yi yabancı yatırıma çok açık bir ülke olarak görüyor ve şunları anlatıyor:

TÜRKİYE YABANCI YATIRIMA AÇIK

"Bence Türkiye'nin Avrupa Birliği'nde olmamasına olumlu yönde bakabiliriz. Diğer Avrupa Birliği ülkelerine kıyasla Türkiye'nin fiyatları bize çok uygun. Türkiye gelişmekte olan bir ülke ve nüfus çok genç. Bu yüzden yüksek bir potansiyele sahip ve ekonomik açıdan çok önemli bir rol oynayabilir.

Ancak, özellikle halkın arasında politik istikrara ihtiyacı var."

Expo 2015'ten ve kaybımızdan da söz eden Klein, İzmir'in böylesine önemli bir etkinliği kaybetmesine çok üzülünüş ve o da kentin böyle bir etkinliğe ihtiyacı olduğunu belirtiyor. Josef Klein, İzmirlilerin buna benzer uluslararası organizasyonlardan asla vazgeçmemesi gerektiğini, geriye dönüp Expo ile ilgili hatalarını tespit edilmesi ve gelecekte benzer hataların yapılmaması gerektiğinin altını çiziyor.

REKABETÇİ RUHUMUZDAN VAZGEÇMEYİZ

Ege Serbest Bölgesi'nde hala boş alanlar var diyen Klein bizlere Hugo Boss'un İzmir'de gelişmeye ve büyümeye devam edeceğinin de mesajını veriyor. Dünya çapında moda sektöründe çok önemli bir yere sahip olduklarını ve bu başarının artarak katlanmasını sağlamak için rekabetçi yapıdan asla vazgeçmeyeceklerini söyleyen Klein, "Bizim hedefimiz hazır giyim sektöründe tekniğe dayalı ve sistemli bir altyapıyla lider haline gelmek," diyor.

DÜNYANIN EN BÜYÜK HUGO BOSS TESİSİ İZMİR'DE

Dünyanın tanındığı moda firmalarından Hugo Boss 108 ülkede 5 binden fazla satış noktasında faaliyet gösteriyor. Marka, 1,2 milyar Euro'luk ciro su ve dünya çapında 4.800 çalışanı ile bulunduğu sektörde bir dev olarak kabul ediliyor. Hugo Boss'un Ege Serbest Bölgesi'ndeki tesisi en büyük üretim tesisi olarak kabul ediliyor ve üretiminin tamamı ihraç ediliyor. Ağustos 1999 yılından bu yana faaliyet gösteren tesis 1.500 çalışanı ile günde 2bin erkek takım elbise, 4bin400 erkek gömlek üretmekte.

HUGO BOSS'TA YAŞAM

Hugo Boss'un sosyal tesisleri binlerce çalışanlar için standartların üstünde birçok farklı hizmet sunmaktadır. Firmanın tesisleri spor salonuyla, açık sahalarıyla, bay-bayan kuaförleriyle, yiyecek ve içecek bölümleriyle, pastane ürünleriyle ve Opex binasında bulunan toplantı salonuyla çalışanlarına üstün bir hizmet sağlamaktadır. 2005'ten bu yana faaliyet gösteren tesis, Gömlek ile Bayan ve Spor Giyim Fabrikaları kurulduktan sonra açılmıştır. Açılışından bu yana kar gütmeyen işletilen tesis tamamen döner sermaye üzerinden çalışmaktadır. Çalışanların ailelerinin de yararlanabileceği tesislerde birinci dereceden akraba olmak kaydı ile spor merkezleri dışında kuaför ve yemek hizmetlerinden yararlanabiliyor.



ÜNLÜ İTALYAN FİRMASI ELDOR'UN İZMİR'DEKİ FABRİKA MÜDÜRÜ ANDREA DELLELIS 1999'DA İZMİR'LE TANIŞTI. BİR İZMİR AŞIĞI OLAN DELLELIS, KENTİN NEREDEYSE SON 10 YIL İÇERİSİNDE ÇOK GELİŞTİĞİNİ SÖYLÜYOR. İZMİR'İ ROMA'YA BENZETEN İTALYAN İŞ ADAMI, KÖKLÜ TARİHİ VE TÜRKİYE'NİN ÜÇÜNCÜ EN BÜYÜK KENTİ OLMASIYLA İZMİR'E DUYDUĞU HAYRANLIĞI SOHBETİMİZ SİRASINDA SIK SIK DİLE GETİRDİ. BAKALIM ANDREA DELLELIS İZMİR HAKKINDA NE DİYOR?

ELDOR İZMİR'DEN DÜNYAYA AÇILIYOR

// Türkiye'ye ilk 1999 senesinde geldim. İzmir'e ilk geldiğimde çok şaşırmıştım. Şehir merkezi ile Kadifekale gibi yerler arasında çok büyük fark olduğunu gördüm," diyen Dellelis bugünkü İzmir ve yaklaşık on yıl önceki İzmir arasında çok büyük farkların da olduğunu söylüyor. Dellelis'e göre İzmir'in global bir kent olabilme potansiyeli çok kuvvetli. "İzmir Türkiye'nin üçüncü en büyük kenti olmasına rağmen hala sıcak ve misafirperver olabilme yapısını koruyor. Yaz aylarında İzmir kesinlikle bir dünya kenti iş dünyasında da birçok yabancı yatırımcının ilgisini de çekiyor. İzmir bana göre diğer büyük şehirlere kıyasla yaşamak daha kolay. Örneğin Alsancak'ta rahatça park yerini bulabiliyor" diyor Dellelis.

İZMİR EXPO İLE ÖNEMLİ BİR ADIM ATTI

Dellelis'e göre İzmirliğin kenti yurt dışına tanıtılmasını güçlendirmeleri gerekiyor. Expo'yu örnek veren Dellelis, bu tür organizasyonların çok başarılı sonuçlar verebileceğini ve benzeri faaliyetlerin İzmir'i bir dünya kenti haline

getirebileceğini belirtiyor. Dellelis, Expo'nun en önemli etkilerinden birinin İzmirliyi biraraya getirmesi olduğunu söylüyor ve kentte birlik ve beraberlik sağlaması açısından yarar getirdiğini ifade ediyor. "İzmir'in tarihini Roma'ya çok benzetiyorum. İki şehrin de tarihi çok eski ve köklü. Bu sebepten İzmir'in yurtdışına tanıtılması için İzmirliğin mutlaka harekete geçmeleri gerekiyor. Örneğin, her ne kadar Expo alınamadıysa da bu tür organizasyonların gerçekten çok etkili olduğunu düşünüyorum çünkü dünyaya kim olduğunuzu gösterme şansını elde ediyorsunuz," diyor Dellelis.

"İZMİR'İN KONUMU BİZİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ"

Eldor firmasının İzmir'de bulunmasının nedenini sordumuzda Dellelis İzmir'in stratejik konumundan söz ediyor. "İzmir'in konumu bir liman şehri olarak bizim için çok önemli. Hatta İzmir'in bu özelliği Türkiye ile iş yapan diğer Avrupalı şirketler için çok avantaj sağlayan bir durum. İzmir'in bir başka olumlu yönü Dellelis'e göre genç ve dinamik bir iş gücüne sahip

BAY FORTE İZMİR'DE OLMaktan MEMNUN

Eldor'un İtalyan sahibi ve Yönetim Kurulu Başkanı Bay Pasquale Forte "İzmir'de olmaktan çok memnunuz" diyor. "Çalışanlarımızdan var gücüyle ve tutkuyla çalışmalarını bekliyoruz. Bu özellikleri İzmir'deki fabrikamızda çalışan elemanlarımızda görebiliyoruz. Buna bağlı olarak verim alabiliyoruz," diyor Forte. Eldor'u bir orkestraya benzeten Bay Forte, çalışanlarının huzurlu ve güvenli bir ortamda uyum içerisinde çalıştıklarını ve her çalışanın ayrı bir rolü olduğunu ifade ediyor. Bay Forte'ye göre paradan önce insanın öncelikli olduğunu belirtiyor.

olması. İzmir'de kurulan üniversitelerden çok memnun olduğunu ve çok iyi derecede kalifiye eleman bulabildiklerini belirtiyor. İzmir'de bulunmanın olumsuz yanlarından da söz eden Dellelis, İstanbul'a kıyasla üretimde kullanılması gereken parçaların İzmir'de zor bulunduğunu ve bazen uzun süre beklemek zorunda kaldıklarını ifade ediyor. Genç ve nitelikli iş gücüne sahip olmasına rağmen İzmir'de profesyonel çalışanın zor bulunduğunu da belirtiyor. İzmir'deki bürokratik sistemi İtalya'daki sisteme benzeten Dellelis, zaman zaman işlemlerin yavaş uygulandığını ve bunun bir takım işleri zorlaştırabileceğini belirtiyor.

ELDOR TAM 15 YILDIR TÜRKİYE'DE

Renault ve Volkswagen gibi dev otomotiv şirketlerine parça üreten ünlü İtalyan firması Eldor, bugün Ege Serbest Bölgesinde faaliyet göstermektedir. 30 yıl önce İtalyan iş adamı, Senyor Pascaule Forte'nin kurmuş olduğu şirketin önemli bir kolu tam 15 senedir Türkiye'de yer almaktadır. İlk olarak İstanbul'da kurulan tesis, daha sonra İzmir Ege Serbest Bölgesine yatırımlarını taşıdı.

YENİLİKLER DEVAM ETMELİ

Dellelis'e İzmir'de ne gibi yenilikler görmek istediğini sordüğümüzda bize, "Bana sorarsanız, özellikle turizm açısından İzmir havalimanından Kuşadası ve Bodrum gibi tatil beldelerine rahatça ulaşım sağlanmalı. Örneğin bu bağlantı tren ile yapılabilir." Havalimanının yanı sıra Dellelis ayrıca İzmir karayollarında da bir takım değişiklikler görmek istiyor. Ahmet Pıştina zamanında başlayan altyapıdaki değişimlerin günümüze kadar hızlı bir şekilde devam ettiğini, ancak bu değişimin yeterli olmadığını belirtiyor Dellelis yine Expo örneğini vererek bu tarz organizasyonların faaliyetlerin hızlanması konusunda büyük yardım sağladığının altını çiziyor.

**1994 SENESİNDEN BERİ
SU ARITMA EKİPMANLARI
ÜRETEK İNGİLİZ KÖKENLİ
FİRMA "WATER SERVICES
COOPERATION",
ÜRETİMİNİN TAMAMINI
2003'TEN BU YANA İZMİR
EGE SERBEST BÖLGESİNDE
GERÇEKLEŞTİRİYOR. 1999
YILINDA TÜRKİYE'YE GELEN
TONY BODLE İZMİR İLE
İLGİLİ BİZE GÖRÜŞLERİNİ VE
BEKLENTİLERİNİ ANLATTI.**

BODLE: BU KENT YURTDIŞINDA TANITIMI HAK EDİYOR

Tony Bodle sözlerine İzmir hakkındaki görüşlerini anlatarak başlıyor. Bodle İzmir'i Türkiye'nin en modern ve uluslar arası kenti olarak gördüğünü ve İzmir'de yaşamaktan memnuniyet duyduğunu belirtiyor. Türkiye'ye 1999 yılında gelen Bodle, şirketinin 2003'te gerçekleştirdiği bütün imalatlarını İzmir'e taşıma karar aldıklarını söylüyor. Kişiyi ve kuruma özel üretim yapan Water Services Cooperation, hedeflerinin İzmir'de kalarak dünyaya daha da açılmak oluğunu ifade ediyor. Bugün Kazakistan, Suriye, Irak ve birçok Avrupa ülkesine üretim yapan kuruluş, İzmir'in konumu itibarıyla kolayca bu ülkelere üretimlerini taşıyabiliyor.

Tony Bodle, özellikle İzmir'deki iş gücünden yararlandıklarını söylüyor. İzmir'ileri öğrenmeye açık bir toplum olarak gören Bodle, kalifiye eleman bulmak konusunda zorlanmadıklarını ifade ediyor. Ege Serbest Bölgesi'nde bulunarak avantajlı bir konuma sahip olduklarını söyleyen Bodle gelecekte işlerini İzmir'de daha da büyötmeyi hedefliyor. Dış ticaret açısından da Ege Serbest Bölgesi'nin sağladığı avantajlardan çok memnun olduklarını ifade ediyor. İzmir'in 2003'ten bu yana çok değiştiğini ve büyödüğünü söylüyor Bodle. "Her geçen gün yeni yapılandırmalar görüyorum. Havalimanı ve karayolları çok gelişti. Yakında İzmir Limanı'nı daha da büyötmek amacıyla yeri

değiştirilecek. Bence bunlar çok önemli ve olumlu adımlar İzmir için", diyor Bodle.

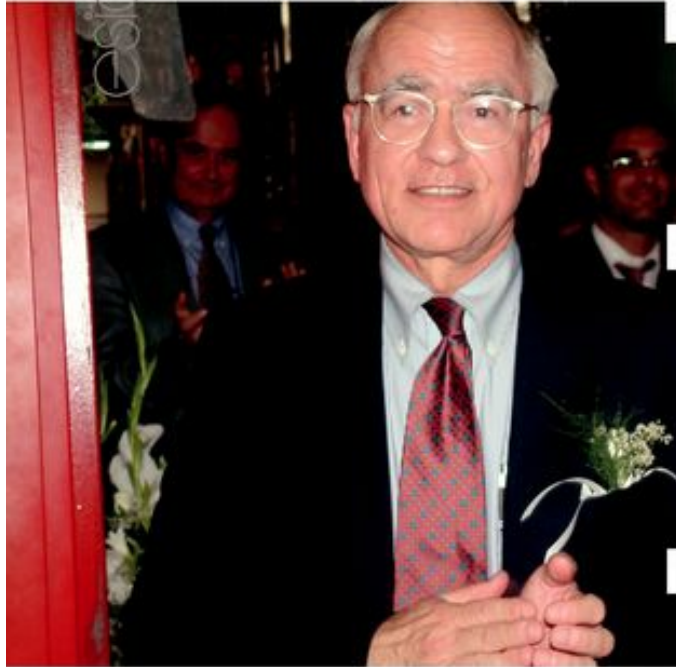
Water Services Cooperation dünyaya ihraç etmesi ile birlikte Türk müşteri portföyü de oldukça geniş. "Adapazarı, İzmir, Niğde, Kayseri gibi Türkiye'nin önemli şehirlerinde de birçok müşterimiz var. Teknolojimiz ileri düzeyde gelişmiş ve her müşterimize özel üretimler gerçekleştirebiliyoruz. Bir ürettiğimizi bir daha üretmiyoruz. Müşterilerimizin istegine ve yapısına uygun çalışmalar yapıyoruz. Bu da bizi farklı kılıyor." diyor Bodle. Su arıtma için ince zar tabakası üreten firma temiz suyu kirli sudan %99.9 ayırmayı hedefliyor. Bodle teknolojik yeniliklerden faydalanarak bakterileri öldürdüklerini söylüyor. Ürünlerin

kalitesini ve teknolojik düzeyini her yıl %30 geliştirdiklerini söyleyen Bodle, bugün Singapur'daki ortaklarının yılda 30 bin ünite mal sattıklarını belirtiyor. "Dünya çapında bilgisayar şirketleri, şeker fabrikaları, ilaç şirketleri ve meyve suyu üreticileri için ürünler tasarladık. Bugün geliştirmiş oluğumuz ürünlerin tam 15 senelik garantisi mevcut. Bizim şirket olarak felsefemiz sorunlara çözüm üretmektir." diyor Bodle.

İzmir ile ilgili beklentilerini de anlatan Bodle, yurtdışından daha fazla yabancı yatırımcı gereksiniminden söz ediyor. Bodle'ye göre, yabancı sermayeyi kente çekebilmek için İzmirlilerin iş dünyasına yönelik reklamlarını arttırmalı ve daha aktif

bir şekilde çalışmalarını sürdürmelerinin şart olduğunu söylüyor. "İzmir'de yatırım gerçekleştirmek için yabancıların özel olarak bir arayışa girmesi gerekmektedir. Yurt dışına yapılan tanıtımın yetersizliğinden yabancı iş adamları çoğunlukla kendi çabalarıyla birtakım yatırımları gerçekleştiriyor" diyor Bodle. Avrupa Birliği'nden de söz eden Bodle, Türkiye'nin AB'yi fazlasıyla önemseydiğini ve AB ülkelerinin Türkiye'nin iç işlerine gereğinden fazla karıştığını ifade ediyor. "Türkiye tarihi ve laiklik ilkeleriyle bence çok güçlü bir ülke. Türklerin millet olarak kendilerine daha fazla güvenmeleri gerekiyor. Bu ülkenin potansiyeli çok yüksek. Bana sorarsanız bir

güven eksikliği söz konusu." diyor Bodle. Bodle ayrıca İzmir'in endüstriyel çalışmaları açısından büyük eksikliklerin olduğunu da işaret ediyor. "İzmir'in endüstrisi araştırma-geliştirme bakımından diğer büyük kentlerden geri kalıyor. Biz aslında Ege Serbest Bölgesinde bulunduğumuz için bunun eksikliğini çok fazla hissetmiyoruz. Fakat İzmir'in geneline bakarsanız bu konuda büyük eksiklikler görebilirsiniz. Ne yazık ki İzmir henüz Manisa, Bursa ve İstanbul gibi şehirlerden sanayi açısından geri kalmaktadır. Bu konuda çalışmalar yapılmadığı sürece İzmir'e yabancı sermaye çekmek çok zor olacaktır." diyor Bodle.



DAVLUMBAZ VE ASPIRATÖR ÜRETİMİ ALANINDA, 2000 YILINDAN BU YANA KALİTE VE VERİMLİLİK SEVİYESİNİ SÜREKLİ YÜKSELTEREK 1 MİLYON 200 BİN ADET ÜRETİME ULAŞAN FABER FRANKE GRUBU ÇİN'DEKİ FABRİKASINI KAPATARAK FABER-TÜRKİYE'NİN MANİSA'DAKİ YENİ FABRİKASINI AÇTI. AÇILIŞ TÖRENİ İÇİN MANİSA'YA GELEN FABER FRANKE GRUBU CEO'SU MICHAEL PIEPPER, EGE BÖLGESİ'NİN ÜRETİM ÜSSÜ OLARAK ÖNEMİNİN KENDİLERİ İÇİN GİDEREK ARTTIĞINI BELİRTTİ. SORULARIMIZI YANITLAYAN ÜST DÜZEY YÖNETİCİ MICHAEL PIEPPER, İSTANBUL YAKINLARINDAKİ ŞİRKETLERİNİN YANI SIRA, MANİSA'DA BULUNAN TESİSLERİN ÖNEMİNDEN BAHSETTİ VE "MANİSA'DAKİ FABER GİBİ GÜÇLÜ VE YENİLİKÇİ ŞİRKETLER OLMASAYDI, GRUP OLARAK BU TÜR ULUSLARARASI BAŞARIYA ASLA ULAŞAMAZDIK" DEDİ. TÜRKİYE'NİN BÖLGE'DE ÇOK ÖNEMLİ BİR ROL OYNADIĞINI VE DİĞER ÜLKELERE DEMOKRASİSİYLE VE GÜCÜYLE ÖRNEK TEŞKİL ETTİĞİNİ SÖYLEYDİ.

FABER : "EGE'YE GÜVENDİK"

Michael Piepper, Türkiye ile çok eski bir geçmişi olduğunu bassediyor. II. Dünya Savaşından sonra Türkiye'ye 1954 yılında ilk Migros ile işbirliğine giren kuruluş, 70'lerde Türkiye'de turizm sektörünün patlamasıyla İzmir, İstanbul ve Antalya'da yatırımlara başladıklarını anlatıyor. Bugün ise Franke Grubu toplam 13.000 çalışanıyla 42 ülkede 81 şirkete sahip. Manisa'nın Muradiye beldeğinde davlumbaz ve aspiratör üretmek üzere 2000 yılında faaliyete geçen Faber-Türkiye son olarak 13 bin metre

karelik yeni fabrikasını açtı.

TÜRKİYE ÇİN'İ YENDİ

Türkiye'nin üretim üssü olarak öneminin kendileri için giderek arttığını belirterek, Manisa fabrikasında ulaşılan kalite ve verimlilik seviyesi sayesinde Çin'de bulunan üretim tesisinin kapatarak üretimi Türkiye'ye kaydırmaktan duydukları memnuniyeti dile getiriyor Piepper. Avrupa ve Asya arasında Türkiye'nin bariz bir köprü görevi kurduğunu ve bölgenin en modern ve demokratik ülkesi olarak diğer bölgedeki ülkeler örnek olduğunu ifade ediyor.

FABER GRUBUN ÖZELLİKLERİ

- Dünyada bir milyon ürün üreten ender tesislerden biridir.
- Faber grubunun Manisa'daki tesisi İtalya dışında en fazla üretim yapan tesisidir.
- Dünya lideri markalar için üretim yapmaktadır.
- 2000 yılından bu yana 25 milyon YTL yatırım yapmıştır.
- 3 ana ürün biriminde 100 adetten fazla model üretebilmektedir.
- Pazar payı 850.000 adet olan Türkiye Davlumbaz Pazar talebinden fazla üretim yapabilen tek tesistir.

ÇİMENTAŞ HAMLESİ



Yıllardır sağlam yapılar için çimento ve beton üreten Çimentaş Topluluğu;
başarı ve gelişimini hem Türkiye'de hem dış piyasalarda aranan bir marka olarak sürdürüyor.

Kaliteden ve insana yatırımdan ödün vermeyen Çimentaş,
yarına yakışır hamlelerle yoluna devam ediyor.

 **çimentaş**
CEMENTİR HOLDİNG

Kemalpaşa Caddesi, No.4 35070 Işıkent - İZMİR • Tel. 0 232 472 10 50 • Faks. 0 232 472 10 55

BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI

AZİZ KOCAOĞLU İLE DOBRA DOBRA

EĞER ERKENE ALINMAZSA 2009 YEREL SEÇİMLERİNDE AKP İLE CHP'NİN EN DİKKAT ÇEKEN YARIŞI İZMİR İÇİN YAPILACAK. BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI AZİZ KOCAOĞLU, İŞİN ŞAKAŞININ OLMADIĞININ FARKINDA... MÜSTAKBEL RAKİPLERİNE "ŞİMDİDEN BAŞARILAR" DİLESE DE, KENDİSİNE GÜVENİYOR. AMA GÖZE BATAN PEK ÇOK SORUN DA YAŞIYOR, EN BAŞTA DA SÜ KONUSUNDA... KOCAOĞLU İLE AKLIMIZA TAKILAN TÜM SORULARI, KELİMELERİ EĞİP BÜKMEYEN SORDUK, YANITLARINI ALDIK. YORUM SİZLERİN...

Yazı: Şerkan Çıksüyük

İzmir'de kazanamazsam, Türkiye'de kendimi seçim kazanmış saymam..." Bu cümle Başbakan Tayyip Erdoğan'ın ağzından hem 2002 genel hem de 2004 yerel seçimleri öncesinde duyuldu. Bu öyle küçümsenecek, duyulup dikkate alınmayacak bir iddia değildi.. 2004 yerel seçimlerinde yüzde 40 oyla Türkiye genelinde bin 951 belediyede seçim kazanan AKP liderini böyle konuşmaya iten neydi?

İzmir'in AKP'nin gözünde "simgesel" önemi büyük kuşkusuz. Laik ve demokratik Cumhuriyet'in kazanımlarına sıkı sıkıya bağlı olan kent halkı, sanılanın aksine "solun kalesi" değil ama, seçimde oy vereceği insanın bu özelliklere sahip olmasına özel bir önem veriyor.. 2004 yerel ve 2007 genel seçimlerinde kentteki oy oranını hızla artıran AKP, önümüzdeki yerel

seçimler için en büyük kavgasını İzmir için yapacak. Güneydoğu'da pek çok belediyeyi DTP'nin elinden alan AKP için İzmir, adeta bir "namus meselesi" haline gelmiş durumda..

EN BÜYÜK KAVGA İZMİR'DE

CHP için hem siyasi hem de simgesel anlamı olan İzmir'de, Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu'nun işi hem çok zor hem de çok kolay..

Zor; çünkü şehir, devlete verdiği için çok azını yatırım olarak geri alıyor, İstanbul'da Ankara'da merkezi yönetimin katkısıyla birkaç yılda bitirilen yatırımlar İzmir'de yılan hikayesine dönüyor, yerli-yabancı yatırımların cazibe merkezi olamıyor, beyin göçü veriyor, "İzmir emekli cenneti" yaftasını boynundan söküp atamıyor..

Kolay; çünkü bu peygamber sabırlı

adamin hiçbir siyasi ikbal beklentisi yok. İzmir'de çokça tanık olduğumuz, herkesle barışık olma hastalığını yenmiş, "gerektiğinde" sıkı kavga edebiliyor. Erninim, yarın seçimi kaybedeceğini bilse bu gece yansına kadar çalışıp, ceketini alıp gidecek.. Maddi durumu hiç de fena değil, kısaca tok bir adam Aziz Kocaoğlu.. Kimseye diyet borcu da yok ve en önemlisi mesleği "siyaset" değil...

Kocaoğlu ile ESIAD dergisi için söyleştik. Başkan hakkındaki düşüncelerimizi, buraya yazdığımız gibi yüzüne de söyledik.. Lafı eğip bükmedik, o bize danışmadı, biz ona güvenmedik..

Melih Gökçek saldırgan bir üslupla ortaya çıkana kadar arsenik konusu kentin gündeminde yoktu. 5-6 gün sizden hiçbir açıklama gelmedi. Ama bu süre zarfında İzmir'de bir panik havası olmadı. Bunda Gökçek'in saldırganlığı kadar size duyulan güven de etkili oldu. Bence bu 5-6 günlük bekleyiş taktik bir hataydı. En azından 2001-2007 arasındaki verileri açıklayabilirdiniz. Siz sustukça, soru işaretleri çoğaldı..

KOCAGÖLÜ: Bu konu 2007'ye kadar kentin gündeminde yoktu ama bizim gündemimizde vardı. İzmir'in 9 metropol ilçesine verilen suyun tarihinde 2007 yazına kadar arsenik yoktu. Sadece Gökse kuyusunda 2003 yılında 6 mikrogram (Sağlık Bakanlığı'nın belirlediği standart, 1 litre suda, 10 mikrogram) görülmüş. 2007'de kuraklık nedeniyle çıktı. Üniversiteye başvurduk. Çıkan rakam kesinlikle problem yaratacak düzeyde değildi.

Bu arada 23.1.2008'den itibaren kriterler, 50 mikrogram'dan 10 mikrograma indi. Yani 2007'da tanışmışız ve izlemeye başlamışız. Yağmur yağmış kaybolmuş, 2008 mayıs ayında yeniden çıkmış. Biz izlerken çözümleri de tartışıyoruz içimizde. Soru şu: Bu rakamlar nereye gidecek? Bugün Menemen 10, Halkapınar'da 15-18, Sarıkız'da 20-30 arasında salınıyor. Gün be gün izliyoruz. Nasıl bir arıtma yapacağınızı planlamanız için, neyi arıtacağınızı bilmeniz lazım.

Tüm kaynaklardan gelen sular paçal yapılıyor. Paçal yapılmış hali ile şu anda mikrogramda 10-15 düzeyindeyiz. Bu rakam 2008 öncesine kadar standartların

çok altında, bu yıla göre standardın biraz üzerinde. Şimdi biz bunu da 10'un altına çekmek için çalışıyoruz..

BİR KRİZ VARSA BUNU BAŞKAN YÖNETİR

Burada sorumluluk neden tamamen sizin üzerinizde? Mesela İZSU'nun Genel Müdürü kim diye sorsanız, biz gazeteci olarak bile internet sitesine girmek zorunda kalıyoruz. Bu sizin belirlediğiniz bir strateji mi?

KOCAGÖLÜ: İZSU Genel Müdürü Ahmet Hamdi Alparslan; DSI İzmir Bölge'de uzun yıllar görev almış, daha sonra Artvin Bölge Müdürü olarak Çoruh nehrindeki barajlar dizisinin sorumluluğunu üstlenmiş, DSI'de Etüt Proje Daire Başkanlığı yapmış bir bürokrat. Su işini iyi bilen birisi. Haksızlık etmeyin, 1 Mart 2008'de görevine başladı. Elbette bir intibak devresi geçirecek. Ancak bu tür açıklamaları geminin kaptanının yapması, sorumluluğu kaptanın alması noktasındayım. Bahsettiğiniz açıklamaların gecikmesinin ana nedeni bendim. Günde 18 saat su çalıştım. Benim ağımdan çıkacak açıklamanın mutlak doğru olması gerekir. Bizim laboratuvar sonuçlarının yanında bir de Hıfzısıhha ile çalıştık.

Tavrımız gayet açık. Bilimin ortaya koyduğu rakamlara göre konuşmak durumdayız...

GÖKÇEK SİYASİ META OLARAK GÖRÜYOR

Peki siz de Ankara'nın suyunu analiz ettiriyor musunuz?

KOCAGÖLÜ: Hayır canım, ne işim olur Ankara'nın suyu ile? Niye tahlil ettireyim ki... İşin özü şu, yüzey sularında arsenik olmaz. Yeraltı suyunda olur. Kızılırmak bir yüzey suyudur. Eğer burada arsenik varsa, sanayi atığı deşarj ediliyor demektir. Arseniğin deşarj edildiği yerde her türlü deşarj vardır. Kızılırmak'ın geçtiği 1000 km boyunca ne kadar yerleşim yeri varsa hepsinin evsel ve sanayi atıkları dökülmektedir. Bu aynı bir konu. Bizim yaptığımız bir hata yok. Adam (Gökçek) diğer parametreleri ve ağır metalleri gizlemek için kendisine kalkan olarak, siyasi meta olarak kullanıyor.

O siyasi meta olarak kullanıyor ben aynı

hatayı yapmam mı diyorsunuz?

KOCAGÖLÜ: Evet aynen öyle.

İzmir her alanda haksızlığa uğruyor. Devlete verdiği çok azını alıyor. Çamlı Barajı 20 yıldır konuşulur, hala ÇED onayı bekliyor. Siz vatandaş Serkan'a eylem çağırısı yapın, ben sizinle eylem yapmaya gideyim... Her işi eski deyimle suhuletle yapmaya çalışıyorsunuz. Ama neredeyse deniz suyuna muhtaç noktaya geleceğiz. Neden bu kadar soğukkanlı davranıyorsunuz?

KOCAGÖLÜ: Ben büyük sorumluluğu olan bir mevkii dolduruyorum. Bu mevkide olanlar sorunlarını soğukkanlılıkla, ipi koparmadan, yapıcı davranarak çözmek zorunda. İpi gerdiğinizde kopartırsınız. Bizim böyle lüksümüz yok.

ÇALIŞMAYAN ADAM DEVLETTE KANSER GİBİDİR

Ancak kadronuzun da, sizin kadar hevesli olması lazım bu konuda.

Yaşadığım bir örnek: Hatay 255 sokakta, evimin önündeki su patlağını çarşamba günü İZSU'ya bildirdim, gelen yanıt gülünçtü; "Orası otobüs yolu, trafiği kesemeyiz, ancak pazar günü onarabiliriz" di...

KOCAGÖLÜ: (Sinirleniyor) Siz 2008 yılında, dünyanın performansla CEO tayin ettiği bir küresel ekonomide, kalkıp hâlâ 657 sayılı yasaya tabi olursanız sonunuz bu olur. Müdürü alamazsın, daire başkanını veremezsin, çalışmayan işçiyi işten atamazsın dersiniz sonuç bu... Devlette çalışmayan adam kanser hücresi gibidir. Her yaptığı yanına kâr kaldığı için başkaları da ona özenir ve örnek alır.

Biraz da siyaset konuşalım. Yerel seçimlere bir yıldan az bir süre var. Sayın Baykal, bu aralar sık İzmir'e gelmeye başladı. Dikkat ediyorum, sizi çok övüyor ama "Yerel seçimlerde adayımız Aziz Kocaoğlu'dur" demiyor.. Bu durum moralinizi bozuyor mu?

KOCAGÖLÜ: Henüz hiçbir şehirde belediye başkan adaylarını açıklamadı.

Ama İzmir herhangi bir şehir değil. Sizin için siyaset bir hırs meselesi olmayabilir ama rakibiniz AKP için durum farklı...



KOCAOĞLU: Ben müstakbel adayların hepsine başarılar diliyorum. Bunu da bütün içtenliğimle diliyorum. Ama bunu söylerken "CHP'nin dışında bir parti kazansın" demiyorum. Siyasetle uğraşanlar, bunu ne için yaptıklarını bilir, özümser ve ona göre davranırlar ise sorun yok. Nerede görev yapırlarsa yapsınlar doğrusunu yaparlar. Kınılmazlar, incinmezler. Önemli olan ülkeye, kente hizmet etmektir. Bu açıdan baktığınızda aday olsam ne olacak olamasam ne olacak.. Beşinci yılıma girdim, aday olurum olmam, genel başkan aday gösterir göstermez.. Hiç önemli değil. Ben bu sorumluluğu taşıyıp, bu kente

hizmet edebiliyor muyum, doğru işler yapabiliyor muyum, yaptığımın arkasında durabiliyor muyum; benim için önemli olan budur.

BAŞKAN HER ZAMAN YUHALANABİLİR

Çevre yolu açılışında bazı vatandaşlar hem de Başbakan'ın önünde yuhladı sizi. Başbakan da onlar adına özür diledi sizden. Gerçi 300-500 kişilik toplama bir kalabalıktı ama alışık değilsiniz bunlara. Ne hissettiniz o an?

KOCAOĞLU: Vatandaşımız bizim ne

yaptığımızı biliyor, görüyor. Bir belediye başkanı her zaman yuhalanabilir. Her zaman kafasına domates, yumurta yiyebilir. Bu anormal bir şey değil. Alığa dahil olmak üzere tüm beldelerde genel kabul görüyor yaptıklarımız. Tabii ki bu işleri beğenmeyecek, eleştirecek insanlar da olacak. Bunları hiç yadırgamıyorum, moralimi de bozmuyorum.

En önemli projelerinizden birisi metro. Geçen yıl, "31 Aralık 2008'de, yılbaşı gecesi Bornova'dan binip Üçkuyular'da ineceğim" demiştiniz. Bu iddia hâlâ geçerli mi?

KOCAOĞLU: Geçerli olabilir. Bazı handikaplarımız var. Ama önümüzde daha altı ay süre var. Yetiştirmeye çalışıyoruz.

Neden İzmir'de bu tür dev projeler İstanbul'a göre çok zaman alıyor? Su çıktı diye tünel inşaatı durabiliyor. Ama İstanbul'da neredeyse denizin içine metro istasyonu yaptılar.

KOCAOĞLU: Evet Kabataş'taki istasyon deniz kenarında ama karada dolgu alan üzerinde. Ayrıca projelerin başlangıç bitiş tarihlerine bakın, çok büyük fark görmeyeceksiniz. Ben o bölgede 5 yıl oturdum.



KOCAOĞLU ÖZEL HAYATINI ANLATTI

Büyükşehir belediye başkanlığı tahmin ettiğiniz kadar ağır bir görev mi oldu sizin için?

KOCAOĞLU: Doğrusu ağır bir yük bu. Hiç hazırlanmadığın, düşünmediğin bir konuya pazar günü saat yedide hadi adayımız sensin diyor, pazartesi günü saat beşte seni belediye başkanı seçtik diyorlar.

Ailenizin tepkisi ne oldu ?

KOCAOĞLU: Bornova Belediye Başkanı seçildiğim gün oğlum yurtdışından ertesi gün askere gitmek üzere gelmişti. Oğlum, eşim Türkügül ve ben oturduk

konuştuk. Oğlum, 'Yakın zamanda işlerin başına geçmek için Türkiye'ye kesin dönüş yapacağım' dedi. Biz de 'Kendini mecbur hissetme bizim işlerimiz yürüyor sen kendi hayatını istediğin şekilde yaşa' dedik.

