



esıad

ege sanayicileri ve işadamları derneği

ISSN 1308 - 4887

Yıl: 1 Sayı: 4

1 Haziran 2009

YAŞAM

Hayat tarzına müdahaleye

HAYIR



Kıyılardan Türkiye'ye yayılan mesaj

İZMİR KIRMIZISI



Türkiye'nin kağıdı... Tüm dünyada



farkı kalitesi

www.alkimkagit.com.tr



Corsair 36

Nothing compares to the first time you drive a Corsair...
except for the next time and the time after that...

Lancer 20' 22'
Catalina 23' 26' 29'
Launch 22' 25' 28'
Corsair 25' 28' 33' 36'
Roamer 40'

Chris-Craft

www.chriscraft-tr.com

TÜRKİYE TEMSİLCİSİ



marina
GÖZDEKİ BAĞLARI TEK. VE SAN. A.Ş.

Kalamış Fener Cad. No:75 - 34726 Fenerbahçe - İSTANBUL Tel: (0 216) 336 97 88 - 338 14 41 Fax: (0 216) 337 44 92
info@chriscraft-tr.com • www.chriscraft-tr.com



YÖN.KUR.BAŞKANI ANLATTI 03 YAYIN KUR. BAŞKANI ANLATTI 05 **TÜRKAN SAYLAN YAZGILLARA KARŞI CESUR YÜREK 08** BU KRİZ BİR MUSİBET DERS ALMAYAN YOK OLUR 10 **KRİZE KARŞI TEMİNAT KALKANINA İHTİYACINIZ VARSA KGF'YE DİKKAT 14** ÜMİT BOYNER: CEM İSTERSE ONUNLA YENİDEN YOLLARA DÜŞERİM 16 **KIYILARDAN BAŞLAYAN, TÜRKİYE'YE YAYILAN MESAJ İZMİR KIRMIZISI 22** HAKAN TARTAN İZMİR'İ MÜZELER KENTİ YAPACAĞIM 30 **ESİAD ANKET 36** GİRİŞİMCİ TÜRKLERİN BAŞARI HİKÂYESİ 38 **GÜREL AİLESİ 44** İPA'DAN EN YÜKSEK YARDIM TÜRKİYE'YE GELDİ 50 **TÜRK SAVUNMA SANAYİNİN EGELİ GÜÇLERİ 52** HAYATI DOLU DOLU YAŞAYAN ÖDÜL AVCISI İŞKADINI: ŞEBNEM KARASU 58 **GÜTEKİN YAZGAN'IN BENZERSİZ ÖYKÜSÜ 60** TUNÇ SOYER EXPO'YA NİYET SEFERİHİSAR'A KISMET 62 **MARDİN SÜRYANİLERİ 66** AZMETTİLER KYBELE GEMİSİ YENİDEN CANLANDI 72 **YELKENLERİN KADIN EFENDİLERİ 76** JİMNASTİK SPORUNUN KALBİ İZMİR'DE ATIYOR 80 **NİHAT DEMİRKOL: EGE'DE DUMAN 84** MAHFEL: URLA'DA MUHTEŞEM MEKANDA YÜREKTEN GELEN LEZZET 90 **ÖZDEN KAPTANLAR HOŞGELDİN YAZ 94** KÜRESEL ISINMADAN HABERSİZCE ÖZGÜRLER: KUTUP AYILARI 96 **ELVAN DEMİRKAN: BAŞARILI İŞ KADINLARININ ROMANTİK HAYATLARI 102** GÜNEŞE BAĞLI CİLT YAŞLANMASI PHOTO AGING 104 **MODA 108** OTOMOBİL 110 **TEKNOLOJİ 112**



YIL: 1 • SAYI:4 • HAZİRAN 2009

YESİAD ADINA SAHİBİ:
Sıtkı ŞÜKÜRER

GENEL YAYIN YÖNETMENİ:
Ferit KORA

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ:
Göksel UÇAK

YAYIN ve DANIŞMA KURULU

Arzu AMİRAK, A. Nedim ATILLA, Nihat DEMİRKOL, Ömer DİNÇER, Dilek GAPPİ, Çetin GÜREL, Resat KUTUCULAR, Bülent AKGERMAN, Emel ÖNAL ÖZKAYA, Deniz SİPAHİ, Fadıl SİVRİ, Ahmet TÜKEL, Öcal ULUÇ, Serap ZEYBEK İHLAMUR, Mehmet Bülent SAĞEL, Prof. Dr. Mustafa Yaşar TINAR, Sumer Tömek BAYINDIR, Selim TÜRSER

GRAFİK TASARIM Berfin ODABAŞI
FOTOĞRAFLAR Kerem SALTUK

YAPIM YERİ Gürel Gazetecilik ve Yayıncılık
(Gözlem Gazetesi)
www.gozlemgazetesi.com

BASKI: Gülermat Matbaacılık [1145 / 1 Sok. No. 51 Yenışehir / İZMİR]

BASIM TARİHİ: 4 Haziran 2009

YÖNETİM YERİ: Şehit Fethi Bey Cad. No: 55, Heris Tower, Kat: 8, 35210 İzmir / TÜRKİYE
Tel: 0232 483 88 33 **Faks:** 0232 483 35 25
info@esiad.org.tr • www.esiad.org.tr

Esıad Yaşam ESİAD'ın yayın organıdır. Dergide yayınlanan görüşler, yazarlara ait olup, ESİAD'ın görüşlerini yansıtmaz. İzinsiz alıntı yapılamaz.



İnanç demokrasiyi kemiren kurttur



emokrasi, fikirlerin serbestçe ifade edildiği ve bu esasa göre beslenen insanların, çıkarlarıyla ilintilendirerek oluşturdukları kanaatleri doğrultusunda, yöneticilerini belirlediği ideal bir düzeni varsayar.

Fikirlerin serbestçe ifade edilmesi, bağlı olarak muhtelif yaklaşımların tartışıldığı ve eleştirildiği bir ortamı gerektirir. İleri sürülen fikir kendine ağırlık kazandırabilmek için, doğal olarak mukayeseli üstünlüklerini vurgularken, eş zamanlı olarak karşı fikrin zayıflıklarını ön plana çıkartmaya çalışır. Bir fikrin ya da düşüncenin kalitesini belirleyen unsur, onun ne ölçüde sağlam bilgiden beslendiği ile ilgilidir. Diğer deyişle ilave gelen her veri, doğru bildiğimizi yeniden tanımlar. Bu anlamda çağdaş olmakla esnek olmak arasında sıkı sıkıya bir ilişki vardır. Oysa realite farklıdır.

Demokrasi, dinamik ve dönüşken bir kavram olan düşüncüyü ifade etme özgürlüğünün yanı sıra, statik özellik arz eden inançların da serbestçe yaşandığı bir rejimdir. İnanç bir kabule yaslanır. İnsanların kendi mantık silsilelerini istediği şekilde tanzim etme özgürlüğü vardır. Bu tercihlerini, hiçbir şekilde tartışmak istemedikleri bir inanç sistematiğine oturtacakları gibi, "sorgucu" bir tutumu da benimseyebilirler.

Düşüncenin değişkenliği inanç da yaşanmaz. Esasında demokrasi prensip olarak tercihleri sorgulayamaz. Ancak inancına angaje olan, toplum hayatına dair tutumlarını oluştururken, zihnini tartışmaya kapalı tutması nedeniyle

çağdaş olabilmekte zorlanır.

Belki de bu sebeptendir ki, yaşamının temel omurgasına inancına oturtan kişi, demokrasinin felsefik özünü kemiren bir kurttur. Bugünün Türkiye'sinde "laikçi" ve "dinci" dediğimiz kesimler, demokratik zihniyeti büyük ölçüde rafa kaldırmış "inançlı" kişilerdir. Bu kesimler, maalesef kamuoyu oluşturmalarıdır. Bu insanların söylemleri, inancın düşünceye göre çok daha az zahmetli, kalıplara geliveren, basit ve anlaşılır yapısı nedeniyle, tembel ve eğitimsiz insanımıza adeta ilaç gibi gelmektedir.

Aklın emanet edilmesinin konforu kitlelere yaygınlaştıkça, onların rasyonel ekonomik çıkarları üzerinden oy vererek işleyeceği varsayımına dayalı demokrasi, giderek anlamını yitirmektedir. Buradan hareketle, demokrasiden umudu kesmek gerekir diye bir sonuç çıkartılmamalıdır. Halkımızın eğitim ve refahına yönelik sorunları aşıldıkça çözüm kendiliğinden oluşacaktır. Bu ara dönemde kritik rol "hukuk"a ve STK'lara düşmektedir. Başta Anayasa Mahkemesi olmak üzere, yüksek yargı organlarının ve demokratik kitle örgütlerinin bu bilinçte hareket etmesi demokrasinin güvencesi olacaktır. Bu bağlamda kapak konumuzu İzmir'in demokrasinin özüne dayanan tepkisi olarak belirledik.

İzmir'in bu kapsamda farkı nedir? İzmir'den yayılan demokratik tepki özünde neyi barındırıyor irdelemek istedik.

Yeni bir sayda buluşmak dileğiyle

Sevgiyle kalın.

Sıtkı Şükürer
Yönetim Kurulu Başkanı

BİR DÜŞ GERÇEKLEŞTİ...



Türkiye'de metrekare başına en fazla harcama yapılan ve akıllı ev teknolojisinin son yenilikleriyle donatılan Folkart Narlıdere Evi, ailece keyif ve huzur dolu bir yaşam sunuyor...

1. ETAP
TAMAMLANDI

Hayat Buna değer



Yaratıcılıkta sınırları zorlayan mükemmel bir tasarım,
kalite ve konforla bütünleşen 168 ultra lüks konut sahiplerini buluyor...

Siz Buna değersiniz

FOLKART
NARLIDERE

SAYA
GRUP

MERKEZ 0232 482 3 482

Şehit Fethi Bey Caddesi, No: 55, Heris Tower İş Merkezi, Kat: 16, Pasaport / İZMİR

SATIŞ OFİSİ 0232 239 8 000

Çın Deresi Mevki TAKEV Yanı Narlıdere / İZMİR

info@folkartyapi.com.tr / www.folkartyapi.com.tr



Merhaba



borsalarında yükselişe geçme sinyalleri ağırlık kazanıyor. Piyasa uzmanları, bundan sonra hem hisse senedi, hem de bono-tahvil piyasalarında trendin yukarı yönde olduğuna işaret ederken, yine de sınırlı sayıda uzman piyasalardaki iyimserliğe ihtiyatlı olunması gerektiğini önemle vurguluyorlar.

Özellikle Amerika'da piyasaların bazı olumsuz gelişmelere 'nötr' kalması, artık küresel krizin neden olduğu düşüşün dip noktayı gördüğü yorumlarını da yoğunlaştırıyor. Bu durumda, eğer küresel finans piyasaları dip noktadan dönüşe başlamışlar ise, 3-4 aylık bir gecikme ile, ağustos sonu veya eylül başı gibi reel sektörde de, dip noktanın görülmesi sonrasında bir hareketlenmenin başlayacağı dile getiriliyor. Bu umutlar, umarız gerçeğe dönüşür...

Küresel kriz ve Türk ekonomisinin yapısından kaynaklanan sorunlar şüphesiz Türk sanayisini de ciddi şekilde sarstı. Kapasite kullanım oranlarından tarihi düşüşler yaşadık şimdi burada da bir toparlanma kendini gösteriyor.

Aslında Türk ekonomisinin özellikle 2003-2005 döneminde, büyük bir prestij ve heyecanı hangi 'çığa'lar ile yakaladığını

unutmamak gerekiyor.

Merkez Bankası'nın bağımsızlığının sağladığı kur ve fiyat istikrarının yanı sıra IMF ile başarılı bir stand-by süreci ile birlikte ekonomik reformlar, ardından AB ile tam üyelik müzakere süreci ve şüphesiz tek parti iktidarının sağladığı siyasi istikrar yaşanan gelişmenin öncüleri olmuştur.

Bu 4 çıpanın ikisi halen sürmekte. Özellikle, TCMB üst yönetiminin son dönemde ortaya koyduğu performans ve makro ekonomik süreci okuma becerisini mutlulukla takip ediyoruz. Tek parti iktidarının sağladığı siyasi istikrar da çok önemli. Geriye kalan iki temel sacayağı IMF ve Avrupa Birliği konusunda ise soru işaretleri ağır basıyor.

Yeni kabine değişikliğinin bu noktada canlanma sağlamasını ve moral getirecek gelişmeler kazandırmasını umuyoruz. Türk reel sektörü krizin tüm etkilerine karşı ekonominin dinamosu olmuş ve olmayı da sürdürecektir. Ancak rekabet gücünün dünya arenasında zayıflaması büyük bir tehlike olarak görülmeli ve bu konuda güçlendirici önlemlere ağırlık verilmelidir.

ESIAD Yaşam dergimizin 4. sayısı da ekonomik konulara, sizlere ışık tutabileceğini düşündüğümüz başlıklara yer vermekle birlikte yine ağırlık yaşamın tüm renklerinden oluşuyor. Yoğun iş dünyası koşuşturmacası içerisinde yaşamın "en keyifli es"lerinden bazıları ESIAD Yaşam ile sizlere verebiliyorsak ne mutlu bize...

Yeni bir sayıda buluşmak üzere...

Ferit Kora

Esiad Yaşam Yayın Komitesi Başkanı

Cahilliğe, karanlıklara ülkenin özellikle doğu ve güneydoğusunda yaşayan kadınların, kız çocuklarının o alışıldık yazgılarına seyirci kalmayan, direnebilen, strateji ve çözüm üretebilen bir cesur yüreği yitirdi Türkiye.

[Yazgılara karşı cesur yürek]



Prof. Türkan Saylan son dersini Türk aydınlarına vererek aramızdan ayrıldı. İşte o son ders: "Türkiye'nin sorunlarına seyirci kalmayın, salt eleştirmek protesto etmek çözümün parçası olmak değildir, gerçek aydın toplumsal problemlere karşı formül üretir ve dirençle çabalar..."

[Yazı: Dilek Gappi]

Türkiye'de rejim arayışlarını sürdürenlere karşı, "ülkemin sağlam bir Cumhuriyet rejimi zaten var" diyebilen, bundan ürkmeyen, "Cumhuriyet zeminin üzerimizde çağdaşlığa yürüyelim" diyen önemli bir aydını kaybettik. Özünde bir üniversite hocası ülkede okuma imkanı olmayan özellikle genç kızlara imkanı iyi olanların, aydın insanların ulaşabilmesi onların topluma katkı sunabilmesi için bir formül ortaya atmış ve bunun peşini mücadelecisi bir ruhla bırakmamıştı. Engellendi, eleştirildi, iftiraya uğradı çünkü o; bu ülkenin parmak basılmasının istenmediği bir kabuğuna dokunmuştu. Oysa o kabuğun içerisinde ülkenin diğer yarısı aydınlanmamalıydı, feodal-ağa düzeni devam etmeli, çocuklar mümkün olduğu kadar okumamalı, hele kızlar küçük yaşta evlendirilerek çoluk çocukla dolu bir hayata gömülmeliydi.

Ama narin, ince bir kadın "Hayır" dedi, direndi... Batıdan doğuya aydınlık köprüsü kurdu. Formül tuttu.

BATIDAN DOĞUYA AYDINLIK KÖPRÜSÜ

1989 yılında bir avuç öğretmen arkadaşının sınıflarındaki öğrencilerden ayda bir gün kola parası toplayıp bir çocuk okutarak başlattığı yardımlaşmayı ülkenin bir ucundan öbür ucuna taşıdı. Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği adından ilk olarak Marmara depreminde söz ettirdi. Deprem bölgesine, derslikler, rehabilitasyon merkezi ve yurt yaparak toplumsal sorumluluk üstlendiler ardından yılmadılar Türkan Hoca başkanlığında köy okulları yapılar, yurt binaları kazandırdılar, on binlerce kardelene çiçek açtirdılar. Prof. Türkan Saylan hep şu konunun üzerine vurgu yaptı:

Artık gençlerimiz şiddet kültürüyle değil, barış kültürüyle yetişerek çok daha iyi ve çağdaş bir eğitim görmelidir". Bu anlayışı ülke geneline yaymak için çok çaba harcadı. Devletin bir okul inşa ettiği parayla, kendilerinin 3 okul yapabildiklerini vurgulamıştı bir keresinde.... Evet Türkiye bir eğitim neferini ama ondan öte strateji üretebilen, toplumsal sorunlara seyirci kalmayan, formül peşinde azimle koşan önemli bir aydını yitirdi. Sivil toplum örgütlerini etkisiz, sevimli oluşumlar olarak görenlere karşı inatla mücadele verebilen, onları gerekirse ülkenin yazgısını değiştirmeye aday karar mercileri haline getirebilen bir direnç abidesini yitirdi. O, görevini yapmanın huzuruyla dünyadan ayrıldı. Son dersini bıraktığı ülkenin gerçek aydınları ise onu anarken omuzlarındaki sorumluluğu da elbette fark edeceklere....

VOLVO XC60

ÇARPIŞMA ENGELLENDİ, ÇARPILMAYA HAZIR MISINIZ?

ŞİMDİ 3 YIL*
GARANTİ İLE



KENDİ KENDİNE FREN YAPABİLEN, ŞEHİRDE GÜVENLİK TEKNOLOJİSİ
STANDART

* 3 YIL VEYA 100.000 KM KULLANIMDA GEÇERLİDİR.
SÖZÜ EDİLEN MODELİN DONANIMI YUKARIDAKİ RESİM İLE FARKLILIK GÖSTEREBİLİR.

XC60 D5 GEARTRONIC :
CO₂ EMİSYON ORANI: 288 g/km - ORTALAMA YAKIT TÜKETİMİ 8,3 lt/100 km

YENİ VOLVO XC60. SINIFININ EN YÜKSEK STANDART DONANIM VE GÜVENLİK SEVİYESİ
HAYRANLIK UYANDIRAN TASARIM, DÜNYADA İLK KEZ STANDART OLARAK SUNULAN ŞEHİRDE GÜVENLİK TEKNOLOJİSİ
SAYESİNDE KENDİ KENDİNE FREN YAPABİLME ÖZELLİĞİ, ELEKTRİKLİ SÜRÜCÜ KOLTUĞU, OTOMATİK BAGAJ KAPAĞI,
ISITILMALI ÖN KOLTUKLAR VE DAHA FAZLASI... VOLVO XC60, TEK KELİMEYLE ÇARPICI!

VOLVOLUME 0212 44 44 858 WWW.VOLVOCARS.COM.TR

Volvo. for life



ARKAS OTOMOTİV
Rekabet gücüdür.

WWW.ARKASOTOMOTIV.COM.TR

ANKARA ARKAS BATIKENT (0312) 278 19 00 İSTANBUL ARKAS MEGA SHOWROOM ETİLER (0212) 267 81 43
BURSA ARKAS OVAKİÇİ (0224) 270 77 88 İSTANBUL ARKAS MASLAK (0212) 346 07 70

VOLCAR
Güven ve konfor.

WWW.VOLCAR.COM.TR

İSTANBUL VOLCAR ALTUNİZADE (0216) 651 25 25 İZMİR VOLCAR KARŞIYAKA (0232) 361 03 00
İZMİR VOLCAR GAZİEMİR (0232) 264 84 84



Küresel ekonominin içinden geçtiği darboğaz pek çok ülke ekonomisine büyük yara aldırdı. Tarihin dev finans kuruluşları birer-birer iflas bayrağı çekerken, krizin yarattığı tahribatın boyutları hala ortaya çıkarılabilmiş değil.

Krize dair bulanıklık sürerken, Yatırım Finansman Menkul Değerler Genel Müdür Yardımcısı Avni Akkaya reel sektörün yüksek borçluluk düzeyine işaret ederek, bu yılın son çeyreği için dövizde yukarı yönlü bir hareketin olabileceğine dikkat çekiyor.

Yatırım Finansman Menkul Değerler Genel Müdür Yardımcısı Avni Akkaya

Bu kriz bir musibet; ders almayan yok olur

Tüm dünyayı karmaşık finans oyunlarının kurbanı yapan Amerikan ekonomisi son aylarda hiç olmadığı kadar yakından izleniyor. Zira krizin merkez ülkesi konumundaki Amerika aynı zamanda çıkışın da ana göstergesi olacak. Yapılan kimi değerlendirmelere göre Amerikan ekonomisinde kimi göstergelerde iyileşme görülmediği sürece dünyaya deyim yerinde ise rahat yüzü yok. Türkiye de benzer konumda. Ancak Türkiye için vurgu yapılan bir önemli konu da Türkiye'nin çıkış sürecine en hızlı adım uydurabilecek ülke olacağı gerçeği....