'Hayır ben döneceğim dedi' gitti. Ve seçimin yapıldığı o pazar günü uçakla Brüksel'den kesin dönüş yaptı. Küçük oğlumla beraber annesi karşılamaya gitti. Ben 'seçim var belediye başkan adayını seçeceğiz, ben karşılamaya gidemem siz karşılayın' dedim. Annesiyle birlikte havaalanına gittiler. Almışlar oğlumu geliyorlar eve televizyonun düğmesine

bastıkları an "Aziz Kocaoğlu Büyükşehir Başkanı oldu" diye altıyazı geçmeye başlamış.

Oğlum beni aradı. "Baba bir daha yurtdışına çıkmayacağım. Bir geldim Bornova Belediye Başkanı, bir geldim Büyükşehir Belediye Başkanı olmuşsun" dedi.

Siz halkla farklı diyalog kurmayı tercih ettiniz. Göz boyayan büyük vaatler yerine samimi şekilde duygularınızı hedeflerinizi anlatmayı tercih ettiniz. Bu işadamlığından kalma bir alışkanlık mıydı?

KOCAOĞLU: Siyasette de ticaretle de prensiplerimin dışına hiç çıkmadım. Tabii ki ticaretle rekabet olur ama rekabette hiçbir zaman belden aşağı vurmadım. Ben 30 senedir serbest çalışıyorum. Bu süreçte edindiğim bütün gayrimenkullerim, ne servetim varsa o yıllardan itibaren verdiğim vergileri bugüne çevirirsek ben alacaklı çıkarım. Devlete verdiğim vergileri enflasyonla bugüne getirdiğimizde servetim kadar vergi verdim ben. Fazlası vardır eksigi yoktur.

SOLCU İŞADAMI KOCAOĞLU SENDİKAYA NASIL BAKAR?

Solcular iş dünyasında genellikle başarılı olamaz kanısı vardır. Sol söylemler ve iş dünyasının pratiği çakışır mı sizce?

KOCAOĞLU: Ben çok samimi arkadaşlarımla ortaklıklar kurdum. Önce iki kişi ortak işe başladık, sonra yedi kişi olduk. Sonra sıkıntılı dönemler yaşadık. 10 seneyi aştı bu ortaklık. Daha sonra yola tek başıma devam ettim. Bugün herkesle, hatta vefat eden arkadaşlarımızın eşleri ve çocuklarıyla da bir sıkıntımız olmadan hayatımızı sürdürüyoruz. Sonuçta ben ortaklığa paylaşmaya inanan bir insanım. Türkiye'de firmaların büyümemesinin nedenlerinden birini de ben buna bağlıyorum. Ortak olamıyoruz. Ortaklığı yürütemiyoruz. Fazla para kazanıldığında paylaşmada sorun çıkıyor, kaybedildiğinde cenazeyi yüklenmekte sorun çıkıyor. Bunun dışında eğer prensipli davranılırsa sol kültürün iş dünyası ile çelişmediği gibi çalışanlarınızla aranızda sıcak bağlar kurulmasına katkısı olur, saygınlık kazandırır. **Siz de bir sanayicisiniz ve fabrikanız var. Sendikalaşmanın yanında mısınız? Çünkü belediye başkanlığı**

süresince de sendikalara karşı çıkmamaya özen gösterdiniz.

KOCAOĞLU: 80'li yılların başlarındaydı. Benim bir yakınım emekli, o da sol jenerasyondan geliyor. Emekli olduktan sonra mağazaya sık gelip gitmeye başladı. O zaman mağazada 5 kişi çalışıyor. Benim en eski elemanıma 'sendika kuralım' demiş. O da tamam ağabey kuralım diye yanıt vermiş.

Şakayla karışık bunu bana anlattılar. Ben de; "Kursaydınız ne güzel işte" diye yanıt vermişim, gülmüştük. Bizim kardeşimle ortak 140 kişinin çalıştığı bir tuğla fabrikamız var, sendika faaliyetleri var mı bilmiyorum ama bizim 'buraya sendika giremez' gibi kısıtlamalarımız olmadı. Çünkü sendikaya karşı olmak demek, sivil toplum örgütüne karşı olmak demektir. Sivil toplum örgütü demokrasinin yaşaması için olmazsa olmazların başında geliyor. "Sendikaya karşıyım, sivil topluma karşıyım ama demokrasi mücadelesine evet..." Yok böyle bir şey... Eğer demokrasiye inanıyorsan sivil toplum örgütlerine de inanacaksın. Odalara da inanacaksın. Sendikalara da inanacaksın.



EKREM DEMİRTAŞ'A ARITMANI YAP DEDİK, SUÇ MU İŞLEDİK?

Aziz Kocaoglu ile İzmir Ticaret Odası Başkanı Ekrem Demirtaş arasındaki tartışmayı bilmeyen yok. Tartışma, Ekonomi Üniversitesi'nin Güzelbahçe'deki arazisinin nazım imar planında eğitim alanı dışında bırakılmasıyla başlamıştı. Yaklaşık iki yıldır süren bu tatsızlık, Demirtaş'ın Kocaoglu'nu Sanayi Bakanı Zafer Çağlayan'a şikayet etmesiyle yeni bir evreye girdi. İşte Kocaoglu'nun yorumu..

Son olarak İTOB OSB eksenli yaşadığınız tartışmanın çıkış noktası nedir?

KOCAOĞLU: İTOB OSB ile bir anlaşma yaptık. Belirli parametrelerdeki atık suyu Tekeli arıtmasına verecektik. Parametreler ölçülüyor, rakamlar standardın üzerinde çıktı. Biz o suyu kabul edemeyiz, arıtma imkanımız olamaz. Çünkü ben evsel

atıkları arıtıyorum. Kimyasal arıtmayı OSB kendisi yapacak. Arıtma için 3 trilyon para harcamış. Sanki biz bunu engellemiş gibi bakanın önünde beni şikayet ediyor.

Siz de olaya tanık mısınız o anda?

KOCAOĞLU: Hayır ben yoktum. Olsaydım edemezdi zaten.

Böyle bir şey olamaz. Bakan da demiyor ki, kardeşim burası OSB ise arıtmanı yapacaksın. Belediye sana arıtma yap dedi diye suç mu işlemiş..

Ancak Sayın Demirtaş, 'ceza verdiler, mahkemeye gittik kazandık' diyor..

KOCAOĞLU: Para cezasının yüksekliği nedeniyle Bölge İdare Mahkemesi'nde kazandıkları dava, arıtmaya kural dışı deşarj yapmasını gerektiriyor. Gerektiriyorsa neden o arıtma tesisini yaptı.

Bu gerginlik nereye kadar gidecek? İçin içinde siyasi hesap mı var?

KOCAOĞLU: Bizim tarafımızda bir gerginlik yok. Herkesin siyasi geleceği kendisini bağlar. Kimsenin geleceğiyle ilgili derdim tasam yok. Ama belediye başkanlığı yapıyorsak, bu kentin genelini çıkarını korumak zorundayız. Bunun için de her türlü mücadeleyi veririm.

İzmir kabuğunu yırtmıştır. İzmir'in paçasından aşağı çekmek isteyenleri, İzmir halkı öğrenmiş, görmüş ve teşhisini koymuştur. Gayet net söylüyorum. Bunlar artık bu kentin paçasından aşağı çekemeyecekler. Kişisel kaprislerini, bilim dışı, akıl dışı davranışları bundan böyle yapamayacaklar. Kim ne yaparsa yapsın İzmir büyümeye devam edecek.

SON 4 YILDA EN MUTLU OLDUĞU AN..

Biraz daha özel yaşamınıza gelmek istiyorum. Örneğin felsefe ile ilgilendiğinizi de biliyorum... Taviz vermem dediğiniz prensiplerinizi neler?

KOCAOĞLU: Öncelikle insanın "insan olma erdemine" ulaşma çabası olması gerektiğine inanıyorum. "İnsan olma erdemi derken,

tasavvufta Anadolu felsefesindeki "İnsan-ı Kamil" olmayı kastediyorum.. Ki bunun ağır kuralları vardır. Çalışmayacaksın çırpımayacaksın, yalan söylemeyeceksin; eline, beline, diline hakim olacaksın. İşte tüm bunların hepsi benim için taviz verilmeyecek kişilik prensipleridir.

Nelerden çok keyif alırsınız, bu yoğunlukta sizi en çok ne dinlendiriyor?

KOCAOĞLU: Ben sürekli okuyorum. Çok yorgunsam iki sayfa okuyorum. Yorgun değilsem 40-50 sayfa okuyorum. Ama uyumadan önce mutlaka okuyorum.

Bir de tavla var galiba, iddialı olduğunuzu duyduk..

KOCAOĞLU: (Gülüyor)

Belli insanlarla tavla oynamayı severim.

Özellikle Büyükşehir belediye başkanı olduktan sonra şöyle bir bakarsanız çok sıkıldığınız veya en mutlu olduğunuz an hangisiydi?

KOCAOĞLU: Devlet Demir Yolları'nda o zamanki genel müdür vekili Talat Aydın'la yaptığımız toplantıda, Aliaga-Menderes projesine

son noktayı koyduğumuzda çok mutlu olmuştum. Diğer projeler de yaşama geçtikçe mutlu oluyorum. Tabii bir de ister istemez hep taleplerle, eleştirilerle karşılaşyoruz. Zaman zaman bunlara kızıyoruz, ama benim sinirim çabuk geçer.

Bunaldığınız oluyor mu?

KOCAOĞLU: Oluyor tabii ben de insanım. Yüz kişi gelir 99 kişi hep ister, bir şeyler söyler, eleştirir.. Bir kişi gelir sırtına vurur, aferin iyi yaptın der. İşte o doksan dokuzun sıkıntısını götürür. Başka çaresi yoktur. O bir taneye sanılmak durumundasın.

27 YAŞIMA KADAR ÇİFTÇİLİK YAPTIM

Sizin tutkularınızı öğrenmek istiyorum. Hiç tutkularınızla medyaya yansımadınız. Mesela bir gezi merakınız, bir deniz tutkunuz yok mu?

KOCAOĞLU: Tutku denilebilirse lüks değil belki ama dağ taşı dolaşabilecek bir arazi arabası tutkum var. Çünkü doğaya çıktığım araba, buradan geçer mi geçmez mi diye düşünmek istemem. Ören yeri merakım vardır bir de... Doğayı severim. Pazar günleri mutlaka doğaya çıkarım, dağ taş dolaşırım.

Bahçeyle ilgilendiğiniz oldu mu?

KOCAOĞLU: Tabii 27 yaşına kadar çiftçilik yapmış adamım ben, öyle hobi şeklinde de değil, bizzat bedenen



çalışarak..

Diyelim ki şu an bir fırsat doğdu, üç günlüğüne kayboldunuz; nereye giderdiniz? Ne yapardınız biraz dinlenmek için?

KOCAOĞLU: Eve gider, denize girer, kitap okurdum.

Eşinizle birlikte zaman zaman yurtdışına seyahat etme özleminiz var mı?

KOCAOĞLU: Başkan olmadan önce Türkgöl'le beraber abartmadan, seçerek birçok ülkeye gittik. Başkanlık sonrası Türkgöl benden umudu kesti, kendi olanaklarıyla birkaç yere gitti ama ben zorunlu olmadıkça başkanının şehrin dışına çıkmaması gerektiğine inanıyorum.

Biz Aziz Bey'i o kadar çok belediye icraatlarıyla tanıyoruz ki, hakkınızda bilmediğimiz birçok şey var, mesela yemek yapmayı sever misiniz?

KOCAOĞLU: Türkgöl ile 1975 yılının başında evlendik. Üçbuçuk-dört sene Ankara'da memurluk yaptım. Türkgöl o

zaman ihtisas yaptığı için hem ev işleri yaptım hem çocuk baktım, hem de yemek pişirdim. Ama sonrasında benim işlerim yoğunlaştı. Şimdi hiç aklıma gelmiyor, gelse de artık yapabilir miyim, bilmiyorum.

BAŞKAN SEÇİLEMEZSEM TOPRAKLA UĞRAŞIRIM

Önümüzdeki yerel seçimlerde belediye başkanı olamazsanız hedefiniz nedir?

KOCAOĞLU: Biz çiftçi kökenli bir aileyiz. Bizim topraktan kopmamız söz konusu olamaz.. Belediye başkanlığı işi çıkmasaydı, kıyıda köşede bir arazi alıp bir şeyler yapmayı planlıyordum aslında. Siyaset bir kere ömrümün sonuna kadar olacak, çünkü bizler siyaseti koltuk için değil, misyon için yapıyoruz. Başkan olmak şart değil, katkımın olabileceği her noktada olurum. Deniz kıyısı mı olur bilemem ama toprakla bütünleşmek her zaman keyifli geliyor bana..

Son sorumuz çoktan seçenekli olsun.. Tekrar başkan oldunuz şu üç özelliikten hangisini değiştirdiniz? Bir: Bu kadar

sabırlı davranmaz, daha hızlı karar almaya gayret ederdim. İki: Detaylarla bu kadar uğraşmaz sadece büyük ve genel projelerle uğraşırdım Üç: Çalışanlarım arasında yetki- sorumluluk dengesini daha iyi planlardım.

KOCAOĞLU: Bakın yetki-sorumluluk dengesinde aslında büyük hata yaptığıma inanmıyorum. 1974'ten bu yana yöneticilik yapıyorum. Belki yetki devri konusunda daha toleranslı olunabilir. Detaylarla elbette bu kadar uğraşılmaz çünkü ilk dönemin önemli bir kısmı yapıyı, kenti tanımakla özellikle detaylarda yanlışlığı önlemekle geçti. Bu kadar sabırlı davranmak meselesine gelince, bir kere fevri hareket etmeyi sevmiyorum ve bu makamın belli ağırlık ve olgunluk gerektirdiğini düşünüyorum. Doğru sabırlıyım, ama hak eden konu ve kişiler için. Yoksa yeri geldiği zaman; çok kişinin çeşitli beklentileriyle sabrettikleri kişi ve konulara nasıl karşı çıktığımı da tüm İzmir'in gördüğü kanaatindeyim.

Şirketlere, Resmi kurumlara çok özel avantajlar !..

Filo satın alımlarında ve

yıllık (24 Ay-36 Ay) araç kiralamada en uygun koşullar Poyraz'da !..



Palio



Albea



Grande Punto



Linea



Fiorino



Doblo Cargo



Doblo Combi



Ducato Van

Kasko + Vize + Bandrol + Servis Bakımı + Lastik dahil !.. Hemen Teslim !..

Pazar günleri 11.00 - 17.00 arası açıktır.



POYRAZ İZMİR
POYRAZ AYDIN

Gaziemir Havalimanı Yanı
Muğla Karayolu 3. Km.

Plaza Tel: (0232) 251 95 00
Plaza Tel: (0256) 226 23 33



DENİZ SUYUNU ARITILIM AMA NASIL VE NE KADAR MALİYETLE?

Yazı: Yeşim Şeymazel

Küresel iklim değişikliği nedeniyle önümüzdeki 30 yıl içinde, dünyada sağlıklı içme suyu ihtiyacının iki katına çıkacağı tahmin ediliyor; bu tahminler de, yeni su

kaynakları arayışını hızlandırıyor. İşte bu noktada deniz suyu arıtma teknolojileri, bu arayışlar sonucu ortaya çıkan yöntemlerden biri. Tarım alanlarında sulama ve sağlıklı içme suyu sıkıntısı çeken ülkeler deniz suyunu arıtarak su sıkıntısına çözüm bulmaya çalışıyor. Sayıları hızla artan arıtma tesisleri kuran yerli ve yabancı şirketler ise gelen taleplere yetişmekte zorlanıyor.

Örneğin İsrail içme suyunun üçte ikisini deniz suyunu arıtarak karşılıyor. Kuraklık ve içme suyu problemi çeken Ortadoğu ve Arap yarımadası, Mısır, Libya, İspanya ve Avustralya gibi deniz kıyısındaki ülkeler de içme suyunun bir kısmını deniz suyundan elde ediyor.

Deniz suyunu tuzdan arındırma işleminin en çok yapıldığı yerler, dünyanın en susuz, kurak ve en kalabalık bölgeleri. Aralarında Avustralya, Ortadoğu, İspanya, İngiltere, ABD, Hindistan ve Çin de var. Dogal Hayatı Koruma Vakfı verilerine göre Arabistan Yarımadası, temiz su ihtiyacının yüzde 60'ını deniz suyunu arındırarak sağlıyor. İspanya ise tarımsal sulamasının yüzde 20'sini bu yolla elde ediyor. Üç tarafı denizlerle kaplı olan Türkiye ise bu alanda elindeki altının kıymetini bilmeyen sarraf gibi..

**KÜRESEL İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ
DÜNYADAKİ TEMİZ SU
KAYNAKLARININ YOK OLMASINA
NEDEN OLUYOR. SAĞLIKLI İÇME SUYU
İÇİN YENİ SU KAYNAKLARI ARAYIŞI
HIZLANIYOR. DENİZ SUYUNUN
ARITILMASI BU ARAYIŞA EN KAPSAMLI
CEVAP VERECEK YÖNTEMLERDEN
BİRİ. UZMANLARA GÖRE, ÜÇ
TARAFI DENİZLERLE KAPLI TÜRKİYE
İSE ELİNDEKİ ALTININ KIYMETİNİ
BİLMİYEN SARRAF GİBİ...**

DÜNYADA ENDÜSTRİYEL TUZLU SU ARITMA UYGULAMALARI

Ünite sayısı	11 bin
Uygulayan ülke sayısı	120
Günlük tatlı üretim miktarı	20 milyon m3
Basınç (Acı su arıtmada)	17-27 bar
Basınç (Deniz suyunu arıtmada)	54-80 bar
Basınç kaybı oranı (Enerji geri kazanımı sayesinde)	1-4 bar
Üretimin yandan fazlasını sağlayan 3 ülke	S.Arabistan, ABD, BAE
1960'ta ilk uygulayan ülke ve üretimi	Kuveyt, 4 bin m3/gün

SU SENARYOLARININ TEK FRENİ; DENİZ SUYUNUN ARITILMASI

2050 su senaryolarına göre dünyanın tüm noktalarında su sıkıntısının çekileceğini belirten Türkiye Su Vakfı Başkanı, İstanbul Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Zekai Şen, 2050 yılında Suriye, Ürdün, Filistin, Lübnan ve İsrail gibi ülkelerin tarımda kullanmak için bile suyu bulamayacağını öngörüyor. 2050 su senaryolarının önüne ancak deniz suyunun etkili ve verimli bir şekilde arıtılmasıyla geçilebileceğini savunan Şen, "Su kaynaklarının nüfus artışına rağmen sabit kalması savaşların artık su yüzünden çıkmasına neden olacak. 674 milyon kişi 'su kıtlığı' tehdidi altında yaşarken, 2050 yılında bu rakam 3 milyar geçecek. Bu

senaryoların gerçekleşmesini önleyecek çalışmalardan birisi de deniz suyunun arıtılması sistemi olacaktır" diyor.



ÜÇ TARAFI DENİZLERLE KAPLI TÜRKİYE SİSTEME YABANCI

Hidropolitik konuma sahip olmasına rağmen sularını etkin ve verimli bir şekilde kullanamayan Türkiye'nin su sıkıntısı, gündemi sık sık meşgul ediyor. Gelecekte Türkiye'nin su sıkıntısını önleyecek tek çözüm ise deniz suyunun arıtılarak kullanılabilir hale getirilmesi gibi görünüyor. Keza, Türkiye'de ihmaller sonucunda içme suyunun 3'te 2'si denize dökülüyor, bakımsız şebekelerdeki suyun yüzde 50'si boşa akıyor, tarımda su kaybı ise yüzde 60. Tarımsal alanların su sıkıntısından dolayı kuruduğu, adına, savaşların çıkacağı öngörülen suyu Türkiye, kelimenin tam anlamıyla çılgınca kullanıyor. Bu sistem ile Türkiye, denize boşa akıttığı suları artırarak geri kazanacak...

PEKİ BU SİSTEMİ TÜRKİYE'DE KİMLER KULLANIYOR?

Deniz suyunun arıtılmasının gücünü fark eden kurumlar ve kişiler bu sistemi kullanıyor. Bu kurum ve kuruluşların arasında şu isimler var:

- Kıbrıs'ta Doğu Akdeniz Üniversitesi'nin kullandığı, kurulu olan ve 5 yıldır işletilen günlük bin metreküp kapasiteli deniz suyu Reverse Osmosis sistemleri,
- Kazancı Çevre Tekniği tarafından İzmit'te bir tersaneye Marmara Denizi'nden günlük 6 ton saf üretiliyor.
- İzmir Crown Plaza Otel
- Bodrum Kempinski Otel, Bodrum Baia Otel, Bodrum Dedeman Aquapark, Bodrum Yalıkavak Marina, Latanya Otel Bodrum, Bodrum Bankevier Sitesi
- Kıbrıs Mercure Otel, Kıbrıs Acapulco Otel, Bodrum Bankevier Sitesi
- Fatih Terim Villası
- Akin Öngör Villası
- Çolakoglu Metalurji/Dilovası
- Avşa Adası'nın içme suyu
- Bodrum Yalıkavak
- Bitez Beldesi



İzmir'i deniz suyu ferahlatacak

SİSTEMİN İŞLEYİŞİNİN BAŞLAMASI BELEDİYENİN GİRİŞİMİNE KALDI

KALİFORNİYA'DA DENİZ SUYUNUN ARITILMASI

Eyaletin bugünkü nüfusu	36 milyon
Eyaletin 2030 nüfusu	48 milyon
Nüfus artışından kaynaklanan su miktarı	Günde 4 milyon m3 daha fazla su ihtiyacı
2020'ye kadar kurulacak 20 tesisle	Toplam su ihtiyacının %10'u karşılanacak
2030 için planlanan arıtma kapasitesi	2 milyon m3/gün
Suyun maliyeti (1m3 için)	0.7-1.2 USD

Ege Denizi'ne kıyısı bulunan, 3 milyon 800 bin insanın yaşadığı ve bu nüfusun ileriki senelerde katlanarak artacağı tahmin edilen İzmir'de yaşanan su sıkıntısına uzmanlar, potansiyeli çok büyük Ege Denizi'nin çözüm olacağını söylüyor.

Klasik içme suyu arıtma sistemlerine göre çok daha ucuz ve yüksek verimde içme suyu sağlayan deniz suyu arıtma sistemleri, 4 aylık bir çalışmadan sonra İzmir'in susuzluk sorununu çözebilir. Kullanılması için devlete herhangi bir ücret verilmeyen sistem, İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin girişimini bekliyor.

Dünyanın çeşitli ülkelerinde içme suyu olarak uzun yıllardır kullanılan arıtılmış deniz suyu, ciddi susuzluk tehdidiyle karşı karşıya olan İzmir'de sanayi ve turizm tesisleri ile konutlar için de umut oldu.

İzmir'in bu sene geçen seneye oranla sularında yüzde 50'lik kaybın olduğunu söyleyen Su Kaynakları Yönetimi Çalışma Grubu üyesi ve İzmir Ziraat Mühendisleri Odası İkinci Başkanı Ahmet Tomar, 2008'de kullanılan suyun 2009'un suyu olduğunu savunuyor. 2009 yılında İzmir'in ciddi su sorunlarıyla karşı karşıya kalacağını belirten Tomar, "Projeleri hazır olan ancak tamamlanamayan Çamlı, Bostanlı, Değirmendere barajları çok geç kaldı. 2009 yılında İzmir su sıkıntısıyla karşı karşıya kalacak. Bu sıkıntının çözümü için son çare deniz suyunun arıtılması" diyor.

SİSTEM NASIL İŞLİYOR?

Ters osmos sistemi ile tuzlu deniz suyunun, kullanma suyu haline getirilmesinde ise arıtılacak su denizden veya sahil kuyularından temin edilerek ön filtrasyondan geçiriliyor. Filtre edilen su özel pompalar vasıtasıyla basınçlandırılarak yarı geçirgen bir zar olan membranlara verilirken membranlar, sudaki tuz ve mineralleri tutarak ve saf suyu geçirerek arıtılmış su elde edilmesini sağlıyor. Tesislerin ömrünün 15-20 yıl arasında değiştiği belirtilirken, deniz suyu arıtma sistemlerinde bireysel olarak işletilen tesiste bir metreküp suyun maliyetinin 60-70 cent olduğu ifade ediliyor. Ters osmos teknolojisi kullanılarak günde 1 metreküp ile 1 milyon metreküp suyun arıtılması mümkün. Ters osmos yöntemiyle deniz suyundan içme suyu elde edebilmek için kurulacak tesisin başlangıç maliyeti metreküp başına 400-450 dolar arasında değişiyor.

Sistemin enerji maliyetleri ise kurulacak tesisin kapasitesine göre değişiyor. Ancak ortalama enerji kullanımının, metreküp başına 2.5-5 kilovat saati (kwh) buluyor.

ŞEBEKE VE NEHİR SUYUNDAN DAHA UCUZA MAL OLUYOR

Ters osmos ile arıtılan bir m3 suyun yatırım ve işletme maliyeti sistemin kurulduğu bölgedeki denizin tuzluluğuna göre değişiyor. Tuzluluğun en yüksek olduğu Akdeniz Bölgesi'nde bir tesisin 1 m3 arıtılmış su elde etme maliyeti 0.35-0.40 euro civarında. Ege Denizi için bu rakam 0.30 euronun altına iniyor. Türkiye'de şebeke suyu maliyeti ise ortalama 1,0-1,5 euro/m3. Buna göre deniz suyu arıtmanın maliyeti, şebeke suyuna göre yarı yarıya ucuz olabiliyor.





KALIFORNİYA 2030 İÇİN ŞİMDİDEN SİSTEMİ KURUYOR

Bugün dünyanın pek çok yerinde başta içme suyu olmak üzere su kıtlığı yaşanıyor. Bu durumun artan nüfusla birlikte gelecekte daha ciddi boyutlara ulaşacağı kuşkusuz. Bu noktada kimi ülkeler şimdiden soruna önemli çözüm alternatifleri ortaya koymuşlardır. İşte ABD'nin Kaliforniya eyaleti bunlardan biri.

36 milyon insanın yaşadığı, bu rakamın 2030 yılında 48 milyona ulaşması beklenen Büyük Okyanus'un batısında yer alan Kaliforniya'da, nüfusa yeni eklenen bu 12 milyon

kişi için, günde 4 milyon m³ daha fazla su tedariki gerekecek. Bu artan su ihtiyacının mevcut kaynaklarla, su tasarrufuyla veya arıtılmış suların yeniden kullanımıyla karşılanması mümkün görülüyor.

Kaliforniya Su İdaresi, bu açığı acı suları ve deniz suyunu antarak kapatmayı planlıyor. 2002 yılında arıtma tesisleri için 50 milyon dolarlık bir kaynak ayrılmasına karar veren eyalet, bu kaynağın yarısını 2005 yılında teklif edilen 24 projeye, geri kalan yarısını da 2006 yılında verilen 23 projeye tahsis etti. 2006'daki destek tutarının yarısından fazlası, deniz suyunun arıtılmasıyla ilgili projelere ayrıldı. Bu destekle fizibilite çalışmaları, uygulamalı araştırmalar, geliştirme ve pilot tesisleri, tanıtıcı uygulamalar ve büyük ölçekli tuz giderme projeleri gerçekleştiriliyor. Nihai olarak, 2020 yılına kadar toplam su ihtiyacının yüzde 10'unu sağlayacak en az 20 tuzlu su arıtma tesisinin kurulması ve 2030'a gelindiğinde günde 2 milyon m³'lük arıtma kapasitesine ulaşılması hedefleniyor.

DENİZ SUYUNDAN TATLI SU ÜRETEN BÜYÜK TESİSLER YAPILIYOR

Kaliforniya'da en büyük kapasiteye sahip, en gelişmiş teknolojiyle günde 200 bin m³ tuzlu su arıtabilen iki tesis yapıldığını belirten Ege Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Zafer Ayvaz, Kaliforniya sistemi hakkında bilgi verdi. Ayvaz, "Bunlardan birincisi Carlsbad tesisi. Bu işletme, bütün kentin tatlı su ihtiyacını karşılayabilecek dünyadaki birkaç tesisten biri oluyor. Şu anda deniz suyundan tatlı su elde etmek, geleneksel yöntemlere göre oldukça pahalı. Yeryüzü suyunun m³ maliyeti 15 cent civarında. Ancak bu su, eyaletin toplam ihtiyacının ancak yüzde 30'unu karşılayabiliyor. Suyun daha çoğu Colorado Nehri'nden ve Bay Delta'dan geliyor. Bunun maliyeti ise daha yüksek ve 45-50 cent civarında. Gelecek 5 yıl içinde bu fiyatın yüzde 5-10 civarında artması bekleniyor. Bunun nedeni, tesislerin ABD Çevre Koruma Ajansı (EPA) tarafından istenen kalite standartlarına yükseltilmesi gereği. Ayrıca yeni su kaynaklarını işletmede kullanılacak pompaların ve menfezlerin getireceği 10-20 centlik bir artış daha olacak. Böylece Kaliforniya'da yaşayanlar 2012 yılında suyun m³'üne 70-90 cent ödeyecekler" diyor.



KULLANILAN SUYUN 5'TE 3'Ü ARITILMIŞ

BAE'de toplam su tüketiminin yüzde 53'ü yeraltı sularından, kullanılan suların yüzde 35'i deniz suyunun arıtılmasıyla elde ediliyor. Arıtılmış atık sular ise ihtiyacın yüzde 9'unu karşılamakta. Su tüketiminin 2025'te 3,2 milyar m3 olmasının eklemlendiğini söyleyen Ayvaz, "Ülke, şu anda deniz suyunu arıtma kapasitesi bakımından S. Arabistan'dan sonra dünyada ikinci sırayı alıyor. Kolay değil, kullanılan suyun üçte birinden fazlası tuzlu sudan elde ediliyor. Bu amaçla 1960'tan beri 120 arıtma tesisi kurulmuş. Bunların günlük toplam üretim kapasitesi 2,2 milyon m3'e ulaşmış" diyor. BAE'de kurulan ilk tesis günde 50 ton su üretirken şu anda Abu Dabi'nin su ihtiyacının yüzde 10'dan fazlasını karşılayan Al Taweelah tesisinin günlük kapasitesi 230 bin ton'u buluyor. Bu tesise 150 km uzaklıktaki doğal gaz yataklarından gelen gaz ile önce elektrik üretiliyor.

120 TESİS İLE BAE DÜNYADA İKİNCİ

İçmi suyunun petrolden daha kıymetli olduğu Birleşik Arap Emirlikleri, deniz suyunu aratarak içme suyu olarak kullanan ülkeler arasında ikinci konumda. Dünyada kişi başına su tüketiminde ABD ve Kanada'nın ardından 3. sırada yer alan Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), bu ihtiyacını büyük ölçüde deniz suyunun ve atık suların arıtılmasıyla karşıyor. Çünkü ülke sıcak ve kurak, buharlaşma fazla, su kaynakları da çok kıt. Nehir ve göl yok. BAE topraklarının beşte dördü ise çöl. BAE'de nüfusunun artması, ekonominin gelişmesi ve tarımsal ürünlerin yerli kaynaklardan karşılanma isteğinin artması, suya olan talebi artırdığını savunan Ege Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Zafer Ayvaz, "BAE, parklar, golf sahaları, oteller ve yüzme havuzları gibi fazla su tüketen yerlerle birlikte günlük kişi başına 500 litreye yükselen su tüketiminin karşılanması için yeni su kaynakları gerekiyor. İşte bu amaçla atık sular arıldıktan sonra bunların yüzde 95'i sulamada kullanılıyor" diyor.



BAE'DE DENİZ SUYUNUN ARITILMASI

Ülkenin yıllık su tüketimi	2,23 milyar m3
2025 teki su ihtiyacı	3,2 milyar m3
Arıtma tesisi sayısı	120
Toplam kapasite	2,2 milyon m3/gün
Al Taweelah tesisinin kapasitesi (Distilasyon)	230.000 m3/gün
Bu tesisin ihtiyacı karşılama oranı	Abu Dabi'nin ihtiyacının %10'unu karşılıyor
Gaz ve buhar türbinli santralin kurulu gücü	710 MW
Al Taweelah'daki ters ozmoz tesisinin kapasitesi	250.000 m3/gün
Shuweihat'taki tesisin kapasitesi(distilasyon)	450.000 m3/gün
Santralin kurulu gücü	1500 MW elektrik
Qidfa'daki hibrid tesisin kapasitesi	450.000 m3/gün
Atık su arıtmayla üretim	150 milyon m3/yıl

'İZMİR, GEÇ KALDI'

Deniz suyu arıtma sisteminin içme ve kullanma suyunu yüzde 100 temizleyerek İzmir'de susuzluk tehlikesinin önüne geçilebileceğini söyleyen Sireg S.p.A. Türkiye Temsilcisi ve Yüksek Mühendis-Mimar Erdoğan Tözge, Ege'nin su arıtılması konusunda büyük bir potansiyele sahip olduğunu savunuyor. Küresel ısınmaya bağlı olarak dünyada deniz suyu arıtma sisteminin yaygınlaştığını ancak su sıkıntısı çekmesine rağmen İzmir'in bu sistemi kullanmakta geç kaldığını belirten Tözge, "Sistemin bize maliyeti yaklaşık 150 bin euro oldu. Günde 200 ton civarında suyu antabıldığımız bu sistem, birim maliyetinin şebeke suyundan daha ucuz olması sebebiyle, birkaç yıl içerisinde kendisini amorti edecektir. Önümüzdeki dönem yapacağımız projelerimizde, projenin konumuna göre, su sıkıntısının yaşanacağı muhtemel bölgelerde bu sistemi kullanacağız" diyor.

İzmir'de marinalar için büyük projeler geliştirdiklerini her marina için günde 800 ton su antacaklarını ifade eden Tözge, "İlk olarak çeşme belediyesi teşebbüs etti. Günde 2400 ton deniz suyunu içme suyuna değiştireceğiz. Bu sistem İzmir'in geneline yayılmalı" diyor.





Önünüz, arkanız, sağınız, solunuz...

Hangi marka otomobil olursa olsun,
ister Türkiye'de isterse Avrupa'da olsun...

Milyonlarca jantta bizim imzamız var.

Gururluyuz, mutluyuz.

27.785.824 adet CMS jant'ı

dünya yollarında...



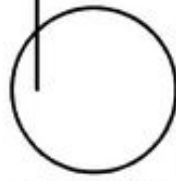
www.cms.com.tr

OEM müşterilerimiz

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

TECRÜBENİN DAMITTIKLARI

**AKGERMAN: "İTİBARI
PARAYLA SATIN
ALABİLECEKLERİNİ
DÜŞÜNENLERE
ACIYORUM"**



iz dışından
gördüklerimizle onu
anlatmak istedik.
O içinden geçeni,
yaşama bakışını,
önerilerini, zaman

zaman kırılganlıklarını anlattı. Samimiyetini, içtenliğini gözbebeklerindeki heyecana yansıtarak anlattı. Yaşama, İzmir'e bir bakış istedik Öner Akgerman'dan... İşinde, sosyal hayatında istediği noktaya gelmiş, geride bir ömrün en hareketli dönemlerini bırakmış bir yöneticinin, bir sanayicinin, iyi bir aile babası ve cemiyet mensubu olmanın damıtılmış öyküsünü istedik. Sorularımızı sadece satırbaşı olarak sorduk... Satırbaşlarına, deneyimlerini, İzmir'i ve 'itibarlı' yaşamının sırlarını anlatarak cevap verdi:

ÖNCELİKLERİNİZ...