Türkiye'nin ilk aracı kurumu olma özelliğine sahip Yatırım Finansman Menkul Değerler Genel Müdür Yardımcısı Avni Akkaya'ya krizin derinliği, çapı konusunda yaşanan bilgi karmaşasına dikkat çekiyor. Akkaya, 1929 Buhranı sonrası en karmaşık kriz olma özelliğindeki bu krizin boyutunun hala tespit edilemediğine işaret ediyor. Deneyimli Genel Müdür Yardımcısı Akkaya, ESIAD Dergisi'ne özel yaptığı değerlendirmede, "Dünya krizin neresinde?" sorusuna "Henüz kriz sürecinin sona erdiğini söylemek için erken olduğunu düşünüyoruz. Dünya ekonomisindeki toparlanmanın olumlu etkilerini ancak 2009 yılının son çeyreğinde görebili-

ceğimizi sanıyoruz" tespitini aktarıyor. Akkaya, krizin derinliği ve çapı konusunda net bir resmin ortaya çıkaramadığı için yapılan müdahalelerin de sonuç almaya yakın olmadığını dile getiriyor. Zira trilyon dolarlarla açıklanan paketler için Akkaya, kara delik benzetmesi yapıyor. Akkaya'ya göre sisteme kaynak aktarıldıkça istemeye devam ediyor. Nitekim Avni Akkaya, "Alınan önlemlerin yaşanan krizin boyutuna göre yeterli olduğunu söylemek şu aşamada güç" değerlendirmesi yapıyor.

TOPARLANMANIN GÖSTERGESİ ABD'DEKİ KONUT FİYATLARI

Bilindiği gibi küresel kriz, ilk olarak Amerika'da konut piyasasında baş gösterdi. Avni Akkaya'ya 'Toparlanmanın işaretleri ne ile gelir?' diye soruyoruz. Akkaya "ABD'deki emlak fiyatlarının önce stabil bir hale gelip arkasından yükselişe geçmesi ile toparlanmaya başladığımızı anlayabiliriz. Zaten bütün kriz oradan başladı. Orada bir düzelme görmeye başlarsak, 'tamam bu krizin dibidir, bundan sonra piyasalar toparlar' işaretini net bir şekilde almış oluruz" değerlendirmesi yapıyor. Akkaya önce ABD'nin toparlayacağını, sonra da hızlı bir şekilde diğerlerinin izleyeceği görüşünde. Akkaya'ya göre Türkiye ABD'nin



peşine diğerlerine göre daha iyi takılacak. Bu ortamdan kurtulması çok daha hızlı bir şekilde gerçekleşebilir. Zaten yabancılar genelde Türkiye'deki yatırımlarını Rusya ve Brezilya'dan daha sonra satıyor. Trilyon dolarlarla ifade edilen paketlerin kuşkusuz önümüzdeki dönemde yaratacağı kimi sorunlar da kaygı yaratıyor. Bu denli kaynak kullanımının önümüzdeki dönemde likidite tuzağına yol açacağından aktaran Akkaya, kritik bir viraja işaret ediyor.

Krizde Türkiye'nin avantaj ve dezavantajları Kuşkusuz bu sürecin sıklıkla sorulan sorularından biri Türkiye'nin krizin neresinde olduğu ile ilgili. Başta Başbakan Tayyip Erdoğan olmak üzere hükümet kanadı Türkiye'nin krizi en rahat atlatan ülke olduğu tezini savunmaya devam etse de reel piyasa bu tezi desteklemiyor. Nitekim üretim cephesi, istihdam, ihracat rakamları krizin ağır etkileri altında...

Türkiye'nin kriz sürecinde konumu ile ilgili değerlendirme yapan Akkaya, "Krizin ne çok yakınında ne de çok uzağındağız. Sağlam finansal sisteme sahip olması avantajken reel sektörün borçluluk oranının bu kadar yüksek olması ekonomik yapısında kırılgan bir izlenim bırakıyor" vurgusunu öne çıkarıyor. Akkaya'nın risk unsuru olarak altını çizdiği reel sektörün yüksek borçluluk düzeyi şirketlerin zayıf karnı olmaya devam ediyor. Nitekim Avni Akkaya, "Şirketlerin döviz ile borçlanması konusunda bir riskten söz etmek mümkün mü" sorusuna, "Evet ciddi bir risk var. Üstelik bu tip dövizli borçlara karşı risk yönetimi yapan şirket sayısı oldukça az. Olası bir döviz kuru krizinde döviz borcu yüksek

olan şirketlerin olumsuz etkilenmemeleri için mutlaka bu tip risklerini iyi yönetmeleri gerekiyor" uyarısında bulunuyor. Zira özellikle bu yılın son çeyreği için dövizde yukarı yönlü bir hareketin olabileceği konusunda pek çok analistin ortak bir görüşe sahip olduğuna dikkat çekiyor Akkaya.

KİMİ BİRLEŞMELER ZORUNLULUKTAN

Avni Akkaya, son aylarda artan birleşme ve satın almalar konusunda da birkaç ay öncesine göre daha iyimser bir tablo çiziyor. Nitekim son aylarda pek çok birleşme ve satın alma oldu. Bu sürecin başını yabancı yatırımcılar çektiği gibi yerli oyuncuları da bu sürece dâhil olmuş durumda. Birleşme ve satın almalar cephesinde Türkiye ekonomisini nasıl bir 6 ay bekliyor sorusuna Akkaya, "birleşme ve satın almalar hız kaybetse bile devam edeceğini düşünüyorum" değerlendirmesi yaptı. Ancak Akkaya, son aylarda kimi yerli şirketlerin yabancı ortaklığa gitmeleri veya tamamının yabancılar tarafından alınmasının bir zorunluluk olduğuna işaret ediyor. Nitekim Akkaya bu kararı almayan veya almakta geciken kimi şirketlerin yok olma tehlikesi ile karşı karşıya olduklarına işaret ediyor.

FİNANS KESİMİNDE SINAV SÜRÜYOR

Kriz sürecinde finans kesimi Türkiye'nin en güçlü kartı olarak masada değerlendirildi. Nitekim geçmişleri yüzyılı aşan kimi finans devleri kağıttan birer kule gibi geçtiğimiz yılın

son çeyreğinde yıkıldı. Finans kesimin içinden biri olarak o sektörü en iyi gözlemleme imkanına sahip Akkaya'ya Türkiye'nin finans kesiminin gelinen aşamada ne durumda olduğunu soruyoruz: "Bankalar, sigorta şirketleri ve aracı kurumlar cephesinde bakıldığında sınavın zor olan kısmı verilebilirdi mi? sorusuna Akkaya'nın yanıtı şöyle: "Sınav devam ediyor. Banka ve sigorta şirketlerinde dış kaynaklı satın almalar devam edebilir. Sigorta sektörü gelişmeye açıktır bankaların sağlıklı finansal yapıları cazip imkânlar sunuyor. Ancak aracı kurum sektöründe yabancı kaynaklı satın almaların durduğunu ve bu sektöre yönelik sermaye girişinin yavaşlayacağını düşünüyoruz"

KOBİ'LERİ ZOR BİR SINAV BEKLİYOR

Türkiye ekonomisinin belkemiği konumun-



KİMİ ARACI KURUMLAR YOK OLACAK

Türkiye'de sayıları 100'ü aşan aracı kurumlardan pek çoğu için sıkıntılı bir süreç işliyor. 14 kadar aracı kurum da faaliyetini durdurdu. Avni Akkaya bu yıl için de kimi aracı kurumlar için konsolidasyon sürecinin devam etmesi beklenmektedir uyarısı yapıyor. Akkaya'ya göre sektörde 100'ü aşan aracı kurum sayısında ciddi bir azalma olması muhtemel. Zira piyasanın sığ oluşu bu süreci zorunlu da kılıyor gibi.





daki KOBİ'ler için hemen herkes bir değerlendirmeye sahip. Deneyimli Genel Müdür Yardımcısı Avni Akkaya KOBİ'lere yönelik değerlendirme yaparken, "KOBİ'lerin işi çok zor; sermaye ihtiyaçları büyük. Ciddi anlamda kaynağa ihtiyaçları var. Ancak onları önümüzdeki dönem çok zor bir süreç bekliyor. Bir araya gelmeleri iyi olur. Sermayelerini güçlendirmek için ve büyümek için bir takım ortaklıklara gitmeleri gerekir. KOBİ'lerin biraz daha kurumsal olması gerekir. Bizdeki KOBİ'lerin büyük bir kısmı aile şirketi konumunda; şeffaf değiller. Başımıza gelen kriz ciddi bir musibet... Bu krizi biraz da bu yönü ile görmek gerekir. Bu krizden ders çıkaramayanlar yok olup gidecekler bu kadar açık söylüyorum."

GETİRİ GARANTİLİ FONLARA YÖNELİM

Yılbaşından bu yana diğer gelişmekte olan ülkelerle karşılaştırıldığında, Türkiye'de borsanın performansı vasat seviyede. Avni Akkaya, özellikle döviz ile geliri olmayan işletmelerin döviz ile borçlanmamaları uyarısı yaptı. Akkaya, "Şirketler, döviz açık pozisyonları varsa, Vadeli İşlemler Borsası aracılığı ile döviz pozisyonu risklerini hedge etmeyi değerlendirebilirler." Uyarısında bulundu. Küçük yatırımcılar için de kritik bir takım uyarılar geliştiren Akkaya, "Küçük yatırımcılar için getiri garantili fonların özellikle volatilite'nin yüksek olduğu bu dönemlerde sığınacak en güvenli liman olduğunu düşünüyoruz" önerisini dile getirdi. Akkaya, Borsa'nın 32 bin 33 bin seviyelerinin yüksek olduğu görüşünde. Akkaya, Yatırım Finansman olarak bu seviyelerden geriye düşüş olacağı beklentisine sahip olduklarını aktardı. Küçük yatırımcı için önemli bir uyarıda bulunan Akkaya, artık oyunun kurallarının değiştiğine de işaret ediyor. Yüksek enflasyon ve yüksek faiz dönemlerinin geride kaldığı bir

dönemde Akkaya, "Yeni bir dönem başladı. Para kazanmak, kendi ana parasını korumak dahi çok zor. Bu süreçte mutlaka profesyonellere danışılmalı" uyarısı yapıyor. Akkaya illa döviz almak isteyenler için portföyün yüzde 15-20'si kadar bir bölümün döviz yatırımı olabileceğini öneriyor. Türkiye'nin ilk aracı kurumu özelliğine sahip Yatırım Finansman için güven unsurunun temel özellik olduğunu vurgulayarak şu hatırlatmayı yaptı:

"Türkiye'nin ilk sermaye piyasası kuruluşu olan Yatırım Finansman Menkul Değerler A.Ş., Türkiye İş Bankası ve Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nın (TSKB) öncülüğünde ve 13 büyük bankanın katılımıyla 15 Ekim 1976 tarihinde kuruldu. Kurulduğu günden bu yana hızlı ve istikrarlı bir gelişme göstererek sermaye piyasalarında saygın bir yer edinen Yatırım Finansman, otuz yılı aşkın tarihinin her döneminde bir "güven sembolü" olarak sektörün öncü kuruluşları arasında yer aldı. Güven unsurunu başat noktada tutuyoruz" 33 yıllık geçmişinde kuşkusuz Yatırım Finansman, Türkiye ekonomisinin yaşadığı pek çok krize de tanıklık etti. Akkaya özellikle kriz süreçlerinde yatırımcılarına karşı yükümlülüklerini yerine getirmede önemli bir rol oynadıklarına işaret ediyor. Yatırım Finansman 2009'dan umutlu Halka arzlar konusunda bu yıl görece daha zayıf bir hareket bekleniyor. Türkiye'nin önemli halka arzlarında aracılık eden Yatırım Finansman bu yılın başında, bir ilke daha aracılık ederek Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nın çıkardığı getiri garantili fonu halka arz etti. Akkaya'nın verdiği bilgiye göre benzer fonların halka arzında yine Yatırım Finansman'ın yer alması planlanmakta. Avni Akkaya, Yatırım Finansman olarak 2009'da 2008'e kıyasla daha iyi bir beklenti içinde olduklarını belirtiyor. 10 olan şube sayısının artması da bu yılki büyüme planları arasında yer alıyor.

ŞİRKETLER SERMAYEYİ 'KREDİYE' YÜKLEDİ

finansal kesim dışındaki şirketlerin 2008 yılı sonu itibarıyla yükümlülükleri, varlıklarının yaklaşık iki katı seviyesinde gerçekleşti. 2008 yılının sonunda firmaların varlıkları 82.3 milyar dolar, yükümlülükleri 161 milyar dolar oldu. Yükümlülüklerin 146.3 milyar doları nakdi krediler, 14.7 milyar doları ithalat borçlarından oluştu. Merkez Bankası "Finansal Kesim Dışındaki Firmaların Döviz Varlık ve Yükümlülükleri" verilerine göre, 2008 sonu itibarıyla varlıkları 82.3 milyar dolar iken, yükümlülükleri 161 milyar dolar oldu. Aynı dönemde, döviz pozisyon açığı, 2007 yılı sonuna göre yüzde 27.8 artarak 61.5 milyar dolardan 78.6 milyar dolara çıktı. Şirketlerin kısa vadeli net döviz pozisyonu 5 milyar 774 milyon dolar açık verdi.

Üçüncü çeyrek zirve yaptı

Şirketlerin varlıkları 2008 içinde ciddi büyüme eğilimi gösterdi. Bu rakam geçen yılın üçüncü çeyreğinde (temmuz-ağustos-eylül) 92.4 milyar dolara yükseldikten sonra 2008 sonu itibarıyla 82.3 milyar dolara geriledi. Yükümlülüklerde de aynı eğilim izlendi ve üçüncü çeyrekte tarihi zirve olan 172.1 milyar dolar rakamı görüldükten sonra yıl sonunda bu rakam 161 milyar dolara geriledi.

Yalnızca 11.7 milyar dolarlık yabancı yatırım

Firmaların yurtdışına doğrudan sermaye yatırımlarındaki artış ise dikkat çekti. 2006'da 7.4 milyar dolar olan bu rakam, 2007'de 10.1 milyar dolara, 2008 sonunda da 11.7 milyar dolara yükseldi. Açıklanan verilere göre şirketlerin geçen yılın sonu itibarıyla yükümlülüklerinin 146.3 milyar doları nakdi krediler, 14.7 milyar doları da ithalat borçlarından oluştu. Şirketlerin nakdi krediler kapsamında yurtiçinden sağladığı kredi tutarı 48 milyar dolar olurken, bunun 37 milyar 435 milyon doları bankalardan sağlandı. Kısa vadeli krediyi olan ilgi bu dönemde arttı. Firmaların yurtdışından sağladığı kredi tutarı da 98.2 milyar dolar oldu.



Doğadan Sofranıza

Sağlıkla

Güvenle



İDAS Creative

orkide®



KÜÇÜKBAY YAĞ SANAYİ A.Ş.

Ankara Caddesi No: 102 Bornova - İzmir / Türkiye • Tel: (0.232) 388 25 57 Pbx • Faks: (0.232) 388 37 92

e-mail: orkide@orkide.com.tr • www.orkide.com.tr



Krize karşı teminat kalkanına ihtiyacınız varsa...

[KGF'ye dikkat]

Kriz nedeniyle finansman sıkıntısı yaşayan küçük ve orta boy işletmelerin finansmana erişimini kolaylaştırmak amacıyla Hazine'den 1 milyar TL'lik kaynak aktarmaya hazırlanırken, gözler yeniden KGF yani Kredi Garanti Fonu'na çevrildi.

[Yazı: Dilek Gappi]

Aslında şu sıralar KGF'nin işlevi büyüklü, küçük tüm firmalar için oldukça mühim çünkü en çok gereksinim duyulan konuya, firmaların teminat eksikliğine yanıt veriyor.

Hükümet'in kriz önlemleri olarak ortaya koyduğu teşvikler de 6. paket olarak sunduğu KGF'nun 1 milyar TL fon aktararak güçlendirilmesi, getirilen önlemler arasında en dikkat çekici olanı....

Kredi Garanti Fonu, kurulduğundan beri işletmelerin teminat sorununu gidermek ve banka kredilerine daha kolay ulaşmalarını sağlamak amacını taşıyor.

Öncelikle şunu belirtelim; konuya ilişkin yasa tasarısı Bakanlar Kurulu'nda imzaya açıldı. Başbakan yardımcısı Cemil Çiçek tasarıyla Hazine tarafından nakit veya özel tertip devlet iç borçlanma senedi ihraca yoluyla KGF'ye kaynak aktarılacağını, işdünyası açısından önemli olan bu düzenlemenin en kısa sürede gerçekleşmesini arzu ettiklerini söyledi. Ayrıca kredi garantisi kapsamında kullanılacak krediler açısından Bankacılık Kanunu'nun bazı hükümleri esnetildi. Tasarıya göre, bu şekilde kullanılacak krediler Bankacılık Kanunu'nun sermaye yeterliliğini düzenleyen 45. maddesi uyarınca aranan yüzde 8'lik sermaye yeterlili-



liği oranının hesaplanmasında dikkate alınmayacak.

Peki bu aniden ve yeniden gündeme oturan KGF şu an ne aşamada, zamanı 1 milyar liralık ek fonu bekleyerek mi geçiriyorlar ?

Halk Bankası Bölge Müdürlüğü'nün ikinci katında koridorun en sonunda küçük bir oda. Küçük oda, küçük bölümlere ayrılmış, köşede sorumluluk alanında 5 kent bulunan KGF İzmir Şube Müdürü Fahri Gülbudak oturuyor. Odalarını görünce Fahri Bey'e "şimdi buradasınız ama herhalde 1 milyar TL'lik fon KGF'ye eklenince size en azından bir kat ayrılır" diyor, gülüşüyor.

Öncelikle şunu belirtmek lazım. Kredi Garanti Fonu'nun mazisi eski.

1993 yılında Alman ZDF kuruluşu Türkiye'de bir kefalet kurumunun kurulmasını öneriyor, sermaye koyarak yüzde 50'sine ortak oluyor. Kalan kısmı TOBB'la birlikte 6 kuruluş paylaşıyor.

Ancak KGF'ye bir türlü yeterli işlerlik kazandırılmıyor. 2002 yılında ZDF koyduğu sermayeyi de Türk hazinesine hibe ederek ayrılıyor.

(Bu da enterasan, ZDF artık nasıl bıkırmışsa!...) Bunun üzerine 2006'da sermaye artırımına gidiliyor. TOBB artırılan kısmın tamamını üstelenerek yüzde 51'lik paya sahip oluyor. KOSGEB de payını yüzde 48'e yükseltiyor. Diğer yüzde 1'in ise dört ortağı var.

Fahri Bey, konusuna oldukça hakim olmanın etkisiyle net ve açıklayıcı bilgiler veriyor. "Gözünüz aydın 1 milyar TL'niz geliyor" diye başlıyorum söze ama anladığım kadarıyla bu yeni fon KGF içerisinde büyük beklentiler yaratmamış.

Son zamanlarda KGF çalışmalarını durdurdu, çok az sayıda firmaya yanıt verebiliyor gibi bir izlenimimiz vardı. Oyle değilmiş, çalışmalarını sürdürdüklerini hatta şu anda taleplere yetişmekte zorlandıklarını anlatıyor Fahri Gülbudak. Önce genel bilgiler alıyoruz Gülbudak'tan:

» KGF'nin 75 trilyon lira özkaynağı var. 31.12.2008 itibarıyla KGF'nin verdiği kefalet tutarı 178 trilyonu bulmuş. İzmir ise sorumluluğundaki diğer dört il ile bugüne kadar 22 trilyonluk kefalet kullanmış.

» Bu arada KGF Türkiye genelinde 18 şubeye ulaşmış.

» Kefalet sıkıntısı çeken firmaların KGF'ye başvurularını kesinlikle bankalar eliyle yapması gerekiyor. Özünde amaç şu; bankalar nezdinde güvenilirliği bulunan ancak gerekli teminat olmayan kuruluşlara destek verilmesi. Bunun için önce bir bankanın süzgecinden geçmek şart.

» Şubelerde yapılan incelemeler, hazırlanan raporlar Ankara'daki genel merkeze gidiyor. 125 bin TL'nin altındaki talepler genel müdür-

lük yetkisindeyken, bu rakamın üstündeki taleplerin Kredi Onay Komisyonu'ndan geçmesi gerekiyor.

» KOBİ denilince, çalışan sayısı 250'yi, yıllık cirosu 25 trilyonu aşmayan firmalar hedef alınıyor. Alt limit yok. KOSGEB kaynaklı krediler gibi bankaların kendi kaynakları için de kefalet veriliyor. KOSGEB dışındaki krediler için 25 trilyonluk limit dikkate alınmıyor.

» KGF kullanacak kredinin yüzde 80'ine kadar kefalet verirken, kefalet tutarı 750 bin lirayı aşmıyor.