Hayatım boyunca benim için insanlarla iyi geçinmek önemli oldu. İnsanlarla iyi geçindiğin zaman daha iyi bir hayata ulaşıyorsun. Yaşama kalite asıl o zaman geliyor. Sonuçta hepimizin amacı daha iyi bir hayat yaşamak değil mi? Ben rahat yaşamın bu felsefede gördüm; yüreğimle inandım. Daha iyi hayat yaşamak sırf

parayla olmuyor.

KENDİNİZİ ÖNCELİKLE NASIL TANIMLARSINIZ ?

Yaptığın bir şeyi bilmen lazım. Konuşacaksan düşünmen lazım. Denize gireceksen yüzmeyi bilmen lazım. Doğrudur bu biraz adımlarımızı yavaş atmamıza neden oluyor. Ancak ben ne yapayım ki böyleyim. Hiçbir işe paldır köldür girmiyorum. her şeyi önce tanımam, içiçe öğrenmem lazım. Tabii adımlarımda fazla tökezleme olmadıysa açıkçası buna da borçluyum.

ÇALIŞANLARINIZ

Kalemi tutuyorum, ne ile tutuyorum; parmaklarımla... İşarkadaşlarım da benim parmaklarımdır. Aramızda daima birlikte koyduğumuz bir mesafe oldu ama hep bana saygı ve sevgilerini içten hissetmelerine özen gösterdim. Yoksa patronların tabii belli bir saygıyı gösterecekler ancak ben beni anlayarak içten bir sevgi göstermelerini hep arzu ettim ve çaba gösterdim. (Röportaj için gittiğimizde çalışanlardan Banu hanımın lezzetli kısıp yapılmış ve tüm çalışanlara dağıtılırken, Öner Akgerman kendilerinden övgüyle söz ediyordu)

**DOĞRUDUR, İKİNCİ
KUŞAK İŞBAŞINDA...
İKİ OĞLU DA BUGÜN
ŞİRKETİN YÖNETİMİNDE
VE İŞLERİ BAŞARIYLA
YÜKLENİYORLAR. YİNE DE
ÖNER AKGERMAN'IN YAŞI
KENTİN DUAYENLERİNDEN
OLMAK İÇİN ERKEN.
ANCAK İŞ DÜNYASINDA
ÖZELLİKLE GENÇ KESİM
'KENTİN DUAYENLERİ'
DENİLDİĞİNDE
AKGERMAN'I DA DAHİL
EDİYOR...**

Görevini düzgün yapanlarla hiçbir sorunum olmaz, kayırmacılığı da hemen fark ederim, hissederim.

İŞİNİZDE TITİZLİĞİNİZ

Ooo sanırım epey fazla. Sadece hayata uymaya çalışan değil, kendi yorumunu da içine koymayı tercih eden bir insanım. Benimki "Non-konformizm" durumu. Yani uyumu olduğu gibi kabul etmemek, sorgulayıcı olabilmek durumu. Bana göre hayatı durmadan sorgulamak lazım. Tabii yapım bu benim.

BABANIZIN ETKİSİ

Babamla çok az çalıştım çünkü ailenin son çocuğuyum. Askerden geldiğimde babam 69 yaşındaydı. 1898 doğumlu, bir evvelki asrın insanıydı. Rahatsızlığından dolayı işe başladığımız 12. günü babamı Londra'ya tedaviye götürdüm. Babam fazla sert, ataerkil, ısrarcı, tahakküm ediciydi ve çalışmasını ona göre ayarlardı. Babamla çalışsaydım böyle bir insan olabilirdim. Ama belki şöyle bir şey söylemek mümkün. Babamın tahakküm ediciliği beni daha paylaşımcı yaptı. Ancak babamın işinde son derece titizliğini kendime benzetiyorum.

HAYATI ÖĞRENDİM DEDİĞİNİZ YILLAR

Kesinlikle Çimentoş yılları. Benim için hayat okulu oldu. Ege Bölgesi'nin ilk çok ortaklı işletmesi Çimentoş'dır. Ben 1968 yılında Çimentoş'ta çalışmaya başladım. Çimentoş benim için iş ve hayat okuluydu. Minumum mali sıkıntıları olan bir yerde başlamanın rahatlığını yaşadığımı da söylemeliyim. Ancak oligarşik yapı başlarda zorlarsa da kısa zamanda kazandığım tecrübelerle belli sıkıntılar da kendiliğinden yok oluyordu.

EN ÜZÜLDÜĞÜNÜZ AN

Borsa ilk açıldığında, borsaya alacak şirket bulamıyorlardı. O zamanlar bizde kayıt filan yok, nasıl yaparsınız diye düşünüürken dönemin İMKB Başkanı Muharrem Karslı ısrar etti. Borsaya girdik ama hiçbir hissedar hissesini satmayınca hareketsizlikten, önce ikinci pazara sonra da borsa dışına çıktık. 1991'de halka açılmak suretiyle tekrar borsaya girdik. Avrupa'da halka açılan ilk şirket Çimentoş

**OLMASI GEREKTİĞİ
KADAR OLAYLARIN
İÇİNDE. KAVGAYI,
TARTIŞMAYI,
YIPRATMAYI SEVMEMESİ
BELKİ FARKLI KILIYOR
ONU. BELKİ DE
'YAŞAMINDA KALİTE'Yİ
İŞİNE GELDİĞİNDE
KULLANMADIĞI,
HER ZAMAN
ÖNCELİĞİ YAPARAK
UCUZLATMADIĞINDAN
İÇİN SİRADAN ÖTESİNE
GEÇEBİLİYOR.**



oldu. Ancak Türkiye'de sermaye piyasaları derinleşmemiş, hisse senedi hukuku gelişmemişti. . Oradaki hareketi sağlamak için şirketlerin kendi hisselerini geri alabilmeleri de lazım. Bu yolla çıkarılmış sermayesini düşüreceksiniz ki şirketin hisselerinin değeri artsın. Ancak yasalar buna izin vermiyordu. Nitekim 1998 kriziyle birlikte, yurtdışından boşaltılan hisseler iyi niyetli olmayan kişilerin eline düştü ki; Çimentoş'ın da sonu bu yüzden geldi. Sanırım en çok buna üzuldüm.

TÜRKİYE'DE YAŞAMANIN SEVMEDİĞİNİZ YÖNÜ

Kısacası "yarım yamalaklık" Türkiye'de halen birçok şey yarım yamalak. Sivil Toplum Örgütleri de öyle, hukuk düzeni de

öyle... Ülkede her şey "yarım yamalak". Düşünebiliyor musunuz, iki kadastro var ülkede. Biri devlet kadastrosu diğeri orman kadastrosu...Devlet geliyor, arazi benim diyor, orman geliyor tanımıyorum benim diyor. Bu konuda 7-8 dava açmak durumunda kaldım. Hukuk düzeni bile askeri ve Adli muhakeme düzenleri olmak üzere iki ayrı yapı. Ülkenin zor koşullarında geçici olarak kurulmuş mekanizmalar, dünya gelişmelerinden nasibini almayarak unutulmuş kalmış bir vaziyette...

BÜROKRASI

Biz bir türlü devletin insanlar için var olduğunu göremedik. Bizde siyasetçiler

ÇİMENTAŞ DAMGASI

Ailemizin yaşamını değiştiren olgu elbette Çimentoş'ın kuruluşu oldu. Meşhur Marshall yardımının etkisiyle İzmir'de çimento fabrikası kurulmasına karar verilmişti. 5-6 İzmirli bir araya gelmişler para yetmeyince ortak sayısı 19' u bulmuş. Yine de sermaye yetmeyince İş Bankası 20. ortak olarak girmiş.

1953'de faaliyete başlamış ama 3 ay içinde yatırdığın para kadar para gidince ortaklar arasında krizler başlamış .Ondan sonraki süreçte de ağırlığı olan ortakların bir araya gelip anlaşması Çimentoş'ı krizlerden kurtardı, sağlıklı yürütmesine imkan verdi.

seçildikten sonra başkalaşıyorlar. Bir anımı anlatayım; İsveç'te Avrupa Çimento Birliği Genel Kurulu'ndaydım. İsveç Çevre Bakanı da gelecekti... Bakan gelmiş, meger yanımda oturuyormuş fark bile etmedik. Bakan olduğunu kürsüye çıktığında anladık. Daha sonra da müsaade istedi ve tek başına gitti. Yani o da normal bir insan...

SEVMEDİĞİNİZ ÖZELLİĞİNİZ

Aslında biliyor musunuz ben diyalog kurmakta zorluk çekerim. Sosyal hayatta olsun iş hayatında olsun diyalog çok önemli, ben hep istediğim kadar diyalog kuramadım. Belki de fazlasını aramamdan dolayı...

Eğer düzen huzurlu bir gidişatı da sağlıyorsa o düzenin bozulmaması için elimden gelen gayreti sarf ederim, bu ister mali ya da şirket konularında olsun böyledir.

BOŞ ZAMANLARINIZ

Ben boş oturamam ki zamanım olsun, biraz daha elimden geldigince bir şeyler yaparım. Gençliğimde resim yapardım. Şimdi bahçeyle ilgileniyorum, birkaç çeşit meyve yetiştiriyorum. Malatya'dan kayısı

ÇOK ORTAKLI YAPILAR

Ben KİPA ve ENDA'nın hepsinde olmadım. Olmamamın sebebi Çimantaş'ta ortaklık çalışmanın zorluklarını ve sıkıntılarını yaşamamdı. Çimantaş'tan ayrıldıktan sonra da para için değil, İzmir için, İzmir'de doğru bir şeyler olması için ortak işe girdim. Onu da sadece Kent Hastanesi'nde cesaret edebildim.

ağacı getirttim onları yetiştiriyorum. Hepsi muhteşem oldular. Favorilerim framboaz ve kivi...

İZMİR Mİ, İSTANBUL MU?

Aslına bakarsanız İstanbul'u İzmir'den farklı, daha yüksek seviyede görmüyorum. İstanbul bir şehir değil ve son 40 yıldır hiçbir zaman da şehir muamelesi yapılmadı. Hükümetler olsun, ya da çok uluslu şirketler olsun ülke olarak bakıyorlar İstanbul'a. İzmir ile İstanbul, elma ile karpuz gibi. Gerçekten hiçbir zaman doğru destek görmedi bizim kentimiz. Altyapı ilerleyemeyince, gittikçe içine kapandı. İstanbul'dan Londra'ya günde 4 uçak kalkıyor, buradan 1 uçak bile her zaman değil. Doğrudur, bazı şeylerin kaybı bıkınlık yaratıyor ama bunun da katkıları oldu. İzmir soluk alınan bir kent haline geldi. Sorun bakan herkes emekliliğinde İstanbul'dan İzmir'e gelmek istiyor.

ŞİRKETLERİNİZİN MERKEZİNİ İSTANBUL'A TAŞIMAYI DÜŞÜNDÜĞÜZ MÜ?

Ben başından beri düşünmedim. Nitekim orada bir fabrikamız var başında bir müdürümüz var. Sonuçta her şeyin temeli iyi bir hayat. İyi bir hayat için bir; maddi, iki; sosyal koşullar üç; iklim önemli. İzmir'in iklimi mükemmeldir, 15 dakikada her yere gidip gelebilirsiniz. İstanbul fazla hareketli bir şehir, hatta bana göre iş açısından bile bu böyle. Fazla hareket olunca ben konsantre olamıyorum. Yaptığım şeyleri bilerek yapmam lazım ya, bilerek yapma fırsatı

YATIRIMLARINIZ

Çimantaş'ı sattıktan sonra Çimstone, Gazbeton ve balık çiftliği işlerine girdik. Ayrıca Işıkent Okulu'nu Çimantaş Vakfı olarak ben kurdum. Kent Hastanesi'ne ortak oldum. İtfaf etmemiz lazım ki hastanenin ilk devrelerindeki geçen 1,5 yıl içinde epey sıkıntılarımız oldu. Ancak şimdi mükemmel bir idare oluştu. 4 ayrı tıp merkezi, 1 onkoloji kliniği kurmak için tüm hazırlıkları yaptık, finansman sağladık ama Sağlık Bakanlığı 11 şubatta çıkardığı yasayla her şeyi durdurdu. Tüm çalışmalarımıza yazık oldu ama ondan kötüsü Türkiye sağlık sektöründe çok darmadağın hale geldi.



kalmayınca rahatsızlık duyuyorum.

'ÇEŞME' ELEŞTİRİSİ?

İzmir'in gelişmemesi nedenleri arasında hep Çeşme sayılır değil mi. "Oraya gidersen iş yapmazsın" derler. İyi ama İstanbullular Bodrum'a gidiyor, Göcek'e gidiyor. Ben neden Çeşme'ye gitmeyeyim. İş yapan insan nereye giderse gitsin oradan da yapar. Bana göre bu yargılar yanlış.

İZMİR'İN LİDERİ KİM OLMALI

Bence İzmir ne çekiyorsa kendisini lider sananlar yüzünden çekiyor. İzmir'in lidere ihtiyacı yok tersine birleştiriciye hakeme ihtiyacı var. Yoksa işler tıkr tıkr yürüyor. Herkes fabrikasını kuruyor. İzmir'de eksik ne var? Ama, İzmir'den geride olan bir Eskişehir atılım yapmış. Gidin görün orayı, siz söyleyin İzmir'in eksiklerini.. Ekonomi ve sanayi açısından değil de sosyal bakımdan İzmir'in çok daha iyi yerde olmasını isterdim. Ancak yine de hiç karamsar değilim. Bir kere, sanayisi, tüccarı, insanıyla dürüst bir kenttir İzmir...

SİZE GÖRE İZMİR'İN VİZYONU NE OLMALI ?

İzmir üç küsur milyon kişinin yaşadığı bir şehir. Burada her şeyin olması lazım. Tabii her şeyden önce aklı başında tecrübeli idareciler olması lazım. Kimseye saygısızlık yapmak istemem ama İzmir idareci özrü. Bir insanın dürüst olması meziyet demek olabilir mi? O zaten esastır. Meziyet demek, esasın üzerine koyduğunuz albeniler demektir. İdarecilerin vizyonlu insanlar olması lazım. Sonuçta bana göre partiden çok başa gelecek insanların vizyonu önemli. Mesela nedir şu trafiğin durumu. Yaya kaldırımları sanki park sorununu çözme misyonunu üstlenmiş. Ayrıca bizlerin birbirimize yaklaşmamızı kim sağlar? Üst yöneticiler sağlar. Sokaktaki adam ne zaman milletvekili seçiliyor, yürüyüşü bile değişiyor.

HATAMIZ YOK MU?

Olmaz olur mu, sonuçta İzmir geri kaldıysa biz geri bıraktık. Ona, buna el açarak, hükümetten yardım istemekle olmaz bu işler. Ben dokuz sene restoran işlettim, ilgisizlikten kapattım, şimdi dostlar

nerede o restoran diye hayıflanıyorlar, o zaman neredeydiler! Kent Hastanesini uzak bulan dostlara sorarım, kapatalım mı İzmir'in değil, belki de Türkiye'nin en iyi hastanelerinden birini?! Çevre yolu açıldığında buradan Kent Hastanesi'ne gittim. Çevredeki yapıtlara ve yola çocuklar gibi sevindim. İzmir, İzmir olmaya başlıyor diye düşündüm. İzmirli olarak İzmir'e yatırım yapalım. Önemli olan doğru işler yapmaktır.

"İZMİR İÇİN ELİMDEN GELENİ YAPTIM" DİYE BİLİR MİSİNİZ ?

Kente doğru vizyon koyulduğunda elimizden geleni yaparız. Ama herkes bir tarafa çekerse, bir şey yapılmayınca ben ne yapayım. Ben en fazla gider bahçeme ağaç dikerim. Okulda annemin adına bir bina yaptım. Her sene dünya kadar kitap alırım okula. Hiç olmazsa katkı olsun diye. Getirin bir proje ben de katkıda bulunayım, işadamları da katkıda bulunsun...

YENİ FUAR YERİNDE BİLE NEDEN ZOR ANLAŞILDI ?

Çünkü bir şeyler yapılırken mutabık olunması esastır. Fuarın yerini değiştirdi ya Aziz Başkan, "katılır mısın, ben yer seçtim, kadrolarım hazır" dedi. "Sen benden fikrimi değil yalnızca paramı istiyorsun ben vermem" dedim. Benim ismimi kullanacaksın. Böyle yaparak olmaz" dedim, Kırıldı ya da kırılmadı ama bir daha da aramadı... Bir defa fuara bu işi hakkıyla bilen işletici bulmak lazım. Artık dünyada fuar işletmeciliği bambaşka bir kulvar oldu. Yeri de ona seçtirmen lazım. Mesela Uğur Yüce, Hannover'den fuar müdürünü getirdiği zaman adam "Önce fuar nedir onu öğrenin" demiş. Kendi kafamızla fuar yeri seçtik, kim gidecek oraya, neden orası seçildi? Olamaz mı olur. Kişiye sormuşlar, "ben yaptım oldu" demiş...

YAŞAMINIZDA VAZGEÇMEM DEDİĞİNİZ ALIŞKANLIKLAR

Her şeyden vazgeçebilirim. On sene evvel sorsanız farklı cevap verirdim. Sağlık yönünden böyle şeyler geldi ki başıma, doğrusu hiçbir şey umurumda değil. İnsanın başına bu boyutta sağlık sorunu

ZAMANINDA DOĞRU YATIRIMLARA GİRDİK

2001 yılında Çimentaş Grubu'nu satın alan İtalyan Cementir'den, grup şirketleri olan Çimstone ve Çimentaş Gazbeton'u 17 milyon dolara geri alan Çimentaş'ın kurucusu Akgerman Ailesi, AKG Grubu adı altında hızla yeniden yapılandı. Mordoğan'da ve Çandarlı'da balık çiftliği kuran AKG, şimdi de balık işleme tesisi kurmaya hazırlanıyor. AKG Grubu Başkanı Öner Akgerman, aile olarak sanayicilikten vazgeçmelerinin mümkün olmadığını özellikle belirtiyor. Sanayiciliğin artık ruhlanna işledigine işaret eden Akgerman, para kazanmanın hep ikinci planda kaldığını dile getiriyor.

Akgerman, "Elinize para geçtiği zaman bu parayı tutup para şeklinde değerlendirebilirsiniz. Bu bir alışkanlık meselesidir. Benim artık burada oğullarımla oturup televizyon seyretmem mümkün değil. Yeni bir iş kurmamız lazımdı. İtalyanlar da esas konuları olmadığı için Çimstone ve Gazbeton firmalarını istemiyordu. Bu bize yeni bir yol açtı. Aile olarak çok doğru bir karar verdiğimizize inanıyoruz. İki fabrikada 1 milyon metreküp gazbeton üretimi ile pazarın yüzde 45'ini elimizde tutuyoruz. Çimstone ise ürünü bakımından Türkiye'de bir tek! Pazarı ise Amerika'dan Çin'e kadar uzanıyor.

geldiği zaman öyle bir iz bırakıyor ki artık git İstanbul'da yaşa deseler belki onu da yaparım. Ama gitmek istemiyorum. Anlayınız artık alışkanlıklarım ve tutkularım kalmadı yaşamda. Hayata yeniden başlamak

Diye bir şey varmış; iki torunumla bunu anladım. Mutluluk buymuş, diyebilirim.

SİZİ EN ÇOK NE MUTLU EDER ?

Beni en fazla mutlu eden nedir biliyor musunuz? Tanrı insanlara kendinden bir parça vermiş, her şeyi boşverin, yaratma özelliği vermiş. Becerinizi iyi



HİÇBİR DERGIYİ HIZLA ÇEVİRMEM

Tutku deyince "bilmiyorum tutkum yok galiba" diyor Öner Akgerman, "Denizi düşünüyoruz, yurtdışı gezilerini, av merakı falan". Yok hayır hepsine gülümsüyor, "Olsa da olur olmasa da olur" havasıyla. Peki tersten gidelim diye soruyorum "özel hayatınızda elbette aile ve dostlarınızın dışında olmazsa neyin eksikliğini hissedersiniz." Düşünür, bahçemde kitap okumanın. Çok klasik bir yanıt gibi görünse de Öner Bey'in gözlerinin içindeki sevinçten anlıyorsunuz ki, gerçekten artık onu en çok o dinlendiriyor. Belki de "gezmiş, görmüş, her şeye sahip olup, yaşamın duruluğuna yeniden kavuşmuş bir ruh hali diye düşünüyorum. O ise okuma tutkusunu şöyle anlatıyor:

"Merakı zahmetle birleştireceksiniz. Güzel bir kitap duydum mu muhakkak alıp okumak isterim. Hiçbir dergiyi çat çat çevirmem. Bakanım reklamı bile okurum. Nerde ne olduğunu öğrenirim. Dinleyen bir toplum değiliz biz. Bir bakıyorsunuz beş kişi bir arada konuşuyor... Belediye Başkanı ziyaretime geliyor. Ben fuarı anlatacağım diyor. İki kelimedede bana ettirmedin. Olmadı ki. Ben senden bir şeyler öğrendim ama sen benden hiçbir şey öğrenmedin. Hani benim fikrimi almaya gelmiştin?"

kullandığınız zaman kendinizi tanıya daha yakın hissediyorsunuz. Tanrıya daha yakın hissettiğiniz zaman kendinizi daha özerk daha serbest her şeye karşı toleranslı görüyorsunuz, hayata sevecen bakabiliyorsunuz. Daha kuvvetli hissediyorsunuz. Ağaçtaki ilk meyveyi koparmaktan tutun, bir yerde gördüğünüz resme güzel bir çerçeve takmaya kadar farklı hissediyorsunuz. Başkaları için bir şey ifade etmeyebilir yaptıkların ama sizin kendi yaptığınız bir şeyin sizi tatmin etmesi o huzuru veriyor. O huzur sizi daha sevecen, daha toleranslı daha korkusuz, daha hakim olmanızı sağlıyor. Başka şeyler ve başkaları için de bir şeyler yapmazsanız, ben burada neden varıma geliyor. Bakışlarınız değişiyor, insan ilişkileriniz değişiyor. Unutmayınız ki, torunlarımızın yaradılışında da Payım var...

İŞ YAŞAMINDAN KOPUŞ NE ZAMAN ?

İşte onu yapamam. Mesela ben bir-iki saat sonra gidip fabrikaları gezeceğim. Çünkü orası bana hakikaten büyük keyif veriyor. Fakat bu söylediklerim; fabrikaları bilgin, ermiş tarzda dolaştığım anlamına gelmesin. İş benim için kutsaldır. Her aşamasına önem veririm. Gerekirse hala kızarım. 'İsttim atmak' dediğim bu kızgınlığım birkaç dakikada sürer. Ama sonra yumuşarım. Herkes bu huyumu bilir. Hatta, turizm şirketinde Leyla kızım var. Tur rehberine beni tarif ederken "Öner Bey çok patlar ama dünya tatlıdır. Patlamaları

sonrası hemen söner" diye uyarırmış.

OĞULLARINIZDAN GELECEK TALEBİNİZ ?

İkisinden de istediğim önce sebat etmeyi katiyyen unutmamaları. İnat değil ama sebat. Tabi yan yana dolaşır inatla-sebat.. Sebat etme asla gevşeklik kaldırmaz. Gevşek olunca hayat da gevşek oluyor, adımların gevşek oluyor. Özel hayatındaki ilişkilerin de gevşek oluyor. Sonuç hüsrân. Ama attığın adımların nereye gittiğini biliyorsan, bir şeyden vazgeçerken bile neden vazgeçtiğini biliyorsun demektir. İşte o zaman değer.. Çok şükür ki iki oğlumun da bu yönden duyarlılıkları var.

EKİP STRATEJİSİ

Karar alıcı ekip çok önemli, müthiş önemserim. Ancak Özellikle Ege'de gördüğüm kadıyla patronlar yetkilerini kolay kolay bırakamıyor. Daha doğrusu çalışanlarına sorumluluğu tarif ediyorlar ama yetkilerini tarif edemiyorlar. Oysa inisiyatifli çalışma tarzı bana göre çok önemli. Mesela Sevgili büyüğüm Selçuk Yaşar, ki bana göre onun girişimciliği kadar Türkiye'de başka girişimci yoktur, çok severim ama takım stratejisi yoktur. Ta ki, Hasan Denizkurdu gelinceye kadar... Şimdi bunu okuyunca bana "sen o kadar anlarsın" diyecektir, muhakkak! Her şeye rağmen severim Selçuk ağabeyi...

TUTKULARINIZ NEDİR HAYATTA ?

Bilmiyorum galiba tutkum yok. Oglana soracaksın babanın tutkuları nedir diye? 'Deniz tutkusu' derler. Evet severim ama tutku halinde değil. Geçenlerde tekneyle üç saat gezdim, kimbilir bir daha ne zaman yaparım. Yurtdışı seyahatleri de açıkçası kanımın itmesiyle yapıyorum. "Atlanta'yı hiç görmedim gidelim" dediğinde gidiyoruz. Yoksa bıraksanız beni burada kök salabilirim. Tabii şu var; çık bahçeye kitaplarını al yanına dinginlikle oku. İşte bu tutku olabilir. Yine dönüp dolaşıp eğitim konusuna geliyorum. İnsanın kendi kendisini eğitmesi de bence tutku olmalı. Film izlesem bile eğer onda bir konu varsa, o konuyla ilgili araştırma yapmak bana müthiş keyif veriyor. Herhalde bu benim tutkum oluyor.



estetik normlar...



www.norm-fasteners.com.tr

NORM

NORM CIVATA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Tel: (0332) 316 76 10 (Pbx) Faks: (0332) 316 76 13

Orada... Bir İzmir var uzakta

Yazar: Şebnem Şener

TÜRKİYE'NİN EN MODERN ŞEHRİNDE GÖZLERİNİ AÇTILAR DÜNYAYA. EGE KIYILARI HER MEVSİM YAZI YAŞATTI ONLARA... AVRUPA'DA DOĞMASALAR DA BATIYA AÇILAN KAPININ EŞİĞİNDE OYUNLARINI OYNADILAR, KAPININ EŞİĞİNDE BÜYÜDÜLER... OKULLAR BİTİRİLDİ. DEDİK YA BATININ KAPI EŞİĞİNDE BAŞLAYAN OYUNLAR, KAPININ DİĞER TARAFINA TAŞTI. DÜNYANIN DİĞER KÖŞELERİNE GENÇLİK CESARETLERİYLE KEŞFE ÇIKTILAR.

CESUR OLUR İZMİR'İN GENÇLERİ, KENDİLERİNE GÜVENEN BİREYLER OLARAK GELİRLER DÜNYAYA. DÜNYANIN DÖRT BİR YANINDA CESARETLERİNİ GÖSTERMEYE DEVAM EDİYORLAR. TEK BAŞLARINA GİTTİKLERİ ÜLKELERDE BAŞARIYA AÇILAN KAPININ ANAHTARLARINI ARIYORLAR ŞİMDİLERDE. KALPLERİ İZMİR İÇİN ATIYOR. KENDİ ŞEHİRLERİNİN GÜZELLİĞİNİ BULAMADIKLARINI, TANIMADIKLARI SOKAKLARDA MIRILDANDILAR HEP BİR AĞIZDAN, "İZMİR BURADAN DAHA GÜZEL".

İzmirli gençler büyüdüler artık. Top diğer tarafa kaçtı. Orada oynuyorlar. Yıllar geçiyor, özlenen uzaklar arasına giriyor İzmir onlar için. Sırtlarına ve beyinlerine yükledikleri değerleri kendi İzmirlerine taşımak için can atıyorlar. Ama hep "Ama"lar var. İşte yurtdışında yaşayan İzmirliğin ağzından güzellikleriyle, özledikleriyle bir taraftan da "ama"larıyla İzmir...

İzmir'i bir de onların ağzından dinleyin istedik: Amerika'dan Tuğba Özcan, Şebnem Şener, İngiltere'den Nathalie Pennetti, Sinem Eyice, Floransa'dan Selina Kazazoglu, Çin'den Deniz Genoz, Hollanda'dan Orhun Gündüz. Her biri ayrı ayrı İzmir'in oradan nasıl görüldüğünü ve nasıl görmek istediklerini anlattı. Yaşam biçimlerini özgürce yaşamak istedikleri, yeşilliklerinde koşturmak istedikleri, yüzmek istedikleri serin sularında, barmak istedikleri ekmekleri zeytinyağlarına... Belki hayallerindeki İzmir'i yaşıyorlar şimdi oralarda...

Yaklaşık 6 yıl önce teyze ve eniştesinin yanına giden Orhun Gündüz, küçük yaşlardan beri eğitimine de burada devam ediyor. Bir nevi ailesinin yanına gitmenin rahatlığı ile Hollanda'da pek zorluk çekmeyen Orhun, 6 ay gibi kısa bir sürede de Flemence'yi sökmüş. 11 yaşında başladığı Hollanda eğitim hayatı halen lisede devam ediyor.

Yaşadığı en büyük zorluk ise hayatın saat akşam 18'den sonra durması olmuş Orhun'un. İzmirli bir genç yatar mı 18'de yatağına, gelir mi uykusu? Orhun da en çok bunda zorlanmış.

"Hollanda'da ne yazık ki Türkiye'ye o kadar iyi bir imaja sahip değil" diyen Orhun, en çok Türkiye'yi Arap ülkeleriyle kıyaslayanlara kızıyor. "Biz tabii ki Araplar gibi değiliz" diye isyan eden Orhun sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bu arap ülkelerine benzetmeyi Hollanda'ya Türk işçileriyle aynı zamanda gelen Fas'lı işçilerin gelişine bağlıyorum. Onlar eski törelerine daha bağlı insanlar. Bu imajı değiştirmek

için bence turizmde all inclusive kavramını çıkartıp aynı ücrete dış turistleri ülkemizde gezilere yönleltebiliriz."

Türkiye'ye dönmeyi çok istediğini ancak iş imkanlarının İzmir'de kısıtlı olması nedeniyle İstanbul'da yaşamayı planladığını anlatan Orhun, "İş hayatı bakımından İzmir'de iddialı yabancı ve yerli şirketler var. Ama daha yolu başındayız İstanbul ya da başka bir dünya şehirleri ile yarışmak gibi bir olay söz konusu değil. Bu da genç kariyer yapmak isteyenler için İzmir'i biraz arka sıraya koyuyor. Sosyo-kültürel anlamda İzmir dünyadaki birçok yerden ileride. Ama bu alanda da geliştirme yapılabilir. Müzelerimizi dünya sıralarına sokmalıyız. Eğlence mekanları bakımından İzmir gerçekten çok iyi. Yabancı İzmir'e gelen arkadaşların İzmir'in kordonunu çok beğeniyorlar" dedi.

İzmir'i çok güzel bulan Orhun'un bir diğer hayal kırılgılığı da mimari, "Eski güzel yalı evleri yerine apartman blokları konuluyor. Tarihi eserler korunamıyor" diye konuştu.



Nathalie Pennetti (26)
Londra

İzmir doğumlu Nathalie Pennetti(26), London College of Fashion'da eğitim gördü. Çanta ve Ayakkabı Tasarımcısı olarak 9 yıldır yaşamını Londra'da sürdürüyor. Birkaç yıl içerisinde İzmir'e yerleşmeyi düşünen Nathalie, gelecekte İzmir'de kendi atölyesini kurarak çalışmalarını dünyaya buradan taşımayı planlıyor.

İZMİR'E BAYILIYORUM

Eğitim amacıyla Londra'ya giden Nathalie, kendisine İzmir sorulunca ağzından dökülen ilk cümle "İzmir'e bayılıyorum" oluyor. İzmir'i düşündüğünde gözünün önünde cumbalı evler, şadırvanlar uçtuğunu anlatan Nathalie'de İzmir'in izleri resim dersleriyle başlıyor: "Kültür açısından benim için çok iyi gelişmeler yaşadım İzmir'de. Londra'ya gelmeden önce İkinci Kordon'da bir galeride resim dersleri aldım ve sürekli sergiden sergiye giderdim."

KISKANILAN CENNET

İzmir'in tüm dünyada doğal ve kıskanılan güzelliklere sahip bir kent olarak tanındığını belirten Nathalie, "İzmir, Yunanistan'a yakınlığı, denizi, güneşi ve kıyılarıyla kendi kendinin tanıtımını yapıyor" diyor.

Nathalie, İzmir'in adını yavaş yavaş fuarlarla duyurmaya başladığını ve bu alanda büyük bir potansiyele sahip olduğunu anlatıyor: "İki sene öncesinde İzmir'de bir çanta ve ayakkabı fuarına gitmiştim. İzmir gerekli potansiyele sahip ama bence yeterince reklamı yapılmıyor. İtalya'da Mipel ve Linea Pelle gibi fuarlar inanılmaz derecede popüler. Bence İzmir'in de bu fuarların arasına girme şansı var yeter ki gerekli presantasyonu ve reklamını uluslararası düzeye taşıyabilsin."

Londra'da birçok arkadaşının Türkiye'yi tanıdığını hatta ziyaret ettiğini dile getiren Pennetti kendisini bu konuda çok şanslı sayıyor ve sözlerini şöyle sürdürüyor: "Arkadaşlarım Türkiye'yi gayet Avrupalı bir ülke olarak görüyor. Bence bu imaj zaten yavaş yavaş yerine oturacak. Ancak önce aradaki dış çıkarma süreci atlatılmalı" diye konuşuyor.

Kısa bir süre İzmir'de bir fabrikada çalışan Nathalie, Türkiye'den tamamen kopmuş değil. İş vesilesiyle sık sık İzmir'e ve İstanbul'a gidip gelmeyi sürdürüyor.

ÇALIŞMA ŞARTLARI KÖTÜ

Türkiye'deki çalışma şartlarını değerlendiren Nathalie, Türkiye'deki çalışma şartlarını son derece kötü buluyor. Çalışma şartlarını Çin ve Hindistan kadar kötü bulmadığını belirten Nathalie, "Özellikle işçi kesimin çalışma saatleri çok yoğun ve sosyal güvenlikleri sağlamıyor" diyor.



Orhan Gündüz (18)
Hollanda

Deniz Geniz Aydın (43) Pekin

Pekin'den sesleniyor Deniz Geniz Aydın, İzmir'ine: "Kesinlikle İzmir'e, Karşıyaka'na ve Eski Foça'ya döneceğiz ve Eski Foça'da zeytinlerin altında, tüm dünyadan gelecek konuklarımıza buraların hikayelerini, sirenleri, korsanları anlatıp onları bizim gibi Foça'ya aşık edeceğiz"

ELDE HARİTA, PEKİN'İ KEŞFETTİ

Yaklaşık 4 yıldır eşiyle Pekin'de yaşayan Deniz (43), Türkiye'den özellikle

İzmirli KOBİ'lere hizmet eden bir danışmanlık şirketi sahibi. ESBAŞ (Ege Serbest Bölgesi Kurucu ve Yöneticisi AŞ) ve EBSO (Ege Bölgesi Sanayi Odası) gibi önemli kurumlara hizmet veren Aydın Ailesi'nin Çin'de yaşadıkları en büyük sıkıntı tahmin edersiniz ki okuma-yazma-konuşma yani dil problemlerinden kaynaklanmış. Bırakın konuşulan dili anlamamayı, yazılar bile çok yabancıymış onlara. Latin harflerini özellikle o yıllarda Pekin'de mumla arayan Deniz,

bunu aşmak için ilk üç ay dil kursunun yanı sıra elinde haritayla çevreyi öğrenmeye çalışmış. Tabii Aydın Ailesi'ne yine en büyük destek Pekin'de yaşayan yurttaşlarından gelmiş.

ÇİN HÜKÜMETİ RAHATSIZ, VİZE PROBLEMİ BAŞLADI BİLE

Türkiye'nin son aylara kadar Çin'de iyi bir imaja sahip olduğunu anlatan Aydın, Türklerin batılı fiziki görünüşleri, eğitim ve gelir durumlarıyla Asya'dan çıkan, Avrupa'da kendine yer edinen bir ülke olarak kabul edildiğini söyledi. Bu imajın tehlikede olduğunu üzülerek belirten Aydın, Türk hükümetinin son dış politika değişiklikleriyle beraber Uygurları destekleyen ayrılıkçı politika ve Fethullahçı görüşlerden Çin Hükümeti'nin rahatsız olduğunu aktardı.