» Şu anda KOSGEB kredileri açısından yoğun talep olduğundan talebe yetişmekte zorlanıyorlar. Yakın zamana kadar talepler 15 gün içinde sonuçlanırken şimdi çalışmaların tamamlanması 1 ayı bulabiliyor.

Yıllardır süren ve özünde KOBİ'lerin en çok ihtiyaç duyduğu konuda hizmet veren KGF açıkçası bana göre bugüne kadar biraz da sessiz sedasız gidiyordu. Sanki ne kadar çok duyulursa o kadar işin içinden çıkamayız kay-

KGF bankaların da kullanmayı arzu ettikleri bir finansal enstrüman. Çünkü verilen kefaletin yüzde 20'lik kısmı bankaya bloke ediliyor. Böylece likit teminat bankanın kasasına girmiş oluyor. Firma kapanırsa banka verdiği kredinin yüzde 80'inini garanti olarak görüyor.

gısı vardı.

Fahri Gülbudak'a göre ise asıl gerekçe, konunun yeterince bilinmemesi.

Kendilerini tanıtan kampanyalar yaptıklarını, ticaret ve sanayi odalarında seminerler düzenlediklerini belirten Gülbudak " Açıkçası katılım oranları o kadar düşük oluyor ki seminerlere 30-35 kişi geliyor" diyor.

Neyse şimdi artık gündemeler, iktidarından muhalefetine yetkililerin dillerindeler. Gerçi o 1 milyar TL'nin ne zaman geleceği belli değil, ama dikkatler üzerlerinde.

Fahri Gülbudak kendi kaynaklarıyla da zaten faaliyetlerini sürdürdüklerinin altını çiziyor.

Üstelik şu anda kredilerin yüzde 80'ine kefalet veriyorlar oysa yeni kaynakla birlikte bu oranın yüzde 60'a inebileceğine dair sinyaller var.

Peki kendileri hiç mi garanti istemiyorlar ya da firmalarda hangi koşulları arıyorlar. Şöyle anlatıyor Gülbudak:

"Bankalar için gerekli olan bazı hususlar bizim için de olumluluk göstergesi. Karşılıksız çek senet protesto sayısı, icra kaydı, vergi borçlarının olmaması ya da yapılandırılmış olması gibi kriterlere bakıyoruz. Ancak KGF ağırlıklı olarak, teminat da istiyor"

Burası enterasan, ortada bir çelişki yok mu ?

Teminat vermek için devreye giren bir kuruluş neden teminat ister ya da firmanın teminatı varsa neden KGF'ye gelsin ?

Yanıt şöyle:

"Bankaların kabul etmedikleri 2.-3. dereceden ipotekleri kabul edebiliyoruz. İmar durumuna bakmaksızın, bağ, bahçe, tarla alabiliyoruz, bitmeyen inşaatları da kabul edebiliyoruz ya da ticari işletme rehini, araç rehini alabiliyoruz. Organizelerde OSB müdürlüklerinin KGF lehine şerh koyması bile yeterli olabiliyor.

Bazen firmanın durumuna bağlı olarak sadece ortakların imzalarıyla da yetinebiliyoruz. Ancak bizim esas aradığımız firmanın projesi.

"Yeni siparişleri, işleri var mı" bu unsurlar kararlarımızda etkili oluyor. Yeni kurulan firmalara da destek verebiliyoruz Yani biz firmaların projesine ya da yöneticilerine güvendiğimizde teminat konusunu ikinci plana alan bir kurumuz. Bizde mümkün olduğunca verilen kredinin geri dönmesi sorgulanır"

KGF bankaların da kullanmayı arzu ettikleri bir finansal enstrüman. Çünkü verilen kefaletin yüzde 20'lik kısmı bankaya bloke ediliyor. Böylece likit teminat bankanın kasasına gir-

miş oluyor. Firma kapanırsa banka verdiği kredinin yüzde 80'inini garanti olarak görüyor.

Yaklaşık 7-8 ay önce KGF'nin Eximbank ihracatçı kredilerinin teminatı olarak kefalet vermeye başlaması da önemli.

Ihracatçı firmalar KGF'den kefalet garantisini alarak ucuz kaynaklı kredilerden yararlanabiliyorlar. Bu arada kredi limitini artırmak için de başvurular artmaya başlamış. Bankalardan

"Firmamızın limitini ancak KGF olursa artırabiliriz" yaklaşımları da yoğunlaşmış.

"Misyonumuz olmamasına rağmen bu konuya da hayır demiyoruz" diyor Gülbudak.

2000'li yıllara kadar Halk Bankası ile çalışan KGF artık neredeyse tüm bankalarla çalışıyor. Masraflarının az, işletme giderlerinin düşük olmasına hassasiyet gösteriyorlar.

Bunun için bazen bankalarda, bazen çeşitli oda ve borsalarda buldukları odalarda, 2-3 kişilik çekirdek ekiplerle konuşuluyorlar.

Sonuçta önemli bir işlev yürütüyorlar ama yine de KGF Türk reel sektörü için global krize önemli kalkanlardan biri olacak gibi görünüyor. En azından teminat sıkıntısı yaşayan firmalarının KGF'nin çalışmalarını yakından takip etmesinde yarar var...

Ümit Boyner

CEM İSTERSE ONUNLA YENİDEN YOLLARA DÜŞERİM

Aşkları ve siyasetteki yolculukları çok konuşuldu... Ümit Boyner eşi Cem Boyner'e aşkını, onun ülkesine, hayata dair duruşunun ilişkilerini nasıl tutkuya dönüştürdüğünü satır aralarında anlatıyor. Yoruldukları, üzüldükleri, yıldıkları da olmuş Yeni Demokrasi Hareketi'nin tempolu günlerinde. Ama ihtimal vermemesine karşın Cem Boyner yeniden siyaset dese, düşünmeden onunla yollara çıkmaya hazır Ümit Boyner...

“Çünkü biz iyiyiz, koşullarımız iyi diye ülkenin sorunlarını görmezlikten gelemeyiz” diyen bu alımlı işkadını son zamanlarda ise adından daha çok Holdinge yönelik alınan kararlarla söz ettiriyor. “Ben grubun kalecisiyim” diyen Ümit Boyner özellikle kriz dönemlerinde finansmanın başında olmanın zorluğunu, yaşam felsefesini ve bilinmeyen yönlerini Esiad Yaşam’a anlattı.

[Yazı: Ölek Gappi Fotoğraflar: Kerem Saltuk]

Evet var bir Egeli havası. Narin yapısından, güzelliğinden, pozitif enerjisinden olabilir mi diye düşündüm öncelikle. “Bir kadın alımlı, azimli, sıcakkanlı, özgürlüğüne düşkün bir o kadar da disiplinli çalışıyorsa Egeli olmalı diye düşünmüştümdür belki de.

Bir Ege kadını olarak bu kadar narsistlik olsun.. Bu izlenimimi aktarıncaya gülüşüyoruz Ümit Boyner’le. “Ayvalıklıyım, has Ege’li sayılırım, söylediğin gibi hem özgürlüğe düşkün bir yanım vardır hem de sorumluluklarına sahip çıkan, disiplinli çalışan bir yanım”

Egeli olduğunu öğrenmenin ardından işdünyasının büyük gemilerinden birini eşikle birlikte yöneten Ümit Boyner’i tüm yönleriyle öğrenmek istedik.

Kick boks yaparken tanıştığı Cem Boyner’le evliliği bambaşka bir yaşam çıkarttı karşısına Ümit Boyner’in. Şimdi bir anlamda Boyner Grubu’nun kasası, müdürü ya da kendi deyimiyle grubun kalecisi.

Ortaya atılan fikirlerin alınan kararların holdingin finansman yapısını zenginleştirmesi adına sürekli denetiminden sorumlu.

Yoğunluktan hayallerine ve hobilerine arzu ettiği kadar zaman ayırmasa da Boyner, tatillerde evinin hanımı oluyor; mutfağa girip yemek pişiriyor, eşi ve çocuklarıyla dalıp su altı filmi çekiyor.

İş dünyasında ise özellikle ekonomiyi ilgilendiren her konuyu yakından takip etmeye çalışıyor. “TÜSİAD Başkanlığı istenilen değil, daha çok size verilen bir görev” dese de, bu konuda dahir işaret yanıyor bizde.

Bakımlı, alımlı, içtenlikle konuşan, son olarak Fish Kart uygulamasına imza atan Ümit Boyner’le konuşmak keyifliydi biz de bu keyfi satırlara yansıtmaya çalıştık.

- Ümit Boyner’in daha çok mücadeleyi seven yapısı var, ailede bu özelliğinizi aldığınızı kimse var mı?

BOYNER: Ailem göçmen, mübadele ile gelmişler. Hem Midilli’li hem de Kavala’lı bir tarafımız var.

Gerçekten de geçmişte de ailemin özgür ve biraz da otoriter yanı vardı. Belki de mübadelelerin etkisidir, biliyorum. Yani hep mücadeleci oldular. Ben mübadele dönemini yaşamamış da olsam genlerime işlemiş ya da ailedeki bazı kodları almış olabilirim.

Şartlara ayak uydurmak, hayata karşı inançlı

olmak, özgüven olmadan bir takım şeylerin üstesinden gelinemeyeceğini bilmek gibi bazı özellikleri edinmişim sanırım. İstanbul’da doğdum, İstanbul’da büyüdüm ama ben de kendimi bir İstanbullu’dan çok Egeli hissediyorum. Midilli’ye de sık gidiyorum ve çok seviyorum.

- Biraz da bize nasıl bir aile ortamında yetiştiğinizden bahsedebilir misiniz?

Çocukluğunda en çok hatırladığım bize verilen sorumluluklardı. Çok disiplinli yetiştirildim ama cezaların olduğu bir ortamdan söz etmiyorum. Bilakis çok sorumluluk verilir ve o sorumluluğun yerine getirilmesi beklenirdi. Bir taraftan da çok güvenirdi bize

Ben kendi çocuklarıma da aynı şekilde davranmaya özen gösteriyorum. Babamı çok genç yaşta kaybettim. Biraz da babamın vefatının ardından annem daha disiplinli bir anne oldu. Çok genç yaşta yurtdışına gittim. O da enteresan bir şey. Çünkü bizim okuduğumuz zamanlarda Türkiye’nin şartları farklıydı. Türkiye’den dışarı para yollamak bile güçtü. Zor şartlarda okuduk. Bu da mücadeleyi yapımı geliştirdi sanırım. Genç yaşta yurtdışına gitmekle 16 yaşından beri evden kopmakla aslında kendi hayatımı yaşadım bir yerde. Çocukluğumla ilgili söyleyeceğim en önemli şey; özgürsün ama sorumlulukların var ve sorumluluklarını yerine getirdiğin sürece özgürsün felsefesi idi. Ben kuzenlerim, kardeşlerim bunu sonuna kadar hissettik.

AMCAM ÜNLÜ BİR MAOİSTTİ

- Babanız ve anneniz ne iş yapıyor?

Annem ev hanımı, babam ise iş dünyasında idi, önemli bir firmanın Türkiye temsilcisiydi. Amcam Şahin Alpay 1970’lerin başında yurtdışına kaçmak zorunda kalan bir maoistti. Ailenin bir kesimi de Adnan Menderes ve demokrat partiye inanan, daha sağcı bir kesimdi. Aile içinde fikir çatışması olsa bile, gelişmeler çok saygılı bir şekilde değerlendirilirdi. Hep politikanın, sosyal gelişimin, güncel olayların konuşulduğu bir aile olduk. Hiç dünyadan, Türkiye’den kopuk yaşamadık. Benim de Türkiye ile, sosyal gelişimi ile, Türkiye’nin şartlarıyla ilgili gözlemlerim çok genç yaşlarda başladı. Her zaman siyasete ilgi duydum. O da mutlaka evdeki bu siyasi ortamı tartışmak, anlamak ihtiyacının getirdiği bir farkındalık sanırım.

ÖNCE SİYASETE SONRA KARIYERE ODAKLANDIM

- Gençliğinizi nasıl tanımlarsınız? Eğitime mi, siyasete mi, sanata mı yakın?

Aslında uzun bir süre yurtdışında okumaya gittim, şartlar çok kolay değildi. Döndüğüm zaman da tam 1980’lerin başı. Türkiye’ye ilk defa yabancı sermaye geliyordu. Özal Türkiye’siydi. Aslında o noktada daha çok kariyerime odaklandım. Her zaman siyasi konular ilgimi çekti ama, hayatımın odak noktası kişisel gelişim anlamında baktığınız zaman kariyer, para kazanma, başarılı olma bunlar beni daha çok ilgilendirdi. Tabi bu arada ilk evliliğimi yaptım.

- Neden finans eğitimi aldınız? Bilinçli bir tercih miydi?

Aslında hayır. İlk başta doktor olmak istiyordum. Dersler çok zor geldi. Ekonomi derslerini seçmeli ders olarak almıştım, sonra maalesef hoşuma gitti. Maalesef diyorum çünkü Türkiye’de yapılabilecek en zor mesleklerden biri finans içinde olmak. Her türlü krizi yaşadık. İş hayatına bankacılıkla başladım, daha sonra finanstan hiç kopmadım. 1985’ten beri çalışıyorum. Bankacılıkla ilgili, masanın öbür tarafına geçtiğimde de hep finansla ilgili çalıştım. Cem’le tanıştığım dönemde benim de çok ilgilim vardı siyasete.

90’lar Türkiye’nin çok parlak dönemleri değildi. Sistemin sorgulanması gereken bir dönemdi yeteri kadar da sorgulanmıyordu. Bence ciddi yolsuzluklar vardı. Türkiye demokrasiye geçiyor dedik ama Türkiye’de hala bile demokrasinin tam oturduğunu söyleyemeyiz. Bence 90’lı yıllar güney doğudaki savaşlarla birlikte demokrasinin rafa kaldırıldığı dönemleri de beraberinde getirdi. Kickbox yaparken tanıştık Cem’le ve o günler de daha çok siyaset konuştuk.

- Sizi siyaset bir araya getirdi diyebilir miyiz?

Tam olarak değil. Ama hayata bakış, farkındalık, sorgulama isteği bakımından birbirimize çok benzeriz. Birlikte yaptığımız her seyahatten çok şey öğrendim, çok ciddi hayat tecrübeleri oldu benim için. Bir fil siyaset yapmadım, yapmayı da düşünmedim hiç. Aslında gençtim. 30 yaşında böyle düşünmüyordum ama insanın gelişmesi, büyümesi, kendini keşfetmesi çok büyük bir süreç. Siyasetin hayatımızda olduğu dönemin, benim gelişimde büyük etkileri oldu. Belki her şeye biraz daha dogmatik baki-

yordu. Doğrular böyle olmalı, demokrasi şöyle olmalı gibi. İşin içine girip de Türkiye'deki bazı çarpıklıkları görünce hayata yaklaşımım değişti. Benim için dönüm noktasıdır.

YDH'NİN ERKEN PARTİLEŞMESİ YANLIŞTI

- Şimdi baktığınızda bu hareketin yeterli ve istenilen yere gelmemesinin gerekçesini en olarak görüyorsunuz?

Siyasi parti haline gelmesi olarak görüyorum. Çünkü hareketin en güzel noktası bir sivil toplum hareketi olarak başlamış olmasıydı. YDH ciddi bir ses getirdi, önemli bir kitleyi ardında sürüklemeye başladı. Ama çok erken partileşti. Türkiye'de AKP kendi içinde bunu daha doğru başardı. Beğeniriz beğenmeyiz öğütlenme açısından AKP başarılı olmuş bir partidir. Gerisinde önemli bir background taşıyıp doğru zamanda partileşti ve o anda da toplumun değişik katmanlarına nüfuz edebildi. YDH partileştiği anda sivil toplumdan koptu. Birden bile listeler öne çıktı ben öndeyim sen alttasın durumları oluştu. Belli eski siyasi partilerden gelenler içeri nüfuz ettiler. Yani özünden yapı olarak çok uzaklaşmak zorunda kaldı. Aslında erken seçim kararıyla beraber hazırlıksız yakalandık diye düşünüyorum.

- Cem bey yeniden bir siyasi oluşum düşünüp "haydi tekrar Türkiye'yi dolaşacağız" dese ne dersiniz?

Sorun olmaz dolaşırım. Ne gerekiyorsa yaparız. Desteklerim ama yapacağını zannetmiyorum. Türkiye'de böyle bir ortam olduğunu düşünmüyorum. Belli dönüştürücü dinamikleri, ciddi ölçüde kaybettik. Türkiye şu anda belki de modern tarihinin en kutuplaşmış dönemini yaşıyor. Ben toplumun bu kadar kutuplaştığını hatırlamıyorum. Üstelik hem kutuplaşıyoruz diğer taraftan da böyle bir kriz ortamında neredeyse yüzde 20'lere varan bir işsizlik varken öyle bir sosyal dayanışma var ki sokaklara fırlamıyor insanlar. AKP yerel seçimlerden ne mesaj aldı ve ne yapacaklar bu çok önemli. Kabine değişiklikleri belli gerçekleri en azından ekonomi adına olan gerçekleri gördüklerini gösteriyor. Diğer taraftan Türkiye'nin geçirmesi gereken sosyal devrim.

Avrupa Birliği; gerçekten AKP gündeminde olacak mı ben ondan da emin değilim. Diğer taraftan da muhalefette ve AKP karşısında ne siyasi anlamda ne de sivil toplum anlamında buna özlem duyan bir grup yok. TUSİAD belki bir anlamda ama o da tek başına ve sonuçta bir iş adamı derneği. Türkiye'nin geleceği; globalleşme içinde ciddi bir oyuncu olmasından, siyasi istikrarından, demokrasinin tam yerleşmiş olmasından, şeffaf olmasından, hesap verilebilir olmasından geçiyor. Ama bunu tam anlamıyla devam ettirecek bir siyasi parti ben göremiyorum. Bunu yapmaya hevesli kimseyi de göremiyorum.



AKP yerel seçimlerden ne mesaj aldı ve ne yapacaklar bu çok önemli. Kabine değişiklikleri belli gerçekleri en azından ekonomi adına olan gerçekleri gördüklerini gösteriyor. Diğer taraftan Türkiye'nin geçirmesi gereken sosyal devrim, Avrupa Birliği...

HOLDİNGDE ÇALIŞMA TEKLİFİ KAYINPEDERİMDEN GELDİ

- Peki biz yeniden size dönelim.

Bankacılıktan Boyner Holdinge geçişiniz nasıl oldu?

Bankacılıktan özel sektöre, yatırım bankacılığına geçmiştim. Cem'in siyaset yaptığı dönemde ben 2 yıl çalışmadım. Onunla beraber tüm yurt gezilerine gidiyordum. Fakat o dönemde aslında teklif kayınpederimden geldi. Kayınpederim

Osman Boyner, bana yabancı bir bankadan önemli teklif geldiğini duyunca, "Eğer çalışacaksan, o zaman bizim grupta çalış" diye ısrar etti ve ben aslında Cem'den daha önce şirkete döndüm. O hisseleri bile devretmiş, tamamen işten elini ayağını çekmişti. Önce yürütme kurullarında çalışmaya başladım. Daha sonra 97'de, Cem'de siyaseti bırakmıştı, holding yeni yapılanıyordu. O zaman başkan yardımcısı oldum.

- Boyner Holding'e gelin olarak başladınız, kamuoyu o sırada sizi tanımıyordu haliyle çok dikkat çektiniz, merak edildiniz ardından geçen zamanla birlikte holding yönetiminde Ümit Hanım'ın olumlu etkisi konuşulmaya başlandı. Siz nasıl değerlendiriyorsunuz bu durumu?

Bence bu bir tesadüf. Ben finansman başında olduğum için dış dünyaya dönük bir yüzüm var. Benim gelmem ile Çarşı Mağazaları halka açıldı ve bu açılımlarda aktif rol oynadım. Türkiye'de halka açılmalar için yeni bir dönemdi. Ayrıca yabancı yatırımcılarla olan görüşmelerde öndeydim. Aslında biliyorsunuz Türkiye'de biraz imaj kültürü de var. Gruptaki etkinin ötesinde bir imaj da vermiş olabilirim. Ben o kadar grubun geleceğini etkileyen biri değilim aslında.

- Size göre, eşlerin aynı işte çalışması yorucu mu, şans mı yaratıyor?

Cem'le yapılarımız farklı. Eşim iyi bir lider. Çok güzel hedefler ortaya koyar. Onun için de zannediyorum aramızda öyle bir takım oyunu kurabildik. Karı kocamın birlikte çalışması kolay bir şey değil. O disiplini, kuralları baştan koymanız lazım. Ben hep finansmanda kaldım mesela. Hiçbir zaman Cem'in faaliyet alanına, pazarlamaya girmedim. Ama zaman zaman reklam toplantılarına çağırılıyor ve bu hoşuma gidiyor.

YABANCI ORTAK ALMAK ZOR KARARDI

- İş hayatınızda en zor karar anınız hangisiydi?