Durumun Çin'de Türklere karşı tavır değişikliğine de neden olduğunu dile getiren Aydın, "Türk hükümetinin acilen Çin'le ilgili politikalarını gözden geçirmesi ve ilişkilerini eski dostluk sınırlarına çekmesi

gerekmekte. Aksi takdirde, dünya ticaret devi ile yaşanabilecek muhtemel problemler Türkiye'nin ticaret ve ekonomisini kötü yönde etkileyecektir. Şimdiden vize problemi başladı" diye uyarıda bulundu.

İZMİR, DAHA YOLUN BAŞINDA

İzmir'i havası, suyu, iklimi ve insanıyla çok sevdiğini ancak, duygularından arınıp objektif gözle baktığında ise son zamanlarda gerçekleştirilen körfezin temizlenmesi, Konak'ın yenilenmesi ve Kemeraltı'nın restorasyonu gibi projelere karşı özellikle Bayraklı ve Karabağlar gibi semtlerde mimari olarak daha yolun çok başında olduğunu söyledi.

İzmir'in turizmde hak ettiği kadar tanınmadığından yakınan Aydın, "İzmir'in sadece güneş ve deniz olmadığı, dünyanın en eski kültürlerine ev sahipliği yapmış tarihi bir kent olduğu, her sebze ve meyvenin sağlıklı ve taze olarak bulunabildiği özel bir mekan olduğu vurgulanmalı. Hobi turizminin, organik tarımın, doğa tutkusunun, tarih merak ve bilincinin artarak yayıldığı günümüzde, İzmir'in bu yönlerinin vurgulanması yerinde olacaktır."

KONGRE TURİZMİ BÜYÜK POTANSİYEL

İzmir'in hem güzelliğinin hem de insana huzur veren rahatlığının korunması ayrıca sosyo-ekonomik açıdan gelişmesi için kongre ve tarım turizmi ayrıca tarıma dayalı sanayide büyük potansiyel sahibi olduğunu düşünen Aydın şöyle konuştu: "Bu kadar verimli topraklarla çevrili, bu kadar güzel bir doğa ve iklim örtüsüne sahip bir şehrin, gerçek anlamda Türkiye'nin incisi olmaması için bir neden göremiyorum. Yeter ki, şehrin insanları tecrübelerini bu şehri geliştirmek için kullansın."



Tugba Özcan (24)-New York

Uludağ Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun olur olmaz soluğu New York'ta alan Tuğba, 1 yıldır gökdelenlerin gölgesinde yaşıyor. İzmir'i de özleyiyor. Dönmek istiyor. "Ama hayat bu. İnsan doğduğu yerde değil, doğduğu yerde" diyor.

ASLA UYUMAYAN ŞEHİR

Tuğba, "New York'ta bence kimse kendini yabancı hissetmiyor. Çünkü herkes yabancı. Dünyanın her ülkesinden, her kültüründen insan var burada. Her dakika birileri için yeni bir başlangıç. Bu şehir asla uyumuyor."

New York'taki ilk yılı alışmakla geçiyor Tuğba için. Şimdilerde master kapılarını aralamak için uğraşan Tuğba, "Birden başka bir ülkede yaşamaya başlayınca kendini ifade etmek için başka bir dili konuşmak, hava, su, yemek derken bir bakmışsın hepsine teker teker alışyorsun." diye anlattı. Tuğba'nın en çok burnunda tüten ise körfeze karşı bir fincan Türk Kahvesi.

"Kepek ekmeği yerine patates ekmeği aldım. Market market dolaşip beyaz peynir aradım. Nereden neyi alacağını, nereye gidilip nereye gidilemeyeceğini öğrenmek zaman alan şeyler aslında." diye belirten Tuğba'ya göre Türkiye'nin New York'taki imajı ise olumlu. Tanıştığı Amerikalılar arasında Türkiye'ye giden çok sayıda kişi olduğunu belirten Tuğba, "Gidenler çok güzel bir ülke olduğunu düşünüyor. Sıcak ve misafirperver olarak anılıyor" dedi.

Bazı Amerikalılar'ın şaşılacak derecede eğitimsiz olduğunu ifade eden Tuğba, "Bizler daha ilkokulda dünya haritasını yer yutanz. Sadece Türkiye değil, Amerika'nın bazı eyaletlerinin bile haritada nerede olduğunu bilmeyenler var. Dolayısıyla nasıl bir ülke olduğuna dair hiçbir fikri olmayan kişiler de var." diye anlatıyor.

TANITIMDA İŞ BİZE DÜŞÜYOR

"Türkiye'nin doğru şekilde tanıtılması için yurtdışında yaşayan bizlere büyük iş düşüyor. Hâlâ deveyle seyahat ettiğimizi düşünenler var. Bu tabii ki onların eğitim eksikliği ama beni en çok sıkan şey ise gerek müzigimizin gerekse yemeklerimizin Yunanlılar'ın olarak tanınması. Siyasi konularda da farklı yorumlar sözkonusu ama çoğu kişi sözde Ermeni soykırımına inanıyor. Öylesine kuvvetli lobiler var ki tek yönlü bilgi akışı hakkımızda her söylenene inanmalarına yol açıyor" diye dile getiren Tuğba, "Oysa bizim birçok ülkenin sahip olmadığı çok köklü bir kültürümüz var. Laik, demokratik yapımızı, tarihimizi, doğal güzelliklerimizi, sıcak kanlı ve modern Türk kültürünü daha çok ön plana çıkarmalıyız" diye konuşuyor.

"İzmir'i yaşamak istediğim ama uzaktan tepelerine bakınca içimi ezen şehir" diye tanımlayan Tuğba, Çarpık kentleşme, İzmir'in güzelliğinden alıyor. Her şehrin kusurları vardır. Ama İzmir adına yakışır olmalı. Onu biz tüm dünyaya Ege'nin İncisi diye tanıtacaksak 'İnci' gibi parlamalı" diyor.

Türkiye'nin insanıyla ve kültürüyle en modern şehri olmasına karşın iş fırsatlarının çok az olduğundan yakınan Tuğba, "İzmir'e yeni yatırımlar çekilmeli ama bilinçsizce değil. İzmir'in bir yol haritasına ihtiyacı var. İzmir'in adını tüm dünyaya duyuracak bir sıçrama tahtasına ihtiyacı var. Expo olmadı diye oturup beklememek lazım. Dünyada bir müzeyle, bir sergi salonuyla, bir binayla adını tüm dünyanın duyduğu küçücük şehirler var. İzmir bu potansiyelle neden onlardan biri olmasın?" şeklinde konuşuyor.





Selina Kazazoglu (26) – Floransa

Yaklaşık 1 yıldır İtalya'da Florence Design Academy'de eğitimini sürdüren Selina, "Artık yurtdışındaki imajımızı değiştirmek için bir çıkar yol göremiyorum. Daha kendi içimizde anlaşıyoruz. Ülkeyi şeriat yanlısı topluluklara kaptırıyoruz. Yaşanan beyin göçünden ülkemizi yönetecek kimse de kalmadı" dedi.

DAHA KENDİ İÇİMİZDE ANLAŞAMIYORUZ

İtalya'da İngiliz pasaportu olmasına karşın geçici olarak orada bulunacağından dolayı bankalarda hesap açamamasını yaşadığı tek sorun olarak gösteren Selina, İtalyanlar'ın Akdeniz'in neşesini taşıyan sıcak kanlı kimseler olduklarını bu nedenle uyum konusunda zorlanmadığını söyledi.

İtalya'da karşılaştığı insanlar içerisinde politikayı dahi ciddi bir şekilde takip eden az sayıda kişi olduğunu anlatan Selina, "Politikayı yakından takip edenler ise Türkler'in çok kavgacı olduğunu düşünüyor. Bunun da futboldan kaynaklandığını düşünüyorum. Çoğu kimsenin Türk deyince aklına koyu saçlı, koyu tenli kimseler geliyor. Benim ve birçok Türk arkadaşımın Türk olduğuna inanmıyorlar" diye konuştu.

Yeni nesle bugüne kadar hep güvenmesine karşın ortada olan bir gerçeği artık görmezden gelemediğini ifade eden Selina, "Artık herkesin gözü yabancı yönetime sahip olan şirketlerde, hiçbirini artık Türk firmalarına güvenmiyor. Doğru olarak haklarını alamayacaklarından korkuyorlar. Ben bunların hepsinin tamamen sistemsizlikten kaynaklandığını düşünüyorum" diye anlattı. İzmir'in Türkiye'de yaşanabilecek tek yer olduğunu düşündüğünü belirten Selina, ticari olarak çok gelişmemiş olduğunu kabul ettiği bu şehri, yeniliklere açık ve gençlere çok büyük fırsatlar sunabilecek nitelikte buluyor. Çevremdeki birçok İzmirli arkadaşının mezun olduktan sonra yalnızca İstanbul'da iş bulup para kazanabileceğini düşündüğü için İzmir'e hiç fırsat vermediğini

Sinem Eyice (26) Londra

İZMİR'İN DOBRA KIZI SİNEM; "İZMİR TABİİ Kİ"

Londra'da yaklaşık 2 yıldır İşletme Master'ı yapan Sinem, İzmir Ekonomi Üniversitesi Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi, Endüstriyel Tasarım bölümü mezunu. Londra'da ise The University of East London'da "International Business" alanında masterını tamamlamak üzere olan Sinem'e yaşamak istediği şehir sorulduğunda ise, "İzmir tabii ki" diyor. İngiltere'de çok fazla Türk vatandaşının olmasını yaşadığı tek dezavantaj olarak gören Sinem, bu konuda dobra konuşuyor: "Bir başka ülkede, bir başka dilde eğitim görmem gerekiyor ama bir bakıyorsun sen hâlâ kendi dilini

gelmeye kalktığında ise kendisine, "Sinem sakın gitme başını kapatacaklar" gibi uyarılarda bulunduğunu anlatan Sinem, "Tabii Türkiye'yi karış karış bilenler de var. Doğru imaj için yapılacak çok şey var. Mesela yaklaşık üç aydır Türkiye tanıtım afişleri burada metro istasyonlarını ve önemli meydanları süslüyor. Afişlerde Peribacaları, Efes, İstanbul, Antalya var ve tabii muhteşem plajlarımız. Burada kendi ülkemizin afişlerini görmek harika bir duygu."

HANI İZMİR?

Afişlerini gördüğü ülkesiyle iftihar eden Sinem, yine kızıyor: "E peki nerede İzmir? Yok yok. Herkes Türkiye'yi İstanbul, Antalya, Bodrum'dan ibaret sanıyor. Nerede tarihi güzelliklerimiz? Nerede muhteşem sahillerimiz? Bütün kitapçılarda tatil rehberi adı altında reyonlarda Türkiye bölümündeki kitaplarda İzmir diye tek başlık yok. Ege Bölgesi'ne de ayrılmış 1 sayfa ya var ya yok." İzmir'de tarihsel, kültürel ve doğal mirasın korunması, yenilenmesi, yaşatılması ve geleceğe aktarılması için koruma planlamaları, çevre düzenleme projeleri gibi alan veya doku; rölöve, restitüsyon, restorasyon gibi yapı ölçeğindeki çalışmalar yapılmalı. Halkın koruma konusundaki duyarlılığını artırmaya yönelik bilinçlendirme ve bilgilendirme çalışmaları olmalı" diyen Sinem son olarak sözlerini şöyle noktıyor: "Türkiye'ye döneceğim. Ve tabii ki İzmir'de yaşayacağım. İzmir bence Türkiye'de yaşanacak en güzel şehir. Ayrıca şehir hayatı inanılmaz Londra'dan bile daha güzel ama iş olanakları deyince söz bitiyor."



konuşuyor, başka bir yerde kendi kültürünü yaşatmaya çalışıyorsun. Bu yanlış ve birçok öğrencinin başarısız olmalarına neden olan içine düştükleri bir hata."

Londra'da ne yazık ki Türkler'in kötü bir imajı olduğunu belirten Sinem, bu konuda da sözünü sakınmıyor:

"Londra'da yaşayan Türkler amacı olan ve olmayan diye ikiye ayrılıyor. Maalesef amaçsız olanlar sadece para kazanma hırsı için her şeyi yapabiliyor. Onların kafalarında kurdukları Türkiye'ye destek olmasına bir yaşam sürüyorlar."

Çoğu İngiliz vatandaşının Türkiye'nin yerini bile bilmediğini, her Türkiye'ye

üzülerek anlatan Selina, İzmir'den kaçan bu arkadaşlarını İstanbul'da mutlu olamadığını ifade etti.

İZMİR'E BİR ŞANS VERİN

Bir tasarımcı olarak meslekte ilerlemek istiyorsa İstanbul'a gitmesi gerektiğinin bilincinde olduğunu ama İzmir'i terk etmeyeceğini anlatan Selina, "İzmirliyiz biraz rahatız. İşler ağır ilerliyor. Ben de farkındayım ama bence İzmir, bir şans vermeye değerli bir güzellikte." İzmir'de hali hazırda fuar organizasyonları için gerekli platformun oluşturulduğunu fakat bunun kullanılmadığını dile getiren Selina, "İzmir içerisinde yapılan fuarlardan daha İzmirli'lerin bile haberi olmuyor. İzmir'in fuarcılıkla tanındığını yine yalnızca biz İzmirli'ler biliyoruz. Anlaşılacağı üzere İzmir'in başta gelen problemi tanıtımsızlık" dedi.

TARİHİMİZİ KORUYAMIYORUZ

Türizmde son yıllarda gerçekleştirilen ataklarla az da olsa başarıya ulaşıldığını dile getiren Selina, tarihimizi hiçe sayan ve korumasız bırakan yöneticilere çok kızgın: "Daha tarihi yerleşimyerimizi bile koruyamıyoruz nasıl kendimizi dışarıya tanıtabiliriz ki? Meryem Ana az daha yanıyordu. Bergama tarafındaki inanılmaz derecede değerli tarihi eserler korunmadan ortalıkta açık bir vaziyette bırakılıyor. Üzerine yerleşim merkezi ile ilgili Turizm Bakanlığı onaylı yazılar bile yanlış tercüme edilmiş."

"Fransa ve İtalya'nın tarihi eserlerini nasıl koruduklarını görsen kendimizden utanırdık" diye aktaran Selina, "Bizim insanımız tarihi eserlere yalnızca bir yığın gereksiz taş diye bakıyor. Herkes kendi cebini düşünüyor, tabii böyle olmasını yine sistemsizliğe bağlıyorum. Sırf para kazanmak için her işe giren her şeyi yapabileceğini iddia eden yöneticilere böyle görevler veriliyor. Bu görevliler ölene kadar oradan ayrılmıyorlar. Dünyanın 7 harikası arasında biri Efes, bizim topraklarımızda ama kimsenin haberi yok" şeklinde konuştu.

zorlukların dışında herhangi bir sorunla karşılaşmadı. Eğitim seviyesi yüksek bir kesim içerisinde yer aldığını ifade eden Şebnem, "Eğitim seviyesi yüksek olan insanlar diğer ülkelerde neler olup bittiğini bildikleri gibi Türkiye'de de neler olup bittiğini biliyor. Son günlerde anlamlandıramadıkları en önemli şey türban sorunu ve demokratik bir ülkede seçimle başa gelmiş bir partiye karşı kapatma davası açılması" diye konuştu.

Şebnem, türban sorununa çevresindeki insanların neden anlam veremediğini ise şöyle açıkladı: "Bunun sebebi içinde bulundukları ortam. Burada herkes nasıl isterse öyle giyiniyor. Hangi dili isterse konuşuyor. Hangi ırktan olursa olsun eşit haklara sahip. Örneğin Dünya Bankası'nda Hindistan'ın geleneksel kıyafeti ile gelip çalışan kadınlara, sokakta Yahudilerin dini kıyafetiyle dolaşan erkeklerle ve parklarda bikiniyle çimlerde güneşlenen genç kızlara rastlayabilirsiniz. Demokrasi ile yönetildiğini iddia eden bir ülkede bir parti hakkında kapatma davası açılması da anlayamadıkları bir konu."

İŞADAMLARINA BÜYÜK İŞ DÜŞÜYOR

İzmir'i finans merkezi yapmaya çalışıp İstanbul ile aynı kuldarda yaşatmak yerine Şirince'yi, Efes'i, kumsalları, iklimi, doğal spaları, balığı, rakısı, zeytini ve zeytinyağı ile bir marka haline getirmek gerektiğini kaydeden Şebnem, İzmir'in hak ettiği yerde olmamasından dolayı büyük üzüntü duyduğunu söyledi.

Şebnem, "İzmir'in Cote D'azur veya Barselona'dan daha az popüler olması için hiçbir sebep yok. Ancak İzmir'i o noktaya taşımak İzmirli'lere düşen bir görev. İzmir ve Ege Bölgesi için reklam kampanyaları başlatılmalı, doğal mineral sağlayan ve profesyonel personel çalıştıran geleneksel banyoların sayısı artırılmalı, kayak merkezlerinin sayısı ve kalitesi artırılmalı, şarap tadım haftaları veya ayları düzenlenmeli, düzenli olarak şarap bağları gezileri organize edilmeli, zeytinyağı marka haline getirilmeli, mümkünse organik üretim artırılmalı, tarihi eserler korunmalı, arkeolojik çalışmalar genişletilmeli ve bütün bunlar sistematik olarak planlanmalı ve uygulamaya geçirilmeli ki etkili olarak pazarlanabilsin. Bütün bunların yapılabilmesi için iş İzmirli işadamlarına düşmekte. Ayrıca yine işadamlarımız İzmir spor kulüplerine ve üniversitelere sahip çıkmalı" diye önerilerde bulundu.

Şebnem Şener (30) Washington D.C.

Washington D.C.'de hem eğitimini hem de çalıştığı Dünya Bankası'ndaki işini başarıyla yürüten Şebnem Şener, "Anlamlandıramadıkları en önemli şey türban sorunu ve demokratik bir ülkede seçimle başa gelmiş bir partiye karşı kapatma davası açılması. Birçok insanın Türküm dediminde sorduğu soru 'Neden türban büyük bir sorun?' oluyor" diyor. Şener, Avrupa Şampiyonası'nda yaşadıkları gururdan ötürü Milli Takımımıza ve Fatih Terim'e teşekkür ediyor.

TÜRBAN SORUNUNA ANLAM VERİLEMİYOR

2004 yılından bu yana Washington D.C.'de yaşayan Şebnem Şener, Amerika macerasının ilk 1 yılında Dünya Bankası'nda staj yaptı. Ardından George Washington Üniversitesi Sistem Mühendisliği bölümünde Kriz ve Risk Yönetimi alanlarında doktorasına başladı. Şimdilerde tez aşamasında olan Şebnem, halen Dünya Bankası'nda çalışıyor. Washington'da Türklere karşı bir önyargı olmadığını ifade eden Şebnem, maddi





BAŞARILI KADIN YÖNETİCİ
NUR ŞULE BÖLÜKOĞLU,
TURQUALITY KAPSAMINDA
OLAN PINAR'IN
HEDEF DIŞ PAZARLARDA
MARKA BİLİNLİRLİĞİNİN
ARTTIRILMASI İÇİN
KOLLARIN
SIVANDIĞINI
SÖYLEDİ.

DİKKAT! TÜRK MARKALARI DÜNYAYI SARIYOR...

TÜRKİYE'NİN GIDA ALANINDA EN ÖNEMLİ KURULUŞLARINDAN BİRİ OLAN "PINAR" ŞİMDİ, HÜKÜMETİN ORTAYA KOYDUĞU DÜNYA MARKASI YARATMA PROJESİ TURQUALITY İLE DAHA DA GÜÇLENİYOR. ÖZELİKLE KÖRFEZ ÜLKELERİ PAZARINI KENDİSİNE HEDEF ALAN PINAR, ÜLKE BAZLI TANITMA ÇALIŞMALARI İÇİN ÖZEL OLARAK HAZIRLANMIŞ BİR YOL HARİTASI KAPSAMINDA ÇALIŞIYOR.



PINAR, KÖRFEZ VE ORTADOĞU'YU FETHETMEYE HAZIR



lumlu Türk malı imajı oluşturulması ile markalaşma potansiyeli bulunan ve farklı sektörlerde üretilen Türk

ürünlerinin yurtdışı hedef pazarlarda tanıtım ve tutundurulması için bir dizi faaliyetin gerçekleştirildiği "Turquality" projesi doludizgin devam ediyor.

Türkiye'de Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından gerçekleştirilen özel bir program olan Turquality kapsamına alınan marka sayısı 55'e ulaşırken, programdan yararlanan Türk firmaları dünya markası olma yolunda iddialarını artırdı.

Bu markaların arasında yer alan Pınar Yaşar Topluluğu şemsiyesi altında Türkiye'nin en köklü markalarından biri... 1927 yılında temelleri atılan Yaşar Holding gıda, kağıt, gübre, içecek, bira ve su, turizm, dış ticaret gibi alanlarda ülkede ilk yatırımları yaptı.

Bugün özellikle gıda alanında yarattığı

güçlü "Pınar" markasıyla tanınan Grup, kökleşmiş çalışmalarıyla "Turquality" programının içinde otomatik olarak yer aldı. Pınar Grubu'nu Turquality projesinde Strateji ve İş Geliştirmeden Sorumlu Başkan Yardımcısı Nur Şule Bölükoglu temsil ediyor.

DTM DAVET ETTİ

Grup olarak geçmişten bu yana ülkenin ve hatta dünyanın önde gelen yönetim danışmanlarıyla çalıştıklarını ve yeniliklere açık bir Grup olduklarını belirten Şule Hanım, Turquality programının içinde ise daha sistemli ve kapsamlı destekler bulabildiklerini söyledi. Sadece tanıtım faaliyetleri ile sınırlı olmayıp, marka sahibi şirketlerin markalaşma süreçlerinde stratejik olarak da destek sağlıyor olması programı benzersiz kılıyor.

Pınar Gıda ve İçecek Grubu bugün 1.1 Milyar YTL net ciroya sahip büyük bir şirket. Şule Bölükoglu, "Pınar" olarak Turquality programı ile nasıl tanıştıklarını

şöyle anlattı:

"Program Dış Ticaret Müsteşarlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve İhracatçı Birliklerinin ortak projesidir. Temelleri 2003 yılında atıldı. Tekstil sektörünü daha fazla kapsar nitelikteydi. Bizim programın mevcut şekliyle tanışmamız 2006 yılında oldu. Türkiye'nin gelişmiş, ihracatta marka yaratma potansiyeli taşıyan firmalarını zaten programın temeli olarak almışlar. Bu kapsamda 2006 yılında bize bir davet geldi. Öncelikli davet, bir toplantı düzenleniyor, katılırsınız şeklindeydi. Davete katıldığımızda projenin tahminimizden çok daha kapsamlı, ciddi teşvikler içeren ve sistemli bir yol haritasına sahip bir program olduğunu gördük. Biz Pınar markasıyla zaten iç pazara hakimiz, dış pazarda da çalışmalarımız yoğun ve ama şimdi hedef ülkelerde de marka bilinirliğini artırma şansımız vardı. Hemen değerlendirmek istediğimizi belirttik "



BÜYÜK DESTEK VERİLİYOR

Öncelikli olarak dünyaca tanınan Deloitte bağımsız danışmanlık şirketi tarafından program kapsamında kendilerine yeni bir yol haritası hazırlandığına değinen Bölükoğlu, programın ana amacının hedef olarak belirlenen dış pazarlarda sadece "mevcut" olmak değil "tutunmuş, bilinirliği yüksek bir marka yaratmak" ve bunu belirtilen pazarlarda "sürdürülebilir kılmak" olduğunun altını çiziyor.

Program kapsamı ile ilgili duyurunun yapıldığı toplantılara davet edildiklerinde programın alt yapısının son derece titizlikle ele alındığını ve bunun için bağımsız strateji ve pazarlama danışmanlarından faydalandığını gördüklerini söyleyen Bölükoğlu, "Bize dendi ki, 'Markanızın elde etmiş olduğu uluslararası güç ve yıllar bazında göstermiş olduğu performansı dikkate alarak sizleri program kapsamına aldık. Bu noktadan sonra beş yıl boyunca stratejik hedefleriniz içinde yer alan

ülkelerdeki marka bilinirliğinizi izleyeceğiz. Markanızı küresel boyuta taşıyabilmeniz için stratejiden, markaya, pazara gereken tüm desteği vereceğiz. Küresel vizyonunu oluştururken, hangi hedef bölgelere odaklanacaksınız, bu bölgelerde hangi modellerle tutunabilirsiniz; bu soruların yanıtlarını siz ararken biz destek olalım... Bu konulara stratejik olarak ve sistemli yaklaş ben de sana teşvik vereyim" diyor" diye çalışmaya başladıkları günleri anlatıyor.

Bağımsız danışman firma Gıda Grubu üst yönetimi ile çalıştaylar düzenleyip muhtelif görüşmeler gerçekleştirilmiş. Bu çalışmalar hummalı şekilde başlamış, tasarımdan hedeflere tüm ayrıntılar masaya yatırılmış. Tüm departmanlarla görüşmeler gerçekleştirildikten sonra bir rapor ortaya çıkarılmış.

Şimdi bu raporların sonucuna göre Pınar markasının ardında ciddi akılcı devlet teşviklerini barındıran bir yol haritası var..

YOL HARİTASI HAZIR

Yol haritası kapsamında çalışmalar hızla sürdürülüyor. Organizasyonel yapılanma yanı sıra, süreçte kariyer planlaması da ele alınmış durumda. Süreçlerin yalınlaştırılıp iş yapılarının gözden geçirildiği çalışmalar ve sürdürülebilir maliyet iyileştirme bu çalışmalardan bazıları. Devlet proje kapsamında tüm bu konularla ilgili olarak, kendisinin akredite ettiği yerli ve yabancı konusunda uzman kuruluşlarla çalışma imkanını da şirketlere tanıyor. Dünya' nın

ve Türkiye' nin önde gelen danışmanlarıyla bu yolla çalışılabilirken, devlet bu çalışmaların finanse edilmesinde de

program kapsamında belirlenen kriterlere göre destek veriyor.

Artık aranan global bir marka olma yolunda Pınar'ın atacağı adımlar belli. Program çerçevesinde belirlenecek uzmanlar sistemli denetim yapacaklar.

Sözkonusu projenin "devletin sınırlı olan kaynaklarını en akılcıca ve sonuca yönelik nasıl kullanabilirim" odaklı olması bu noktada önem taşıyor. Proje son derece akılcıca oluşturulmuş durumda. Yani belirlenen pazarda şansı olabilecek firmaların arkasında duruyor. Hedef olarak koyduğunuz pazarda kazanma şansınız yüksek ise firma olarak "Turquility" projesine dahil olabiliyorsunuz.

Yaşar "Pınar" markasıyla hedef pazarını Körfez Ülkeleri ve Ortadoğu olarak belirlemiş. Pınar zaten uluslararası bir marka.. Yaklaşık 8-9 ülkeye ihracatı var. Almanya'daki şirketimiz Pınar markalı ürünler üretiyor ve dağıtıyor. Peynir ağırlıklı. Beş yıldır markamızla oradayız. Sadece etnik pazara hitap ediyoruz. Öncelikle Körfez Bölgesi ve Ortadoğu ülkelerinde marka bilinirliğini daha da artırma şansı var. Çünkü şimdiden çok tutuluyor. Pınar'ın, öncelikli hedefi BAE, Suudi Arabistan ve Mısır... Özellikle gıda alanında üretim yapmak kolay değil.. Bölükoğlu uğraşlarını şöyle anlatıyor:

"BAE Türk markalarını tanıyan bir yer. Ancak yine de özellikle gıda alanında Türkiye'nin işi hiç kolay değil. Süt ve et fiyatları rekabetçi değil. Dolayısı ile maliyet dezavantajı sözkonusu olabiliyor. Ancak "Turquility" projesinin de şimdi verdiği destekle kısa zamanda hızlı yol alacağımıza inanıyorum"

Türkiye'de en çok bilinen markalar arasında yer alan Pınar'ın şimdi global marka olarak tanınması için arkasında büyük bir güç var... Böyle köklü bir kuruluş, hedefleri için detaylı bir yol haritası ve işini bilen, kendine güvenen yöneticiler gibi üç unsur yanı yana gelince Pınar markasına "şansın açık olsun" demekten başka seçenek kalmıyor....



Bazı formlar,
yaşamın çizgilerini
belirler...

■ Yer döşemeleri ● Prekast elemanlar ▲ Park ve bahçe elemanları



GRETON®



GRANİT VE PREKAST MALZEMELERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
İzmir - Ankara Asfaltı, No. 40 (25. km) Atatürk Mah. Ulucak 35170 Kemalpaşa - İZMİR / TÜRKİYE
Tel. 0 232 877 02 59 (pbx) • Faks. 0 232 877 02 63 • www.greton.com.tr • satpaz@greton.com.tr





Hasan Doğan'ın vefatının ardından Futbol Federasyonu Başkanlığı'na vekaleten atanan Mahmut Özgener ilk kez ESIAD YAŞAM'A konuştu

3 YILDA 10 MODERN STAT YAPILACAK



21-22 AĞUSTOS'A KADAR FUTBOL FEDERASYONU BAŞKANLIĞI'NI VEKALETEN YÜRÜTECEK ÖZGENER'İN AMACI SEÇİMLERDE ADAY OLUP 28 YIL SONRA İZMİR'E BAŞKANLIĞI GETİRMEK VE HASAN DOĞAN'IN PROJELERİNİ DEVAM ETTİRMEK.

"İNANMAK ÇOK GÜÇ OLDU, HÂLÂ İNANAMIYORUM" DİYE DUYGULARINI DİLE GETİREN ÖZGENER, DOĞAN'IN ÖNCELİKLI HEDEFLERİNİ GERÇEKLEŞTİRMENİN ARTIK KENDİLERİ İÇİN "ÖDEV" OLDUĞUNU VURGULAYARAK 3 YIL İÇİNDE 8-10 MODERN STAT OLUŞTURMAK İÇİN KOLLARI SIVADIKLARINI ANLATTI.

Yazı: Yasar Eyicez

Koltuğunun altında 10 karpuz var, ya da marifetleri sayılmayacak kadar fazla kim, diye sordüğümüzda herhalde akla gelecek isimlerden biri de Mahmut Özgener olur.

Onlarca, yüzlerce, hatta milyonlarca kişinin adını özellikle son aylarda en fazla duyduğu

isimlerden Mahmut Özgener kim?

Mahmut Özgener her şeyden önce İzmirli... Sonra sporcu ve işadami kimliği geliyor.

Ailesine, eşi ve çocuklarına bağlılığı ve kibarlığıyla tanınıyor. Bir özelliği ise kesinlikle başını eğmemesi... Ve de giyimıyla dikkati çekmesi...

HİÇ AMA HİÇ BOŞ VAKTİ YOK...

Bir bakıyorsunuz sabah İzmir'de, öğlen İstanbul'da, akşam ise Londra ya da Paris'te... Kuş misali.

O da birçok İzmirli gibi, şehir dışında ya da herkesin "Ah



ben de orada olsaydım!" diye iç geçirdiği yurtdışı mekânlarında bile en fazla üç gün kalabiliyor. En uzun yurtdışı seyahatini ise Avrupa Futbol Şampiyonası nedeniyle, yani Futbol Federasyonu'ndaki önemli görevi nedeniyle İsviçre ve Avusturya'ya yapmış...

Onca işi ve yoğunluğuna rağmen bizi Torbalı'daki fabrikasında kabul etti. O. ESİAD'ın İzmir için önemine değinirken, biz de makamına ve de çevreye göz atıyorduk.

Söyleşimizi yaptık ve tam sonuna geldiğimizde, telefon ısrarla çalıyor o ise bizi yolcu etmeye hazırlanıyordu. Dayanamadı ve telefona baktı, ağzından "Doğru mu? İnanamıyorum..." sözcükleri döküldü. Yanaklarını avuçları arasına aldı, daldı gitti. Acı haber tez gelirmiş, "Ağabeyim" dediği Hasan Doğan vefat etmişti. Hemen sekreterine talimatlar verdi

ve yola çıktı.

Biz yine başa dönelim... Duvarlar tablolarla kaplı idi... Ve tam köşede geçenlerde kaybettiği babası Esin Özgener'in büyük boy bir fotoğrafı yer alıyordu... Yeni yaptırmış ve "göz alıcı" bir köşeye, tam karşısına koydurmuştu. Bir de eşi Ayşe, çocukları Can (7) ve Cem (4) ile birlikte çektiydikleri fotoğraf ilk bakışta göze çarpıyordu...

Hayatının önemli bölümünü, eşi, çocukları ve futbol kapladığı için, hemen her cümle ve paragraftan sonra, spora ve futbola döndük.

Orta yaşın üstündekiler hatırlayacaklardır, bir zamanlar Halkapınar'daki İzmir Atatürk Stadı'nı "Uğurlu" ilan etmiş, her maçımızı buraya aldırıştık. Mahmut Özgener de, her galibiyetten sonra, yenilgiye, daha doğrusu istenmeyen sonuca kadar

hep aynı kıyafeti tercih ediyor. Öyle ki, ayakkabısından kravatına, mendilinden çorabına kadar tıpatıp aynı eşyayı kullanıyor.

Ege İhracatçı Birlikleri Başkanlar Kurulu Başkan Vekili ve Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkan Vekilliği görevlerini bırakacağını açıklayan Özgener'e, "Sana ihtiyacımız var, seçimlere kadar bekle!" denince, "Peki" demek zorunda kaldığını söylüyor.

Hepimizin bildiği gibi, o Avrupa'da "mucizeler takımı" Türkiye'nin başansı için çalıştığı günlerde sık rastlanmayan bir durum gerçekleşti ve gıyabında Ege Tütün İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı seçildi.

Mahmut Özgener de, artık sadece iki görevini sürdürecekti; biri "Futbol Federasyonu", diğeri de "Ege Tütün

İhracatçıları Birliği..."

Mahmut Özgener, birçok kişinin gıpta ile baktığı bir kişi... Elindeki imkanlar sayılmakla bitmez. Buna rağmen, hayatta istediği ama ulaşamadığı, daha doğrusu yapamadığı bir iş var mı? Onu da şöyle açıklıyor: "Yüksek tahsilimi yurtdışında yapmak istedim, olmadı..."

Biz de kendisine, "Para pul var... Yabancı dil var... Her türlü imkan var... Neden gidemediniz?" deyince yanıtı kısa ve öz oldu...

"Ben aileme bağlı büyüdüm. Babam Esin Özgener ile annem beni yanından ayırmak istemedi. Bu nedenle tahsil için yurtdışına göndermediler"

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve Ticari Bilimler Fakültesi Pazarlama Bölümü mezunu olan işadama Özgener "Hangi ülkede eğitim yapmak isterdiniz?" sorumuzu ise yine "evet-hayır" gibi tek kelime ile yanıtladı: "Amerika!"

KARŞIYAKA'YI ŞAMPİYON YAPAN TAKIMIN KAPTANIYDI

Mahmut Özgener yerinde duramıyor... Sürekli hareket halinde... Kalkıyor, dolaşıyor, düşünüyor. Aklına bir şey gelince, hemen dışarı çıkıp talimatını veriyor... Telefonla arayanlara da, "Biraz sonra geri dönerim..." diyor. Yani hiçbir telefonu yanıtsız bırakmıyor.

Evinde de öyleymiş... Bürosunda da...

Olmayacak duaya kesinlikle "Amin" demiyor. Karşıyaka'ya "güvence" vermediği gibi, açık ve net bir şekilde istediğinin yerine gelebileceğini veya gelemeyeceğini açıkça belirtiyor.

Ortaokulda, Fransız okulunda başladığı voleybolu lisede ve Karşıyaka'da sürdürdü, kaptanlık yaptı ve sakatlandıktan sonra ara verdi, salonlardan 1981 yılında çekilmek zorunda kaldı. Halbuki o hem okulunu, hem de Karşıyaka'yı iki yıl şampiyon yapan takımın kaptanı idi ve henüz 18 yaşındaydı... Şimdi "Yeşil sahaların" daha da modern olması için Futbol Federasyonu olarak her türlü imkânı zorlayacaklarını söylüyor.



Kendisine

HAYATI SPOR AMA SPOR YAPMAYA VAKİT KALMIYOR

"Futbol mu, yoksa ilk göz ağrın voleybol mu?" deyince, ilk kez biraz durakladığına şahit oldum... Sonra şu yanıtı aldım:

"Futbol keyifli ve çekici... Ben genelde hakemler için bir şey söylemem ama, Avrupa Şampiyonası'nda takımımıza çok rahat kart gösterdiklerini belirtebilirim..." diyerek üzüntüsünü dile getirdi. Çünkü o, bizim takımın mutlaka final maçını oynayacağı inanındaydı... Kendisi belirtmedi ama, Çekoslovakya maçında sevinçten yerinde duramayıp zıpladığını anlatanlar oldu. Futbolun başında olmasına, binlerce kişilik futbol ordusu kurulması için çalışmalar yapmasına, eğitime ve çalışmaya önem vermesine, hatta sportmen bir vücuda sahip olmasına rağmen Mahmut Özgener'in şimdilik ne spor yapmaya, ne de top oynamaya zamanı var...

"ALTAY'DAN ÇOK ŞEY ÖĞRENDİM

İzmir'i çok sevdiğini, ancak kesinlikle fanatik olmadığını belirten "futbol adamı" Özgener, birkaç dönem başkanlığını yaptığı, "baba yadigarı" Altay sayesinde "çok şey" kazandığını da açıkça söylüyor.

"futbol sevgisini" de Altay'ın aşıladığını ifade ediyor.

Söyleşimizde sık tekrarladığı "Altyapı ve eğitim" kelimeleri oldu. "Fransa, Almanya futbolda neyse, biz de onlar gibi olmak istersek, onlar gibi çalışmalı, altyapımızı ve eğitimimizi tamamlamalıyız..." diyor Özgener, Futbol Federasyonu olarak bu hedefe kilitlendiklerini vurguluyor. Ve de eğitime verdiği önemden ötürü, "İleriki yıllarda en büyük hedeflerimizden birisi de okul yaptırmak... İnşallah bu bana nasip olur..." diyor.

İzmir ve Ege Bölgesi başta olmak üzere, ihracat kesiminin sorunlarının çözümü için de çalışan, "sektör temsilcileri ile birlikte, Türk ihracatçıların dünyadaki rakipleri ile rekabet edebilecekleri bir ortamın oluşturulması için yürütülen çalışmaları artırarak devam ettirdiklerini" anlatan Türkiye Futbol Federasyonu (TFF) Başkan Vekili Mahmut Özgener, Türk futboluna eşitlik ve adaleti getireceklerini de söyledi. Özgener, göreve geldikleri 14 Şubat'tan bu yana kurulları ile birlikte yoğun bir çalışma temposunun içine girdiklerini, ancak hiç beklenmedik bir anda kaybettikleri Futbol Federasyonu Başkanı Hasan Doğan'ın şaşkınlığını ve üzüntüsünü yaşadıklarını anlattı.

"FUTBOLDA ÖNCELİKLE EŞİTLİK VE ADALETİN PEŞİNDEYİZ"

Özgener, "Biz Futbol Federasyonu olarak bu işin aktörü, oyuncusu olmayacağız. Maalesef kamuoyunda böyle bir düşünce var. Geçen gün bir seyahatten dönerken, THY görevlisi bana 'Ben Rizeliyim , size çok kırgınım. 3 haftadır hakemlerin Rize'yi yakıyor' dedi. Hakem hatalarının her zaman olacağını, bunları asgariye indirmek için çalışacağımızı söyledim. Sonra 'Kim düşer?' diye sordu. Düşeni bizim belirlemediğimizi söyleyince de 'dalga geçme' der gibi baktı. İşte bu zihniyeti değiştirebilirsek, Türk futboluna en büyük hizmeti yapmış oluruz. Alınan kararların, çalınan düdüklüklerin, kazanılan puanların arkasında bir şey aranıyor. Biz bu işlerin içinde olmadık, olmayacağız. Türk futboluna eşitlik ve adaleti getireceğiz, temel amacımız bu" diye konuştu. Özgener, kulüplere verilen saha kapatma ve para cezalarına ilişkin eleştirilerin, yönetmelikler iyice incelendikten sonra yapılması gerektiğini de kaydetti.

İZMİR FUTBOLU İÇİN "BİRLİK" ŞART

İzmir Üniversiade ile birlikte uluslararası standartlara sahip spor tesislerine kavuştu. Bu tesisler olunca, birçok uluslararası organizasyon da İzmir'de yapıyor. Ancak sporun ekonomik alanda en gelişmiş branşı futbol. Fortis Türkiye Kupası'nın İzmir'de yapılması şehrin havasını değiştirdi. Kupa maçı için birkaç gün bile olsa esnafın yüzü güldü, şehirde bir canlanma yaşandı. Mahmut Özgener de tespitlerimizi doğruluyor ve bu güzelliğin bütün yıla yayılmasını istiyor. Bunu başarmak için Turkcell Super Lig'de İzmir'den bir takım bulunmasının şart olduğunu hatırlatan Özgener, İzmir'in futbolda hak ettiği yere gelmesi için birlik çağrısında bulunuyor.

HER YIL BİR TAKIM ÜST LİGE

İzmir'in futboldaki durumunun herkes tarafından iyi değerlendirilmesini isteyen Özgener, futbol sektöründe birlikteliğin

tartışılmaz bir mecburiyet olduğunu belirtiyor. Birinci Lig'e Ankara'nın 3, Kayseri'nin 2 takımı katıldığına dikkat çeken Özgener, "İzmir'in resmi ortada. Herkes bu resme bakıp bir karar vermeli. Ama bu kararı kısa sürede vermeliyiz. Geçen sene Altay, başariyi yakalayınca bir sinerji oluştu. İzmir Büyükşehir Belediyesi, İzmir Ticaret Odası başta olmak üzere Altay'a destek sağlandı. Ama bu yeterli değil. Bu yıl destek, daha önceden verilmeli ki, takımlar gerekli transferleri yapabilsin. İzmir her yıl bir takımını üst lige çıkartacak formülü bulmak zorunda. Futbol Şurası yapıldı. Buradan olumlu, hareketli bir sonuç çıkacağını umuyordum. Ama destek sözü rölatiye girdi. İzmirliiler daha lig başlamadan kenetlenmeli ve takımlarını desteklemeli" diye konuştu.

HEDEF

Özgener, Hasan Doğan'ın ani ölümünün ardından kendisini çok daha sorumlu bir mevkide buldu. Bundan sonra öncelikli amaçlarının Türk futbolunun marka değerini yükseltmek olduğunu anlatan Özgener, arzu edilen başarıları imza atacaklarından emin.

Göreve geldiklerinde Garanti Bankası ve THY ile toplam değeri 6 milyon dolar olan iki sponsorluk anlaşması yaptıklarını, THY ile yapılan protokolün kulüplere indirimli uçak seyahatini de içerdiğini belirten Özgener şöyle devam etti:

"Hedefimiz 14 milyon dolar olan sponsor gelirlerini, 30-35 milyon dolar aralığına çıkarmaktır. Bu para Türk futbolunun eğitimine ve tesisleşmeye harcanacak. Çok ciddi bir eğitim programı üzerinde çalışıyoruz. Bu birimin başına Ahmet Güvener'i getirdik, kendi ekibini kuruyor. Mayıs sonunda hazırlanan eğitim programı taslak halinde futbol ailesi ile paylaşılacak. Yapılacak her öneriyi ciddi şekilde değerlendirip eğitim reformu gerçekleştireceğiz. Sırf futbolcu yetiştirme üzerine bir eğitim değil, hakem eğitimi, gözlemci eğitimi olacak. Bütün kurumlar üzerine bir eğitim olacak."

Özgener, kurumsallaşmanın üzerinde

titizlikle durduklarını belirterek, "Federasyon denetleyici olacak. Kurulların işine karışmayacağız. Hataların, alınan kararların günlerce tartışılmasının Türk futboluna katkısının olmadığını artık herkesin kabullenmesi lazım" dedi.

BORÇLAR 10 YILLIK SÜRECE YAYILACAK

Statların yenilenmesinin tek başına federasyonun yapacağı bir çalışma olmadığını, bu konuda Başbakan Recep Tayyip Erdoğan ve Devlet Bakanı Murat Başesgioğlu'ndan destek gördüklerini, FIFA ve UEFA başkanlarına da 3 yıl içinde 8-10 modern stat oluşturulması sözü verdiklerini anlatan Özgener şöyle devam etti:

"İzmir de bunda geri kalmamalı diye düşünüyorum. Biz üzerimize düşeni yapmaya hazırız. Vergi borçları konusunda da hükümetin önerisiyle yeni bir düzenleme yapıyor. Mevcut borçlar senelik yüzde 4 faizle 10 yıllık sürece yayılıyor. TBMM bu kararı çıkardığı takdirde Türk futboluna hizmet etmiş olacak."

Özgener, kulüplere verilen saha kapatma ve para cezalarına ilişkin eleştirilerin, yönetmelikler iyice incelendikten sonra yapılması gerektiğini de kaydetti.

KİMDİR?

Mahmut Özgener, 1963'te İzmir'de doğdu. Ortaokulu İzmir Saint-Joseph'te, liseyi İzmir Atatürk Lisesi'nde bitirdikten sonra Dokuz Eylül Üniversitesi Pazarlama bölümünden mezun oldu.

1987'den bu yana bütün sektöründe çalışan Özgener, 1999-2006 arasında Ege Tütün İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlendi. 2006'da Ege İhracatçı Birlikleri Başkanlar Kurulu Başkan Vekili olan Mahmut Özgener, Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkan Vekilliği görevini de yürütüyor. 2004-2006 arasında Türkiye Futbol Federasyonu üyeliğine seçilen Mahmut Özgener, Altay Spor Kulübü'nde de 4 ayrı dönemde başkanlık yaptı. İngilizce ve Fransızca bilen Mahmut Özgener evli ve 2 çocuk babası .

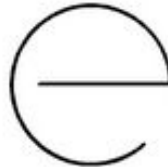


**CEVHER HOLDING
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI EVİNİN
KAPILARINI
ESİAD'A AÇTI**

İZMİR'DE YATIRIM YAPMAK İSTANBUL'DA YATIRIM YAPMAK DAHA AKILCI

Yazar: Melis Woodham

**İZMİRLİ TANINMIŞ
İŞADAMI, CEVHER GRUBU
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI HALUK
ÖZYAVUZ, SAVUNULANIN
AKSİNE İZMİR'DEN TÜM
DÜNYAYA RAHATLIĞLA
ULAŞILABİLECEĞİNİ,
BUNUN EN GÜZEL
ÖRNEĞİNİN İSE CEVHER
GRUBU OLDUĞUNU
BELİRTTİ. BUNUN İSPATI
OLARAK DA KENDİ
SEKTÖRÜNDE DÜNYANIN
İLK 5 FİRMASI ARASINDA
OLMAYI HEDEFLEYEN
CEVHER HOLDİNG'İN
2008'İ 100 MİLYON
EUROLUK İHRACAT
RAKAMIYLA KAPATMAYI
HEDEFLEDİĞİNİ SÖYLEDİ.**



ESİAD Yaşam dergisinin ilk sayısında Cevher Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Özyavuz ve ailesinin Çeşme'deki evlerine konuk oluyoruz.

1970'lerde DJ'lige soyunan, koleksiyon yapacak kadar spor araba tutkunu, iyi bir puro içicisi, damak zevkine önem veren, dünyayı gezerek değişik kültürler tanımaktan zevk alan, eşi ve kızlarına aşırı tutkun, farklı bir işadamı Özyavuz. Kapıda bizleri Haluk Özyavuz ve eşi Bahar Hanım karşılıyor. Kızları Cevher ve Ceylan, köpekleri Jacki ile Sushi'nin de bizlere katılmasının ardından sohbetimize başlıyoruz. Bir aile sıcaklığında gerçekleşen sohbette hem Özyavuz ailesini tanıma imkanını elde ettik hem de Bahar Hanım'ın hazırladığı eşsiz ikramların tadına baktık.

Haluk Özyavuz ilk olarak gurur duyduğu şirketinin özgeçmişini bizlerle paylaşıyor: "Cevher 1956 yılında kuruldu. İki aile olarak kurduğumuz Cevher'den 2000 yılında bir

aynılık yaşadık. Artık Cevher'i Özyavuz Ailesi geleceğe taşıyacaktı. Babam Hüseyin Özyavuz 2001'de vefat etti. Ben de Cevher Bayrağı'nı devraldım. Kurucumuz ve babam Hüseyin Özyavuz'un vefatından sonra ticaret hacmini tam 5 kat artırdık. Bugün iki üretim firması ve üç fabrikayla Türkiye'nin ilk 500 firması arasında yer almanın mutluluğunu yaşıyoruz."

ALÜMİNYUM DÖKÜM ÜRETİMİNDE BİR LİDER

BMW, Volkswagen, Renault, GM, Ford, Fiat, ve Peugeot Citroen gibi marka gruplarına aralarında döküm parçalarıyla alüminyum jant da sağlayan Cevher, 70'li yılların sonundan beri ihracatla içiçe. Yüzde 95 ihracatla çalıştıklarını anlatan Özyavuz, biri Ege Serbest Bölgesi'nde, diğerleri, Çiğli ve Bornova'da olmak üzere 3 üretim merkezi bulunduğunu, 7 kıtaya mal veren, dünya arenasında oynayan bir firma olduklarını dile getiriyor. Özyavuz,

ihracatın büyük bölümünün Avrupa'ya yönlendirdiklerini de sözlerine ekliyor.

YATIRIMCI GÖZÜYLE İZMİR

Özyavuz, bir İzmirli olarak kente yatırımın kendisi için kaçınılmaz bir sorumluluk olduğuna dikkat çekiyor. Sadece bir İzmirli değil bir işadamları olarak da İzmir'in kendileri için iyi bir lokasyon olduğunu anlatan Özyavuz, İzmir'i yatırımcı gözüyle şöyle anlatıyor: "Türkiye ve özellikle İzmir konumu açısından büyük bir avantaja sahip. Örneğin, Çin'de işçilik ne kadar ucuz olsa da AR-GE kültürleri gelişmemiş denecek kadar az. Araştırma, geliştirme ve tasarım da göz önüne alınırsa biz Çin'den 1-0 öndeyiz. İzmir'e ulaşım da çok rahat. Avrupalı bir vatandaş bugün uçağa atılıyor ve 2 saat sonra İzmir'de iniyor. Tedarik bizde daha pahalı olabilir ama lojistik, kültür ve çalışma anlayışı açısından İzmir'de iş yürütmek Avrupalılar için uzun vadede çok daha akılcı ve avantajlı."

"SEKTÖRÜMÜZDE DÜNYADA İLK BEŞİN İÇERİSİNDEYİZ"

İzmir limanı sayesinde İstanbul'a gitmek zorunda kalmadan bütün dünyaya rahatça ulaşılabilirliğini anlatan Özyavuz, İzmir'de

üretim ve tasarımın da gayet başarılı yürütüldüğünü dile getiriyor. İstanbul'la bir bağımlılıklarının olmadığını ısrarla anlatan Özyavuz, Ege Serbest Bölgesi'nde büyümeyi planladıklarını söylüyor ve bu yıl sonunda bölgede yeni bir yatırıma başlayacaklarını açıklıyor.

Bornova'daki fabrikanın üretim faaliyetlerini Çiğli ile birleştirdiklerini, Bornova'daki yerin yine aynı sektörde daha değişik bir alanda kullanılacağını aktaran Özyavuz dikey büyüyüp coğrafi yayılmadan asla vazgeçmeyeceklerinin de altını çiziyor.

HERŞEYİN BAŞI ÜRETİM

Sohbetimiz sırasında konu politikadan açılıyor. Haluk Bey'e soruyoruz, "Siz siyasete girseydiniz, Türk iş dünyasının önünü nasıl açardınız?" Haluk Bey, "Bir ülkenin gelişmesi için bana göre her şeyden önemlisi üretimi artırmaktır. Ben üretime yoğunlaşmaktan yanayım. Üretim ve ihracatı olmayan bir ülke büyüyemez ve gelişemez, milli hasılatı yükselmez, rakamlar kurtarılamaz. Kesinlikle üretime odaklı imkanlar açardım." diyor

Gerek Ortadoğu için gerekse Avrupa için Türkiye'nin çok önemli bir konumda olduğunu hatırlatan Özyavuz, "Bu stratejik

konumu iyi kullanmalıyız" diyor. Konu yeniden İzmir'e geldiğinde ise Haluk Bey, en stratejik hayalinin gerçekleştiğine yıllık üretimi 10 milyon adet kapasiteye ulaşmış alüminyum jant üretebilen bir şehirde yaşadığını söylüyor ve "Bugün dünyada böyle bir şehir yok" diyerek İzmir'e olan aşkını bir defa daha yineliyor.

'HOBİLERİNİ İŞ HALİNE GETİREBİLEN ŞANSLI İNSANLARDANIM"

Yakınlarının da bildiği gibi işine yüzde yüz tutkulu bir iş adamıdır Haluk bey. Bizim bildiğimiz kadarıyla boş zamanı da yoktur. Yine de hobilerini sordukumuz

AMATÖR DJ

Sohbetimiz sırasında gözümüze evin bahçesinde yer alan bir müzik sistemi takılıyor. Son teknolojiyle donatılmış müzik sistemini gösteren Haluk Bey "70'lerin sonundan beri çok severek amatör DJ'lik yapıyorum." diyor. Çeşme'de boş vakitlerinde ailesine ve misafirlerine de DJ'lik yaptığını söylüyor. "Müzik belki de benim hobilerimden, tutkularımdan en ağır basanı. Çünkü işten döndüğümde yarım saat veya bir saat müzik yaparak hem bedenimi hem de ruhumu dinlendiriyorum" diyen Özyavuz, değişik müzikleri karıştırmaktan zevk aldığını söylüyor. Yetenekli iş adamı özellikle lounge, chill ve down beat müzik türlerini tercih ediyor. 70'lerde cazla başlayan müzik sevdası ilerleyen yıllarda rock müziğe kayıyor. Gittiği değişik ülkelerde en az bir saat müzik dükkanında vakit geçirmeyi de asla ihmal etmediğini anlatan Özyavuz, "Çocuk gibi müzikleri mix etmekten büyük keyif alıyorum" diyor.



zaman ilginç bir cevap alıyoruz. Bizlere, işiyle hobilerini bir arada yürüten bir profesyonelin cevabını veriyor: "Ben kendimi hobilerimi iş haline getirebilen şanslı insanlardan birisi olarak görüyorum. Mesleğim gereği dünyadaki otomotiv sektörlerinden önemli kişilerle sık sık bir araya geliyorum. Bu kişilerle değişik yerlerde buluşup genelde iş konuşmalarını yemek ortamında yapıyoruz. Genellikle vaktimin büyük bir kısmını onlarla geçiriyorum. Bir otomobil tutkunu olarak bundan büyük bir keyif alıyorum. Bu sayede değişik mutfak ve kültürleri tanıma fırsatı

AİLEM HER ŞEYDEN ÖNEMLİ

Haluk Bey kızlarını ise gözlerinin içi ayrı gülererek anlatıyor. Amerikan Koleji lise üçüncü sınıfa geçen büyük kızı Ceylan ve SEV İlköğretim Okulu'nda okuyan küçük kızları Cevher sohbetimize de katılıyor. Haluk Bey'in dünyasında ilk sırada tabii ki ailesi var: "Bugün şirketime eleman bile alırken ailesini sorarım ve ailesinden görmüş olduğu birtakım değerleri ölçerim" diyor. Kendi hayatından yola çıkarak ailenin önemini çalışanlarında da arayan Özyavuz, "Çalışanların ailelerinin mutlu olmasını istiyorum. Ailelerine iyi bakabilmesi ve mutlu olmaları için çalışıyorum. Biliyorum ki mutluluk başarıya da getirir. Bu Cevher'e de başarı olarak yansır" şeklinde konuşuyor.

ve dünyayı dolaşma şansını da doğuyor. Bu sayede uzun senelere dayanan 'damak tadını eğitime süreci' yaşadım."

"PURO TUTKUNUYUM"

Otomobil merakının yanı sıra bir başka zevki de puro içmek. "Yirmi yıldan beri puro tutkunuyum diyebilirim" diye anlatmaya başlayan Özyavuz, "Ben tutkulanı sadık kalıyorum ve onları en mantıklı şekilde yapmaya çalışıyorum. Güneş batmadan puro ve malt viskimi içmem. Dolayısıyla günde ortalama bir tane puroyla günümü kapatırım. Bu şekilde de zevk olarak içtiğim puronun fazla zararını görmüyorum."

EN KEYİFLİSİ AİLECE SEYAHAT

En büyük zevklerinin ailece seyahat etmek olduğunu anlatan Haluk Bey, "Ailemin çoğu bayanlardan oluşuyor. Gezilerde yanımda minimum 4 veya 5 bayan oluyor. Gerek iş arkadaşlarımdan, gerek özel arkadaşlarımdan bu konuda bana çok takılan oluyor. Bu kadar bayanla seyahat etmek herhalde kolay olmuyordur diye soruyorlar", derken yüzünde bir tebessüm oluşuyor. Haluk Özyavuz'un.

İZMİR'İN TURİZMDE GELECEĞİ YOK

Haluk Özyavuz, "İzmir'in geleceği" hakkındaki bir sorumuza da ilginç bir yanıt veriyor ve İzmir'in geleceğinin turizmde değil üretimde olduğunu savunuyor. Özyavuz geniş çevrelerin savunduğu bir fikrin aksine gerekçelerini şöyle sıralıyor: "İzmir turizminin bana göre bir geleceği yok. Gelen turiste ne göstereceksiniz? Nerede, ne gibi ve nasıl bir hizmet vereceksiniz? Gelecek olan turistin devamlılığını nasıl sağlayacaksınız? Her şeyden önce İzmir'de turizmin altyapısı yok. Aslında Efes'i kullanabiliriz. Efes bizim için güzel bir imkan. Pamukkale de var. Ama bunların haricinde İzmir'e yabancı turist çekmek için neymiz var? Hiçbir yapı, hiçbir bina, hiçbir müze yabancı insanı buraya çekecek ve cezbedecek kadar güzel ve tarihi değil. Güzel Çeşmemiz'i bile yabancı yatırımcıya tam olarak sunamıyoruz. İzmir'in gelişmesi ve sınıf atlamasının yine ben üretimden geçtiğine inanıyorum. Üretim ve ihracat artmadığı sürece ülkeye giren para azalır" diyor. Özyavuz, İzmir ve Ege kıyılarının tekne üretimine çok uygun olduğunu söylerken tutkulanın bir diğerinin tekne ve deniz olduğu anlaşıyor.





BAHAR ÖZYAVUZ'UN ORGANİK BAHÇESİ

Sıcak ev ortamının arasında dikkatimizi Bahar Özyavuz'un ilgilendiği organik bahçe çekiyor. Bahar Hanım boş zamanlarını orada geçirmekten büyük zevk alıyor ve bütün sebzeleri kendisi yetiştiriyor. Patlıcan, domates, biber ve daha neler neler... Her gün, birkaç saat bahçesiyle ilgilenen Bahar Hanım, bahçesinin kendisini dinlendirdiğini söylüyor.



Mayr Melnhof Graphia İzmir



www.mm-packaging.com

Tel : +90 (232) 513 52 52 Fax : +90 (232) 513 52 53 Tire Organize Sanayi Bölgesi, 35900 Tire - İzmir / TURKEY



OPERA SANATI SON YILLARDA DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE HIZLA GELİŞMEKTE OLAN BİR SANAT DALI. İZMİR DEVLET OPERA VE BALESİ GENEL MÜDÜRÜ AYTÜL BÜYÜKSARAÇ AYNI ZAMANDA BİR OPERA SOLİSTİ OLARAK DA BU GELİŞMEYE GÜN BE GÜN TANIK OLUYOR. HER GEÇEN GÜN DAHA ÇOK İZLEYİCİYİ KARŞISINDA GÖRÜYOR VE SANATINI DAHA FAZLA İNSANLA PAYLAŞIYOR. BU ONA MUTLULUK VERİYOR...

BÜYÜKSARAÇ, OPERANIN SEVİLMEME BAŞLANMASINDA PAVOROTTI, DOMINGO VE CARERRAS GİBİ DÜNYACA ÜNLÜ OPERA SANATÇILARININ BÜYÜK KONSERLERİNİN ETKİSİ OLDUĞUNU SÖYLÜYOR VE EKİLİYOR: "ONLARIN ARKASINDAN DA YENİ YENİ GENÇ OPERA SANATÇILARI, GENÇ YETENEKLER ORTAYA ÇIKMAYA BAŞLADI. OPERA ARTIK İNSANLAR TARAFINDAN DAHA ÇOK TANINIYOR VE BEĞENİLİYOR. OPERA, TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA YÜKSELEN BİR GRAFİĞE SAHİP"

Yazı: Fatma Aydoğan



DUYARAK, HİSSEDEREK, SEVEREK BAŞARIYOR

DAHA KATEDİLECEK ÇOK YOLUMUZ VAR

İzmir Devlet Opera ve Balesi'nden emekli olan opera ya da bale sanatçılarından ara vermeden sanatla uğraşmaya ve yeni sanatçı adaylarına yol göstermeye devam ettiğini anlatıyor Aytül Büyüksaraç.

"Sanatçının emekli olmaması, sanatçı sanatını icra ederken, en büyük hediyesi o alkış seslerini duyarken yaşar. Operamız sanatçısına sahip çıkmaya devam ediyor. Kimi sanatçılar eğitmeni olarak kadromuzda hizmet veriyor, kimi arkadaşlarımız çocuk balesinde hocalık yapıyor, bir kısmı da idari kadrolarda görev alıyor. Bizler devletin ve kurumumuzun koruması altındayız. Sanatın ve sanatçının devlet tarafından değer görmesi ve desteklenmesi çok önemli bir şey ve bunun bir kültür hizmeti olarak sürdürülmesi gerekiyor. Türkiye hangi olumsuz koşullara sahip olursa olsun genç nüfusu olan dinamik bir ülke. Kültürde, sanatta daha katedilecek çok yolumuz var" diye vurguluyor.



40 BİN SEYİRCİYE ULAŞTIK

2007-2008 sanat sezonunu geçtiğimiz günlerde kapatan İzmir Devlet Opera ve Balesi güzel ve başarılı bir yılı geride bırakanın keyfini yaşıyor. Geçen yılki tempolarının hayli yüksek olduğunu anlatan Büyüksaraç, gerçekleştirdikleri çalışmalarını şöyle anlatıyor: **"Üç yeni opera ve iki yeni baleyi repertuarımıza kattık Geçen dönemlerden bazı eserlerle birlikte seyircilerimize çok çeşitli seçenekler sunduk. Bir sezon boyunca 120'ye yakın etkinlik düzenledik. 40 bine yakın izleyiciye ulaştık. İzmir dışında çevre illere de turneler düzenleyerek opera ve baleimizin sahneye koyduğu o güzel eserleri geniş izleyici kitleleriyle tanıştırdık."** Gelecek sezon için çok Büyüksaraç'tan İzmirlileri güzel sürprizlerin beklediğini öğreniyoruz. Ama dedik ya sürpriz... O nedenle İzmirlilerin 2008 sonunu beklemeleri gerekecek.

26 YILDIR OPERA BİNASI YAPILAMIYOR

Türkiye'nin üçüncü büyük şehri İzmir'e opera kurulurken bina zorunluluğu aranmadığı için Elhamra Sahnesi geçici olarak kiralanmış ve 26 yıldır hiç kimse yeni opera binası yapılması girişiminde bulunmamış.

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu'nun, yeni bir opera binası yapılması konusunda kendisine vermiş olduğu sözün samimiyetine inandığını dile getiren Aytül Büyüksaraç, bu sözün çok önemsendiğini ve umut ettiğini anlatıyor. Büyüksaraç, **"İzmir'e yeni bir opera binasının yapılması şart. Yerel yöneticilerle iyi bir diyalog kurduk. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu sanatçıya değer veren bir yönetici. Çok güzel sözler verdi. Opera binasına inşaatına başlanacağını müjdeledi. Henüz belediye ile büyük proje çalışmamız olmadı ama Elhamra'nın şiddetle iç restorasyona ihtiyacı var. Belediyeyle bir proje sunduk. Belediye şu anda bu konuyla ilgili planlarını çiziyor. Biz de belediyenin bu büyük restorasyon çalışması sırasında bize yardımcı olacağını düşünüyoruz."** diye konuşuyor.



ACI ÇELİŞKİ; OYUNCU VAR SALON YOK

Aytül Büyüksaraç'a göre tarihi Saat Kulesi ve Efes Antik Tiyatrosu dışında İzmir'de şehrin üçüncü bir simgesi olabilecek hemen hemen hiçbir bir bina yok. Büyüksaraç, **"İzmir'e yapılacak yeni bir opera binası neden şehrin simgesi olmasın ki"** diyor ve sözlerine şöyle devam ediyor: **"İzmir Devlet Opera ve Balesi bugün altı farklı mekanda kiracı durumda.**

Bunlar, tek bir mekanda toplanmalı. Elhamra sahnesi birtakım teknik imkanlardan yoksun. İzmir Büyükşehir Belediyesi başta olmak üzere şehrin sahiplerinden, girişimcilerinden, işadamlarından, odalardan, barolardan İzmir'e yeni bir opera binası kurulması konusunda destek bekliyoruz. İzmir Operası yeni bir salonu hak ediyor. Elhamra'nın sahnesinde ebatlarının büyük olmaması nedeniyle büyük eserleri sahneleyemiyoruz. Oyuncumuz var ama İzmir'de eseri sahneleyecek opera salonumuz yok."

EXPO'DA, SANATIN GÜLEN YÜZÜ OPERA YOKTU

EXPO 2015 sürecinde İzmir'in İzmirli olmayan kişiler tarafından tanıtımının yapıldığını üzülerek belirten Aytül Büyüksaraç, tanıtımda operadan, tiyatrodan, senfoniden İzmir'deki hiçbir kültür ve sanat kurumundan yararlanılmadığını dile getiriyor. Büyüksaraç, **"Bu durum İzmir'deki opera sanatçılarımızı üzdü. EXPO çalışmalarını yürütenler İzmir'den**

hiçbir opera sanatçısına yaklaşmadılar. Aralarına bir sanatçı almayı düşünmemişler, soru bile sormamışlar. İtalya, tanıtım için dünyanın üçüncü tenörü sayılan Andrea Bocelli'yi getirmiş, ama biz de katılımcılar arasında bile operacı yoktu" diye konuşuyor.

HAZLAR BAŞKA BAŞKA...

İnsan hem sanatçı hem de başarılı bir bürokrat olunca her dakikası kıymetli oluyor. Sanat çalışmalarından ve solistliğinden hayatının hiçbir döneminde vazgeçmemiş. Sanatçı, işine hep dört elle sarılmış. Her şeye rağmen yılda bir eserde rol almayı kendisine amaç edinmiş. Onun için her ikisinin de yeri ayrı. Bu konuda Büyüksaraç "Hem yöneticilik yapıyorum hem de sanatımı icra ediyorum. Opera sanatçılığının bana verdiği haz başka, müdürlüğün verdiği haz başka." diyor. Müdürlüğün solistlikten daha farklı yanlarının olduğunu vurgulayan Aytül Hanım, "Solistlikte daha şahsi düşünüyorsunuz. Opera müdürlüğünde ise bir bütünü, operayı, sanatçıları düşünürsünüz. Bütünün başarısı sizi mutlu ediyor. Ben gerçekleştirilen her opera ve bale temsilinden büyük bir haz alıyorum" diye heyecanını yansıtıyor.

YENİ OPERA KADROLARI TAHSİS EDİLMELİ

Opera salonundan sonra yaşadıkları en büyük ikinci sıkıntının kadro yetersizliği olduğunu vurguluyor Aytül Büyüksaraç ve ardından ekliyor: "Türkiye'de şu anda 5 ayrı opera ve bale hizmet veriyor. Ankara, İstanbul, İzmir, Mersin, Antalya operaları var ve şimdi de Samsun operası açılacak. Devlet opera sanatçısını koruyor. Devlet sanatçısına her ay maaşını, ikramiyesini, sosyal haklarını veriyor. Ama bunlar yeterli değil. Konservatuardan mezun olan genç sanatçılarımız için kadro sıkıntısı var. Devlet Opera ve Balelerine yeni kadrolar tahsis edilmeli. Genç sanatçı arkadaşlarımız çok cüzi ücretler karşılığında, hiçbir sosyal güvencesi ve garantisi olmadan kurumlarımızda ücretli olarak çalışıyorlar. Gençlerimizin yeni ümidi Samsun'da açılacak olan altıncı devlet opera ve balesinin kadrosuna girebilmek. Bunun kadro sorununa biraz nefes aldıracağına inanıyorum" diyor.

O'NUN HER ŞEYİNİ KENDİME ÖRNEK ALIYORUM

Geçtiğimiz günlerde Türkiye bir sanat değerini, büyük opera sanatçısı Leyla Gencer'i kaybetti. Aytül Hanım her opera sanatçısı için onun, kendi jenerasyonunu en güzel şekilde yansıtan, büyük bir opera sanatçısı olarak önemli bir örnek olduğunu aktarıyor ve sözlerine devam ediyor: "Benim Leyla Gencer'in dışında kendime örnek aldığım bir kişi var: o da benim aynı zamanda hocam olan sevgili Sabahat Tekebaş. Sabahat Hanım'ın bana özellikle sanat alanında çok büyük emekleri var. Onun herşeyini; kişiliğini, sanatına olan sevgisini, saygısını, bitmek tükenmek bilmeyen merakını, öğrenme ve öğretme aşkını örnek alıyorum. Çok değerli opera sanatçılarımız var tabiki ama ben Türkiye'de Sabahat Tekebaş'tan daha iyi bir şan hocası ve pedagogu olduğuna inanmıyorum."

ALKIŞLAR, EN BÜYÜK ÖDÜLÜMÜZ

İzmir'in gurur duyduğu opera sanatçısı Büyüksaraç için hayatta olmazsa olmaz tek şey var, o da yorgun geçen iki buçuk saatlik sahne performansından sonra seyircisinden anında, birebir aldığı alkışlar ve tebessümler. Ona göre alkış sesleri gerçekten duymayı, hissetmeyi en çok sevdiği sesler. Bu alkışlar, icra ettikleri sanatın onlara verdiği en büyük ödül. Opera sanatçısı olmasaydınız" diye başlıyoruz, sözümüz bir anda kesiliyor: "Yine sanatla ilgili bir şeyler yapardım. Güzel olan, estetik olan, insana hitap eden her şeyi çok seviyorum" diyor.