İki şirketimize yabancı ortak aldık. O dönem kolay bir dönem değildi. Yani doğru ortağı seçmek konusunda çok gittik geldik. Finansal ortak farklı bir şey. Sistem aleyhinde çalışabilir çünkü. Onların yaklaşımını önce yatırım yapmak, belli bir süre sonra o yatırımı kat be kat değerlenmiş şekilde satıp, çekip gitmek. O arada kurum ne olmuş, onların çok da umurlarında olmuyor. O anlamda doğru finansal ortak bulmak kritik bir karardı. Ve aslında doğru bir zamanda bu kararı almışız. Çünkü hemen akabinde kriz başladı.

YATIRIM YAPARKEN KRİZ'E YAKALANDIK

- Krizden holding olarak ne kadar etkilendiniz ve hangi önlemleri aldınız?

Krizden perakende sektörü çok etkilendi. Aslında perakendenin öyle bir sıkıntısı var; ilk etkilenen ardından tabiri yerindeyse ilk paçayı kurtaran sektördür perakende. Çünkü hep bir nakit akışı vardır. Ancak bizim iki problemimiz vardı. Biri, biz dahil tüm perakende sektörü ciddi bir yatırımla krize girdi. Türkiye 2004'ten beri büyüme süreci yaşamış, işlerimiz çok açılmış. Talep artışlarını karşılamak için kapsamlı yatırımlar yaptık. Metrekare adına, mağaza adına, çalışan sayısı adına son kriz öncesi iki yılda iki misline

çıkıktık. O ölçüde de stoğumuz vardı. Kriz başladığı anda yatırımlarımızın bir kısmı bitmişti bir kısmı devam ediyordu ama durdurulacak gibi değildi. Çünkü zaten satılacak mal stoğa girmişti. Krizin başlamasıyla talep bir anda ciddi düştü. Geçen sene yüzde 70 olan indirimler de, sektörü negatif etkiledi. Ciddi zararlar yazmak zorunda kaldık.

İkinci problem açıkçası bu krizin başta bir



"Şimdi öyle bir noktadayız ki; mali disiplini harfiyen uygularsanız iç piyasada canlılığı arttırmak o kadar kolay değil. Canlılığı arttırayım derken mali disiplini tamamen bozabilirsiniz."

güven krizi olmasıydı. Türkiye daha yapısal anlamda bu krizden etkilenmeden tüketici mutlaka işimden atılacağı, bankalar batacak şeklinde panik yaptı. Harcamayı kesti. O noktada sizin yapabilecek bir şeyiniz yok. Hele böyle stoklarla yakalanmışsanız ancak zarar kabul edip bunu geçiştirmeye çalışırsınız.

- Bankacılık kesimi bu süreçte üzerinize geldi mi?

Şöyle diyebilirim; Türkiye'deki bankalar, daha yapısal reformlarını tamamlamış olduğu için etkilenmediler gibi gözükse de onlar da Hükümet

bazı önlemleri zamanında almadığı için ciddi likidite korkusu içine girdiler. Bunun etkileri oldu. Ancak şu anda yaşanan bence reel sektör krizi. Güvenin yönetilememesi ile başladı ve bu noktaya kadar geldi. Ben şu anda dibe vurduk diye düşünüyorum. Dibe vurulur ama çok çabuk çıkılır o dipten. Bu kriz öyle olacak gibi görünmüyor.

- Dipte daha bir süre kalınacak mı size göre?

Geçenlerde HSBC bankasının ekonomisti bize bir sunum yaptı. V mi olacak U mu olacak diye anlatırken, "bu kriz Nike logosu gibi olacak" dedi. Yani çok hızlı düştü uzun bir süre böyle devam edip yavaş yavaş toparlanacak. Hakikatten öyle de gözüküyor. Türkiye bu oranlarda işsizliği daha önce hiç yaşamadı. İhracat pazarlarımız ciddi sıkıntıda. İhracat yapan sektörler darboğazda. Zaten tekstil, demir çeliği biliyorsunuz. Toparlanma uzun sürecekmiş gibi gözüküyor.

- Özellikle perakende sektöründe yurtiçi talebi artırmak çok kolay değil. Çözüm olarak hangi önlemleri aldınız?

Aslında Nisan ayı iyi geçti. Hatta geçen seneki nisan ayı rakamlarını yakaladık. Bu bizim için müthiş bir beceriydi ve bunu fazla indirim yapmadan gerçekleştirdi. Grup olarak şöyle bir avantajımız var; "CRM" denilen müşteri portföy bilgilerinin sürekli update edildiği bir sisteme sahibiz. Hangi müşteri nerede, ne kadar para harcamış, neredeyse kişiye özel pazarlama programları yürütüyoruz. Şimdi de sektörde indirimler başladı. Mango, Zara gibi firmalar ciddi indirimlerle sezona girerse, Türk üreticisinin buna dayanması bu kadar kolay değil. Özellikle ithalat yapan belli yabancı markalar Türkiye'yi dışardaki problemlerini çözmek üzere bir damping ülkesi olarak kullanıyorlar. Ocak ayından itibaren indirimlere girenler var. Bu aslında hakikaten sağlıklı bir süreç değil. O da bizi etkiliyor. Mecburen biz de indirimlere girmek zorunda kalıyoruz. Stok sıkıntısı sürdükçe toparlanmasa vakit alacak.

FISH KART KRİZ DÖNEMİNE DENK GELDİ

- Hükümet'in aldığı bazı kriz önlemlerinin etkisini görüyor musunuz?

Aslında şunu da söylemek lazım; bu ciddi ve farklı bir kriz. Gelişmiş ülkeler para bastılar, farklı çözümler bulmaya çalıştılar ama kolay çare bulunamıyor. Avrupa'da birçok ülke, önce bir takım yapısal reformları gerçekleştirelim ondan sonra iç talebi düşünelim diyor, Amerika öncelikle iç pazarı canlandırma yoluna gidiyor. Bunlar iki ayrı ekol. Onun için doğru olan şudur demek kolay değil. Türkiye'de ise ciddi açık var. Hükümet bütçesini yaparken herhalde bir kaynak öngörmüş olmalı. Bu kaynak IMF ise daha ortada netlik yok. Şimdi öyle bir noktadayız ki; mali

disiplini harfiyen uygularsanız iç piyasada canlılığı arttırmak o kadar kolay değil. Canlılığı artırayım derken mali disiplini tamamen bozabilirsiniz. Ben aslında kişisel olarak önce iç talebi canlandırmayı mantıklı buluyorum.

- Özellikle iş yaşamında baştan sona size ait bir proje var mıdır?

Finansmanların pek öyle projeleri olamaz.

- Boyner Grubun son yeniliği olan Fish Kart'ın çıkışı tam kriz dönemine denk geldi...

Evet ne yazık ki. Fish, Eylül ayında çıktı hemen Ekim'de dünya krizi yaşanmaya başladı. Fakat Fish'in şöyle bir avantajı var; gerçekten kartı alan müşteri ilk kartı olarak Fish'i kullanıyor. Mil avantajı da verdiğinden üst düzey segmentlerde de kullanılmaya başlandı. Diğer kartlardan farkı; neşeli bir kart olması. Grup mağazalarında ciddi avantajlar verdiğimiz için kişi başına işlem sayısı çok yüksek.

- Alışverişte kart sistemleriyle ön plana çıktınız ancak kartların adeta birer kredi aracı haline dönüşmesi, çok sayıda taksit olanağı sunmasını bir finansçı olarak nasıl buluyorsunuz?

Aslında taksitlendirme öncelikle Türk insanının alım gücünü geliştirdi. Advantage'yi ilk başlattığımız dönemde seyahatleri ilk kez taksitle satmaya başlamıştık ve bir çok insan hayatında ilk defa yabancı ülkelere gitme imkanı buldu. Ayağını yorganına göre uzatmak şartıyla yararlı. Ancak bir ara taksit çılgınlığı yaşandı. Karpuzu bile 10 taksitle alır hale gelmiştik. Oysa taksiti uzattığımız sürece limitinizden de yiyorsunuz. Şu anda her üründe olduğu gibi ilk baştaki çılgınlık yerini rasyonalizasyona bıraktı. Şu anda öyle bir çılgınlık yaşanmıyor.

MAALESEF ELEMEN DA ÇIKARTTIK

- Bundan sonra Boyner Group olarak farklı alanlarda büyüme planlarınız var mı?

İnanın şu anda büyümekten çok, olanı muhafaza etmek derdindeyiz. Bizim işimiz genellikle müşteriye hizmet ve ürün götürmek. Hizmet ve ürünler hangi formatlarla gider, ne şartlarda gider sürekli reforme etmek zorunda olduğumuz için başka alan düşünecek durumumuz kalmıyor. Üretimde ise grubumuza bağlı Altinyıldız var ve orada kriz döneminde bile sorun yaşamadık.

- Toplamda grup olarak ne kadarlık bir daralma yaşadınız?

Biz şöyle ölçümlüyoruz, aynı mağaza bazında geçtiğimiz seneye göre kıyasladığımızda, nisan öncesi satışlarımızda yüzde 8'e kadar düşüş oldu. Nisan ayında epey bir toparladık. Yüzde 8 yapılan yatırımlar düşünüldüğünde bize göre çok yüksek bir rakam.



FRANSA'DA ÖZEL ENSTİTÜ KURULUYOR

Ümit Boyner TÜSİAD'da dış ilişkilerden sorumlu ve şimdi önemli bir adım atmaya hazırlanıyorlar. Almanya, İngiltere ve özellikle Fransa'da önemli ses getirecek bu organizasyonu Ümit Boyner şöyle anlatıyor: "Fransa'da Institut Bosfor adıyla bir enstitü kuruyoruz. Bu bir düşünce kuruluşu olacak. TÜSİAD bunun kurucularından birisi. Bu düşünce kuruluşunun amacı sadece Türkiye-Fransa ilişkileri değil, Avrupa Birliği ile ilgili tüm konuları indirmek tartışmak olacak. Kısaca bir tartışma platformu kuruyoruz. Bir düşünce kuruluşu olduğu için farklı düşünce gruplarından, farklı siyasi görüşlerden insanların içinde barındıracak. Kasım ayında faaliyete geçmesini düşünüyoruz. Fransa'da kazanmak zorunda olduğumuz kitle entelektüel kitledir. Entelektüelleri kazanmak demek sadece benim fikrimi savun demek değildir. Ama bizler de bazı konuları açık bir şekilde tartışmak istiyoruz."

- Eleman çıkardınız mı?

Kapanan mağazalarda evet maalesef.

- Size gelelim demiştik ama öncelikli yönünüz iyi bir işkadınlığı olunca konuya iş'e kaydı. Oysa biz sizi yakından tanımak istiyoruz. Sizi nasıl tanımlamak lazım? Reformist misiniz? Yoksa kararlarınızı ağır ağır gözlemleyerek mi alırsınız?

Perakende, moda bunlar pazarlama ve satış ağırlıklı sektörler. Ben finansmançı olduğum için grubun kalecisi olmak durumundayım ve genellikle riski çok sevmem. Ama hislerimle de hareket ederim. Hiçbir zaman hisler işin dışında kalır gibi bir yaklaşımım yok.

- Çalışma arkadaşlarınızda tavizsiz aradığınız özellikler var mı?

Yapıcılık önemli. Eleştirel olmaktan çok yapıcı olmayı önemsiyorum. İnisiyatif almak gerekli, çünkü takım oyununa çok değer veriyorum. Bence en iyi liderler takım oyuncularındır. Önce iyi bir takım oyuncusu olursunuz ondan sonra liderlik özelliğiniz varsa sıvırlırsınız. Bencil insanlar iyi çalışma arkadaşları değildir. Uzun soluklu olmaz o ilişki. Ve tabii ki etik değerler önemli. Biraz da ben esprili insanlarla çalışmayı seviyorum. İş hayatının önemli bir parçası da yumuşak olabilmek.

İMTİYAZLI ORTAKLIK KABUL EDİLEMEZ

- Arzuhan Hanım'ın ardından TÜSİAD Başkanlığı'nı düşünüyor musunuz?

Bilmem, hiç düşünmedim. TÜSİAD'ta görev aldığınızda bir beklenti içine girmiyorsunuz. Biraz da o görev size veriliyor. Başkanlık, hem iş hayatınızdan zaman ve emek çalan bir görev, hem ciddiye alınması gereken bir görev. Ben şu andaki dış iletişim görevimden memnunum. Zor bir çalışma yürütüyoruz, küçük bütçelerle çalışıyoruz. Her zaman Türkiye'de bürokrasi veya hükümetin, muhalefetin icraatları işinizi kolaylaştırmıyor. Ama TÜSİAD'ın çok doğru bir dernek olduğunu

düşünüyorum ve bence bir iş adamı derneği olmanın çok daha önüne geçti.

- Dış İletişimden sorumlusunuz özellikle Avrupa Birliği ile ilişkileri yürütüyorsunuz, Türkiye'nin AB'ne bir gün tam aday olacağına gerçekten inanıyor musunuz?

Avrupa Birliği kalacak mı o belli değil. Gelecekte Avrupa, kendini nasıl tanımlayacak onu görmek lazım. Ben bu yolculuğun yok sizi almıyoruz diye biteceğine hiç ihtimal vermiyorum. Çünkü hem biz hem Avrupa artık geri dönülemez yollara çıktık. Üstelik öyle imtiyazlı ortaklık gibi ne olduğu belli olmayan formüllerin de olacağını düşünüyorum. Ancak burada üzerinde durmamız gereken Türkiye'deki reform sürecinin çok yavaşlamış olmasıdır.

ÖNCE ÖZGÜVEN ÖNEMLİ

- Para ve başarı her kapıyı açar mı sizce? Hayatınızda nasıl bir yaşam bakışı var?

Hayatta en önemli şey önce tabii ki önce sağlık. İkincisi de özgüven. Özgüven herkes için farklı şeyler sağlıyor. Bazı insanlar için paraya bağlı bazıları için kariyer özgüven kaynağı. Bazı insanlarda da zaten vardır. Benim için en önemli şey özgüvenimi koruyabilmek. Özgüven derken iddialı bir insandan bahsetmiyorum. Gece yattığınız zaman, kafanızı yastığınıza koyduğunuzda vicdanınızın rahat olması doğru şeyler yaptığınızı düşünerek yaşamak önemli. Benim de özgüven kaynağım o.

- Tatillerinizi nerede geçiriyorsunuz?

Genellikle Ayvalık'taki evimizde. Aslında tatil demeyelim Ayvalık bizim hayatımızın bir parçası. Ama İstanbul'dan her çıkabildiğimiz, işten uzaklaşabildiğimiz noktada oraya gidi-

yoruz. Onun dışında daha çok doğa tatillerini tercih ediyoruz.

- Cem Bey'in av merakına karışıyor musunuz?

Benden önce bir av merakı vardı. Aslında yine var ama vakit bulamıyor. Yani o kadar tövbe-kar değil bu konuda...

- Hayatınız başka bir noktadan başladı, bambaşka yerlere sürüklendiniz, yaşananların yorucu bir yanı da olması lazım.

Her şeyi bırakıp bir sahil kasabasına yerleşme zamanı, ne zamandır Ümit Boyner için?

ÇOCUKLAR ÖNCE DIŞARIDA ÇALIŞMALILAR

Bizim bir aile anayasamız var. Çocuklar önce dışarıda çalışmak durumundalar eğer belli bir performans sergilerlerse şirketlere alınıyorlar. Şu anda Ayşe, Mavi Jeans'te çalışıyor O mağazalarda olmak istedi. Dışarıda Diğerlerinde şimdilik öyle hevesler yok. Cem'in ablasının çocukları da büyüdüler. Biri açıcılık yapacak, öbürü psikolog oluyor. Cem çok genç yaştan itibaren ofiste, fabrikada çalışmaya başlamış. Biz ise çocuklarımıza öyle sınırlamalar koymadık. Keşke hepsi burada çalışsalar. Ama öyle bir mecburiyetleri yok. Oğlum New York üniversitesinde okuyor. Herhalde hukuk gibi bir şeyler düşünüyor. Mahkeme avukatlığı istedi. Küçük oğlumun müthiş bir sanat merakı var. Hiç de zorlamayı düşünmüyorum ne istiyorsa onu yapsın. Arkadaşlarının çocukları var mesela aşıcılık eğitimi alıyorlar. Çok da hoşuma gidiyor...

Hiç belli olmaz. Ancak işi, her şeyi bir tarafa koyalım, bir oğlum daha küçük ve İstanbul'da okuyor. Onun eğitimi belli bir noktaya gelmeden Ayvalık'a yerleşmek zor. Ama daha ilerisi için böyle planlarımız var. Zaten bunu yavaş yavaş yapıyoruz. Eğer İstanbul'da senenin 8 ayını geçiriyorsak, yılın yaklaşık 4 ayını da Ayvalık'da geçiriyoruz. Daha fazlasını hele kriz ortamında düşünmek mümkün değil. Keşke sorumlulukları bırakıp kaçabilsek.

AŞK BİRÇOK ZORLUĞU KOLAYLAŞTIRIYOR

- İzmir'le ilgili bağlantınız var mı?

İzmir'e gelip gidiyoruz. Ege demek İzmir demek bir yerde. Ama Ayvalık'lıların da kendilerine göre bir ayrıcalıkları vardır. Çok dışı dönüktürler, dış dünyayla çok alakalıdır.

- Bu kadar çok, konu birçok şirket zamanlamayı iyi yapabildiğinizi düşünüyor musunuz?

Arkadaşlarıma vakit ayırmaya çalışıyorum. Onlar benim için önemli bir hayat kaynağı. Mesela biz Ayvalık'taki evimizde arkadaş misafir ağırlamayı çok severiz. Birlikte olmayı, birlikte gezmeyi isteriz. Yakın dostlarımız var, o konuda çok talihliyiz. Spor yapmaya vakit ayırmaya çalışıyorum ama çok zor. İtiraf edeyim, muntazam bir spor hayatım hiç olmadı. Ümit Boyner'in kendini dinlemeyi, kendisiyle baş başa kalmayı tercih ettiği anlar var mı Ben film çekmeyi seviyorum ve onları edit ederken kendimle baş başa kalmanın hazzını yaşıyorum. Büyük heveslerle geçen sene evde, çatı katında küçük bir ofis yaptım ama haydi bunu da itiraf edeyim, bu konuya da çok vakit ayıramıyorum. Ayrıca bahçe ile uğraşmayı seviyorum. Aslında çok rahat tarıma dönebilirim bir gün, tamamen toprakla uğraşabilirim.

- Madem hayatınızı bir aşk değiştirdi, son sorumuz şu olsun; Aşk için her şeyi yapar mısınız?

Hayır yapmayacağım şeyler var. Ama galiba aşk bazı şeyleri kolaylaştırıyor. Öyle bir tarafı da var. Cem'e çok aşık olmasam inanın yaşadığım bazı şeyleri atlatmak bu kadar kolay olmazdı...

ENGİNAR BAHÇESİ, NAR VE ZEYTİN AĞAÇLARI

Bahçeyle uğraşmak, toprakla haşır neşir olmak keyifin ötesinde tutku Ümit Boyner için. Aileye ait zeytinleri sık sık ziyaret ediyor, zeytinyağının şişelenmesinden bile keyif alıyor. Enginar bahçesinde bir köşesinde de organik tarım ile uğraşıyor. Nar ağaçlarının çiçek açtığını izlemek onlarla haşır neşir olmak hayatına doğanın eşsiz tadını katıyor.



Kıyılardan
başlayan,
Türkiye'ye
yayılan mesaj

İZMİR KIRMIZISI

Yerel seçimler bitti, üzerinden kabine değişikliği geçti, siyaset zemini kendi mezarında ilerlese de uzmanlar artık bu zeminde ince bir çizgiye işaret ediyorlar. Kıyıları kırmızıya boyayan Türkiye haritasını, kıyıları ve iç bölgeleri diye birbirinden ayıran 2009 yerel seçimleri değişim rüzgarlarını batıdan başlatabilir mi? Uzmanlar her şeyden önce İzmir'le simgeleşen ve bu yerel seçimlerde giderek yaygınlaşan kırmızı rengi, seçmenlerin modern yaşamına müdahale olması korkusuna bağlıyorlar. Özgürlüğüne düşkün, ekonomik açıdan çok kaygı taşımayan, hırslı olmayan, yaşamaya önem veren, kazandığı parayı biriktirmek yerine yaşamak için harcayan insanlar olarak yaşam tarzına müdahaleye daha önde tepki veren İzmir'den başlayan kırmızı renk iktidara ve muhalefete hangi mesajları verdi? Uzmanlar konuyu ESİAD Yaşam için yorumladılar....