Seyirci kapasitesi ve sahnelenen eserler açısından İzmir Devlet Opera ve Balesi, bugün şehrimizde en fazla iş üreten en büyük sanat kurumu. Aytül Büyüksaraç, bir fabrika gibi herşeylerini kendilerinin ürettiğini, adeta yoktan var ettiklerini içtenlikle dile getiriyor. Büyüksaraç "Dekorumuzu, kostümümüzü, aksesuarımıza kadar herşeyimizi kendimiz gerçekleştiriyoruz. Seyircilerimiz her sene daha da artıyor. Gelen taleplere yetişemiyoruz. Artık biletler çoğunlukla internette satılıyor. Bu ilgi herşeyden önce İzmir Devlet Opera ve Balesi'nin sanatsal grafiğinin sürekli yükseltmesi ve yapılan etkinliklerin sanatsal niteliğinin artışıyla büyüyor. Türkiye genelinde de opera artık daha fazla insana hitap etmeye başladı." diye konuşuyor. Bugün repertuarlarına aldıkları eserlerin dünyanın sayılı operalarında sahnelenen eserlerden oluştuğunu ve İzmir Devlet Opera ve Balesi'nin bugüne kadar sahneye koyduğu premiyörleriyle, oyun çeşitliliğiyle dünyadaki diğer operalardan daha üstün bir performans sergilediğini gururla anlatıyor Aytül Büyüksaraç...

Büyüksaraç'ın sanat adına bir beklentisi daha var, o da oynadıkları eserlere yatırımcıların sponsor olarak destek vermeleri.



SON DÖNEMLERDE MODA OLAN "SAĞLIK İÇİN SPOR YAPMALI" DÜŞÜNCESİ, YANLIŞ VE BİLİNÇSİZ YAPILAN SPOR NEDENİYLE FAYDALI OLMAKTAN ÇOK ZARARLI OLMAYA BAŞLADI. HİÇ BİR KONTROLDEN GEÇMEDEN YAPILAN MAKSİMUM SPOR ANLAYIŞININ GETİRİSİ KAÇINILMAZ OLARAK ANİ ÖLÜMLERE KADAR ULAŞIYOR.

SAĞLIK İÇİN SPOR YAPALIM, ÖLÜM İÇİN DEĞİL...

DR. BERKHAN SAVAŞÇIN
GENEL CERRAHİ
bsavascin@yahoo.com



Sevgili Dostlar,
ESİAD Yaşam'ın ilk sayısından itibaren sizlerle her sayıda, sağlık ve sağlık sorunları ile ilgili fikir alışverişinde bulunacağız. Öncelikle bu şans bana sağladıkları için dergi yöneticilerine teşekkür etmek istiyorum. Sizlerin özellikle öğrenmek istediği ya da sormak istediği konu ve sorulara da yukarıdaki mail adresimden cevap bulmaya çalışabilirim. Amacım, sağlığımızla ilgili gelişmeleri paylaşmak kadar, sizlerin karşılaştığınız soru ve sorunlara da cevap

bulabilmektir.

Ben halen İzmir'de genel cerrahi dalında serbest hekim olarak çalışıyorum. Günlük yoğun tempomun yanı sıra sizlerle bu sütunlarda beraber olmak benim açımdan hem onur verici hem de yararlı olacaktır. Bundan eminim.

Dostlarım,

Futbol Federasyonu Başkanı Sn. Hasan Doğan'ın genç yaşta ani ölümü bugün sizlere sunacağım yazıda değişiklik yaparak konuyu kalp hastalıklarına çevirmeme neden oldu. Hepimizi derinden üzen bu olay nedeniyle

izinle kalp hastalıklarına özellikle kalp krizlerine kısa başlıklarla göz atalım.

Hepimizin bildiği gibi bu olay, Türkiye'nin dikkatini genç yaşta kalp hastalıklarına yöneltti. Toplumumuzda yaygın ama yanlış bir inanışla kalp hastalıkları hep ileri yaşla beraber anılmaktaydı. Oysa modern ve sanayileşen toplumun getirilerinden olan yanlış beslenme ve yoğun stres altında çalışma, kalp hastalıklarını hızla erken yaşlara çekiverdi.

KALBİ NELER YORUYOR ?

Şimdi isterseniz yavaş yavaş kalp hastalıklarının nedenlerine göz atalım.

1- Yanlış Beslenme: Kalp hastalıklarının temel nedeni olarak ele alınmalıdır. Ülkemiz için dikkat çeken bir araştırmaya göre kalp krizinden ölümlerin en çok görüldüğü bölge Karadeniz, en az görüldüğü bölge ise Akdeniz Bölgesi'dir. Bize göre burada esas neden beslenme tarzıyla ilgili. Tereyağı gibi hayvansal ve katı yağların ve bu yağlarla yapılan kızartma et ürünlerinin en çok tüketildiği bölge olan Karadeniz'e karşı, zeytinyağı ve sebze ürünlerinin en çok tüketildiği Akdeniz.



Diğer açıdan, rafine ürünlerin en çok tüketildiği sanayileşmiş ülkelerde hızla arttığı saptanan kalp hastalıkları.

Bütün bu veriler kötü beslenmenin kalp hastalıklarının temel nedenlerinden biri olduğunu ispatlıyor.

2- Genetik Özellikler: Birinci derecede akrabalar arasında erkekler için 55, kadınlar için 65 yaşın altında kalp hastalığına yakalanmış kişiler genetik olarak kalp ve damar hastalığına yatkın olarak kabul ediliyor. Bununla birlikte ailede genetik olarak hiper kolesterolemi, hipertansiyon mevcutsa bu kişilerin çok genç yaştan itibaren kalp ve damar hastalıkları açısından düzenli kontrolleri gerekiyor.

3- Sigara: Artık zararlı olduğu konusunda herkesin hemfikir olduğu sigaranın, kalp krizinden ölüm riskini 3 kat artırdığı biliniyor.

4- Aşırı Yorgunluk ve Stres: Yoğun stres altında çalışan veya çok yoğun spor yapan kişilerde magnezyum iyonunda azalma oluyor. Kalp kasının çalışmasında çok önemli role sahip olan magnezyumun azlığı, aşırı yada bilinçsiz spor yapanlarda görülen kalp krizine bağlı ani ölümlerin en büyük nedenlerinden biridir.

Bu nedenlerden sonra, genç yaşlarda ölümün çok görülmesine de bir açıklama yapmak durumundayız. Türkiye'de yanlış beslenme sonucu, yaklaşık 20-25 yaşlarında başladığı kabul edilen damar sertliği dediğimiz, damarların iç duvarında biriken yağların oluşturduğu ateroskleroz.



"BANA BİR ŞEY OLMAZ" DÖNEMİ BİTTİ

Aslında kalp hastalıkları açısından hiç de küçümsemeyecek bir sayıya ve yüzdeye sahip olan Türkiye'de yıllarca "Bana bir şey olmaz" inanışı içinde kulak arkası yapılan sağlık kontrollü yaşam, sanırım yavaş yavaş, yaşamımızın olmazsa olmaz kurallarından biri olacaktır. Zaten doğrusuda budur.

Amerika Birleşik Devletleri'nde kişilerin sözleşmelerinin devam etmesi için zorunlu olan yıllık olağan sağlık kontrolü, artık Türkiye'de de yerleşmeye başladı. Bunu ardı ardına açılan check up merkezlerinden anlamak mümkün.

Evet, Türkiye'de ve dünyada erkekler için birinci sırada ölüm nedeni olan kalp ve damar hastalıklarına sahip nüfus Türkiye için yaklaşık 2-2.5 milyon olarak tahmin ediliyor. Kalp hastalıklarından ölenlerin sayısı da yaklaşık 200 bin civarında. Yine yapılan araştırmalara göre Türkiye'de erkeklerde ölümlerin yansından kalp ve damar hastalıkları sorumlu. Kadınlarda ise bu oran %30'lar civarında.

Kadınlarda dikkat çeken bir özellikte menopoza sonrası bu oranın giderek yükselmesi.



plaklarının damarı daraltması, o damarın beslediği bölgeye giden kan akımının azalmasına neden olmaktadır. Vücut, temel özelliği olan savunma mekanizması içinde, yavaş yavaş yıllara yayılan bir şekilde, daralan bu damarlara karşı doğal by-pass dediğimiz yan damarlar geliştiriyor. Bu damarlar ancak 50 'li yaşlardan sonra gelişebiliyor. İleri yaşlarda zaten % 50 'lerin üzerinde daralmış olan damarlara karşı gelişen bu yan damarlar, ana damar tıkanığında, ilgili bölgeye asgari oranda kan gitmesini sağlayarak, kişinin hayatını kurtarıyor. Oysa, genç yaşlarda bu damarlar henüz gelişemediğinden, üstelik genç yaşlarda damar içindeki bu plaklar daha kolay yığıldığından, esas damar tıkanınca ilgili alana kan akımı tamamen kesildiği için ani ölümlerle sıklıkla karşılaşılıyor.

SAĞLIK İÇİN SPOR, ÖLÜM İÇİN SPOR OLMASIN

O halde şöyle bir toplam yapacak olursak, ailesinde erken yaşta kalp hastalığına yakalanan kişiler olan genetik yönden kalp hastalığına yatkın kişiler, kötü beslenme sonucu oluşan yüksek kolesterol seviyesinin yanı sıra yoğun stres altında çalışıp, sigara içmeye devam ederse, bir de bunların üzerine hiçbir kontrolden geçmeden veya yapılan kontrol sonuçlarına aldırmadan sağlık için(!) yoğun spor yapmaya başlarsa, kalp hastalığına bağlı ölüme davetiye çıkarmış olmaz mı? Ne dersiniz?

Kalp krizi riskine karşı ne yapalım sorusuna geçmeden önce, kalp krizi öncesi görülen uyarıları da belirtmek istiyorum. İşte alarm belirtileri:

- Ara ara gelen göğüs ağrıları
- Aşırı stresle veya yorgunlukla göğüs ağrılarının süresinin uzaması
- Göğüste basınç ve sıkıntı hissinin oluşması
- Göğüs ağrısının sırta ve sol kola doğru yayılması
- Eforla ve yoğun stresle oluşan çarpıntı, terleme, halsizlik ve baş dönmesi gibi yakınmalar.

Mutlak ki; bu belirtilerle kalp krizinin olduğunun veya olacağının kesinliği söz konusu değildir. Ancak, söylemek

istediğim bu belirtilerden bir veya birkaçını gözlemliyorsanız, en kısa sürede bir dahiliye, hatta kardiyoloji uzmanına görünmeniz gereklidir.

Şimdi isterseniz kalbimizi koruma şartlarına bir göz atalım.

- Aşırı stres ve aşırı yorgunluktan kaçınmak zorundayız.
- Kilomuzu ayarlayacağız. Fazla kiloya sahipsek bunu vermek için çok ağır diyetlerden kaçınacağız. Bilmeliyiz ki ideal kilo vermek haftada 1 kg. şeklinde olmalıdır.
- Günlük çalışma tempomuz içinde, kendimize dinlenebilecek zamanlar yaratmalıyız. Örnek olarak öğle saatlerinde yatmak için değil, dinlenmek için kendimize 30 dakika ayırabiliriz.
- Günde 3 öğün yemek yemeye dikkat edeceğiz.
- Uykumuza dikkat edeceğiz. Her gün en az 6 saat uyumalıyız.
- Aşırı sıcaklarda ve aşırı soğuklarda çok yoğun programlardan kaçınıp, ağır

yemekler yemeyeceğiz.

- Ailemizde veya kendimizde yüksek tansiyon hastası varsa kendimizi düzenli kontrol ettirip, tansiyonu ideal sınırlarda tutacağız.
 - Kolesterolümüzü ölçtürüp, total kolesterolün 150 civarında olmasına dikkat edeceğiz. Ailede kalp hastalığı varsa, erkekler için 150 'nin, kadınlar için 180 'nin üzerine çıkmasına izin vermeyeceğiz. Eğer diyetle kolesterol düşmüyorsa statin grubu ilaçlarla kolesterolümüzü ideal düzeylerde tutacağız.
 - Sigara içiyorsak derhal bırakacağız. Özellikle sigara kullanımının yoğun olduğu yerlerde gerekirse çevremizi uyaracağız. Şeker hastalığımız mevcutsa yada ailede şeker hastalığı varsa genç yaşlardan itibaren şekerimizi düzenli aralıklarla kontrol ettirip, gerekli önlemleri alacağız. Kadınlar doğum kontrol hapı kullanıyor ve sigara içiyorsa çok daha fazla risk altında olduklarını bilmelidirler.
- Spor yapmak sağlıklı olmak için gereklidir.



SPOR YAPALIM AMA DİKKATLİ YAPALIM

Ancak spor yaparken;

- Uzun zaman spor yapmamışsak birdenbire ağır sporlara başlayıp kendimizi zorlamamalıyız.
 - Sporlu sağlık için yapmalı, asla kendimizle yarışmamalıyız.
 - Spor yaparken aşırı hırslanmaktan ve stresten kaçınmalıyız.
 - Sporlu aşırı sıcaklarda ve yemek sonrası yapmamalıyız.
 - Unutmayalım ki, her gün sabah ve akşam kendimizle yarışmadan yapacağımız 30-60 dakikalık düzenli ve tempolu yürüyüşler 40-50 yaş sonrası için ideal spordur.
 - Eğer spor yapacaksak, mutlaka düzenli sağlık kontrolünden geçmeli ve doktorumuzun dediklerine dikkat etmeliyiz.
 - Son olarak eforlu EKG dediğimiz testin %80 oranında doğru sonuç verdiğini belirtip, bu test sonuçları negatif bile olsa yukarıda bahsettiklerime dikkat etmenizi sağlık veririm.
- Hepimize sağlık dolu güzel günler, haftalar dilerim.

VOBAKTİF "Vadeli işlemlerin en hızlı kahramanı"



Yatırım piyasasının en hızlı kahramanı

VOBAktif'in kolay ve teknolojik altyapısıyla VOB emirlerinizi birkaç saniyede gerçekleştirebilirsiniz.

- Hızlı, kolay ve anında online işlem
- Menülerde vakit kaybetmeden seri işlem olanağı
- VOB Canlı Veri Ekranı üzerinden alım-satım imkanı
- Özel Veri Terminaleri üzerinden alım-satım imkanı

Neden Vadeli İşlemler?

- IMKB 100 ve IMKB 30'u sabitleyin, kar edin!
Hisse portföyünüzün dalgalanmalardan etkilenmemesi ya da endeks hareketlerinden anında kar edebilmek için VOBaktif'in işlem kolaylığını ve hızını kullanın.
- Döviz hareket etsin, siz kar edin!
Yatırım Finansman VOBaktif ile döviz yatırımlarınızı güvence altına alabilir veya döviz fiyat hareketlerinde anında ve hızlı işlem yaparak kar edersiniz.

Vadeli İşlem Piyasası'nda size hız kazandıracak ve risklerinizi ortadan kaldıracak VOBaktif ile tanışmak için şubemizi ya da internet sitemizi ziyaret edebilirsiniz.

Ayrıntılı bilgi için : (212) 317 68 62

444 11 44 | www.yatirimfinansman.com



MENKUL DEĞERLER

YATIRIM FİNANSMAN MENKUL DEĞERLER A.Ş.

TÜRKİYE \$ BANKASI grubu kontrolündedir.

GÖZ SORUNLARI EXCIMER LAZER İLE SON BULUYOR



Sema Kaşkaloglu

Türk girişimcisi el attığı her işte başarılı oluyor. Türkiye'de geç gelişmeye başlayan özel sağlık hizmetinde bile işletmelerin aldığı yol göz dolduruyor. Dünyadaki örneklerinden yola çıkarak İzmir'de kurulan Kaşkaloglu Göz Hastanesi, göz tedavisinde kullandığı teknolojiye dünyada tercih edilen bir hastane konumunda.

YABANCILAR SİSTEM İÇİN GELİYOR

Lasik ameliyatlarındaki başarısı ülke sınırlarını aşan Kaşkaloglu Göz Hastanesi, Danimarka ve Almanya'nın yanı sıra Ege'nin karşı yakası Yunanistan'dan gelen hastalara da şifa dağıtıyor. Gelen yabancılar Kaşkaloglu Göz Hastanesi'nde kişiye özel tedavi gerçekleştiren excimer lazer teknolojisiyle kısa sürede sağlığına kavuşuyor. Tedavi süresini kısaltan ve ince kornea tabakalarında da başarılı sonuçlar veren yeni lazer sayesinde, daha kesin ve daha hassas düzeltme yapabildiklerini belirten Prof. Dr. Sema Kaşkaloglu, Avrupa'da 4 bin Euro'yu aşan lasik operasyonlarını son teknoloji lazerle Türkiye'de çok daha uygun fiyatlara gerçekleştirdiklerini söyledi. Allegretto Wave Eye - Q lazerle, yüksek numaralı nedeniyile lasik ameliyatları için uygun görülmeyen hastaların da tedavi şansı bulduğuna dikkat çeken Kaşkaloglu,

"Yöntem sayesinde tedavi süresi bir dakikadan 25 saniyeye düşüyor. Neredeyse iyi bir gözlük fiyatına, excimer lazer ile lasik ameliyatları yapılabiliyor. Bu nedenle her yıl Avrupa'nın değişik ülkelerinden çok sayıda hasta İzmir'e gelerek, hastanemizde tedavi oluyor" diye konuştu.

Kaşkaloglu, "Bize yurt dışından, değişik ülkelerden hastalar geliyor. Birincisi fiyatlarımız çok ucuz buna karşın dünyanın bu alandaki en son teknolojisini hizmet veriyoruz. Bir de bu işi yıllardır yaptığımız için bize karşı bir güven oluştu. Danimarka yada Almanya gibi ülkelerden daha çok ilgi var. Çünkü bu ülkelerin sağlık sistemi içinde tedavi olmak istediklerinde bazen bir yıl sıra beklemeleri gerekebiliyor. Onlar da bu durumda Türkiye'ye geliyorlar" diye konuştu.

HASTANE SON TEKNOLOJİ İLE YENİLENİYOR

9'u doktor olmak üzere toplam 38 kişi ile hizmet veren Kaşkaloglu Göz Hastanesi, kurulduğu 2000 yılından bu yana neredeyse tamamen yenilenmiş durumda. Bunu teknoloji olan merakına bağlayan Sema Kaşkaloglu, kendi alanlarındaki son teknoloji ne ise onu getirip hastaların hizmetine sunduklarını kaydetti. Bu nedenle Kaşkaloglu'nun son dönemlerde özellikle Almanya, Danimarka ve Yunanistan gibi ülkelerden gelen hastalarında bir hayli artış var.

Kaşkaloglu, yabancı hastaların ilgisini, Türkiye'deki tedavinin hem daha kaliteli hem de daha ucuz olmasına bağlıyor.

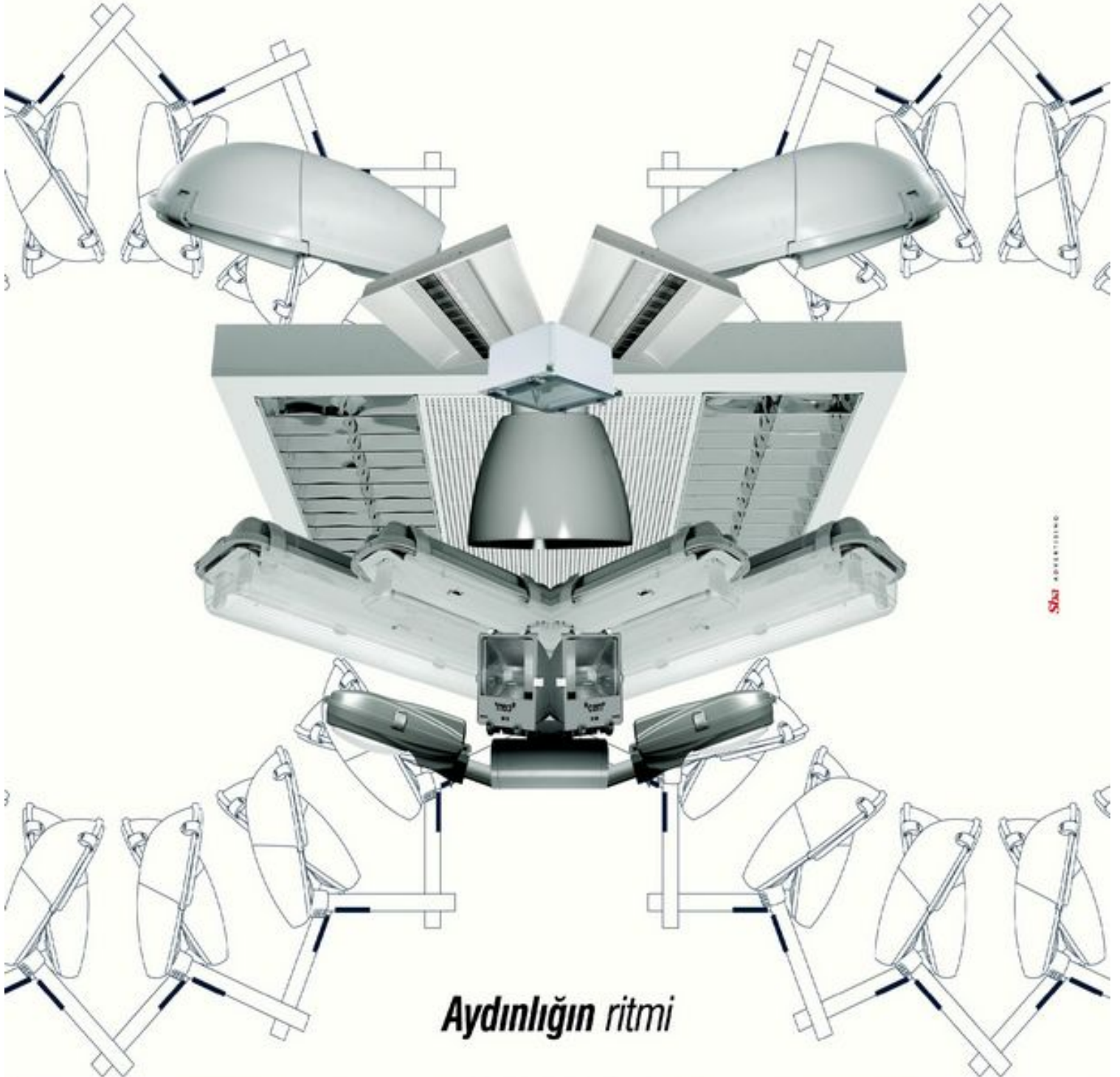
KAŞKALOĞLU SAĞLIK TURİZMİ BAŞLATTI

2000 yılından beri göz sağlığı hizmeti veren Kaşkaloglu'nun kalitesi, yurt dışından hasta çekmeye başladı. Danimarka yada Almanya'da bir yıl sıra beklemesi gereken hastalar, Türkiye'ye gelerek hem tatil yapıyor hem de bir günde katarakt ameliyatı olup sağlığına kavuşuyor.

Kurulduğu yıllarda Türkiye'de benzeri olmayan Kaşkaloglu Göz Hastanesi, bugün sadece Türk hastaların değil, yabancı hastalarında akınına uğruyor. Kendi ülkelerindeki sağlık sistemi nedeniyle en az bir yıl beklemesi gereken hastalar, çareyi Türkiye'ye gelmekte buluyor.



 cemdağ |  cem®



Sba ADVERTISING

Aydınlığın ritmi



www.cemdag.com

ÜÇÜNCÜ OYUN: GO...

GO

oyunu hakkında ne zaman bir şeyler karalasam, iki garip ayrıntının hemen hiç

değişmediğini görüyorum: **"Yazdıklarımın en az yarısı hiç eskimiyor; diğer yarısının ise güncelle uzak yakın ilgisi kalmamış oluyor..."** Doğuştan M.Ö. 2000'lere tarihlenen, yani 4000 yılı devirmiş bir oyun için, bu performans yadırgamamak, (haydi ağzımızı korkak alıştırmayalım), bu duruşa hayran kalmamak mümkün değil!

Eskimeyen kısmı, felsefesi, basitliği, büyüğü, dinginliği ve nihateyi bir yaşama biçimi olması... Bu kararlılıktan büyük keyif alıyorum; bütün GO oyuncular gibi. İşin tuhaf tarafı, GO'nun günceli tüketen yanı da dostlarını mutlu ediyor: güzel ülkemde, hem GO ile tanışan insanların sayısı geometrik olarak artıyor, hem de bu **"taşlı yol"**'da alınan mesafe... Türkiye'de GO'nun yükselişini neden önemseydiğimi ise William Pinckard'ın (çeviri Hüsrev Aksüt) **"altına imza atarım"** diyebileceğim makalesinden esinlenerek anlatmaya çalışayım:

"Oyun oynama, insani özelliklerin en eski ve en kalıcılarından biridir. Zaman Sümerler zamanında bulunması, oyun tahtalarını yansıtan Mısır freskleri, Vikingler zamanından kalma satranç taşları ve And Dağları'nın derinliklerinde yaşamış antik imparatorluklar tarafından inşa edilmiş top alanları gibi birbirinden bağımsız birçok kanıt, Kansas'taki Cumartesi Gecesi Poker Oyunları ve Tokyo'da yapılan yıllık GO unvan maçları gibi çağdaş fenomenlerle

doğrudan ilişkilidir.

Oyunlar inkâr edilemez bir şekilde uygarlığın eriştiği doğal sonuçlardır. Hatta en ilkel olanları bile kendine göre bir karmaşa içerir. Asıl önemlisi, **"oyunlar; soyut biçimde düşünebilme ve düşünceleri mantık çerçevesinde idare edebilme yetisine ihtiyaç duyar"**. Böylece, biçimsiz

biçim verip, büyük gizemlerin gölgesinde küçük ve fark edilir modeller yaratırız..."

"Üç oyun" sınıflandırması, "Satranç, briç ve bilardo" sembolizması için de yaygın biçimde kullanılır. Ama bu kez bir Uzakdoğu yorumuna göz atacağız:

"Çok eski zamanlardan beri Japonya'da **'3 Oyun'** diye tabir edilen oyunlar; tavla, satranç ve GO'dur. Satranç muhtemelen Hindistan'da, tavla Yakın veya Orta Doğu'da, GO ise Han'lar dönemi öncesi Çin zamanında doğmuştur. Tavla; zarlarla oynanan ve şans faktörünün baskın olduğu bir oyundur. Satranç da önceleri zarlarla oynanmış, fakat günümüzdeki halini kraliyet toplumunun yapısından ve savaş taktiklerinden almıştır. **'GO, diğer iki oyuna kıyasla en soyut ve yalın olanıdır. Karmaşık kurallardan uzak serbestliği, biçimindeki sadelik, akıcılığı ve engin ufuklu oluşu ile insan düşüncesinin gerçek yollarını yansıtan ideal bir ayna olmaya olağanüstü bir kurguyla çok yakındır...**' GO, hepsi birbiriyle eşit değerlerde olan siyah ve beyaz

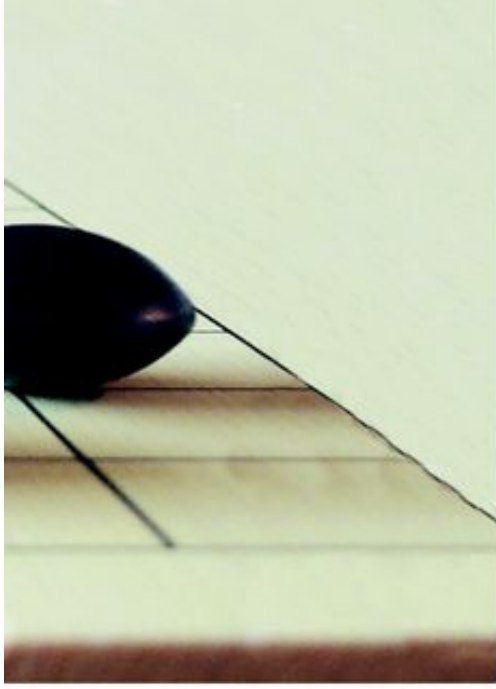


Yazar: Nihat Dörmekçi

taşlarla oynanır. Bu yüzden bir şekilde bilgisayarın temeli olan ikili sisteme benzetilebilir. Taşlar tahtanın üstüne oynanır ve oyun sonuna kadar öylece bırakılır. Böylece oyun, üzerine sarf edilen düşüncenin görünür bir kaydı olarak kendi kendine şekil alır..." Bilmiyorum biraz ilginizi çekti mi?

İsterseniz, hemen eski ve yeni neler varsa yazdığımız, hatırlayarak devam edelim: 1970 Eylül ayının Bilim ve Teknik Dergisi'nde, Pierre Berloquin imzasıyla yayınlanmış Dr. Hikmet Bilir'in bir çevirisini okumuştum; tepesinde, şöyle bir başlık göze çarpıyordu: **"Satrançtan daha ilgi çekici bir oyun: GO..."** Daha ne olduğunu tam anlayamadan, Temmuz 1971'de ikinci yazı geldi: **"GO oyunu hızla yayılıyor..."** Merak ediyordum ama meraktan daha fazlası elimden gelmiyordu. GO tahtası ve taşlarına dokunabilmek için 20 yıl daha beklemem gerektiğini bile bilmiyordum...

GO ile yollarımız ikinci kez Treverian'ın ŞİBUMİ adlı efsane romanında kesişti; artık geri dönüş yoktu. Türk-Japon Dostluk Derneği'ne oradan Rahmetli Alpar KILINÇ'a ulaştım. Bana bir oyun takımı ve **"GO-Dünyanın En Büyüleyici Oyunu"** adlı kitabını yolladı. Öyle veya böyle yolculuk başlamıştı... Birkaç yıl sonra, İzmir'de küçük "Alsancak buluşmaları" düzenlendiğini duydum. Amerikalılarla filan bir-iki toplantı ve onun da arkası kesildi. Bu yüzden hep "kendi halinde" bir



oyuncu olarak kaldım. İnternet'in dünyaya açılan penceresinden bakabildiğimiz ise şunun şurasında "dün bir bugün iki..." Ve nihayet "İzmir GO Oyuncuları" ile karşılaştım... "GOİZM", (www.goizm.org) her cumartesi saat 13:00 de Kıbrıs Şehitleri Caddesi'ndeki "Yakın Kitapevi"nde buluşuyor. Haydi, hiç bilmeyenleri de ısındıralım biraz.

NASIL OYNANIR?

GO tahtasının yüzeyi ızgara biçiminde... Oyun, yatay ve dikey on dokuz çizgiden

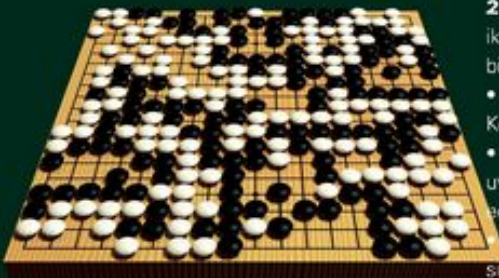
oluşan alanda, 181 adet siyah, 180 adet beyaz taş ile iki kişi arasında oynanıyor. GO'nun kuralları oldukça basit ve herkes tarafından oynanabilir. Ancak kullanılacak stratejilerin sonsuzluğu da, GO için "öğrenmesi birkaç dakika, ustalaşması ömür boyu süren bir oyun" cümlesiyle hatırlatılır. GO'nun, girdiği ülkelerin entelektüel hayatına ve kültürüne yaptığı etkilerle de iz bıraktığı söyleniyor. Çin'deki uzun macerası boyunca ülke yönetimine, savaş stratejilerine ve sanat yapıtlarına kaynaklık ettiği, Japonya'da ise GO'ya sadece bir oyun gözüyle bakılmadığı, bir yaşam felsefesi, bir yol haline geldiği getirildiği biliniyor. **"Rekabete ve kazanca dayanan bir oyun gibi görünse de, derinlerde bilgece dersler veren bir uyumun gizli olduğu"** unutulmamalı. Her şeye ve hepsine sahip olmayı isteyen bir açgözlülüğün, sizi GO tahtasında fazla ileriye götürmeyeceğini gözlemlemek için mutlaka denemelisiniz! Değerli okuyucuyu biraz kızdırmayı göze alarak, Uzakdoğu'da yerleşmiş bir deyim de araya sıkıştırıverelim: **"Satranç tüccarların, GO bilgelerin oyunudur"** diyorlar. İsmi bilinmeyen bir GO ustası ise şöyle bir hatırlatmaya gerek duymuş: **"GO tahtası, oyunun oynandığı süre boyunca GO oyuncusunun aklının aynasıdır. Usta bir oyuncu kayıtlı bir oyunu incelediğinde; öğrencisinin hangi noktada açgözlülük yaptığını, ne zaman yorulduğunu,**

ne zaman aptallık ettiğini ve ne zaman hizmetçinin çay getirdiğini söyleyebilir..."

"Tavla, satranç ve GO beraber düşünüldüğünde, birbirini tamamlayan, anlamlı ve uyumlu bir dünya görüşü oluşturduğundan, "3 oyun" kullanışlı ve mantıklı bir sınıflandırmadır. Çoğu felsefi görüş, insanın 3 temel ilişkisinin etrafına oturtulmuş kuramlara indirgenmiştir. Birincisi, insanın Tanrıyla ve evrendeki kozmik güçlerle olan ilişkisidir. İkincisi, insanın toplumla ve kendi çevresiyle oluşturduğu ilişkidir. Üçüncüsü ise, insanın kendi içinde yaşadıklarıdır. Ya da, farklı bir açıdan bakacak olursak, bu üçü sırayla; tavla oyuncusunun, satranç oyuncusunun ve GO oyuncusunun ilişkileri olmalıdır..."

"Dolayısıyla bu "3 oyun'un insan ruhundaki temel ihtiyaçlara cevap verdiği söylemek abartılı olmayacaktır. Çoğu insan her koşulda zihnini sosyal yapılar, mevki ve statü ile meşgul etmektedir. Ayrıca, düşünme yetisine sahip her birey, zaman zaman kendi özel ilişkilerini şans ve kadere bağlar. **"GO, tüm kaygıları ve spekülasyonları çıktıkları yere gönderen tek oyundur".** Aslında GO der ki; **"herkes yolculuğa eşit bir şekilde çıkar, herkes boş bir tahtayla başlar ve hiçbir kısıtlama yoktur; ve o andan sonra meydana gelenlerin hiçbirisi şans, varlık ya da sosyal statüyle değil de sadece sizin kendi aklınızın niteliğiyle ilgilidir..."**

MURPHY'NİN GO YASALARI'NDAN BAZILARI:



1) Murphy'nin Yasası: "Eğer bir şeyin yanlış gitme olasılığı varsa, yanlış gider"

• Oyunu kazandığınızı düşündüğünüz anda kaybedersiniz. • Oynanabilecek bir çok kötü hamle arasında, zayıf oyuncu en kötüsünü seçer. • Zayıf oyuncu uzun süre düşündükten sonra, taşlarının ölmesini sağlayan tek hamleyi oynar. • Her çözüm yeni sorunlar yaratır. • Taşlarınız ölmüş gibi görünüyorsa daha fazla üzerinde durmayın.

2) Gelişim Yasası • Joseki çalışırsanız iki seviye gerilersiniz. • Meijin Joseki bilmez.

• İyi başlayan bir oyun kötü bitecektir. Kötü başlayan bir oyun daha kötü biter. • Düşünmek, zayıf oyuncular için, uyumakla eşdeğerdir. • Taşları esir edebilirsiniz, ama oyunu kazanamazsınız. Rakibiniz sizden güçlüyse ve onun sınırlandırmışseniz, hiç şansınız yok demektir.

3) Go Oyununda Dövüş Yasası: •

Kanlı bir dövüş yaşamadan oyun kazanan hiçbir usta yoktur. • Çoğu zaman yardım için kullanılan taşların kendisi bizim için birer engel oluşturur. • Saldırı en iyi savunmadır. • İki çeşit şans vardır: Kötü şans (sizininki) ve iyi şans (rakibinizininki) • Arka arkaya üç iyi hamle yapamazsınız.

4) Morpholoji'nin Go Oyununa

Uygulanması: • Eğer size eğlenceli geliyorsa oyundur, size rahatlık veriyorsa hobidir. Eğer sizi sınırlandırıyor bu Go oyunudur.