PROF. DR. KATIRCIOĞLU:

"GÜÇ FETİŞİZMİNE BAŞKALDIRIDIR"

Sosyal belediyecik alanındaki boşluğu vurgu yapan Prof. Katircioğlu, "İnsanların kılık kıyafeti ile etnik kimliği ile, cinsiyet tercihi ile, dinsel tercihi ile çatışmak yerine bu alanda özgürlükçü bir siyasi yapı olması gerektiği yolunda, İzmir ve kıyılar birer işaret oldu. Toplumda ötekileştirilenlere karşı kucaklayıcı bir yapının olması gerektiği konusunda da muhalefet bu seçimlerden ders almalı. Seçimin sonuçlarını güç fetişizmine bir itiraz olarak da görmek gerektiğine işaret eden Katircioğlu, "AKP yaşanan krizi yeteri kadar önemsemedi. CHP'ye ise seçmen "iktidar beklentisi" sundu. Bir siyasi partinin hedefi iktidar olmalı dedi ama CHP'deki yapı hala bunu algılayabilecek boyutta değil.

DOÇ. DR. ENGİN ÖNEN:

BU SONUÇTA HEM MESAJ HEM RİSK VAR

"Dolayısıyla İzmir bu anlamda daha yumuşak bir kentleşme yaşıyor. Bu durum da siyasal tercihlerine, sosyal yaşamına yansıyor ve diğer büyük şehirlerden İzmir'i ayırmamızı sağlıyor. Laiklik önemli bir ortak payda ancak yerel seçimler bunun yanı sıra kültürel, etnik, dinsel talepleri de dikkate alabilecek siyasal projelere ihtiyaç olduğunun işaretini verdi. Dolayısıyla muhalefet siyasetin alanını genişleterek veya farklılaşan talepleri bir arada değerlendirerek ancak iktidar yolu açabilir. Sonuçta Türkiye'de parçalanma var ve giderek derinleşiyor. İktidarın da muhalefetinde bunun farkına varıp Türkiye'yi bütünleştirecek bir siyaset izlemesi gerekiyor. Hem iktidar bu endişeleri önemsemeli hem de muhalefet bu uyarıları dikkate almalıdır"

DOÇ. DR. TANJU TOSUN

"HAYAT TARZINA MÜDAHALEYE KARŞI ÇIKILDI"

Kırmızıya yani CHP'ye yönelik oy desteği sınıfsal, ideolojik saiklerden çok, kültürel saiklerden kaynaklandı. Antalya, İzmir gibi kıyıda, batıda açık, turizmin geliştiği ve hayat tarzlarına müdahaleye şiddetle karşı çıkan seçmenlerin bulunduğu çevrelerde CHP oylarında belirgin bir artış gerçekleşti. Alınan sonuçlar geleceği etkiler ve kültürel anlamda AKP'ye karşı gelişen seçmen refleksinin CHP hanesine oy artışı olarak yansımalarıdır.

SIYASETÇİ ERCAN KARAKAŞ:

"SEÇİMLER HAYAT TARZI TERCİHİNİN OYLANMASINA DÖNÜŞTÜ"

Yerel seçim sonuçları bize kitlelerin beklentisini ortaya koyuyor. Kitlelerin beklentisi karşılanmazsa sonuçların tersine dönebileceği unutulmamalı. Siyasi tarih bunun örnekleriyle doludur. Bunun için katılımcı bir belediyecik esas alınması gerekiyor. Bazı kentlerde yaşanan değişimler Türkiye'nin de değişim yolunun açılması olarak görülmeli. Yeter ki muhalefet bu analizi iyi okuyarak, politikalarını halka doğru yöneltibilsin"



Büyük telaş, büyük yarış bitti, özellikle büyükşehirlerde kimler aday gösterilecek, hangi kenti hangi partinin adayı alacak heyecanını neredeyse hatırlayan bile kalmadı. Türkiye 29 Mart yerel seçimlerini geride bıraktı.

Bu seçimlerde halk oylarıyla Türkiye adına önemli sinyaller de verdi. Öncelikle Hükümet seçim sonuçlarının kendisine verdiği mesajı aldığını yaptığı kabine değişikliğiyle de ortaya koydu.

Sonuçları itibarı ile önemli mesajlar yaratan 29 Mart seçimleri her ne kadar, resmi literatürde "Yerel Seçim" olarak kayıtlara geçse de, seçime gidilen süreç ve ortaya çıkan sonuçlar bir referandum niteliği taşıdı ve 29 Mart seçimlerine "Genel Seçim" havası damgasını vurdu.

3 Kasım 2002 genel, 28 Mart yerel ve 22 Temmuz genel seçimlerinde oylarını artıran iktidar partisi AKP tarihinde ilk kez 29 Mart seçimlerinde oylarını yüzde 8 oranında eritirken; muhalefet partileri CHP, MHP ve DTP oylarını artırarak seçimden çıktı. Kuşkusuz seçimlerin sonuçları, yaşayarak tartışılmaya kavrılmaya devam edilecek.

Ancak bu siyaset zemininin önemli dönüm noktasında Türkiye genelinde bir başka gerçek daha belirginleşti. Son yıllarda uygulanan bazı politikalarla ülkenin kıyı kesimleri iç kesimlerinden farklı tepki verdi. Türkiye haritasında kıyılar muhalefet partisi CHP'nin rengi olan kırmızıya boyanırken, İzmir haritanın bu kırmızı şeridinin bir anlamda simgesi oldu.

ÇANAKKALE'DEN ANTALYA'YA KIRMIZI

Evet yerel seçim sonuçlarıyla, Çanakkale'den başlayıp, İzmir, Aydın'ın ardından Antalya'ya kadar uzanan kıyılar tek renge boyandı: Kırmızı... CHP'de ifadesini bulan iktidara itirazlar, tarihi sonuçlar ortaya koyabilir mi, bundan sonrası için bu gelişmeyi siyaset zemininde bir kırılma noktası olarak görmek mümkün mü?

Zira iktidar partisi AK Parti, CHP'nin kalesi olarak ifade edilen İzmir'i almak üzere sefere çıkarken, Menderes Türel gibi başarılı bir belediye başkanının başında olduğu Antalya'yı da elinden kaçırmış oldu. Ege Bölgesi'nde oylarını yüzde 26 artıran CHP kalesi olarak anılan İzmir'i vermediği gibi oylarını yüzde 11 artırdı. İzmir'de yüzde 55'lik oy oranı ile seçimi yeniden kazanan CHP aynı zamanda 12 Eylül askeri darbesinden bu yana kentte alınmış en yüksek oyu ifade ediyor.

Aslında bu sonuçlara partiler açısından değil sosyolojik öğeleri göz önünde bulundurmak gerekiyor. Uzmanlara göre burada "kırmızı" renk bir partinin rengi değil, itirazın ses yükseltmelerin, bazı kabullenilmezliklerin simgesi olarak algılanmalı.

Prof. Dr. Erol Katircioğlu

"SONUÇ GÜÇ FETİŞİZMİNE BAŞKALDIRIDIR"



İzmir başta olmak üzere Türkiye'nin kıyı kesimlerinde ortaya çıkan sonucu Bilgi Üniversite Öğretim Üyesi Prof. Dr. Erol Katircioğlu ile masaya yatırdık. ESIAD YAŞAM'a özel analizlerde bulunan Prof. Katircioğlu, Türkiye'de siyaseti yakından takip eden bir isim, sol siyaset ise temel ilgi alanı gibi.

Katircioğlu'na öncelikle iktidar partisinde yaşanan oy erimesinin sebebini sorduk. Prof. Katircioğlu, "2002, 2004, 2007 seçimlerine baktığımızda Ak Parti her üç seçimde de oylarını artırarak gelmiş. 2004 seçimlerinde yüzde 34 olan oyunu 22 Temmuz seçimlerinde yüzde 47,6'ya çıkardı. Öncelikle şuna bakmak lazım. Ne yaşandı ve Ak Parti oylarını bu kadar artırdı ya da şöyle sormak lazım "Türkiye'de İslami duyarlılığı olan kesim mi artı de oylar bu kadar arttı?" Hayır... AKP, 22 Temmuz seçimlerinde İslami kesimin dışında da oy aldı. Benim görebildiğim kadarı ile liberal sol kesimden de oy aldı, Kürtlerden de... Böylece iktidar partisi taşıması mümkün olmayan bir yükün altına girmişti. 2007 sonrası ise AKP Türkiye partisi olma işini beceremedi. Daha sonra seçtikleri siyasi tavırla bir anlamda sistemle sorunu olan kesimleri yeterli kadar göremedi. Talepler yerine getirilmedi. Laikler açısından Ak Parti laiklere güven vermedi. Kendisini laik olarak tanımlayan kesimlerin güvenini sağlayamadı. Bu son yerel seçimde karşımıza çıkan, bu güvensizliğin yarattığı sonuçlardır"

FARKLI KİMLİKLER KENDİ ESASLARINA YÖNELDİ

Seçim sonuçlarına bakarak Prof Katircioğlu en çok şu tespitin üzerinde duruyor: Farklı kimlikler bu seçimde kendi esaslarını gördü. Milliyetçiler MHP'ye oy verdi. İslami duyarlı-

lılığı olanlar Saadet Partisi'ne, Laikler CHP'ye, Kürtler de DTP'ye oy verdi. Muhafazakâr geleneksel kesim ise AKP'ye oy vermeyi sürdürdü.

Katircioğlu ölgesel farklılıklardan yola çıkarak kırılma noktasını şöyle tanımlıyor: "Ortaya çıkan sonuçta AKPi Türkiye partisi olmaktan uzaklaştı bu tablo ile. Ancak bu kadar parçalı bir tabloda barışçıl bir siyaset barışçıl bir Türkiye çıkmaz. Ortaya çıkan tablo çatışmacı bir iklim yaratır. Kimlikler üzerinde şekillenen bir sonuç ortaya çıktı" Katircioğlu bu noktada özellikle Antalya örneğini hatırlatıyor. Zira bilindiği gibi Ak Parti'nin 2004 seçimlerinde CHP'nin elinde aldığı ve bir daha vermemek üzere yüksek profilli bir ismi, Menderes Türel, aday gösterdiği Antalya, son yerel seçimde AK Parti'ye resmen soğuk душ yaşattı. Başarılı olarak algılanan bir başkana rağmen AK Parti'nin Antalya'yı kaybetmesinin önemini vurgulayan Katircioğlu, "Antalya'ya baktığımızda Menderes Bey (Türel) iyi bir dönem yaşattı. Antalya düzgün bir şehir oldu. Ama yine de kaybetti. Eskiden laiklerin bir kısım da AK Parti'ye oy vermişti. Ama şimdi (29 Mart) vermediler. Laikler laiklere, yani CHP'ye oy verdi şeklinde konuşuyor

29 MART'TA KİŞİLER DEĞİL LAİKLİK OYLANDI

29 Mart seçimlerini bir referandum niteliği taşıdığına özellikle vurgu yapan Prof. Katircioğlu, CHP'den giden, demokratikleşme beklentisi altında AKP'ye oy veren seçmenin döndüğüne işaret ediyor. Katircioğlu "Bir içe dönüş oldu. İnsanlar belediye başkanını seçmekten çok iktidar partisini oylama veya laikliği oylama yolunda bir karar verdiler..." diyor.



Erol Katircioğlu bu noktada kendinin de yaşadığı İstanbul Beşiktaş'tan örnek veriyor: "CHP'li başkan İsmail Ünal son dönemlerde hakkında çıkan ciddi iddialara rağmen yüksek bir oy oranı ile yeniden başkan seçildi"

EGE VE İZMİR DÜNYAYI TAKIP ETTİ

Gelelim İzmir ve Ege'ye. CHP'nin İzmir'de Ege'de oylarını artırması konusunda bu güne kadar pek çok yorum analiz yapıldı. Ancak Prof. Katircioğlu özellikle İzmir sonuçları için bizim o ana değin tanık olmadığımız bir tespitle bulunuyor. Katircioğlu'nun bu analizi küresel ölçekte yaşanan kriz ve dünya genelinde öne çıkan içe kapanmacı, korumacı politikalar ekseninde. Küreselleşmenin son kriz ile birlikte ağır bir darbe yediğine vurgu yapan Katircioğlu şöyle konuşuyor: "Küreselleşme 80'li yıllardan bu yana en ağır darbesini bu krizle aldı. Bu süreçte iki eğilim ortaya çıktı: Birincisi, milliyetçilik öne geçti. Siyasette de ekonomide de korumacı politikalar öne çıktı. Bu yalnız ABD'de değil Avrupa'da da böyle. Küreselleşmenin da derinleşmesi için yeni bir yol oluşturuldu. Şimdi Türkiye tam bu tartışmanın ortasında

seçime gitti.

Bu noktada, özellikle Ege ve İzmir dünya ile entegre bir yapıda. İzmir'de yapılan tarım da imalat sanayi de dünya ile daha fazla entegre durumda.. Seçimde ortaya çıkan sonucun krizle birlikte dünyada yayılan içe kapanmacı etkiye paralel olduğunu düşünüyorum. Ege de, dünyada olduğu gibi içe dönük bir eğilim oluşturdu. Tam bu süreçte Ak Parti de tüm toplumu kucaklayıcı bir siyaset ortaya koymadı. Çatışmacı bir dil tutturdu. Bu da iktidarın işine yaradı."

MUHALEFETİN SOSYAL DEMOKRATLIĞI DA TARTIŞILMALI

Burada özünde tartışılması gereken sorulardan biri de muhalefete bu seçimlerde CHP açısından nasıl bir sosyal demokrat parti çerçevesi yaratıldığı. Genel kanı CHP'nin Türkiye'deki sorunlara karşı ortaya koyduğu fikirler itibarı ile sosyal demokrat bir parti olmadığını yönünde. Çünkü sosyal demokrat bir parti esas itibarı ile özünde barışçıl bir dile barışçıl bir siyasete sahip olmalı noktasından değerlendiriliyor. Ancak CHP'deki dilin bu olmadığını konusunda da yorumlar var. Örneğin Katircioğlu konuyu şöyle yorumlu-

yor: " Sosyal demokrat bir parti işçi-işveren ilişkisinde özgürlükçü bir yaklaşım sergiler. Ancak CHP'deki dil bu değil Var olan dil de iyi bir dil değil. Eminim ki pek çok insan da bu eleştiriyi yöneltiyordur. Türkiye'de bu alanda baktığımızda Türkiye sol bir siyaset açısından ciddi bir sorun yaşıyor. "Muhafazakar Liberaller" var onun da karşısında "Ulusalçı Milliyetçiler" var. Peki ya sosyal demokratlar? Sosyal demokrat bir parti toplumdaki doku uyumsuzluğu konusunda barışçı bir siyaseti esas alır. Aslında bakın tüm dünya da durum bu. Bu süreç Obama ile de başladı. Bush döneminde dünya sürekli ne zaman çatışma olacağını konuşuyordu. Uluslararası arenada gelir dağılımı ciddi anlamda bozulmuştu. Obama bu çatışmacı dünyanın düzeltilmesi için Amerikan halkı onu seçti. Türkiye'de de kazandırabilecek yegane dil barışçıl bir dildir. Şimdi bakın bu ortamda demokrasiyi, özgürlüğü AKP savunur hale geldi. Oysa Ak Parti'nin zihni kodlarında bu kavramlar yok. Bu kadar tuhaf bir şey olabilir mi.. Alın Kürt meselesini.. AKP,Kürt meselesinde sadece dini referans alıyor din kardeşiyiz diyor. Oysa bu sorun din kardeşliği ile çözülebilir mi ? Bu noktada sosyal demokrat bir partinin daha cesurca şeyler ortaya koyması gerekir."

Ercan Karakaş

İZMİR VE ANTALYA'DA HAYAT TARZI TERCİHİ

Yüksek Makine mühendisliği eğitiminin ardından Duisburg Üniversitesi'nde Sosyal Bilimler Bölümü'ne bir süre devam eden Sosyal Demokrasi Vakfı (SODEV) Onursal Başkanı, siyasetçi Ercan Karakaş ise öncelikle 29 Mart 2009 seçiminin neredeyse bütünüyle genel seçim havasında geçtiğine işaret ederken, daha çok 1989 yerel seçimlerine benzetiyor.

Bu örneği şöyle anlatıyor:

"1989'da gücünün doruğunda olduğuna inanan Turgut Özal, bu gücü vurgulamak maksadıyla tartışmaları siyasetten ideolojiye kaydırarak yerel seçimi genel seçim kıvamına getirmişti. CHP'nin 2004'deki yüzde 21, 2002'deki yüzde 22 desteğini şimdi yüzde 23 üzerine çıkarması büyük başarı sayılmasa da gücünü artırma yönünde koruduğu anlamına gelir.

AKP Türkiye'nin en büyük illerinden Adana'yı MHP'ye, Antalya'yı CHP'ye bırakmak zorunda kaldı. Seçim öncesi en büyük iddiaları olan İzmir, Diyarbakır, Tunceli, Çankaya, Kadıköy hedeflerinin hiç birine ulaşamadılar. İzmir ve Antalya'da seçimin adı öyle konulmasa da apaçık 'hayat tarzı tercihi' oylamasına dönüşmüştü"

Karakaş'ın bu yerel seçimlerde üzerinde durduğu kısmi kitlelerin beklentisi karşılanamadığı ölçüde sonuçların tersine dönebileceği gerçeği oluşturuyor. CHP'nin elinde seçim öncesinde 2'si Büyükşehir olmak üzere 8 il belediyesi bulunduğu dikkat çeken Karakaş katılımcı bir belediyeçiliğin bundan sonraki gelişime etkisini görmek gerektiğine şu vurguyu yapıyor: "Özellikle İzmir'de Aziz Kocaoğlu'nun açık arayla kazanması, Antalya'da Mustafa Akaydın'ın Başbakan Erdoğan'ı şok eden sürprizi CHP'nin elinde 3'ü Büyükşehir olmak üzere 13 il belediyesi bulunuyor. Trakya'nın ve Ege sahil şeridinin tamamı, Adana'ya dek Akdeniz sahil şeridi CHP'li belediyelere geçti. CHP Trabzon'u kaybetti ama sol oylar açısından anlamı büyük olan Zonguldak'ı, ayrıca yine Karadeniz sahilinde Sinop, Giresun ve Artvin'i kazandı. Yine Ordu, CHP'nin desteğiyle DSP'de kaldı. Bütün bu sonuçlar bize kitlelerin beklentisini ortaya koyuyor. Kitlelerin beklentisi karşılanmazsa sonuç tersine dönebilir. Bunun için katılımcı bir belediyecek esas alınması gerekiyor."

Doç. Dr. Engin Önen

TÜRKİYE YENİ BİR SİYASAL PARÇALANMANIN EŞİĞİNDE



Ege Üniversitesi Öğretim Üyelerinden Doç. Dr. Engin Önen ise eskiden iktidara gelen, yükselen partilerin tüm bölgelerde birinci olduğuna, son zamanlarda ise bu durumun değiştiğine dikkat çekiyor. Evet kıyılar kırmızılaştı ama tüm kıyılarda da durum böyle değil. Örneğin Çanakkale'de belediye seçimlerini CHP kazandı ancak il genel meclisi bazında AKP önde.

Buna karşın bir kırılma noktasının yaşandığının son birkaç seçimdir hissedildiğine değinen Önen, "Türkiye yeni siyasal bir parçalanmanın içine girmiştir" diyerek iddialı konuşuyor. Yani Türkiye siyasal harita bakımından parçalanıyor, bu parçalanmayı yaratan en önemli etkeni ise Önen'e göre, yurttaşlarımızın siyasi tercihlerini etkileyen faktörlerin değişmesi. Eskiden sadece sınıfsal konum gibi değişkenler üzerinde durulduğunu belirten Önen şimdi buna etnik kimlik, mezhep, yaşam tarzları gibi başka faktörlerin eklendiğine dikkat çekiyor, "İnsanların siyasal tercihlerinde, etnik kimliği ve mezhebi sınıfsal konumunun önüne geçmeye başladı. Bu da kırılmaya neden oluyor" diyor. İzmir'in diğer şehirlerimize göre farklılığını ise Önen şöyle özetliyor:

"İzmir 1989'a kadar diğer büyükşehirler gibiydi. Ama son birkaç seçim döneminde biraz farklı bir tavır sergilemeye başladı. Tabi İzmir Türkiye'nin dışında bir şehir değil. Ancak demografik yapısı gereği, şehrin tarihi, belleği bu tercihlerde etkili oluyor. Demek istediğim, orta sınıf yaşam biçimi ya da orta sınıfların toplum içindeki seviyesi diğer büyükşehirlere göre daha yüksek. Yeni orta sınıflar siyasal tercihlerini bazı endişe ve korkularına göre yapıyorlar. Mesela seçmenlerin modern yaşamına müdahale olması korkusu seçim tercihlerinde önemli bir etkindir. İktidarın yönetim biçimi, zaman zaman tek parti

rejimi havasındaki davranışları orta sınıfları, turizm bölgelerini, kıyı kesimlerini tedirgin ediyor. Yeni referanslarla kıyafetime, yaşam tarzıma müdahale edilecek endişesi İzmir gibi kıyı kentlerinde daha yüksek. Kıyı kesimleri diye sınırlıdır ama belki ama kıyı kesiminde yaşam tarzının iç kesimlere göre daha farklı olması nedeniyle bu durum daha çok hissediliyor. Ama bu kıydan 30 kilometre içerde olan kentimiz Manisa'da aynı etkiyi göstermiyor.

TOPLU BİR RUH HALİ OLUŞTU

Doç. Önen, şehre bir hava egemen olunca toplu bir ruh hali oluştuğuna dikkat çekiyor ve bu durumu şöyle açıklıyor:

"İzmir'de CHP'nin yüzde 55 gibi bir orana ulaşması açık söylemek gerekirse belediyenin başarısı değildir. Seçmen sadece hizmetten hareketle oy vermiyor. İzmir, CHP'nin kalesidir deniyor ama böyle bir durum aslında yok. CHP İzmir'de iki seçimdir kazanıyor. Daha önceleri İzmir'de her seçim farklı bir parti kazanırdı bu nedenle özünde İzmir'in tarihinden gelen bir İzmir seçicidir - solcudur ayrımı yok. İzmir'in duyarlılığı şu anda laiklik üzerinden şekilleniyor. Laiklik ve modern yaşama müdahale edileceği endişesi İzmir'i bu sonuca itti. Bu fikir zengin - yoksul ayrımı yapmadan tüm seçmenlerin görüşlerine egemen oluyor.

Ekonomik krizin de etkenlerden biri olduğunu unutmamak gerektiğine dair bir ayrıç da açıyor Doç. Önen. Öncelikle laiklik temelinde bir korkunun toplu ruh haline dönüştüğüne işaret eden Engin Önen oluşan psikolojik refleksleri ekonomik kriz, iktidar partisinin tutumları, gâvur İzmir söylemleri gibi etkenlerin beslediğine de dikkat çekiyor. Seçmenin büyük bir çoğunluğunun seçim başlamadan önce kararını verdiğine inandığı

ğini dile getiren Önen sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Anadolu kaplanları gibi tanımlanan bazı şehirlerde sanayi atılımları yapılır, ekonomik kalkınma sağlanır fakat farklı yaşam tarzlarına izin verilmez. Ege Bölgesi'nde bazı yakın şehirlere gittiğinizde bile bir kadeh içki içecek bir yer bulamayabilirsiniz ya da kılık kıyafetiniz oralarda sınırlanabilir. İzmir'in bu anlamda toleransı yüksek bir şehir olması birazda belleğiyle, tarihiyle ilgili bir durumdur. İkinci olarak İzmir diğer büyük şehirlere göre daha yumuşak kentleşme modeli oluşturuyor. İzmir'in varoşları İstanbul'a, Ankara'ya, Diyarbakır'a, Mersin'e göre çok sınırlı. Bu da daha yumuşak bir kentleşme olduğunu gösteriyor. İzmir'de orta sınıf sınıfları toplam nüfus içinde daha ağırlıklıdır. Bu duruma en önemli etken, İzmir'in aldığı göçün karakteridir. Diğer büyük şehirlerden farklı olarak en fazla göçü daha yakın çevresinden alır. Aydın, Manisa gibi illerden İzmir'e göç fazladır. Fiziki ve kültürel mesafesi daha yakın yerlerden alınan göçlerde uyum sorunu daha az olduğundan İzmir'de de uyum sorunu azdır. Ama mesafe açıldıkça uyum sorunu daha fazla artar. Tabi İzmir'in Güneydoğu'dan aldığı göçler daha görünür olduğu da bir gerçektir. Manisalı, Denizlili İzmir'de kaybolur, ancak bir Diyarbakır'lı kaybolmaz. Dolayısıyla İzmir bu anlamda daha yumuşak bir kentleşme yaşıyor. Bu durum da siyasal tercihlerine, sosyal yaşamına yansıyor ve diğer büyük şehirlerden İzmir'i ayırmamızı sağlıyor.

BU KADAR PARÇALANMIŞLIK RISKLİ

Gelelim eğitim düzeyinin kırmızı renkle bağlantısına. Bu konuyu da Engin Önen'le değerlendireyoruz. İstatistikî olarak eğitim düzeyiyle seçmen tercihleri arasında anlamlı bir bağ olduğunu doğrulayan Önen, ancak öncelikle bir başka yanıla şöyle işaret ediyor: "Genellikle eğitim düzeyi yükseldikçe, bilinç artar bu da seçim tercihlerine yansır diye yorumlanır. Bu yanlış bir yorumdur. Eğitim düzeyinin artması, orta sınıf meslekleri sahip insanların sayısını arttırır. Onun için bu insanlar rejimle ilgili kaygıları daha fazla hissederler. Eğitim düzeyinin yükseldikçe seçmenin CHP'ye yönelmesini biraz bu durumla ilgili buluyorum. Siyasetteki son durumlar aslında siyaset sosyolojisi açısından çokta olumlu bir tablo değil. Türkiye'nin bu kadar parçalı olması, hem demokrasi açısından hem de Türkiye'nin toplumsal birliği açısından pek çok riski barındırıyor. İzmir'de %55 alan bir partinin Manisa'da %20 alamaması, Diyarbakır'da %1 alamaması çok riskli. Toplumda farklılaşan talepler bakımından ülkenin bölündüğünü gösteriyor. Yine DTP'nin sadece bir bölgeye sıkışmış olması onun etnik köken kimlik siyaseti yaptığını gösteriyor. Bunun için AKP dışında da başka bir partinin Türkiye'yi sarılabilecek



bir proje üretmesi gerekir. Türkiye'nin iktidar problemi yok, Türkiye'nin muhalefet problemi var. Çok partili, demokrasi demek çok partinin seçime girmesi değildir. Birden fazla partinin iktidar potansiyeli taşıması demektir. Ama sadece kıyıda bazı şehirlerde, turistik bölgelerde birinci çıkarak bir partinin iktidara gelmesi çok güçtür. Türkiye'nin diğer kesimlerinin de İç Ege'yi de, Doğu'yu da sarması, oralarda da belli bir destek düzeyine ulaşması gerekir. Bundan dolayı bu sonuçlar hem toplumda bütünleşme açısından, hem de demokrasimiz açısından risk işaretlerini veriyor. Ortaya çıkan siyasal harita bir risk haritasıdır"

KIRILMA NOKTASINA İKTİDAR DA MUHALEFET DE DİKKAT ETMELİ

AKP'nin çok partili demokrasiyi bir tek parti rejimi gibi algılama yönünde bir takım sinyaller vermesinin yanlışlığına da değinen Önen, bu durumun hem kurumlar arası gerginliği arttırdığına hem de toplumun bazı kesimlerinde kaygıları yükselttiğine dikkat çekiyor. Eğer bu kırmızı tablonun siyaset zemininde AKP adına bir kırılma noktası olması istenmiyorsa Önen'e göre AKP bunun hesabını yeniden yapmalı:

"Ben çok oy aldım istediğimi yapayımla demokrasi olmaz. AKP bu endişeleri hesaba katmalı, Türkiye'yi daha huzurlu bir şekilde yönetebilmek için bu endişeleri göz önüne almalıdır.

Demokrasimizin en büyük eksikliklerinden birisi farklı siyasal tercihleri olan partilerin iktidar olma potansiyelleri taşımamasıdır. Türkiye hep milliyetçi ve muhafazakâr partiler tarafından yönetildi. Dünyanın hiçbir yerinde 5 seçim üst üste iktidar olamamış bir ana muhalefet partisi yoktur. Ana muhalefetin anlamı bir ya da iki seçim sonra iktidar adayı olmasıdır. Onun için bizim ana muhalefet partimiz olan CHP'nin sadece laiklik duyarlılığı üzerinden siyasallaşmayla bütün kesimleri ikna etmesi güç gözüküyor. Laiklik önemli bir ortak payda ancak bunun yanı sıra kültürel, etnik, dinsel talepleri de dikkate alabilecek siyasal projelere ihtiyaç var. Dolayısıyla muhalefet siyasetin alanını genişleterek veya farklılaşan talepleri bir arada değerlendirerek ancak iktidar yolu açabilir. Sonuçta Türkiye'de parçalanma var ve giderek derinleşiyor. İktidarın da muhalefetinde bunun farkına varıp Türkiye'yi bütünleştirecek bir siyaset izlemesi gerekiyor. Hem iktidar bu endişeleri önemsemeli hem de muhalefet bu uyarıları dikkate almalıdır.



Doç. Dr. Tanju Tosun

“KRİZ VE YOKSULLUK BELİRLEYİCİ OLDU”

Ege Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Tanju Tosun ise bu noktada; kazanma ve kaybetme birliğinin en somut tezahürünün CHP özelinde gözlemlendiğini söylüyor.

Tosun'a göre; CHP ister II Genel Meclisi, isterse Büyükşehir ya da il belediye başkanlığı seçim sonuçları örneğinde bakılsın, seçmen tarafından kendi hanesine başarı ve başarısızlıkların aynı anda tahril edildiği bir parti olarak dikkat çekmekte.

“CHP'nin oy gücünün 2007 genel ve 2004 yerel seçimleriyle karşılaştırıldığında bu seçimde sınırlı ölçüde arttığına ve seçim coğrafyasında kıyı bölgelerinde tabanının genişlediğine şüphe yok” diyen Tosun İzmir'den çıkan ve kıyılara bulanan kırmızı renk hakkında şu yorumu yapıyor:

“Başta İzmir olmak üzere, Antalya, Çanakkale, Aydın gibi illerde belediye başkanlıklarını kazanması, Ege, Marmara ve Akdeniz bölgesinde çoğu ilde II Genel Meclisi seçimindeki oylarının bir önceki genel seçimlerle karşılaştırıldığında sınırlı ölçüde yükselmesi, CHP'nin kazanan ya da başaran yüzü olarak okunabilir.

Kampanya sürecinde laiklik ve Cumhuriyet değerleri gibi toplumun büyük çoğunluğunun üzerinde hemfikir olduğu meseleler üzerinden seçmenle buluşmayı tercih etmeyen bir CHP izledik. CHP'nin ağırlık verdiği “iktisadi kriz ve yarattığı ekonomik yoksullaşma ile yolsuzluk” meselelerinin seçmeni CHP etrafında bir araya getirme refleksinin ise lokal olma dışında kapsayıcı etkisinin olmadığı, CHP oylarının niceliksel ve niteliksel analizi derinlemesine yapıldığında anlaşılabilir”

SEÇMENDEN “HAYAT TARZIMA MÜDAHALE ETME” UYARISI

Doç. Tosun, seçim coğrafyasında, CHP'ye yönelik oy desteğinin sınırsal, ideolojik saiklerden çok, kültürel saiklerden kaynaklandığını ilan ediyor. “Antalya, İzmir gibi kıyıda, batıda açık,



turizmin geliştiği ve hayat tarzlarına müdahaleye şiddetle karşı çıkan seçmenlerin bulunduğu çevrelerde CHP oylarında belirgin bir artış gerçekleşmiştir” diyen Tosun bunun ardında, kültürel anlamda AKP'ye karşı gelişen seçmen refleksinin CHP hanesine oy artışı olarak yansımalarının yattığını özellikle vurguluyor..

Evet gelelim belirtilerin geleceğe etkisine... Bu noktada Doç. Dr. Tanju Tosun şöyle bir değerlendirme bulunuyor:

“CHP'nin İzmir ve İstanbul'daki oy artışı veri alındığında, seçimin CHP adına yegâne kazanının bu illerdeki yükselişi olduğunu söyleyebiliriz. Her iki ildeki yükselişin ardında yatan dinamikler, CHP adına yakın geleceğin sosyal demokrat partisinin nasıl kurulacağına dair ipuçlarını da vermekte aslında.

CHP'nin alışık olmadığı bu durumun ardında, buralarda yerleşik ılımlı milliyetçi-ılımlı muhafazakâr kitlelerin CHP'nin özellikle dine bakışının değişmekte olduğuna ilişkin bir algı geliştirmesi kanımızca etkili oldu. Bu anlamda CHP'nin çarşaf açılımına İzmir taşrasından gelen bir destek vardır ve bu seçmen nezdinde CHP oy verilebilecek makbul bir parti olarak algılanmaya başlanmıştır.

Dolayısıyla, CHP'nin açılımını, Sultanbeyli, Fatih'te oylarını arttırmamış olmasına bakarak değerlendirmek yerine, İzmir taşrasına bakmak gerekir. Ayrıca, sosyal demokrat belediyeçilik anlamında İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu'nun kentin kenar mahallelerinde ağırlık verdiği sosyal belediyeçilik uygulamaları çeyrek asırdan beri ilk kez CHP'ye yakınlaşan bir dışlanmışlar ordusunun Kocaoğlu üzerinden CHP ile buluşmasına yol açmış görünüyor.

29 Mart seçimleri CHP elitlerinin önüne bir yol haritası koymuştur. Türkiye'de sosyal demokrat iddialı partiler, ideolojiyle hizmeti, örgütlü çalışmayı, siyasette etik anlayışı, dürüstlüğü harmanlayabildikleri takdirde, CHP için çitanın yükselmesi olasılıkları dahilindedir”

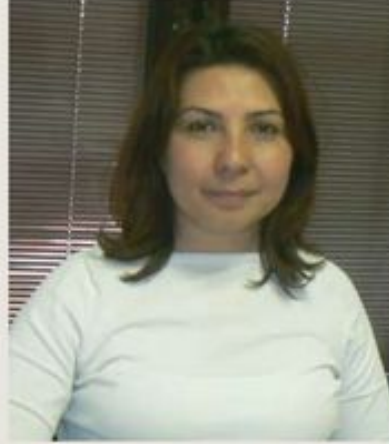
Doç. Dr. Filiz Başkan

EKONOMİK BEKLENTİ DÜŞÜKLÜĞÜ ROL OYNADI

İzmir Ekonomi Üniversitesi Siyaset bilimi öğretim üyelerinden Doç. Dr. Filiz Başkan ise yerel seçim sonuçlarını öncelikle AKP'nin uyguladığı politikaların özellikle kendini laik olarak tanımlayan, bu şekilde yaşamını sürdüren insanları öfkülmeye başlamasının etkileri şeklinde yorumluyor. Türkiye'nin her yerinde düzenlenen mitinglerin, başkan adayları yerine parti liderlerinin konuşmalarının öne çıkmasına işaret eden Başkan, kıyı kesimlerinin kırmızılaştığını ise daha çok ekonomik nedenlere bağlıyor. Bu bölgelerin zor durumda değil aksine ekonomik anlamda daha rahat bölgeler olduğuna işaret eden Başkan, farklı bir bakış açısıyla gelişmeleri yorumluyor:

"Ekonomik olarak hükümetten çok beklentisi olmayan, ekonomi politikalarına fazla ihtiyaç duymayan kesimler. Bu kesimlere orta sınıf da diyebiliriz. Orta sınıfın seçim tercihlerini en çok kendi yaşam biçimi değiştirir mi korkusu etkiliyor. Yani İzmir'de ya da CHP'nin öne geçtiği diğer kıyı şehirlerimizin ekonomik olarak durumları kötü olsaydı yine yaşam tarzlarına yönelik oy mu verirdi yoksa ekonomik kaygılara düşüp, bu kaygılarla mı oy verirdi onunla ilgili şüphelerim var açıkçası. Örneğin AKP gıda dağıttı, kömür dağıttı oy aldı deniliyor. Bu doğru. Çünkü düşük gelir seviyesine sahip insanlar varlıklarını sürdürebilme telaşında. Dolayısıyla doğuda insanlar, karınlarını doyurmadan laiklik üzerinden siyaset yapan partilere oy verecek durumda değiller. Öncelikle temel ihtiyaçlarının giderilmesi gerekiyor. Bunu yaptıktan sonra kimlik üzerinden veya yaşam biçimleri üzerinden siyaset yapabilirsiniz"

Doç. Başkan da CHP'nin sosyal demokrat bir parti olduğu için değil, laiklik temelinden yükselerek oy aldığı üzerinde durarak, "Sosyal demokrat bir partinin daha çok işçi sınıfından ya da ekonomik olarak alt tabakalardan oy alması gerekiyor. Ancak tam tersi oy aldığı bölgelere bakarsak hep üst ve orta düzey bölgeler. İzmir'de AKP'nin oy aldığı bölgeler ise hep geçekundu bölgeleri dediğimiz bölgeler. Yani biz şu anda orta sınıfların kavgasına tanık oluyoruz aslında. Çünkü AKP ile birlikte yeni bir orta sınıf yaratılmaya



başlandı. İslami kurallara göre ya da daha muhafazakâr bir yaşam biçimini benimseyen ve giderek zenginleşen yeni bir orta sınıf oluşuyor. Laik orta sınıf ise yeni oluşan bu orta sınıfın Türkiye'nin ekonomik pastasından pay almasından tedirgin oluyor" diyor.

Kıyı kesimlerinde alınan oylarda adayların etkisini Doç. Filiz Başkan da oldukça sınırlı görüyor. İzmir'i ise bu tabloda biraz daha farklı bir yere koyarak şu değerlendirmeyi yapıyor:

"İzmir 80'ler öncesi ve 80'lerde merkez sağ partilerinin ağırlıklı olarak oy aldığı bir şehir. Bu durum AKP ile birlikte değişmeye başladı ve CHP'ye yöneldi. Laiklik üzerinden siyaset yapan başka bir parti olmadığından İzmir CHP'ye yöneldi aslında. İzmir'e CHP'nin kalesi deniliyor ancak İzmir çok eskiden beri CHP'nin kalesi değil. Yaşayanlar yaşam biçimi algısıyla ilgilidir. Çünkü İzmir'de insanlar

"rahat"tır. Kendini baskı altında hissetmeyi sevmeyen, ekonomik açıdan çok kaygı taşımayan, hırslı olmayan, yaşamaya önem veren, kazandığı parayı biriktirmek yerine yaşamak için harcayan insanlar topluluğu var İzmir'de. Onun için bu yaşam tarzına müdahale olursa bu şekilde tepkiler veriyor"

Filiz Başkan da seçim sonuçlarına çok olumlu bakmıyor. Oy oranlarının toplamına bakıldığında bir kırılmadan söz edilemeyeceğini vurgulayan Başkan, güney doğu ve doğuda etnik kimliğe dayalı yaklaşım, kıyı kesimlerde CHP'nin alması öte yandan diğer bölgelerde milliyetçilik ve muhafazakârlıkla ülkenin bölünmüşlüğüne sağlıklı görmüyor, görüşlerini şöyle aktarıyor:

"Parçalanmak da değil de demokrasi, için kaygılanıyorum. Türk milliyetçiliği ve muhafazakârlık beraberinde çatışmaları getiriyor. Türk ve Kürt milliyetçilikleri gerilim yaratıyor. Muhafazakârlık ve laiklik arasında da ciddi bir gerilim var ve bu da çatışmaları beraberinde getiriyor. Genel olarak aslında AKP ve MHP'yi yan yana koyduğumuzda ciddi şekilde milliyetçilik ve muhafazakârlık üzerinden siyaset yapan partiler bunlar. Bunlar çatışmayı doğuracak partiler. O nedenle bundan sonraki dönemde kutuplaşmayı azaltacak tek yolun demokrasi olduğunu düşünüyorum. AKP'nin demokratikleşmeye ağırlık vermesi gerektiğine inanıyorum. Bunun dışına çıkılırsa sonuçları çok iyi olmayacak gibi geliyor. Özellikle CHP'ye çok iş düşüyor. CHP tam anlamıyla sosyal demokrat bir parti olsa pek çok sorun kendiliğinden çözülür gibi geliyor.



Dr. Hakan Tartan ile Konak
Belediye Başkanı olduktan
sonra ilk söyleşiyi "ESİAD
YAŞAM" dergisi olarak yaptık.

Hakan Tartan:

İZMİR’İ MÜZELER KENTİ YAPACAĞIM



[Yazı: Yaşar Eyice Fotoğraflar: Kerem Saltuk]

"Çiçeği Burnu"nda Konak Belediye Başkanımız Dr. Hakan Tartan, 1989 yılında, yani bundan 20 yıl önce Paris'te bir yıl geçirerek "Zamanı iyi kullanma" isimli felsefi toplantıları izlediğini anlattı ve "O günden bu yana yaşamımda zaman hep önemli bir yer tuttu, tüm planlarımı zamana göre yaptım" diyor.

Gerçekten de, ESIAD merkezindeki "ESIAD ve YAŞAM" dergisinin Yayın Kurulu toplantısına tam dakikasında, saat 12.00'yi gösterirken girdi Başkan Tartan...

Biz, ülkemizdeki politikacıların, liderlerin, siyasetle ilgilenenlerin, milletvekili, bakan ve hatta belediye başkanlarımızın bile bir randevuya hiçbir zaman saatinde gelmediğini, iyi bildiğimiz için, eski bakanımız, yeni Konak Belediye Başkanımız Dr. Hakan Tartan'ın bu dakiklığını, İzmirimiz için iyiye ve güzele yorduk...