• Oyun biter bitmez en iyi nasıl oynamak gerektiğini anlırsınız. • Hiçbir hamle planlandığı gibi bir sonuç doğurmaz. • En yararlı tavsiye unutulmuş olduğunuzdur. • Eğer yaptığımız hatalardan öğreniyorsak, Go oyuncuları en çok öğrenen insanlardır. • Joseki çalışarak geçen süre gelişmeyle ters orantılıdır. • Fırsat he zaman en elverişsiz zamanda gelir.



Parite bir meze çeşidi midir?

Yazar: Önezi Özçer

Simdi ismini ve resmini görüp de beni dokuz yıldır devam ettığım Yeni Asır ve Sabah'taki yazılarımdan tanıyanlar, bu kadının ESİAD'ın dergisinde ne işi var diyebilirler.

Çünkü dokuz yıldır hemen her konuda ahkam kesmişliğim vardır ama, ekonomi ve iş hayatı üzerine istesem de bir şeyler 'sallayamam'!

Çünkü ben ekonomiden hiç anlamam.

Daha doğrusu benim ekonomiden anladığım, çalışma hayatım boyunca bankalar arası oynadığım Ahmet'in külahı Mehmet'e, Mehmet'in ki Ahmet'e oyunudur. Ki hiç kimseye tavsiye etmem! Peki sen neden oyunu bırakmıyorsun dersiniz, ne yazık ki bu oyuna bir kez giren bir daha çıkmıyor da ondan. 'Cari açık' hiçbir zaman kapanamıyor!

İşte benim bu iş bilmezliğimden ötürü, arada bir sorulan ve beni çok güldüren

'yatırımlarını nasıl değerlendiriyorsun?' sorusuna, 'Valla geçenlerde annemin öğrettiği teknikle bir kavanoz yeşil domates turşusu yatırdım dolaba' falan demek istiyorum.

Biliyorum kötü espri, ama ne yatırıma yahu?

Gariban bir gazeteciyim işte ben.

O zengin köşeciler burada değil, İstanbul'da...

Kimse karıştırmasın sakın...

İzmir'de İstanbul'a oranla hayat daha ucuzdur falan ama, burada ne yazık ki insanlara verilen değer, yapılan işe biçilen bedel, verilen hizmet karşılığı sunulan ücretler de düşüktür. Geçenlerde İstanbul'lu bir arkadaşım, bir kez İzmir'e yatırım yapmayı denediğini, boyunun ölçüsünü alıp bir yıl dolmadan ve arkasına bakmadan bu şehirden kaçtığını anlattı.

Ve ekledi: "İzmir'in ekonomisi, dünyada bu zamana kadar denenmiş ve denenmiş hiç bir sisteme uymuyor. En güvendiğiniz tahminleriniz bile tutmayabiliyor."

Öyledir ama gerçekten.. Dünyanın en çok iş yapan mağaza zinciri İzmir'de topu dikebilir, en ünlü restoran zinciri sinek avlayabilir..

Sadece iş hayatında da değil ki..

Bazen İstanbul'da biletleri günler öncesinden tükenen konserler, tiyatro oyunları, İzmir'de bol keseden dağıtılan davetiyelere rağmen zar zor dolar.

Tembeldir bu şehirde yaşayanlar ve tembellikleriyle de neredeyse övünürler: "Biz böyleyiz kardeşim, Akdeniz insanıyız!"

(Ama tabii şu anda bu dergiyi elinde tutanlar hariç! Sevgi, saygı, hürmet...)

Çok iyi bir sinemacı olduğuna inandığım İzmir'den İstanbul'a göç edenlerden, yönetmen Çagan Irmak'ın bir dost ortamında dile getirdiği tespiti şöyleydi:

"Memlekette savaş çıksa" demisti "İzmirli sabah evinden çıkar, Yeni Asır'ını koltuğunun altına sıkıştırır, fırından boyozunu gevregini alır, evinde sakın sakın kahvaltısını ederken savaş haberlerini

şöylece bir okur!”

Bunun duyarsızlıkla ilgisi yok tabii.
(Öyle sananlar Cumhuriyet mitinglerini bir hatırlasınlar. Gerçi bir işe de yaramadı ya, olsun!)

•
Peki benim burada ne işim var sorusuna tekrar dönecek olursak?

Çünkü bu dergi artık kabuk değiştirdi. ESIAD'ın yanına bir de Yaşam eklendi.

Eh bendeniz de yazarlar kategorisinde 'yaşam yazarı' olarak anıldığım içindir ki sağolsunlar yönetimden böyle bir teklif geldi. Doğrusu hemen kabul ettim çünkü bilmediğim ortamlara balıklama atlama konusunda çok hevesliyim.

Kısacası, işte geldim burdayım ve ben şu anda çok heyecanlıyım!

Hoşbulduk efendim.

İSİM MESELESİ ÖNEMLİ

Bir çocuğa isim koyarken, anne babaların yaptığı bazı yanlışlar oluyor.

O çocuğun geleceğiyle oynadıklarını düşünemeyebiliyorlar.

Şimdi kafamda o örneklerden uçuşuyor ama yazmaya çekindim doğrusu.

Aranızda o isme sahip veya öyle bir yakını, hatta benim açımdan daha kötüsü, çocuğu olanlar olabilir. Ama kısaca ve suya sabuna dokunmadan bu konuda söyleyebileceğim, insanın çocuğuna çok iddialı isimler seçmemesi gerektiği..

Çünkü o çocuğun gelecekte nasıl bir yaşamı, mesleği seçeceği veya 'tercihi' belli değil ki!

Tabii bir de isim kısa olursa, sınavlarda, iş

başvurularında falan, çocukcağızı kutucuk doldurmaktan da kurtarmış olursunuz.

Bizim, aramızda kısaca Picasso dedikimiz(!), deli-dahi ressamın asıl adını yazmamı ister misiniz mesela?

Derin nefes alın başlıyoor:

Pablo Diego Jose Santiago Francisco de Paula Juan Nepomuceno Crispin Crispiniano de los Remedios Cipriano de la Santisima Trinidad Ruiz Blascoy Picasso Lopez.

Aman böyle hatalar yapmayın.



GENÇ İRİSİ!

Ehliyet aldığım günden beri otomobil kullanmak benim için hep büyük keyifti.

Aslında sadece otomobil de değil..

Motosikleti de çok sevdim, bir yelkenlinin dümeninde olmayı da, hatta sevgili Ömer Kasalı'nın sayesinde YAKA nakliyatın tırlarından birinin koltuğuna oturmayı da..

Evet evet tır bile kullandım ben.

Severim yani 'araçlar' dünyasını..

Bu yüzden mesela yeni çıkan modelleri merakla beklerim. Alacağım değil canım, ama merak etmek ve test etmek de parayla değil ya..

BMW'nin X6'sı mesela..

İlk intiba bir bilim kurgu filmi setini andırdı bana.

Hani küçük örümceklerin, kimyasal deneylerle devleştirildiği filmler vardır ya..

İşte bu dev 'coupe' de öyle göründü gözüm..

Önce yadırgamadım dersem yalan olur hani..

Amaaa bir test sürüşü, her zamanki gibi 'bütün önyargıların canı cehenneme' dedirtti bana..

BMW'nin bu 'genç irisi' yeni üyesini çok sevdim doğrusu.

Zaten duyduğuma göre satışlar da

insanların benimle aynı fikirde olduğunu gösteriyormuş..

(Tam rakamı biliyorum ama söylemem, nazarımız değmesin, ayıp olmasın!)



Bunlar da boşanma pastası

Eh bu elinizde tuttuğunuz bir gençlik dergisi olmadığına göre, ilginç düğün pastalarından örnekler vermek beyhude bir girişim olurdu herhalde değil mi?

Aman delinin aklına taş düşürmeyelim şimdi, eyy evliler oturun oturduğunuz yerde... Ama enteresan bir kutlama şekli, kabul edin. Boşandıktan sonra pasta yaptırıp parti düzenlemek yani.

Şaka tabii.. Ben bir tur atıp beceremesem de, evlilik kurumuna saygım sonsuz. Bu hayat yalnız geçmez.. Herkes evdekinin ve elindekinin kıymetini bilsin lütfennn!

SÖZ..SÖZ..SÖZ..SÖZ..SÖZ.. SÖZ..SÖZ..

Bir de şaşınlara laf edersiniz. Baksanıza Marilyn Monroe'ya.. Ne güzel laf etmiş rahmetli..

KADIN OLDUĞUM MÜDDETÇE, ERKEKLERİN DÜNYASINDA YAŞAMAK UMRUMDA OLMAZ.

Başka bir şaşışın olarak canı gönülden katılıyorum; Benim de bacım, benim de olmaz!





ZEYTİNYAĞI, OTLARI, MEZELERİYLE BİR BAŞKADIR EGE KÜLTÜRÜ

Zeytinyağı ve geleneksel otlarla yemek yapma kültürü Ege'yi yansıtırken, bu kültürü en iyi yansıtan restoranlarımızı ise sizler için araştırdık.



MOREISH

(Tel: 729 00 01) ÇEŞME

Ege yemek kültürü mucizevi faydaları ile zeytinyağının hem lezzeti hem de sağlığı getirmiş sofralara asırlar boyunca..

Yemeginde denizin tuzu, lezzetinde Akdeniz sevecenliğinin ılıklığı yansır.

Bundan sonra her sayımızda sizler için seçtiğimiz Ege restoranlarını sizlerin adına olumlu ve eğer karşılaştıkça çekinmeden olumsuz yönleriyle de anlatmaya çalışacağız....

Aileniz, konuklarınız, iş yemekleriniz için doğru başucu mekanlarını birlikte tanyalım istedik...

Moreish, Çeşme Yıldızburnu'nda yeni açılan Nars Otel'in altında, ahlaklı eğitimini İngiltere'de alan Coşkun Uysal ve Avustralya'da alan Esra Muslu'nun Beyoğlu Nu-Pera'nın ardından ortaklaşa açtıkları ikinci işletme. Adını hazırladıkları yemeklerin tadına varıp daha fazlasının arzulanacağından hareketle İngilizce 'daha fazlasını' gibi okunulan, tam karşılığı bağımlılık yapan, arzulanılan olan İngilizce kelimeden almış. Argo anlamı ise lezzetli.

ESİAD YILDIZLARI

ORTAM Nars Otel'in lokasyon açısından kaçınılmaz limitasyonlarının mümkün olduğunca önüne geçilmeye çalışılmış. Yol kenarındaki ana kısım dışında, içerideki avluda daha sakin küçük bir bölüm de var.



Henüz yeni açıldığından hafta içi çok dolu ve hareketli değil.

SERVİS Kanımca Çeşme'de lokanta yatırımı yapan her İstanbul'lu İzmir ve İzmirliye has özelliklere vakıf bir servis elemanı istihdam etmeli. Garsonları sıcak biraz etkilemiş gibi. Şarap servisi ise hayatımda gördüklerim arasında en kötüsüydü. Ortak ve aklı olan Coşkun Beyin olağanüstü sempatik ve alçak gönüllü tavırları olumsuz havayı bir çırpıda değiştiriyor.

MENÜ Bahçeden, Fırından, Herşey Kocaman, Herşey Ortaya ve Oyun Odasından başlıkları altında beğeniye sunulan alternatiflerin tamamı baştan çıkarıcı bazıları ise şaşırtıcı

derecede farklı. Bazılarını füzyon stili diye tanımlayacağımız yemeklerden hem rakı hem de şaraba göre kombinasyon yapmak mümkün. Şarap listesi tatmin edici ancak Rekabet Kurulu kararlarına rağmen sadece bir üreticinin şaraplarıyla sınırlı kalması özgül.

HESAP Fiyatlar yüksek ancak yemek bittiğinde değdiğini göreceksiniz. Şarap fiyatları ise makul.

YORUM İşin eğitimini alıp da yaratıcı yaklaşım ve mesleğe saygı olgularını birleştirince harikalar yaratmışlar. Gittiğinizde sahip olacağınız deneyimi başka hiçbir restaurant ile kıyaslayamayacak; en kısa zamanda tekrar gitmek ve tadamadıklarınızı da

deneyebilmek için program yapacak, yakınlarınıza öve öve bitiremeyeceksiniz. Herşey ortaya kısmından Levrek Ceviche, Sarhoş Midyeler başta olmak üzere olabildiğince fazla sipariş verin ama son zamanlarda yediğim en iyi Kuzu Pirzolaya (porcini mantarlı) veya Camambert peyniri ile Vişnenin kusursuz ahengini tadacağınız pizzaya mutlaka yer ayırın.

BEĞENMEDİKLERİM: Yeme içmenin sanat olarak icra edildiği böyle bir yerde şarap dolabı olmayışı ve yazın rahatına bürünmüş, 'nasıl olsa sayfiyedeyiz' mentalitesine sahip, şarabı meşrubat gibi servis yapan çalışanları beni çok şaşırttı. Bir de insan yemek yerken otelin içinde tadilat yapan kişiler görmek istemez doğal olarak...

KETE EV YEMEKLERİ

(Tel: 464 83 74) ALSANCAK

Fransız Kültür Derneği'nin yan sokağında (1381 sk.) yer alan bu şirin mekan Füsün Gönçüoğlu tarafından işletiliyor.

ORTAM Alsancak'ın en sakin ve huzurlu sokağında yer alan kete, temizliği, rahat dekorasyonu, az ve ferah masası ile sizi iş ve günün stresinden uzaklaştırıyor. Genelde iş ve sosyal ortamdan tanıdık bir çok yüze burada rastlama imkanınız var..

SERVİS Kete öğlen 11'den akşamüstü 7.30'a kadar açık olup özellikle çalışan bayanlar için ev ve işyerlerinde servis yapmaktadır..

Her gün hazırlanan sıcak ev yemeği menüsü ile birlikte günlük taze yapılan 6-7 çeşit zeytinyağlı müşterilerin beğenisine sunuluyor... Ayrıca meşhur kete kebabı, ev köftesi ve peynirli ıspanaklı börek çeşitleri menüde bulunuyor..

MENÜ Öncelikle mekana girdiğinizde güler yüzle sizi karşılayan Füsün Hanım o günkü yemekler konusunda sizi bilgilendirip tavsiyelerde bulunup siparişlerinizi bizzat alıyor.. Burasının amatör ruhla işletildiğini bilenler için servis sırasında küçük aksamlar rahat ortamın ve samimiyetin içinde göze batmıyor... Ben önce az zeytinyağlı yaprak ve lahanalı sarma, ıspanaklı ev böreği ve cacık ısmarlayarak yemeğime başladım... Yemekler gerçekten ev

ortamında hazırlandığı için lezzet konusunda diyecek bir şey yok. Kullanılan yağ ve diğer malzemeler belliki evimizde kullandıklarımızdan...

Daha sonra kendine has tadı ile çok başarılı bir sunuma sahip ve Füsün Hanım'ın kendi yarattığını söylediği meşhur kete kebabı da keyifle yedikten sonra kahvemi içerken bu satırları karaladım masada...

HESAP Hesap konusuna gelince Alsancak'ın mevkii yerinde olmasına rağmen gerçekten şaşırdım.. Sıradan bir müşteri olarak gittiğim yerde hesap 17 ytl geldi... Bir çok çalışan kişinin burada yemek yemek için niye sıraya girdiğini daha iyi anladım... Hem yemekler çok lezzetli, hemde hesaplar

çok makul geliyor. Menü 7 ytl, zeytinyağlı tabakları 5-6 ytl, kete kebabı 8 ytl

YORUM Özellikle lezzet ve temizlik konusunda hassas olanlara tavsiye eder, kete'ye bu çizgisinde devam etmesini, servis konusunda biraz daha dikkatli olmalarını tavsiye ederim...





GÜNEY AMERİKA'NIN BATISINDA PASİFİK OKYANUSU BOYUNCA UZANAN AND DAĞLARI ÜZERİNDEKİ BUZULLARDAN BAŞLAYAN, KİTANIN EN DOĞUSUNA DOĞRU 6400 KİLOMETRE YOL KAT EDEREK ATLAS OKYANUSU'NA DÖKÜLEN AMAZON NEHRİ, TAŞIDIĞI TATLI SU İLE DÜNYANIN EN ÖNEMLİ OKSİJEN KAYNAĞI OLAN ORMANLARA HAYAT VERİYOR. AMAZON ORMANLARINDA RASTLANAN BİTKİ TÜRLERİ VE HAYVAN ÇEŞİTLERİNE BAŞKA BİR KİTADA RASTLANMIYOR.

Yazı ve Fotoğraf : Kerem Saltuk

Kerem Saltuk geçen
önemli oksijen
ekleştirdiği ilginç
türleri ile paylaşıyor.



PIRANHALAR VE PAPAGAYLAR

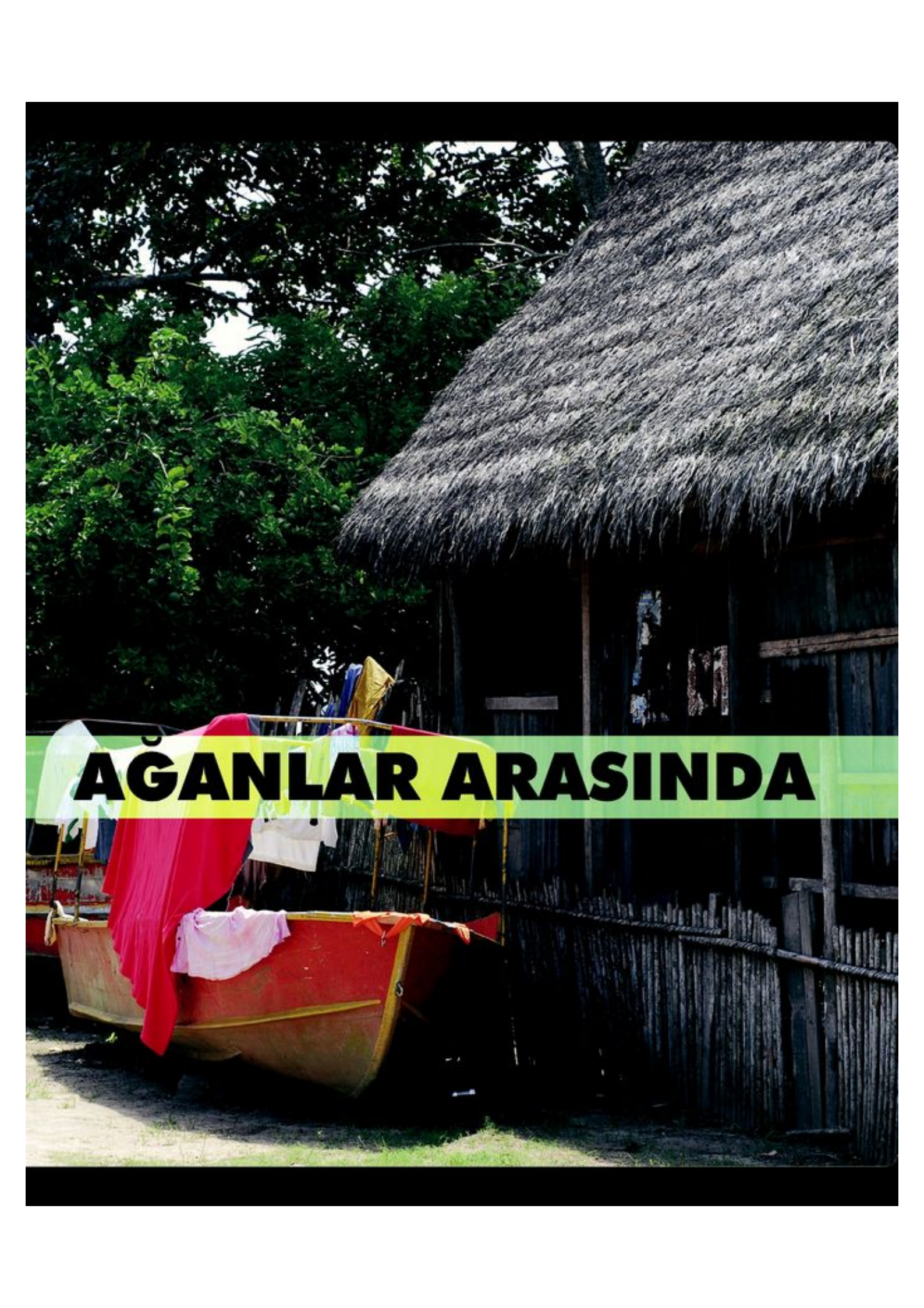


Amazonlar çocukluğumuzda dev yılanların insanları bir lokmada yuttuğu balta girmemiş ormanlardı.... Amazonlarda doğal yaşamı anlatan belgeselleri, burada

çekilen macera filmlerini izlemeye doyamazdım. Amazonlarda yolculuk yapmak rüyalarıma süslerdi.

Güney Amerika yolculuğuma ocak ayı sonunda Brezilya'da başladıktan sonra mart ayı ortalarında son noktayı Lima'ya ulaştım. Türkiye'ye dönmeme bir hafta vardı. Bu bir haftayı değerlendirmek için karayolu ile ulaşılması mümkün olmayan, deniz yolu ya da havayolu ile diğer kentlere bağlantısı bulunan Amazon kenti Iquitos'a gitmeye



A photograph of a traditional thatched-roof house with a red boat in the foreground. The boat is covered with a red cloth and has a yellow stripe. The house has a steep, thatched roof and a wooden fence in front of it. The scene is set in a rural area with trees in the background.

AGANLAR ARASINDA

kadar verdim. Lima'ya havadan 1009 kilometre uzaklıktaki Iquitos'a uçakla ulaşmak bir buçuk saat sürdü. Nehirler yoluyla ulaşmaya çalışmak en az bir hafta sürebilirdi.

Lima'da hava bunalıcı sıcaktı, Iquitos'ta hem sıcak, hem de yağmur karşıladı beni. Yıl boyunca hava sıcaklığı 15 ile 40 derece arasında değişen bölge kasım ile nisan ayları arasında bolca yağış alıyor, bu yağışlar kimi zaman sellere dönüşüyor, mal kayıplarının yanı sıra can kayıplarına da yol açıyordu. Ormanların hızla yok edilmesinin ve küresel ısınmanın etkilerinin her dakika izlenebileceği canlı bir laboratuvara girmiştim adeta.

egzozları fabrika bacası gibi zehir saçan döküntü kamyonlar ve otobüsler için bir cennet olmuştu kent.

Prospero Caddesi'nde uzun yıllardır elden geçmemiş kirlı bir öğrenci yurdunu andıran Lima Guest House'da geceliği 15 Soles'e tek kişilik bir oda tutup eşyalarını bıraktıktan sonra Amazon Nehri'ne bakan Trapaca Caddesi'ne yürüdüm. Kentin en fakir halkının nehir kıyısını üç-dört sıra halinde dolduran, kazıklar üzerinde yükselen ve birbirlerine tahta köprülerle bağlı ahşap kulübe evlerde yaşıyordu. Güvenlik sorunu yaşayıp yaşamayacağımı düşünmeden tropik ağaçlar arasında bir toprak patikadan nehir kıyısına indim.

karşı aşış olmuştum. Bu bölgede halkın sağlığını tehdit eden bir diğer hastalık da kolera idi. Bu konuda da dikkat ediyor, kaldığım otele yakın büyük bir marketten



şişelenmiş içme suyu satın alıyordum. Yiyecek konusunda pek sıkıntı çekmedim. Kentin tropikal meyveler, balıklar, hatta timsah etleri satılan büyük pazar yerinde pek çok lokanta vardı. Mangala dönüştürülmüş büyük varillerde yapılan balık ve muz izgaraları çok lezzetliydi. Yağda kızarmış, puf böregini andıran hamur işleri de güzeldi.

Nehre yaklaşık elli metre yüksekten bakan caddede sömürge yıllarından kalan, günümüzde devlet dairesi, hastane, polis karakolu, müze, otel, kumarhane ve restoran şeklinde hizmet veren, Avrupa tarzı sarayları andıran, fakat oldukça bakımsız kalmış binalar sıralanıyor.

TAHTA KÖPRÜLERLE BAĞLANAN AHŞAP KULÜBE EVLER

Havalimanından bindiğim motosikletli taksi beni 5 Soles'e (Yaklaşık 2 lira) yaklaşık 12 kilometre uzaklıktaki şehir merkezine götürdü. Geçimini ormancılık, nehir taşımacılığı ve az da olsa turizmle sağlayan kent 370 binlik nüfusu ile umduğundan çok daha büyük ve modern. Pek çok otel ve motelin bulunduğu kent merkezindeki geniş caddelerde motosikletler ve motosikletli taksilerle yoğun bir trafik göze çarpıyordu. Amazon nehir gemileri ile buraya taşınmış,

NEFİS MUZ IZGARALARI

Bir kadın evinin kapısı önünde, küçük tüp üzerindeki kararmış tencerede muz kızartıyordu. Bir başka kadın omzunda su bidonları, kalaslar üzerinden cambaz gibi yürüyerek evine su taşıyordu. Çocuklar için bu kalaslar dar birer oyun alanıydı. Evlerin altı, yani Amazon Nehri domuzların, tavukların beslendiği çöplüğe dönüşmüştü. Kanalizasyon sistemi olmadığı için evlerin tuvaletleri direk olarak buraya boşalıyor.

Güney Amerika yolculuğuna çıkmadan önce malerya (sarı humma) hastalığına



Hemen her köşede elektronik makinelerle dolu kumarhaneler ve bira reklamları ile dolu barlar bu kentin Amazonların içki ve kumar merkezi olduğunu gösteriyor.

“ÇOCUK SEKSİ TURİZMİNE HAYIR”

YAZILARI

konusunda, tıpkı dev tomrukları parçalayan fabrikaların fotoğrafını çekmek konusunda olduğu gibi engellemelere uğradım. Eli silahlı güvenlikçiler tehditkar sözlerle beni uyardılar. Yeni satın aldığım dijital fotoğraf makinesinden de olmamak için bu konularda şansımı pek zorlamadım ve yürüyüp uzaklaştım.

Bir Coca-Cola içecek fabrikası bulunan kentte Iquitenya isimli biralının

üretildiği bir de bira fabrikası var. Kentteki diğer fabrikaları Amazon boyunca gemilere yüklenerek ya da suda yüzdürülerek getirilen dev tomrukları kerestelere dönüştüren tesisler oluşturuyor. Bu tesislerin çevrelerinde kullanılmayan ve çürümeye bırakılan artık ağaç kabukları ve talaşlar dağlar gibi büyük.

İspanyollar 1864 yılında bu bölgeye yerleşmeye başlamadan önce Iquitos isimli bir Amazon kabilesinin özgürce kanolara bindiği, balık ve timsah avladığı kıyılar günümüzde çevre kirliliği ve toplumsal yozlaşma ile yüzleşen bir sanayi kenti manzarası oluşturuyor. Önce altın peşindeki hazine avcıları, 1883 yılı ardından kauçuk ağaçlarının bolluğunu keşfeden tüccarlar hem bölgenin doğasını, hem de insanını sömürmeye başlamışlar. Sistemlerini uygulamada kolaylık sağlaması açısından yerlilerin dinlerine de el atıp onları Hristiyanlaştırmışlar. Iquitos meydanına büyük bir kilise inşa etmişler.

Kent meydanının Amazon Nehri'ne bakan tarafında, kurutulmuş pirana balıkları, ahşap oyma maskeler, maymun heykelticikleri, resimler, bitkiler ve hayvan kemikleri ile yapılmış renkli kolyeler satan turistik mağazaların yakınında nehri yüksekten izlemek için güzel bir park var. Tropikal ağaçlarla çevrili bu parkın bir duvarında İngilizce ve İspanyolca dillerinde “Çocuklarla seks yapmak suçtur. Çocuk Seksi Turizmüne Hayır” yazıyordu. Amazonlara bu amaçla gelenler olabileceğini düşünmek tüyler ürpertici.



SULAR ALTINDA KALAN ORMANLAR

Doğası kadar, insanı da acı çeken Amazonlar dünyanın oksijen kaynağı olmanın yanı sıra pek çok canlının da tek yaşama alanı. Peru hükümetinin koruma altına aldığı 2 milyon hektarlık Pacaya Samiria bölgesi de kaçak ormancılar tarafından tehdit ediliyor. Yılın büyük bölümü sular altında kalan bu ormanlar dünyanın en zengin biyolojik bölgesi olarak tanınıyor. Burada şu ana kadar 449 tropikal kuş türü, 102 memeli hayvan türü, 256 çeşit tatlı su balığı, 69 çeşit sürüngen ve 1000'in üzerinde bitki türü tespit edilmiş. Nesli tükenme tehlikesi yaşayan siyah kertenkeleler ve pembe yunusların vatanı da burası.

Büyük (Pasifik) Okyanus'a 160 kilometre uzaklıkta, And Dağları'nın Peru sınırları içerisindeki doruklarından başlayarak doğuya doğru kollar halinde uzanan Amazon Nehri yaklaşık 6400 kilometre uzunluğunda. Taşıdığı suyun tüm dünya nehirlerinin taşıdığı suyun yaklaşık dörtte birini buluyor. Tek başına Mississippi, Nil ve



Yangtze nehirlerinin taşıdığı toplam sudan fazlasını taşıyor. Hem debisi ile, hem de havzası ile dünyada ondan büyük yok. Atlas Okyanusu'na döküldüğü Brezilya sahillerinde genişliği 300 kilometreyi buluyor.

Iquitos'tan Amazon'un Kolombiya ve Brezilya bölgesindeki kentlerine hareket eden hızlı feribotlar da vardı. Şehir merkezinin 5 kilometre kuzeyinde, Bellavista Nanay isimli limandan gün boyu hareket eden hızlı feribotların yanı sıra, küçük dolmuş tekneler Amazon Nehri boyunca yakındaki köylere insan ve yük taşıyordu. Bu teknelere binerek üç gün boyunca farklı yerlere gittim.

Bir askeri üsse de uğrayan dolmuş tekneler nehir kıyısına kurulmuş bir petrol rafinerisini de yakından görmemi sağladı. Amazon ormanlarındaki dev ağaçlar günde 2-3 dolara çalışan fakir işçilerin motorlu testereleri ile üzerindeki görünün ve görünmeyen milyonlarca canlı ile devrilirken, açılan alanlar petrol ve doğal gaz çıkarmak isteyen büyük firmaları da buraya çekiyor. Çevre felaketi zincirleme etkileşim olarak büyüyor.

manzaralarla karşılaştım. Nehirde başıboş sürüklenen tomrukları sert akıntıya rağmen büyük bir ustalıkla yüzerek yakalayan, bunları kıyıya çeken gençleri izledim. Amazona akan bir dere kenarında sopa ile yılan avlayan bir çocuğa, orman içinde şifalı ot toplayan kadınlara, evinin ardındaki gölette timsah yetiştiren bir yaşlı adama, bir köy okulunda çocuklara sağlık kontrolü yapan bir doktora rastladım.

Iquitos'tan ayrılmadan önce son akşam,

Hideout bar ve pansiyona uğradım. Makay cinsi iri bir papağan oradan oraya uçuşup İspanyolca ve İngilizce bildiği kelimeleri söylerken, Kaliforniyalı bir Amerikalı turistle sohbet ettim.

ŞAMAN AYINLARI

Kırk yaşlarındaki bu elektrik teknisyenin Iquitos'a gelişi nedeni çok farklıydı. Bir şaman bulup Amazon ormanlarında Şamanist ayin yapmaya gelmiş. Bir motosikletli taksiciye danışarak bir şaman bulmuş. Ona 500 dolar ödemiş ve bir sandalla şehre uzak bir ormana gitmişler. Orada, şamanın ailesi ile beraber bir tahta kulübede 3 gün kalmış. Böceklerin ve dev sivrisineklerin gece gündüz bolca bulunduğu o evde her tarafını ısırmışlar. Eli yüzü kırmızı beneklerle doluydu.

Sarımsın, sakallı, uzun boylu ve tipik bir Amerikalı havası olan bu adam şaman ile birkaç sefer ormanda "Ayahuasca" isimli bir ayini gerçekleştirmiş. Bu ayinde şamanın bitkilerden hazırladığı bir ilacı içip gözlerini kapıyor, şamanın dediklerini tekrarlıyor. Bu ayin kişiyi farklı bir ruhsal boyuta taşıyor, kişinin ileride nasıl öleceğini görmesini sağlıyor. Fakat her seferinde şamanın içirdiği

içeceği kusmuş. Gelecekte nasıl öleceğini de görememiş! Ayin başarısız oldu diye Iquitos'a dönüşte şaman parasının yansını ona iade etmiş. Bunları bana içten anlatırken onun nasıl bu kadar saf olabildiğini düşündüm. Belki de insanların büyük bölümü çok saf ve bir daha yerine konamayacak doğal güzelliklerin yok edilmesine razı gelebiliyorlar.

GÖLETTE TİMSAH YETİŞTİREN YAŞLI ADAM

Amazon'da macera da yaşadım. Yolu bilmeden, nehirde fazla uzaklaşmamaya gayret ederek patikaları izledim ve köylerden uzaklaşıp orman içlerine girdim tek başıma. Bu macera pahaliya mal oluyordu. Hava çok sıcaktı ve öğlen olmuştu. Yanımda içecek su yoktu. Dolmuş teknelerin uğradığı iskeleye dönerken neredeyse bayılıp kalacaktım. Bellavista Nanay iskelesine varınca marketten satın aldığım bir büyük şişe suyu tek dikişte içtim.

Bu güzel coğrafyada çok ilginç

Alaska'dan gelip buraya yerleşen Jimmy isimli bir Amerikalı avcının meydana bakan Putumayo Caddesi'nde işlettiği Hobo



OTO DÜNYASINDAN SEÇENEKLER

BMW X6 DÜNYANIN İLK SPORTİF AKTİVİTE COUPE'Sİ

Dinamik tasarım ve yenilikçi teknolojilerin otomotiv sektöründeki öncüsü BMW, dünyanın ilk Sportif Aktivite Coupe'siyle yeni bir segment yaratıyor. BMW X ailesinin son üyesi X6 SAC (Sports Activity Coupe) segmentinde, SAV'ın konfor ve cömertliğiyle büyük bir coupe dinamizmi birleşiyor.

BMW X6'nın yeni bir segment yaratan farklılıkları sadece tasarımla sınırlı değil. Dinamizmi ve çevikliği X6'nın yadsınamaz ve rakipsiz artılarını oluşturuyor. X6'nın sürüş dinamiklerinin kaynağı da BMW'nin yeni geliştirmiş olduğu yürüyen aksam sistemi. X6 standart olarak Dinamik Performans Kontrolü'nü sunuyor.

Yeni BMW X6 ile sürüş keyfini ve çevikliği bugüne kadar görülmemiş bir boyuta taşıyan, yeni yürüyen aksam

sisteminin ilk otomobil üreticisi olarak BMW; bu boyutlardaki bir araçta standart olarak dinamik performans kontrolü sağlıyor. Yine arka koltuklarda geniş diz ve baş mesafeleri BMW X6 ile uzun yolları keyifli yolculuklara dönüştürüyor. Oldukça geniş bir iç mekana sahip olan X6'nın bir diğer özelliği de konforlu iç mekanına paralel olarak 570 litrelik bir bagaj hacmine sahip olması.