"Sokakta yaşayan İzmir'in, sokakta halkla bütünleşen ve bunu bir yaşam biçimi" olarak algılayan Başkanı Dr. Hakan Tartan'ın zamana dair hassasiyetini sanırım

Kendisinin şu görüşleri iyi ortaya koyar...

1- Konuşmacı olarak gittiğim davetlerde, en fazla bir saat kalırım... Bunun ilk yarım saati dinlemek, ikinci yarım saati ise konuşmak içindir. Deneyimlerimi sunmaya çalışırım. Tabii ki benden daha iyi konuşmacılar da vardır.

2- Arkadaş ilişkilerinde de bu zaman limitine özen gösteririm. Yemekli toplantımızda iki saat kalır, ondan sonra evime dönerim. Kalan zamanı eşime, çocuklarıma ayırırım. Dosyaları gözden geçirir ve kitap okurum.

3- Yoğun çalışma temposuna rağmen zaman bulmaya çalışır, sinemaya gitmeyi ve de akşam-

ları evimde bazı televizyon dizilerini izlemeyi severim....

HER YER ÇİÇEK AÇACAK

Evet onun için şimdi zamanda yeni bir start başladı yeni Başkan Tartan zamanının çoğunu da yeni projelere, kapsamlı çalışmalara ve özellikle kültür sanat faaliyetlerine ayırmak istiyor. Konak'ın heyecanlı başkanına ilk sorumuzu şöyle sorduk: Halk sizden en çok ne talep ediyor, çalışmalara nereden başlayacaksınız...

Başkana göre; sokaktaki vatandaşın istekleri hep toplum için... Kendisini ziyarete gelenlerin isteği ise kurumlara için... Buna örnek olarak, "Konak'ta çiçekler açacak!" sloganını gösterdi. Bu sloganı, sokakta rastladığı bir vatandaşın önerisiyle yaşama geçirdiklerini dile getirdi... Ve çok olumlu tepkiler aldıklarını belirtti.

ESIAD Yayın Kurulu'nun sorularını yanıtlarken, içten ve samimi idi... Ancak bir ara, "plan ve projelerimin hepsini söylemeyeceğim, çünkü alıntı yapıp, sahip çıkanlar olabilir..." diyerek gülümsedi. "ESIAD YAŞAM" dergisi için sorduğumuz diğer sorulara, genç başkandan şu yanıtları aldık:

- Konak belediye başkanlığına adaylığını sürsünce) "Seçildiğinde Konak'a şöyle bir çalışma yapmalıyım" diye düşünerek heyecan duyarak hazırladığınız projeler var mıydı?

TARTAN: Tabii... Son bir yıl içinde kamuoyunun isteği ve yönlendirmesiyle, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığı için bir çalışma planı yaptım. O planın içinde kenti, İzmir'i farklı açılardan bir çekim merkezleri yapmak için planlar hazırlamıştım.

Bunlar; tarih, kültür, turizmin yanı sıra eğitim ile

sağlık alanlarını kapsıyor.

Çünkü bu anlamda (alanlarda) İzmir hakikaten çok önemli bir takım avantajlara sahip... Bunun için yurtdışında bir takım çalışmalarım oldu, bir takım ziyaretler yaptım, Türkiye çapında ünlü uzmanlarla, belli bir takım insanlarla hazırlıklar yaptım. İzmirli olarak, İzmir milletvekili olarak, İzmir'in yetiştirdiği genç bir bakan olarak yaptığım birçok hizmetten söz edebilirim. Bunu büyük bir onurla söylüyorum çünkü ben işini severek, isteyerek ve tüm yüreği ile yapan bir insanım... İzmir çok iyi tanıdığım bir kent.. Sorunları zaten biliyorum.. Çözüm yollarını da çok iyi tahlil ettiğimi düşünüyorum.

Siyaseti ben bir uzlaşi kültürü olarak değerlendiriyorum. Bunun için mevcut bir başkanımız vardı. Son derece iyi niyetli, başarılı... O zaman, eğer Aziz Bey aday olursa ben o zaman aday olmayacağımı kamuoyuna deklere etmişim zaten. Nitekim Aziz Bey adaylığını açıklayınca ben adaylık için herhangi bir başvuruda bulunmadım. Sonra Seçimlere tam bir ay kala Deniz Bey'in sayın Deniz Baykal'ın önerisi ile Konak Belediye Başkanlığına atandım. Ve tabii Daha önce hazırladığım projeler, Konak anlamında da bana ışık tuttu.

- Konak tam bir kültür, tarih ve turizm merkezi. Nüfusu 650- 700 bin ama her gün 1,5 milyon insanı ağırlıyorsun... Öyle günler oluyor ki bu rakam 2 milyona çıkıyor. Önceliğim şu konu olacak dediğiniz bir konu var mı?

TARTAN: Çok konu var, birbirinden ayırmam zor. Ama aklım daima "Eğitim" den yana. İzmir, insanıyla, doğasıyla, jeopolitik

yapısıyla çok önemli, cazip bir merkez... Ancak Konak Belediyemiz sınırları içinde bir üniversitemiz bile yok. 9 Eylül Üniversitesi'nin rektörlüğü olabilir ama o kadar. O nedenle özel üniversitelerimizle de bu anlamda temasa geçtim. Bu yıl ekim ayında inşallah Konak merkezli iki üniversitemiz eğitime başlayacak... İlçemizde olsun ya da olmasın, yerli yabancı, vakıf üniversiteleri, uluslararası zincirlerle temasa geçiyoruz, "İzmir'e gelmelerini" istiyoruz.

Dil eğitimi de önemli bir olgu... Bir İspanyol Üniversitesi, bir Cervantes Enstitüsü'nü neden bu kente kazandırmayalım... İşte önümüzdeki süreçte hep bunların altyapısını ele alacağım. Yalnız üniversitelerin değil, kolejlerin, okulların da sayısı artmalı.

- Seçim öncesinde sloganlarınızdan birisi "İzmir'in gülen yüzü" idi. Ve tarihi değerlere vereceğiniz önemden söz ediyordunuz. Bu konuda görüşünüz nedir?

TARTAN: Tarihin bize sunduğu bütün nimetler Konak sınırları içinde mevcut... Çok ciddi bir avantaj... Kültür, tarih, turizm olgusunu da Konak'la bütünleştirmeye çalışacağız bu yeni dönemde. Tabii ki, ve sağlık ve çevre...

3 bin yıl önce, 4 bin yıl önce dünyaya sağlık buradan sunulmuş. Bu olguyu da biraz daha bütünleştireceğiz Konak'la... Bir turizm zirvesi topladık. Evet bu kent bir turizm kenti ama bugüne kadar bir türlü bir araya gelmeyi başaramamışız. Biz o anlamda çorbaya

biraz tuz katmaya çalıştık. Bu kapsamda birçok konuyu... İzmir Büyükşehir Belediyemizin gücüyle başaracağız elbette... İnsanlar eğlenmek için, kahve içmek için, çay içmek için, yemek kültürünü tatmak içindir ki; Alsancak'ta, Göztepe'de, Kadifekale'deler... Yani; kentin Konak Belediyesi ile bütünleşmiş sınırları içindeler... Bu arada onlara da olabildiğince güzel bir ortam yaratmaya çalışıyoruz.

- Konak adeta çiçek açıyor, bunun sizin çiçek sevginizle yakından ilgisi var sanırım...

TARTAN: Göreve başlayalı yeni bir ay olmasına rağmen kentin merkezinde öyle sanıyorum ki 'kirlilik anlamında' dikkat çekici bir düzelve var. Kent ciddi anlamda temizlendi. Ben "kentimiz çiçek açsın" diye bir sloganla yola çıktım ve kent hakikaten çiçek açıyor, buna bütün ilçelerimiz de gerçekten sevgi ile katıldılar... İzmir neredyse hepimizi birer şair yapacak güzellikte çiçeklerle bezendi. Kentin her tarafında kırmızı, sarı, yeşil, pembe, erguvan... Esnafımızın önünü de ücretsiz olarak yine biz çiçeklendiriyoruz... Çünkü onlar da üretiyorlar, katma değer yaratıyorlar. Evlerimiz, balkonlarımızın çiçeklendirilmesi, "çiçek seven gülen yüzlü bu kentin yaratılmasını" sağlıyor. Biz çiçekleri fidan halinde değil, saksısıyla birlikte veriyoruz... Birini Konak Belediyemiz hedye etse bir tane de İzmirli alırsa,

güzeleliğe doyum olmaz...

- Tarihi eserlerin kente kazandırılmasını çok önemseyişinizi belirtmişsiniz, bu konuda nasıl bir çalışma izleyeceksiniz?

TARTAN: Bu çalışmayı hemen başlattım. İnsanların evleri var. Ancak maddi imkânları az, onarım yapamıyorlar... Ya da imkân bulamıyorlar. Evlere o insanların isimlerini vereceğiz. Ben



Tarihin bize sunduğu bütün nimetler Konak sınırları içinde mevcut... Çok ciddi bir avantaj... Kültür, tarih, turizm olgusunu da Konak'la bütünleştirmeye çalışacağız bu yeni dönemde. Tabii ki öncelik sağlık ve çevrede... 3 bin yıl önce, 4 bin yıl önce dünyaya sağlık buradan sunulmuş.

İzmir'i bir müzeler kenti yapacağım. Çünkü artık dünyada trend bu...

Paris'e gittiğinizde evet Louvre Müzesi'ne gidiyorsunuz, ama üç defa Paris'e gittiyeniz, üçüncü kez aynı yere gitmiyorsunuz. Bu arada butik müzelere yönelmeye başlandı. İzmir'imizin en büyük eksiği bu butik müzelerimiz yok.

Ben; çalgı, enstrüman, mask, oyuncak, şiiir, karikatür... Ve folklor dallarında müzeler açacağız.

Burada kurslar düzenleyeceğiz. Gelen insanlar bu müze evlerin avlusunda medeni ülkelerde olduğu gibi kahvesini çayını da içebilecek...

Olanaklarımızla birlikte bu açılım daha devam edecek. Yurttaşlarımızdan da tabii destek bekliyoruz belli müzeleri açmamız için... Mesela onlarla birlikte oyuncak müzesi, karikatür müzesi, mask müzesi hazırlayabiliriz...

Yeşil alanlar, parklar, müzeler kent merkezinde ağırlık kazanacak

- Kent yenileme projelerinden de söz etmişsiniz, çalışmalara nereden başlayacaksınız?

TARTAN: Kentsel dönüşüm bence İzmir için bir milat olacak... Tabii bu konuda sadece ben tek başıma, 'Konak Belediyesi'yle şöyle böyle yapacağım' demek, doğru bir yaklaşım olmaz. Bunu İzmir Büyükşehir Belediye Başkanımız Sayın Aziz Kocaoğlu'nun ağabeyliği altında, doğru planlayarak ve bir koordinasyon, uyum içerisinde yürütmeye çalışacağız.

Ballıkuyu, Kadifekale, Gültepe, Alsancak Liman arkası, Yeşildere gibi çok önemli ana arterlerde yapılaşma sorunlarımız var. Bunları aşama aşama ele alıyorum. Yeşildere ve Gültepe'den başlatacağız... Benim görev sürem içerisinde tamamlanır mı, bilmiyorum ama süreklilik arz edecek tabii.

- Bu çalışmaları Ege Koop'la birlikte mi yürüteceksiniz...

TARTAN: Tabii, Ege Koop İzmir'de önemli çalışmalar yapmıştır. Güvenli bir üst birliktir. Fakat biz İzmir'de tüm kooperatif birliklerine açığız. Hangisi, daha yararlıysa ondan faydalanacağız. Hepsine açığız. Özellikle Bahçeşehir gibi, Ataşehir gibi çağdaş yerleşim alanlarının yaratılması gerektiğini düşünüyorum. Yaratacağız...

- Sayın Başkan, 'çağdaş' kelimesini çok kullanıyorsunuz... Bugüne kadar yurtdışına da çok seyahat yaptınız. İlginç ya da İzmir'e uyarlanı, çok beğendiğiniz bir proje aklınızda kaldı mı?

TARTAN: Açıkçası özellikle en çok Avrupa'da aklımda kalan tabela kirliliğinin olmaması, güzel mimariler, balkonlardan, direklerden sarkan çiçekler... Üstelik gördüm görmedim önemli de değil. Kentin silüeti için yapmak gerekiyor.

- Sizin görev alanınız içinde zaman zaman bazı projeler üretiliyor. Örneğin Kadifekale'den Agora'ya teleferik kurulması gibi... Hatta bu nedenle zaman zaman şehrimizde görüş ayrılıkları çıktığı görülüyor. Siz ne düşünüyorsunuz?

TARTAN: Kentin kazancı olan her türlü projenin arkasındayım... Benim sınırlarımda, o yapmış, şu yapmış hiç önemli değil, kent bir şey kazansın yeter... Ben hatta çağrı da yaptım. Ticaret Odamız, Sanayi Odamız, Borsamız... ESIAD, EGIAD gibi işadamları derneklerimiz... Hepsine açığım. Üstelik bir sorun çıkarsa da her türlü sorunu da ben çözeceğim.

- Yıllardır Kemeralı Projesi konuşulur, sizin bu konuda yeni bir projeniz bulunuyor mu?



GÜLTEPE'DE ÇAĞDAŞ BİR PROJE

Simdi İzmir'e, Buca'daki gölet alanı gibi çok önemli bir alan kazandıracakız, Gültepe'de... Hani zaman zaman kentin dış çepçerleri ye da cepheleri unutulur ya... Yatırımlar durur ya... Eldeki değerlin farkına varılmaz ya, onun gibi bir şey. Gültepe'deki ormanlık alan da, öyle sanıyorum ki, Türkiye'ye örnek olacak bir güzelliğe kavuşacak. Gültepe'de, orman idaresinin yaptığı bir koruluk alan var... O koruluk alan yıllardır öyle duruyor. Orayı gerçekten çağdaş ve kente yakışır bir proje ile olağanüstü bir hale getireceğiz. Arkadaşlarımıza talimat verdim, önce proje yapılacak, kaynak yaratılacak. Bunun kaynağını ben yaratacağım. Ve öyle sanıyorum bir yıl içinde, çok ciddi nefes alınabilecek alternatif bir yer yaratacağız. Sadece Gültepe, Gürçeşme, Toros, Balıkuyu ve o çevrenin değil herkesin yararlanacağı bir alan olacak. İzmir'in Hatay'ından da Güzelyalı'ndan da başka semtlerde oturan insanlar için de ciddi bir piknik ve oturma yeri olacak. Çünkü ulaşımı çok kolay. Tabii ki burası, aynı zamanda kente fark bir canlılık getirecektir. Güç de yaratacaktır. O orman da çok önemli bir nefes alma olgusudur. Ben görünüşüyle, kafeteryasıyla bir alan diyorum, bu nedenle "çağdaş" kelimesini kullanıyorum. Yoksa eski usul 50 tane çay bahçesi açarsınız, olur biter. İnsanlar orada yaşamadıktan sonra, canlılık ve hareket olmadıktan sonra neye yarar?

TARTAN: Kemeraltı ciddi bir şans; Atina'daki 'plaka' gibi... Kemeraltı'nı, gece de yaşayan bir yer haline dönüştüreceğiz... Belki de ilk kez burada söylüyorum. Orda bölgede mini bir çiçek pazarı konsepti yaratacağız Önce küçük bir alanda başlayacağız sonra bu devam edecek... Yani Kemeraltı'na yönelik benim farklı düşüncelerim var.

Mesela bir yer bulursam Kemeraltı'nda bir düğün sarayı yapacağım... Saray demeyeyim de, nikah kıyılacak bir salon. Neden olmasın? Böylece bütün gün oraya bir takım insanların akmasını sağlayabiliriz. Araştırıyorum, bunu yapacağım. Böyle birkaç spesifik projem var. Yani iki yıl sonra Kemeraltı çok daha farklı bir konumda olacak.

- İzmir'in ciddi bir genç gücü var, çalışmalarınızda, tanıtımlarınızda bunlardan yararlanmayı düşünüyor musunuz?

TARTAN: Rehberler Odası yöneticileri ile bir toplantı yaptım. Temmuz ayından itibaren İzmir'de benim bölgemde, tüm turistleri bazı noktalarda üniversiteli gençlerimizle karşılayacağız... Dil bilen üniversiteli kardeşlerimiz, belli bir giysi içinde olacaklar... Bir nevi 'kente hoş geldin!' görevlileri olacak, hazırlamakta olduğumuz broşürleri dağıtacaklar... Bu gençler turistleri bilinmeyen yöne değil de, Agora'ya, Hatuniye'ye, Kemeraltı'na doğru yönlendirecekler. Alsancak'ta da çok güzel sokaklar var. Muzaffer İzgü, Can Yücel gibi... Burada çok hoş kahveler, barlar restoranlar var... Şimdi pırıl pırıl olan bu yerlere de kayılacak. Mesela üretici kadınlarımız için bile sokağımız var. Kısa süre sonra orası müthiş bir konseptle açılacak. Dantel Sokak'ta sanırım bir ay içerisinde bu çalışmayı bitireceğiz.

- "Şiir gibi bir ilçe olacak İzmir" diyorsunuz, hayalinizde böyle bir İzmir var demek ki...

TARTAN: Hayalim belli semtlerimizin cıvı cıvı olduğu, insanların mutluluk huzur ve yeşil güzel-

Kemeraltı'nı, gece de yaşayan bir yer haline dönüştüreceğiz... Belki de ilk kez size söylüyorum. Hisarönü'nün devamında mini bir çiçek pazarı konsepti yaratacağız Önce küçük bir alanda başlayacağız sonra bu devam edecek... Yani Kemeraltı'na yönelik benim farklı düşüncelerim var.

likler içinde yaşadığı alanlar, mekânlar olması. Elbette ki Konak Belediyemizin sınırları da çok... Karabağlar Belediyesi'ni içinden çıkarttı, maddi kısıtlamalar söz konusu. Ancak bir plan doğrultusunda hedeflerimizden taviz vermeden yürümeye niyetim var.

- Kent merkezinde olmanın avantajı kadar dezavantajı da var. Bulvar, caddelerde ciddi trafik sıkışmaları, otoparklar sorunları var. Bunlar sizi zorlamaz mı?

TANTAN: Bu konularda yapacak şeyim yok... Yasa ile tanımlandığı için bu çalışmalar İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin yetki ve sorumluluğunda, Mesela, İstanbul'da da Taksim Meydanı Beyoğlu Belediyesi'nin sınırları içinde ama, müdahale şansı ve yetkisi yok. Sorunları biz onlara bildiriyoruz, çalışma mekanizması böyle.

- Kültürpark doğrudan alanınız, fuar taşınınca burada bir işlevsizlik yaşanmayacak mı?

TARTAN: Benim haddimi aşan bir konu... Ayrıca fuar, Kültürpark olarak hayal ediyorum... Kentin bu bölümünü yeşillikle, görselelikle yürüyüş alanlarıyla hayal ediyorum. Başkanımız Aziz Kocaoğlu en güzel ve doğru olanı yapacaktır.

- Beş yıl sonrası için bir planınız var mı?

TARTAN: Ben milletvekilliği ve bakanlık görevlerini hakkıyla yaptığıma inanıyorum. Ş Sağlık hizmetlerinden tutun da otoyollara ve köprülere kadar. Ödenekleri çıkarttım, bunları takip ettim. Okullarda birçok salon ve bilgisayar varsa benim de katkım büyük. DPT'nin içinde ve gündeminde olmayan konularda değerlendirmelerim oldu. Bunun için keyifliyim mutluyum. Beş yıl sonra kim öle, kim kala... Beş yıl sonra ne getirecek, ne götürecektir? Ne gibi beklentiler çıkacak... Kendi adıma beklentim hiçbir zaman olmadı. Şehrin neresine giderseniz gidin hizmetimi

SİZE GÖRE SİZİ HANGİ ÖZELLİKLER ANLATIR

Ben sporu çok seviyorum. Seyahati çok seviyorum. Halkımızın PTT olarak adlandırdığı; pijama- terlik- televizyon günlük yaşamunda uyguladığım bir yaşantı tarzıdır. Sevdiğim diziler var... Sandviç yaparım, yürümeyi severim... İnsanlarla soluklanmayı severim... Biraz hızlıyım, sorunun hemen halledilmesini isterim. Zamanımı iyi planlarım zamanı tutamıyorum, çabuk akıp gidiyor. Daha güzel etkili, iyi şeyler yapmak istiyorum. Sinemaya çok severim, arada bir kaçamak yaparım. Randevularıma saatinde giderim. Beş saatlik toplantıya katılmam. Sürem bir saattir. Yarım saat dinlerim, yarım saat konuşurum... Kimse beni davet etmek ya da gitmek zorunda değilim. Hep olaylara böyle bakarım...

görüyorsunuz. Resmi plakalı araç ile dolaşan biri değilim. Sokakta hep kendi başıma dolaşıyorum, 20 yıldır sevgimin yansımalarını görüyorum. Zamanım olursa deneyimlerimi Türk insanıyla paylaşmak isterim. Siyasette de başka noktalarda da bunun eksikliğini hissediyoruz. 9 Eylül'ü tercihim, bu nedenle... Milletvekili iken bile 9 Eylül Üniversitesi'ne derse geldim. O sıralardan yetişmiş bir Türk genci, Türkiye Cumhuriyetini en yüksek makamlarına gelebiliyor. Ben çocuklara derslerimde bu heyecanı vermek istiyorum. Onlara moral motivasyon oluyor. Seçimde CHP'nin oyu yüzde 37'den yüzde 57-58'lere yükseldi. Cumhuriyet tarihinin en önemli çıkışlarından birisi çağdaş, güzel İzmirimizde gerçekleşti. Su akar yatağını bulur. Herşey koltukla sınırlı değil... Belki o zaman ağabey olarak bir köşeden yol gösteririz. Şairlik yazarlık gibi öğretim üyeliği de çok keyifli... Özetle; Beş yıl sonrası için hedefim yok. Kent için bana bir yetki verildi. Onu layıkıyla yapmak istiyorum. Hiçbir zaman beklen-tim olmadı, bunu da iftiharla söyleyebilirim.