VERİMLİ DİNAMİZM FELSEFESİNİN SON ÖRNEĞİ

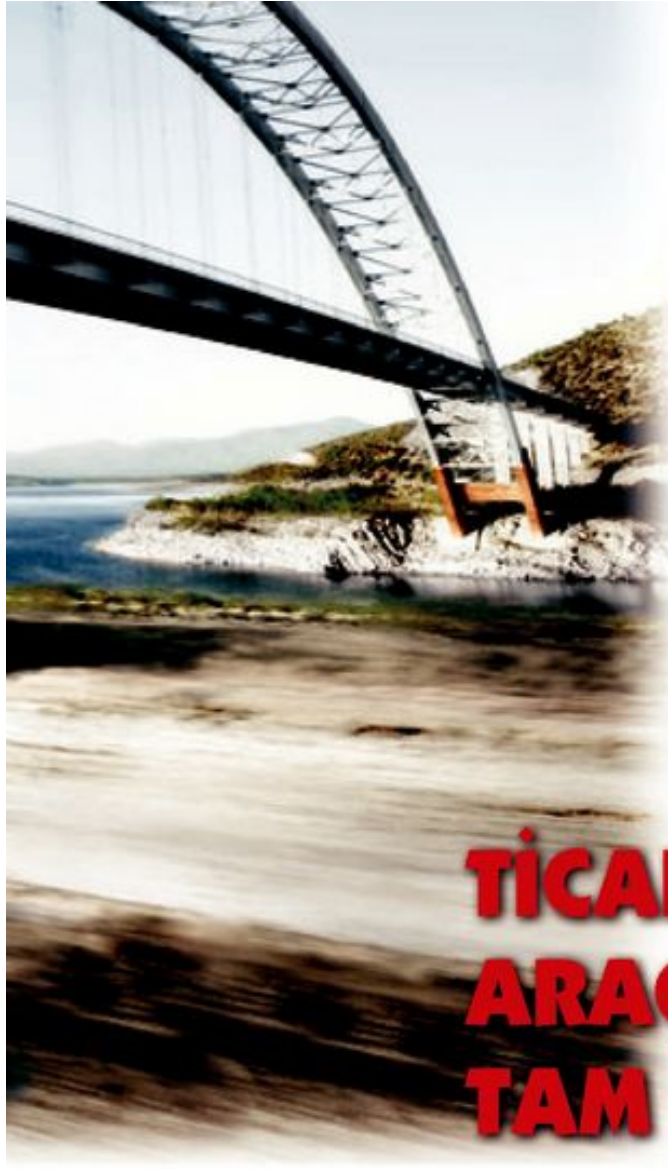
BMW X6'da kullandığı yeni 4.4 litrelik V8 motorla teknolojiye yeni bir sayfa açıyor. Bu yeni teknoloji V8 motorda Yüksek Hassasiyetli Enjeksiyon ile Twin Turbo teknolojisi ilk kez birlikte kullanılıyor. Bu iki teknolojinin harmanlanmasından oluşan

maksimum sürüş keyfine 407 bg güç ve 1.750 ile 4.500 d/d arasında 600 NM'lik tork değerleri ekleniyor.

BMW X6'nın bir diğer seçeneği olan 3,0 lt'lik sıralı altı silindireli benzinli xDrive 35i modeli, Yüksek Hassasiyetli Enjeksiyon ve Twin Turbo teknolojisiyle BMW'nin "Verimli Dinamizm" felsefesinin en iyi örneklerinden birini oluşturuyor. 306 bg güç üreten altı silindireli motoruyla xDrive 35i, sınıfının en kuvvetlisi durumunda.

BMW X6'nın dizel motor seçenekli versiyonlarından biri olan X6 xDrive 35d'de yenilikçi değişken Twin Turbo teknolojisi kullanılıyor. 3.0 litrelik motoruyla 100 km'de ortalama 8.3 lt yakıtı ihtiyaç duyan xDrive 35d'nin 0-100 km sprinti için sadece 6.9 saniye yeterli oluyor.





LAND ROVER LRX CONCEPT

Dünyanın en seçkin ve özel arazi araçları üretimi ile haklı bir gurura sahip olan Land Rover firması, bu sektörde geçirdiği 60 başarılı yıl anısına üretimini planladığı LAND ROVER LRX Concept modeli otomomobil severlerin büyük ilgisini çekti.

2009 yılında piyasaya çıkması öngörülen araç teknolojik ve dizayn olarak bir uçağı andırıyor. Land Rover tutkunlarının başını döndürecek bu yeni model bir efsaneyi 21. yüzyıla buluşturan model olarak tanımlanıyor.

TİCARİ ARAÇLAR TAM GAZ...

FIAT, CITROEN, PEUGEOT... 3'Ü BİR ARADA...

Tofaş, tamamı ile Türkiye'de dizayn edilen ve küçük ticari araç piyasasına yönelik üretime başladığı Minicango ?? aracı dünyada bir ilke imza atarak üç markaya birden ihraç ediyor. Diesel ve benzinli seçenekleri ile tüketicilerin beğenisine sunulan araçlar ticaret dünyasının en son gözdeleleri olmayı şimdiden başardı.



TOYOTA

Binek araç sektöründe oldukça iddialı olan ve Auris'i ülkemizde üreten Toyota, hafif ticari araç pazarında Hilux isimli pick-up aracı ve yenilenen Hiace modeli ile yer alıyor. Toyotasa'nın ülkemizde pazarladığı ve son dönemlerin ilgi gören hafif ticari aracı Hilux, 2 veya 4 tekerlekten çekiş sistemleriyle satın alınabiliyor. Her iki versiyonda da 2.5 litrelik dizel motor görev yapıyor. 4x4Çift kabin 31.172YTL satışa sunuluyor



MERCEDES

Mercedes markası Vito,Viano ve Sprinter isimli ithal modelleri ile pazarda yer alıyor. Firma daha büyük ticari araçları Aksaray'da kurulu fabrikasında üretiyor. Mercedes'in ticari araçlarında sunduğu konfor birçok rakibini kışkırtacak seviyede. Vito: Camlivan, panelvan ve kombivan olmak üzere üç karoser seçeneğine sahip olan Vito'nun tüm karoser seçeneklerinde 2148 cc hacminde, 3 farklı güçte(88 HP,109HP ve 150 HP gücünde) dizel motorlar kullanılıyor. 109 CDI Panelvan 38.340YTL'ye satılırken, 111CDI Camlivan'ı 46.200YTL'ye bulmak mümkün.

AZIMUT GÖRKEMİ ARTIK TÜRKİYE'DE ÜRETİLİYOR



DÜNYA YAT SEKTÖRÜNÜN DEV KURULUŞU AZIMUT BENETTI İLE İŞBİRLİĞİNE GİDEN SIRENA YATÇILIK, GÖZKAMAŞTIRICI BU TEKNELERİN TÜRKİYE'DE ÜRETİLMESİNİ SAĞLADI. AZIMUT-SIRENA YATÇILIK GENEL MÜDÜRÜ SAFFET ÜÇÜNCÜ YEPYENİ HEDEFLERE YOL ALDIKLARINI ANLATTI..



Yazar: Fırat Kora



zimum dünyanın en çok tekne üreten şirketlerinden biri. Dünyada da denizcilik sektörünün sürekli büyüdüğünü

de dikkate alarak tekne üretiminde kendileriyle aynı platformda çalışabilecek bir şirketle çalışmaya sıcak bakıyorlardı. Seri üretim konusunda ciddi know-how birikimi olan ve dünya markaları üreten başarılı bir şirketler topluluğu ile ilerlemeyi tercih ederlerken Türkiye'de Sirena Yatçılık'la birlikteliğe karar verdiler. 2006

yılının sonlarında ortak şirket kuruldu ve kısa süre sonra çalışmaları sonuç vererek, sektörün dikkatini çekmeye başladılar.

Yat sektörünün önde gelen kuruluşu Azimut-Sirena Yatçılık Genel Müdürü Saffet Üçüncü ESIAD Yaşam adına sorduğumuz soruları yanıtladı....

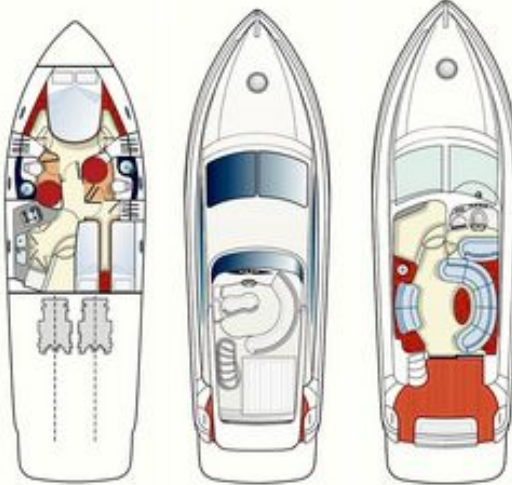
Dünyaca ünlü motoryat üreticisi Azimut-Benetti Grubu ile işbirliğine gittiniz ve Türkiye'de dünyanın en gözalıcı modellerinin yapımını gerçekleştiriyorsunuz. Bu ülkemiz açısından da gurur verici, çalışmalarınız ve hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

2008 yılında iş ortağımız ile işbirliğini daha da geliştirip farklı yatırımlarla çalışma alanımızı büyütme hedefledik. Azimut markalı deniz araçlarının Türkiye'de üretim (42E) ve distribütörlük (39-70 feet arası) faaliyetlerini gerçekleştiriyoruz. Azimut-Benetti Grubu ile

gerçekleştirilen distribütörlük anlaşması çerçevesinde ilk etapta 42E modeli ile fason seri üretimini gerçekleştirmeye başladık. Üretilen motor yatların tamamının tüm deniz testleri yapıldıktan sonra İtalya'ya ihracatı yapılıyor. İlk üretilen 42E Cenevre Boat Show'da sergilendi ve büyük ilgi ve beğeni ile karşılandı.

Önümüzdeki yıllar için üretim miktar ve model hedefleriniz nedir...

● Öncelikli hedefimiz Bursa'daki fabrikamızda çok kaliteli üretim yapmaya devam etmek. Ürettiğimiz motoryatlar, sonuçta Anadolu'dan yola çıkıp ABD, İngiltere, Kanada'nın yanı sıra diğer Avrupa ülkelerinde de alıcı buluyor. İkinci hedefimiz ise üretimdeki kalite hedefimizi satış ve satış sonrası hizmetler de göstermeye devam etmek. 2008 yılında Türkiye'de feet'lere göre ayırsak 35



feet üstü tekne pazarında adetler 300'ün üstüne çıkar. 35 feet altı tekne ve motoryat pazarında da yaklaşık 700 civarında bir satış gerçekleşeceğini düşünecek olursak, 2008 yılında 1000 adet motoryat/tekne satılır.

Önümüzdeki yıl içerisinde ürün yelpazemizi geliştirmek temel hedefimiz. Bu konuda çalışmalarımız son derece hızlı bir şekilde sürüyor.

İhracat miktarınız nedir?

● Bu sene 30 adet tekne üretmeyi planladık. Gelecek yıllarda rakamların hızla artmasını bekliyoruz ve hazırlıklarımızı buna göre yapıyoruz.

İmalatı yapılan teknelerin özellikleri hakkında bilgi verirsiniz?

● Azimut Yatlarını tanımlayan özellikler arasında şüphesiz, yenilikçilik, stil, konfor, zarafet ve iç mekan yat mimarisi, teknolojik ilerleme ve kaliteye sürekli önem verilmesi yer alır.

Kıvrımlı çizgilerden oluşan biçimleri ve eliptik pencereleri sunarak tekne yapım sektöründe Azimut Yatlarının bir trend belirleyici olarak kabul görmesine katkıda bulunan genç İtalyan tasarımcı Stefano Righini sayesinde de tasarım, Azimut Yatlarının ürünlerinin temel bir ögesi olmuştur. Denizcilik dışındaki farklı sektörler arasında karma bir çalışmayla doğan iç mekan tasarımını geliştirdiği için de Carlo Galeazzi takdiri hak ediyor. Azimut 75 ve Azimut 85 ile başlayan atılım sadece iki yıl içerisinde tüm ürün yelpazesine yayıldı. Özellikle de bu konudaki en büyük iddia, geçmişteki iç mekan tasarımından vazgeçip bunun yerine, kiraz ağacını

vengeyle değiştirmek gibi esaslı devrimsel değişikliklerde kendini gösteren S Line ile ortaya konuldu. Önce riskli olduğu düşünülse de bu yenilik çok yüksek bir başarı getirdi.

Dünya markası standartlarında Türkiye'de üretim yapmanın avantajları ve dezavantajları neler?

● Türkiye'de insanlar denizin farkına daha yeni varmaya başladılar. Eşsiz kıyıları olan bir ülkemiz varken, gerek motoryat sektörünün gelişimi gerekse marina durumumuz açısından İtalya ve İspanya'nın gerisinde olmamız çok izah edilir bir durum değil. Denizcilik mutlaka çok lüks yatlarla gelişecek bir sektör değildir, yani denizcilikle ilgilenmek sadece belli bir kazanç seviyesindekilerin ilgi alanıyla sınırlı olmamalı. 1 milyon Euro'nun üstünde motoryat olduğu gibi 7-8 bin YTL'ye de insanın deniz tutkusunu tatmin edecek tekneler mevcut, bu noktada önemli olan insanların içindeki deniz aşkını ortaya çıkartıp koymalarıdır.

İki önemli unsur ön plana çıkıyor. Bunlardan biri ülkemizde marina sayısının azlığı ve bu konuyla ilgili yatırımların azlığıdır. Zira Türkiye'de tekneyi almaktan daha zoru, ona bakmak ve barındırmak. 13 milyonluk İstanbul'da Ataköy ve Kalamış Marina dışında başka bir lokasyon yok ve var olan kapasite kimseye yetmiyor. Türkiye'de marinalarda yat sayısı 1991'de 2 bin 957 iken 2005 yılında bu rakam 7 bin 827'ye ulaşmış durumda. Bir de marinalara bağlı olmayan tekne ve motoryat sayısını düşünecek olursak bu konudaki eksiklik daha belirgin ortaya çıkacaktır.

Diğer husus ise motoryat sektöründeki oyuncuların bu güne kadar gerek iletişim gerek iş bağlantıları açısından kendi çevreleriyle yetinmeleridir. Kimse bu pastayı büyümek için değişik bir çaba göstermemiş. Neden diyecek olursanız teknelerin zaten belli bir alıcısı var ve tekneler öyle ya da böyle satılıyor. Ama uzun vadeli müşteri memnuniyeti, müşterinin sadakatini kazanmak için uzun süreli çalışmalar yapılmamış. Yani kısacası markalaşma adına bir rekabet ortamı doğmamış. Biz yeni başladık ama kurumsallık ve müşteri memnuniyeti adına belki küçük ama kendimizce önemli adımlar atıyoruz.

Aynı zamanda üretim dışında AZIMUT firmasının bazı modellerinin distribütörlüğünü de üstlendiniz. Hangi model tekneler bunlar?

● Azimut-Benetti Grubu adına Azimut markalı deniz araçlarının Türkiye'de üretim (42E) ve distribütörlük (39-60 feet arası) faaliyetleri yer alıyor. Azimut 43, Azimut 43S ve Azimut 50'nin genel anlamda özellikleri ise şöyle; 425 HP'lik iki motora, 30 knot'luk maksimum hıza sahip Azimut 43 modeli iç mekân açısından daha benzersiz çözümler sunuyor. 435 HP'lik iki adet motora sahip Azimut 43S modeli de ulaştığı 34 knot'lık maksimum hızıyla olduğu kadar konfor ve tasarım özellikleriyle ön plana çıkmayı başarıyor.

16 metreyi aşan uzunluğa ve her biri 715 HP'lik güç üreten çift motoru ile Azimut 50 de distribütörlüğünü üstlendığımız diğer bir model...



Beklenen iPhone 3G geliyor

Uzun zamandır merakla beklenen iPhone 3G nihayet görücüye çıktı. WWDC etkinliğinde yer alan Engadget editörleri iPhone 3G'yi incelediler. İşte editörlerin izlenimleri:EDGE destekli eski iPhone'da 104 Kbps olan veri hızı, iPhone 3G'de 215 Kbps'ye çıkmış, 2 kat artış hiç de fena değil. 3G özelliğini açma/kapama ayarı bir kaç menü derinlikte. Otomatik anahtarlama bulunmuyor, Apple 3G özelliğini sürekli açık bırakacağını varsayıyor, üstelik iPhone'un şarjı da bu kullanımı kaldırarak

kapasitede. Telefon üç-bant 3G özelliğine sahip. Coğrafik fotoğraf etiketleme özelliği gayet başarılı Ekran bir önceki model ile aynı, belki biraz daha aydınlık. Kamera ilk versiyon ile aynı, 2 megapiksel. Telefonun önünde yüz kamerası bulunmuyor. Biraz kalınmış hissi veriyor. Arka yüzü kavisli olduğu için, masanızda durduğunda çevirerek dans ettirebilirsiniz. Dock (ayrı olarak satılıyor) ve adaptör (eğer fazladan isterseniz) birlikte 29 \$ gibi bir fiyattan (ABD'de) satılacak, ancak fiyat henüz



doğrulanmadı. Kopyala/yapıştır, MMS, v.b. gibi özelliklerden bahsedilmedi. Kulaklık jakı 3.5 mm. Eğer iPhone kutusundan çıkanı sevmezseniz aynı bir tane kullanma şansınız da olacak.

HP'den Envy 133

HP'ye ait markalardan Voodoo, yeni duyurusunu yaptığı Envy 133 isimli dizüstüyle dünyanın en ince taşınabilir bilgisayarını ürettiği iddiasında. Yüksek taşınabilirliğe ihtiyaç duyan kullanıcıların dizüstülerde ilk baktıkları özellikler olan ebatlar ve ağırlık Voodoo'nun duyurusunu yaptığı Envy 133 ile yeni bir anlam kazanıyor. HP'ye ait olan Voodoo'nun geliştirdiği bilgisayar, "jilet inceliğinde" tabir edilen dizüstülere eklenen son model.Sadece 1,79 cm kalınlığında olan Voodoo Envy 133, rakipleri MacBook Air ve Lenovo ThinkPad X300'ü incelekte geride bırakıyor. 1,53 kg ağırlığındaki sistem 13,3 inç ekrana sahip.

Optik sürücüsü bulunmayan Envy 133 agustos ayı sonlarında ABD'de, 2.099 Dolarlık fiyat etiketiyle satışa çıkacak.



Yeni Firefox rekor kırdı

Piyasaya sunulmasından 24 saat sonra 8 milyon kişi tarafından internet üzerinden yüklenen Firefox 3, yüzde 74'lük payla pazarda hakim olan Microsoft Internet Explorer'ın tahtına göz dikmiş gözüküyor.

Net Applications'ın yaptığı araştırmada Firefox 3'ün piyasa çıkarılmasından sonra mayıs ayında, piyasanın yüzde 73.75'lik payına sahip Microsoft Internet Explorer,



yüzde 73.01'e gerilerken aynı süreçte Firefox 3 yüzde 18.41'den, yüzde 19.03 Pazar payına ulaştı.

Mozilla tarafından geliştirilen Firefox 3, adres çubuğunda akıllı arama, internet korsanlarına karşı yeni uygulamalar ve adres çubuğundan 'favorilere' hızlı kayıt gibi özellikleriyle yakın zamanda çok ses getireceği benziyor.

Sony Ericsson'dan i Phone'a Rakip

Sony Ericsson yeni ürünü XPeria ile i Phone'a ciddi bir göz dağı veriyor. New York'ta düzenlenen Digital Experience'da tanıtılan, XPeria X1 şık tasarıma sahip Q klavyesi, 800x480 VGA ekranı ve optik joystick'i ile piyasaya iddialı bir giriş yapmaya hazırlanıyor.

Ekranın altında yer alan JoyStick ve birkaç tuş metin girişinde kolaylık sağlıyor ve iPhone gibi ekran kullanım zorunluluğunu ortadan kaldırıyor.



Gelişmiş hareket algılayıcı telefon

Sony Ericsson, oyun odaklı yeni telefonuyla yepyeni bir cep telefonu deneyimi sunuyor. Genç kullanıcıları hedefleyen Motion Gaming telefonu F305, kullanıcının oyunları el ve kolunu sallayarak veya ekrana hafifçe vurarak kontrol etmesine izin veriyor. Gelişmiş hareket algılayıcı teknolojisini kullanan telefon, bowling oynamak veya bir oltanın suya atılmasını gerçekleştirmek gibi hareketleri izleyebiliyor.



Türk Net Air Ties Ortaklığı



Türkiye'deki ilk internet servis sağlayıcılarından biri olan Türk Net, yapacağı kampanyalarında AirTies ürünlerinden RT''104 ve RT''205 modemlerini kullanma kararı aldı. Türk Net Pazarlama Müdürü Z. Meziyet Akbay yaptığı açıklamada, 2008 yılında 100bin kişiye Air Ties modemleriyle ulaşmayı planladıklarını, Air Ties'i tercih etmelerinin sebebiyse, kolay kurulumu, 7/24 çağrı merkezi ve koşulsuz müşteri memnuniyeti olarak açıkladı.

Konuyla ilgili açıklama yapan Air Ties Servis Sağlayıcı Satış Müdürü Rahşan Çağlayan ise konuşmasında, sahip oldukları AR-GE'leri sayesinde müşterilerinin taleplerine ve altyapılarına uygun üretim yaptıklarını açıkladı. Türk Net ile ortak çalışmalarının güzel bir sinerji yaratması temennisinde de bulunan Çağlayan, kaliteli ve dinamik işbirlikleri sayesinde çok sayıda kullanıcıya ulaşacaklarından emin olduğunu söyledi.

Nokia Supernova serisini tanıttı

Finlandiyalı cep telefonu firması Nokia uzun zamandır beklenen yeni Supernova serisini tanıttı. Biri kapaklı, bir sürgülü, iki tanesi de standart modelden oluşan,



Supernova serisinin ilk telefonları, Nokia 7610 Supernova, Nokia 7510 Supernova, Nokia 7310 Supernova ve Nokia 7210 Supernova'dan oluşuyor. Yeni seri, şık tasarımı ve değiştirilebilir kapak özellikleriyle dikkati çekiyor. Firmadan yapılan açıklamada, Nokia 7310 Supernova'nın 2008'in 3. çeyreğinde; Nokia 7610 Supernova, Nokia 7210 Supernova ve Nokia 7510 Supernova'nın ise 2008'in 4. çeyreğinde satışa sunulacağı duyuruldu.

**SYM**
Engine of Life

GTS 250


**TEB CETELEM**
TÜRKİYE FİNANSMANI

Türkiye Distribütörü
MOTORAN A.Ş.

Fabrika: 10039 Sokak No:30 AOSB Çiğli / İZMİR 0232.328 33 78-79 / 328 33 83 / Fax: 0232.328 33 86
Servis ve Yedek Parça: Tel: 0232.328 34 15 / Fax: 0232.328 10 25 www.motoran.com.tr

**ÖZEL FAİZ ORANLARIYLA**
MOTORSİKLET KREDİSİ
YATIRIM KREDİSİ



Mercedes'den benzine veda

Almanya'nın önde gelen araba firmalarından Mercedes, yedi yıl içerisinde petrol ile çalışan araba üretimini sonlandırmayı planlıyor. Son zamanlarda astronomik fiyatlara ulaşan ve hava kirliliğine yol açan benzin kullanımı yerine bio-yakıt adı verilen, etanol ve bio-dizelin karışımıyla elde edilen bio yakıt kullanımı hakkında firma bugüne kadar 2 milyon Euro harcamış durumda ve 2014'e kadar bu rakamın 7 milyar Euroyu bulması planlanıyor.

Dünyanın En Büyük LCD TV'si

Dünyanın en büyük LCD TV'si olma ünvanını ele geçiren LB-1085, Full HD çözünürlüğü ile mükemmellik sunuyor. 400 cd/m2 parlaklık, 1.200:1 kontrast oranı ve 6ms tepki süresi sunan LCD TV'yi, 2.572 X 202 X 1.550 mm'lik boyutları nedeniyle yerleştirecek yer bulmakta zorlanabilirsiniz. LB-1085'in ağırlığı ise tam 195 kg. Böylesine büyük bir kasada çok sayıda HDMI girişi bulunduğunu düşünebilirsiniz, ama yanılıyorsunuz... Sharp, LB-1085'e sadece 3 adet HDMI girişi eklemekle yetinmiş. 2 komponent, 2 kompozit ve 1 S-video ise, LB-1085'in sunduğu diğer girişler.

Eğer çevreye duyarlı bir teknoloji tutkunuysanız, bu LCD TV'nin pek de hoşunuza gitmeyeceği kesin. Çünkü LB-1085 gerçek bir enerji canavarı. LCD teknolojisi her ne kadar enerji dostu olarak bilinse de, 108 inçlik bu TV'nin enerji tüketimi tam 1130 Watt.

Gelelim fiyat ve bulunabilirlik konularına... Özellikle şunu bilmelisiniz: Bu televizyonu herhangi bir teknoloji marketine girip satın alma şansınız yok. Sharp, LB-1085'i özel siparişle üreteceğini duyurdu. LCT TV'nin fiyatı ise 145.000 Dolar civarında olacak



XP'leri Vista ile değiştirme zamanı

Microsoft şirketi yaptığı açıklamada, Windows XP'nin perakende satışını durdurduğunu, eldeki stokların bitmesinden sonra XP satışının yapılmayacağını ilan etti. Microsoft Türkiye Windows Ürün Müdürü Alper Mestçi yaptığı açıklamada, XP kullanıcılarının mağdur edilmemesi için Nisan 2014 yılına kadar XP kullanıcılarına destek verileceğini ve potansiyel siber saldırılardan koruyacaklarını açıkladı. Yeni çıkardıkları Service Pack 3 (Servis Paketi 3)'ü örnek gösteren Mestçi, verdikleri desteği kanıtladıklarını açıkladı.



Vestel'den Dev Atılım

VESTEL

Vestel, televizyon, internet ve telefon arasındaki bağlantıyı sağlayan IP Set-top Box'larda (set üstü kutular), Uzakdoğu rakiplerini geride bırakarak, Avrupa pazarının lideri oldu. Kıta genelinde %25 Pazar payına hakim olan Vestel şirketi yaptığı açıklamada, 2008 yılı için 3.8 milyonu Avrupa'da 700 bini Türkiye'de olmak üzere 4.5 milyon IP Set-top Box satmayı hedeflediklerini açıkladı.

Türkiye'deki IP Set-top Box ihalesine de giren Vestel, henüz sonucu açıklanmamış ihalede uzak doğulu şirketlerle yarışıyor.

Avrupa'da başta Fransa olmak üzere bir çok ülke ile Japonya ve Amerika'da başlayan IPTV, internet üzerinden çalışan set üstü kutular (IP Set-top Box) ile kullanıcılara birçok yenilik sunuyor. Televizyon üzerinden internete bağlanmayı mümkün kılan set üstü kutular aynı zamanda televizyon üzerinden telefon ve SMS imkanı da sunuyor. Yine bu set üstü kutular sayesinde, uzaktan kumandanızı bir arama motoru gibi kullanarak istediğiniz anda istediğiniz televizyon programını seyretme imkanına kavuşuyorsunuz.



GEYİK

ULUSLARARASI NAKLİYAT LOJİSTİK A.Ş.

Egemenlik Mahallesi 108 sokak No: 51/37 IŞIKKENT/izmir
Tel: +90.232.436 10 02 - Faks: 436 41 05

Teknoloji transferi üssü

IRC'den yararlananın

IRC-EGE (Ege Yenilik Aktarım Merkezi), 2004 yılında AB'nin Türkiye'deki yenilik aktarım merkezlerinden biri olarak faaliyete geçti. KOBİ'lerin rekabet gücünü artıracak çalışmalar yürütmek, ileri teknoloji ve bu ileri teknolojinin doğru kullanımı konularında hizmet vermek, eski teknoloji ve yüksek üretim maliyetleriyle üretim yapan

sanayicilerin rekabet gücünü artırmayı amaçlayan IRC ile bugüne kadar 57 uluslararası teknoloji transferi gerçekleştirildi.

Yapılan bu teknoloji transferlerinin 28'i Türkiye'deki yenilikçi KOBİ'lerimiz tarafından üretildi, aralarında İsrail, Finlandiya, İtalya, Almanya ve Yunanistan'ın da bulunduğu AB ülkelerine transfer edildi.

IRC-Ege ile KOBİ'lerimiz ve ülkemiz sadece teknoloji alan değil, aynı zamanda teknoloji üreten ve satan konumuna yükseldi. Tüm bu faaliyetler Ege Bölgesi'nde 40 milyon euro düzeyinde katma değer yarattı ve aynı zamanda 260 kişiye istihdam alanı sağladı.

EGE BÖLGESİ'NDEKİ ŞİRKETLERİN ŞİMDİ BÜYÜK BİR ŞANSI VAR. ULUSLARARASI REKABETTE CİDDİ AVANTAJ SAĞLAYABİLECEKLERİ TEKNOLOJİK ÜSTÜNLÜĞE ULAŞMAK, TEKNOLOJİDE PROJELERİNİ GERÇEKLEŞTİRMEK İÇİN IRC-EGE'DEN YARARLANMALARI MÜMKÜN. NASIL YARARLANACAKLARINI GÖRMEK İÇİN; BUGÜNE KADAR GERÇEKLEŞTİRİLEN PROJELERDEN ÖRNEKLERLE SİZLERİ BAŞ BAŞA BIRAKIYORUZ.



Ref: 07 DE NRXE 01JK
Karışık endüstriyel atıksuların ve atık gazların işlenmesi için know-how, proses tasarımı ve pratik çözümler

Küçük bir Alman firması karışık çevresel problemleri çözmek amacıyla bio prosesler üzerine uzmanlaşmış durumda. Endüstriyel atık sular ve atık gazlar daha düşük sulu çamur üretimine ulaşmak, düşük enerji tüketmek ve daha iyi süreç verimliliği için aynı işleri yapar. Firma, ortak geliştirme, mühendislik ve yapım için bu süreçleri kendi gereksinimlerine uyarlayacak son kullanıcılar ve mühendis ortaklar aranmaktadır.



Ref: 05 FR SOAA 0C1M
İşlenmiş ahşap için endüstriyel geri kazanım sistemi

Bir Fransız firması ahşap atıklarının geri dönüşümü için patentli bir sistem geliştirdi. Bu sistemle herhangi bir ahşap atığının -arsenik bakır kromyum, kreozot, boya ve yapışkan gibi- geri dönüştürülerek temiz karbon tozu elde edilmesi ve bu eldenin de otomotiv, çelik endüstrisi ve su arıtma gibi pek çok uygulamada kullanılması mümkün olmaktadır. Firma yılda 10,000 tonluk üretim hacmine sahip pilot tesiste üretim yapmakta ve teknolojiyi lisans anlaşmasıyla kullanabilecek firmalar aramaktadır.

Ref: 07 RO RIAP 0J18
Dikey eksenli orjinal rüzgar türbini

Romanyalı bir AR&GE firması yenilikçi bir dikey eksenli rüzgar türbini geliştirdi. Türbin son derece basit ve sağlam bir çözüme sahip olup düşük rüzgar hızlarında (sanilyede 2,5 metre) bile çalışabilir. Firma araştırmayı ileri boyutlara taşıyabilecek ya da lisans anlaşmasıyla ilgilenen firmalar ya da teknik danışmanlığı da içeren ticari anlaşma yapabileceği son kullanıcılarla iletişime geçmek istemektedir.



Ref: 08 DE NSNA 0K4N
Merdivenler için kaymayı önleyici araç

Bir Alman tasarımcı merdiven üzerinde çalışırken güvenliği artırmak amacıyla yenilikçi ve kaymayı önleyen bir araç geliştirdi ve patentini aldı. Tasarımcı lisans anlaşması aramakta ayrıca lisansını satmayı da düşünmektedir.



Ref: 08 EE EEAF 0JWA
Hastane enfeksiyonlarının yayılımını önlemek için yenilikçi termometre korumalığı

Bir Estonya KOBİ'si ile İsveçli bir



mucit, hastane enfeksiyonlarının hızlı yayılmasına neden olan termometrelere karşı bir çözüm geliştirdi. Yenilikçi PVC kullanılmayan ve çevre dostu tek kullanımlık termometre korumalığı. Firma teknik desteği de içeren ticari anlaşma aramaktadır.

Ref: 08 ES SSIT 0JQF
Atmosferdeki suyun yakalanması ve depolanması

Bir İspanyol KOBİ'si, atmosferden suyu yakalayan ve kentsel alanlardan uzak olan kırsal alanlarda kullanmak için yüksek kaliteli sıvı suyun oluşmasını olanaklı kılan panel tabanlı bir teknoloji geliştirdi.



Firma teknik desteği içeren ticari anlaşma, üretim anlaşması ve/veya teknik işbirliği aramaktadır. Bu teknoloji uluslararası alanda ödüllere sahip ve İsveç'teki 28. Yenilik Yarışması'nda altın madalya aldı.

Ref: 08 FR IAPL 0JPT
Şaraplık üzüm üreticileri için yeni bir ekipman

Bir Fransız firması toprağın farklı katmanlarında çalışabilen



Ege Üniversitesi bünyesinde faaliyet gösteren IRC-EGE (Yenilik Aktarım Merkezi), EBIC-EGE (Ege Business and Innovation Centre-Ege Bilgi ve Yenilik Merkezi) ismiyle hizmetlerini çeşitlendirerek vermeye devam edecektir. Bu proje Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Araştırma ve Uygulama Merkezi, Ege İhracatçı Birlikleri ve Denizli Ticaret Odası'nın oluşturduğu üçlü konsorsiyum tarafından yürütülecektir. Projenin finansmanı ise Avrupa Birliği tarafından sağlanmaktadır.

ve böylelikle toprağın biyolojik özelliklerini koruyan yeni bir malzeme/ekipman geliştirdi. Ekipman daha çok şaraplık üzüm yetiştiricileri için uygun özellikler taşımakta. Firma ticari anlaşma yapacağı iş ortakları aramaktadır.

Ref: 08 GB MICU 0JK3

Tesisat gerektirmeyen, taşınabilir, hijyenik el yıkama ünitesi



Bir İngiliz firması, hijyen ve düzenli aralıklarla el yıkamasının önemli olduğu ortamlarda kullanıma uygun bir el yıkama ünitesi geliştirmiştir. Suyu anında ısıtmaya dayalı bir sistemle her yıkama işlemi için ılık su tedariki mümkün kılındı. Taşınabilir

ve hafif el yıkama üniteleri kendi su deposuyla tek başına çalışabildiği için tesisat gerektirmiyor. Sağlık kurumları, laboratuvarlar, ameliyathaneler ve askeri kurumlar için çok uygun bir ürün. Firma teknik desteği de içeren ticari anlaşmalarla ilgilenmekte.

Ref: 08 NL NLSY 0JM4

Taşımacılık ve inşaat sektörü uygulamalarında kullanmak için tasarlanmış sandviç paneli teknolojisi

Havacılık sanayinde hizmet gösteren Hollandalı bir firma, çok hafif olmasına karşın ağır yüklerde kullanılabilecek bir sandviç paneli teknolojisi geliştirdi. Termo-ayarlı ve termo-plastik kompozit malzemelerin özellikleri birleştirilerek, yüksek katılık ve sıkıştırma gücü gibi birarada bulunması nadir olan malzeme özellikleri elde edilebiliyor. Bu malzeme hareketli vinçlerde de kullanılabilecek özelliğine sahip. Taşımacılık sektöründe etkinlik gösteren ve yeni uygulamalar geliştirmeyi isteyen iş ortaklarına bakıyorlar.



Ref: 08 NL NLSY 0JQD

Elektriksel iletkenliğine sahip nanokompozit polimer

malzemeler için yenilikçi çözümler

Bir Hollanda firması, elektriksel iletkenliğine sahip nanokompozit polimer malzemelerin geliştirilmesi konusunda uzmanlaşmış durumda. Malzemelerin iletkenliği elektrostatik dağılım özelliklerinin önemli olduğu uygulamalar ve elektromanyetik parazit kalkanı uygulamaları için gerekli özelliklere göre yapılandırılabilir. Firma endüstriyel ortaklarla teknik danışmanlığı da içeren ticari anlaşmalarla ilgilenmekte.



İLETİŞİM BİLGİLERİ
IRC-EGE

T.C. Ege Üniversitesi Bilim - Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi

Bornova - İZMİR / TÜRKİYE

Tel: +90 232 343 44 00 +

388 03 78 / 150-161-163-164

Faks: +90 232 374 42 89

e-mail: irc@egebilim.ege.edu.