- Bayraklı ile Karşıyaka Belediyeleri arasında "anlaşmazlık", sizin yani Konak Belediyesi ile Karabağlar Belediyeleri arasında yaşanıyor mu?

BİR KENTİN YAŞAM MERKEZİ

Bir kentin yaşayan merkezi... Yaşayan merkezi olmasının yanı sıra çok önemli bir şans. Kültürün de merkezi Konak!... İşte Agora orada... Kadifekale orada... Tarihi Kemeraltı Çarşısı orada... Roma Yolu, İpek Yolu... Hep tarihin böyle bize sunduğu bütün nimetler Konak Sınırı içinde... Bu Ciddi bir avantaj. Tabii oradan yola çıktım... Kültür, tarih, turizm olgusunu Konak'ta bü-tünleştirmeye çalışacağız bu yeni dönemde...



Ben milletvekilliği ve bakanlık görevlerini hakkıyla yaptığımı inanıyorum. Yapmasam söyleyemem. Sağlık hizmetlerinden tutun da otoyollara ve köprülere kadar. Ödenekleri çıkarttım, bunları takip ettim. Okullarda birçok salon ve bilgisayar varsa benim de katkım büyük...

TARTAN: Şimdi oradan geliyorum. Konak olarak bizim Karabağlar'a destek misyonumuz olmalı... Karabağlar Belediye Başkanı Sayın Sıtkı Kürüm'ün kentine daha rahat bir sunum yapabilmesi için elimden gelen gayreti gösteriyorum. Ağustos ayına kalmadan biz bu işi bitireceğiz...

- Deniz ulaşımı için ne düşünüyorsunuz?

TARTAN: Ucuz sağlıklı nefes aldırıcı bir yapı...Denizler benim olsa, deniz ulaşımına çok önem veririm. Mesela Karataş'ta, Mithatpaşa'da, Üçkuyular'dan sonra Narlıdere hattında deniz ulaşımının yaygınlaştırılmasına caba harcarım. Hatta, İzmir Büyükşehir Belediyemiz ya da yasalar izin versin, hemen 3 tane 'deniz taksisi' alır hizmete sokarım. Bu konuda Büyükşehir Belediyemizin de çok ciddi çalışmaları var.

- Konak Belediye Başkanlığı mı yoksa milletvekilliği mi? Hangisi daha ağır basıyor? Güzel projeleriniz var, ama önünüze bir de alan sıkıntısı çıkmıyor mu? Örneğin, kentin varoşlarına bir kültür merkezi kurmak isterseniz, boş alan, arsa bulabilecek misiniz?

TARTAN: Konak İlçesi İzmir'in kalbi... Tabii kentin merkezi olmak ve oranın başkanı

olmak güzel bir şey... Kentin 30 ilçesinin kal-bisiniz ve 30 ilçesinin yaşadığı yersiniz. Bu çok önemli artı ve avantaj... Dediğim gibi 1.5- 2 milyon insan her gün Konak'ta... Olağanüstü bir sirkülasyonun içinde... Belediye Başkanı olarak verdiğiniz hizmet başka, milletvekili olarak bir başkadır.

Önce belediye başkanlığı gelir. Tabii ki söylediğiniz gibi, büyük çaplı projelerde Konak'ın yer bakımından, arazi bakımından önemli bir sıkıntısı var. Bu konuda haklısınız. Konağın böyle bir sıkıntısı var. Ama İzmir Büyükşehir Belediye Başkanımız bu konuda çok hassas... Zaten Konak'ta böyle bir şeye ihtiyaç varsa birlikte biz onu yaratabiliriz.

Ben o sinerjiyi biraz da topluma yansıtmak istiyorum... Zaten o sinerji varsa, Dubai de olduğu gibi, denize dubalar koyup, yine de kültür merkezi yaratabiliriz... Ben böyle bir şeyin içerisinde değilim... Büyükşehir belediye başkanımızla birlikte bu vizyonu verebileceğimizi, yaratabileceğimizi düşünüyorum. Tabi büyük projeler, böyle kültür merkezleri, kongre merkezleri gibi, daha çok İzmir Büyük Şehir Belediyesi'nin üstesinden gelebileceği konular.. Biz her türlü desteği Büyükşehir'e veriyoruz.

BAŞARI SINIRI...



BAŞARI SINIRIMIZ VE HİZMETLERİMİZ SONSUZ... ÜLKEMİZE VE DÜNYAYA UYGARLIĞIN HARCINI, ÇİMENTOYU TAŞIYOR, İNSANLIK İÇİN DAHA KALİTELİ YAŞAM ALANLARINA İMZAMIZI ATIYORUZ...

- çimentaş
- çimentaş trakya
- çimentaş kars
- çimentaş elazığ
- çimentaş çimbeton
- çimentaş destek

 **çimentaşgroup**
CEMENTİR HOLDİNG

Kemalpaşa Cad. No.4 35070 Işıkent - İZMİR
Tel. 0 232 472 10 50 • Faks. 0 232 472 10 55
www.cimentas.com

ÖZEL SEKTÖR KENDİNİ YALNIZ HİSSEDİYOR

ESİAD Yaşam dergisinin bu sayısında üyelerimize yönelttiğimiz anketlerde yanıtlar, krizin etkisini tam olarak ortaya koydu. İç ve dış pazarlardaki daralmaya rağmen eleman çıkartmamaya çalışan üretiminin sürdüren sanayiciler sıkıntılarını anket aracılığı ile paylaştılar. Krizin aynı zamanda bir güven krizi haline geldiğini belirten görüşler 2009'un kayıp yıl niteliğini doğrular şekildeydi. Üyelerimiz yaşadıkları sıkıntıları, beklentilerini tüm içtenlikleriyle dile getirirken, özellikle elini taşın altına koyan kesimler olarak devlet politikalarında yalnız kaldıklarını hissettik-

lerini anketle ortaya koydular. Özel sektör açısından önümüzdeki üç aylık dönemde yaşanan durumun değişmesini beklemeyenlerin oranı yüzde 45 olurken, yüzde 27'lik kesim ise umutlu olduklarını vurguladılar. Anketten çıkan en önemli iki sonuçtan birisi yatırımların yüzde 64'lük bir oranla neredeyse durma noktasına geldiğini işaretlemesi ile yüzde 81'lik gibi çok büyük bir oranın eleman almayı düşünmemesiydi. Özellikle bu iki sonucun üzerinde Türkiye'nin ciddi şekilde durması gerekiyor. Her yıl yüzbinlerce genç istihdam rakamlarının üzerine eklenen ülkede

bu rakamlar yalnızca 2009'u kayıp yıl olarak ortaya koymuyor, ondan sonraki yıllarda da yatırımsızlık ve istihdam kaybı tehlikeleriyle önemli risklere işaret ediyor. Kriz süresince alınan önlemlerin geç alındığını ve yetersiz kaldığını belirtenlerin oranı da yüzde 70'e ulaştı. Bu durum da yapılan teşviklerin üretime yeterli motivasyonu kazandıramadığını vurguluyor. Ayrıca üyelerimiz ankete gönderdikleri çeşitli görüşler de yaşadıkları sıkıntının ulaştığı çizgi ile reel sektörün üretimlerini hangi fedakarlıklarla sürdürdüklerinin de tablosunu yaratıyor.

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

- % 5'i İyiyeye gidiyor
- % 39'u Kötüye gidiyor
- % 51'i Değişen bir şey yok
- % 5'i Kararsızım

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

- % 5'i Çok İyi
- % 3'ü İyi
- % 8'i Tatmin edici düzeyde
- % 59'u Tatmin edici değil
- % 25'i Kötü

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

- % 27'si Olumlu yönde değişime bekliyorum
- % 45'i Değişime beklemiyorum
- % 14'ü Olumsuz yönde değişime bekliyorum
- % 14'ü Tahmin edemiyorum

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

Katılımcılarımız, talep yetersizliği (iç ve dış), sipariş azalması bosta olmak üzere finansal sorunları (tahsilat sorunları, yüksek kredi faizleri vb) ayrıca işsizliği şirketlerinin faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyen en önemli unsurlar arasında saydılar.

E) 2009 yılının geri kalan bölümünde, Gerçekleştireceğiniz ya da gerçekleştirmekte olduğunuz bir yatırım projeniz var mı?

- % 22'si Evet
- % 64'ü Hayır
- % 14'ü Belki

İşyer(ler)inize yeni eleman almayı planlıyor musunuz?

- % 8'i Evet
- % 81'i Hayır
- % 11'i Belki

F) Türkiye Ekonomisi açısından içinde bulunduğumuz kriz ortamının daha ne kadar süreceğini tahmin ediyorsunuz?

- % 19'u 6 ay
- % 32'si 12 ay
- % 30'u 18 ay
- % 8'i 2 yıl
- % 3'ü 2 yıldan fazla
- % 8'i Diğer (8 ay, 13 ay, belirsiz)

G) Krizin başlangıç belirtilerinden bu yana Hükümetin gerekli önlemleri alma konusundaki performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

- % 3'ü Önlemler zamanında alındı
- % 0'ı Gecikerek alındı, ama yeterli
- % 70'i Gecikerek alındı, ama yetersiz
- % 16'sı Önlem alındığını sanmıyorum
- % 6'ü Fikrim yok
- % 5'i Diğer (Üretime dayalı önlem alınmalıydı, önlemler çözüm olmaktan uzak)

H) İş dünyası açısından, sizce şu aşamada krizle mücadelede yapılması gereken en önemli şey nedir?

Katılımcılarımızın çoğu, işsizliği azaltmanın krizle mücadelede yapılması gereken en önemli şey olduğunu belirttiler. Ayrıca, yatırımların teşvik edilmesi, tüketimi arttıracak önlemlerin alınması, vergi konusunda kolaylıkların sağlanması, IMF ile anlaşma gibi konuları da yapılması gerekenler arasında saymışlardır.

I) Krizle etkin mücadele için kullanılması olası kamu kaynaklarının öncelikle yönlendirilmesi gereken yer/konu sizce aşağıdakilerden hangisidir?

- % 37'si İç talebi artırıcı önlemler
- % 17'si Vergi ödeme kolaylıkları
- % 16'sı İşsizlere kamu eliyle iş yaratıcı önlemler
- % 20'si Kredi Garanti Fonu vb uygulamaların artırılması
- % 3'ü Diğer (zorda olan firmaları destekleme, erken uyarı)
- % 7'si Cevapsız

YANITLAR

Oğuz ÖZGİLLER

SIĞINACAĞIMIZ BİR LİMAN VARSA LÜTFEN HABER VERİN

Gemilerimizin artık en basit aleti, pusulası bile çalışmıyor. Kaptan odasındaki harita yanlış basılmış. Telsizle yardım istediklerimiz, gemimizin hangi okyanusta olduğunu bile söyleyemiyorlar. Bizim ise tek bildiğimiz, ne kadar yakıtımızın kaldığı. İyiye gitmeyen ekonomimize, dünya resesyonunun eklenmesi; iç talebin daralması ve siparişlerimizin azalması işlerimizin tuzu biberi oldu. Yetersiz alınan önlemler, bizi açık deniz ortasında ki bir gemi gibi yalnız hissettirdi. Ekonomik önlemler almaya uğraşmamız gerekirken, bayraklarla, flamalarla bir panayır havasında kullandığımız (adeta Osmanlı İmparatorluğundaki Lale Devrini anımsatan) bir yerel seçimler yaşadık. İşsizlik çığ gibi büyürken, ekme isteyen – aş isteyen insanlarımızı alay eder gibi beyaz eşya dağıttık. Özel sektörün içinde bulunduğu sıkıntıların devletimiz farkında mı değil yoksa önlem mi almak istemiyor, hala anlayabilmiş değilim. Terörün çirkin yüzünü kapatan bembeyaz karlar eriyince, ülkemiz kar beyazından kan kırmızısına döndü. Tarihimizin ünlü destanlarından (dağın ateşle eritildiği) Ergenekon Destanı'nın adının neden birçok Atatürkçü ve yardımseverin gözüne alındığı bir operasyonun adına verildiğini bilen varsa lütfen bana da anlatsın. Ümit ederim "Düm Düm Tek" birinci seçilir de biraz kendimizi avuturuz. Çünkü işimiz "Düm Düm Tek'e" kaldı. P.S. S.O.S

MUSTAFA KAYA

VERGİ İADESİ UYGULANMALI

Bana göre, sektör bazında ÖTV, KDV gibi vergilerden indirim yapmak yerine tüketiciye ciddi bir vergi iadesi uygulamasının başlatılması lazım. Bu tüketimi arttıracığı için hem piyasaya hareket getirecek, kayıtdışı da kayıt altına alacak. Bu indirimi de matrahtır şudur budur diye bakılmadan ödendiği ve malı satanın beyanında görüldüğü ay içinde tüketiciye bu iade yapılmalıdır.

Cihan TÜRSİN

DİPLER GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERE AĞIR ZARAR VERİR

Global kriz, öncelikle ABD ve Avrupa iç piyasalarında düzelmeye başlaması getirecek. Türkiye gibi ülkelerin global krizin aşılma sürecinde olumlu gelişmeler yerine aksine daha uzun süreli kriz yaşayacaktır. Bu global kriz, kesintisiz bir süreçte düzelenmez. Yeni dipler gelişmekte

olan ülkelere daha ağır zarar verir. Türkiye güneydoğu ve laiklik sorununu aşan demokratik bir süreci başarsa ekonomik sorunlardan etkilenmeyecek bir ilgi odağı olup, krizi avantaja dönüştürebilir. Ekonomi ağırlıklı hükümet oluşumu gerekli.

Mehmet Bülent SAĞEL

SANAYİCİ YALNIZ

Krizin Türkiye'de algılandığı tarihlerde Sayın Bakanımız Mehmet ŞİMŞEK tarafından söylenen "biz devlet olarak borcumuzu dengeledik, siz özel sektör olarak başınızın çaresine bakın" ifadesi sanayicinin yalnız olduğu gerçeğini akıllara getirmektedir. Zaten geçen süreçte bunu doğrulamaktadır. Bu dönemde Sayın Başbakanımızın açıklamalarının tam tersine devlet bankaları firmaların üstüne daha fazla gitmektedir. Bu süreçte özel bankalar sorun yaşamazken, tüm devlet bankaları Ziraat Bankası, Halk Bankası Müdürleri aşırı tepki gösterip, teminatlarını arttırma yarışına girmiştir. Hükümetin sanayicinin kredisine garantör olacağı açıklaması sadece bir laf olarak kalmıştır.

Mehmet ÇETİNEL

ÜLKEMİZDE KRİZİ FIRSATA DÖNÜŞTÜREN SADECE BANKALAR OLMUŞTUR!!!

% 2,5 - % 3 ile topladıkları döviz mevduatlarını, % 10 - %12 gibi oranlarla; % 10 - % 12 ile topladıkları TL mevduatlarını ise % 20 - % 25 oranlar ile sanayiciye, ticaret uğraşanlara, esnafa; dolayısı ile krize hazırlıksız yakalanan kesime satmışlardır. Bugün için mecburiyetten o krediler alınmıştır. Derginin geçen sayısında da belirttiğim gibi, devre sonunda "çok büyük karlar elde ettik" gibi açıklamalar yapacaklarını bekliyorduk. Nitekim yaptılar da. Tabii bankaları da anlamak durumundayız, zira neticede kar elde etmek durumunda olan ticari kuruluşlardır. Ama ölçü kaçmış, insaf sınırlarını zorlamışlardır. Her türlü kahrı çeken sanayicinin gün gelip de "benim derdime ne; kredi de kullanmam, olduğu kadar olur" dediğinde oluşacak zararın

nelere mal olacağını hepimiz şahit olacağız. İçinizden "ne olurmuş ki" dediniz, değil mi? İşte olacaklar:

- Bankalar, tavuğu kesip yemiş olduğundan yumurta bulamayacak...
- İşsizlik başını alıp gidecek, getireceği sorunlardan Allah korusun...
- Vergi gelirleri iyice düşmüş olacak...
- İhracat gelirleri düşecek, taze döviz girişi yok denecek kadar azalacak...

Kısacası; LÜTFEN SANAYİCİYİ KÜSTÜRMEYİN!!!

NOT: Bu yazının sahibinin şirketi, Kasım ayında aldığı kararla tüm kredileri kapatmış, çok uzun bir süre kredi kullanmama kararı almıştır.

Öner AKGERMAN

KAYITDIŞILIĞIN ÖNÜNE GEÇİLMESİ GEREK

- IMF ile anlaşma muhakkak ki devlete fon sağlayacaktır. Ama bir önemli katkısı da Türkiye'ye büyük çapta giriş de yapmış dış finansal kuruluşlara vereceği güvence sonucu halen kullanılmakta olan dış krediler üzerindeki aşırı baskıyı hafifletecektir.
- Devletin rutin piyasa borcu her zaman ki seviyelerinin çok üzerinde görülmektedir. Muhakkak indirilmesi (ödenmek suretiyle) gereklidir.
- İstihdamın brüt bedeli yıllarca kayıtdışı teşvik etmiştir. Artık bu konunun birinci derecede önemle ele alınması şarttır.



Dünya Türkleri gücünü birleştirdi

Serüven yaklaşık 35 yıl önce başladı. Bugün 4 milyonu AB'de, 300 bini Kuzey Amerika'da, 200 bini Ortadoğu'da, 150 bini de Avustralya'da olmak üzere, 5 milyon civarında Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı yabancı ülkelerde birer Türkiye neferi olarak yaşıyorlar. İşte bu büyük güç şimdi, "Dünya Türk İş Konseyi" adı altında örgütlendi. Yüksek İstişare Kurulu Başkanlığı'nı Coca Cola Ceo'su Muhtar Kent'in yaptığı Konsey yurtdışında Türkiye'nin tanıtımında büyük güç oluşturmayı hedefliyor.

Yurtdışında yaşayan Türklerin serüveni, yurtdışına ilk kez işçi akımının düzenli gerçekleştirilmesini kolaylaştırmak ve böylece göçmen işçilerin ve işverenlerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere 1961'de Almanya, 1964'te Avusturya, Belçika ve Hollanda 1965'te ise Fransa ile imzalanan işgücü anlaşmaları ile başlıyor. Türk işçilerin özellikle Batı Avrupa'ya göçünün 1974 yılına kadar devam ettiğini ifade etmek mümkün.

İŞÇİLERDEN İŞADAMLARINA

1974'ün ardından, Türk ekonomisinin dış dünyaya açılması ile birlikte Türkler daha çok Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Körfez ülkelerine, Sovyetler Birliği'nin dağılmasının ardından ise Rusya Federasyonu ve Bağımsız Devletler Topluluğu'na ağırlıklı olarak Türk müteahhirlere bu bölgelerde üstlendiği altyapı projelerinde çalışmak üzere gitmeye başladılar. Günümüzde, yurtdışında yaşayan Türk nüfusunun önemli bir bölümünün sözkonusu ülkelerde sürekli ikamet ettiği ve bir zamanlar çalışmak üzere gittikleri ülkelerin vatandaşı olduğu biliniyor. Avrupa'da 140 bin Türk işletmesi var. Gittikleri ülkelerin ekonomik kalkınmalarına

önemli katkılarda bulunan Türk göçmenlerin ikinci, üçüncü kuşağı artık işçi statüsünde değil akademisyen, bilim adamı, doktor, mühendis, avukat, gazeteci, iş adamı, sanatçı, politikacı, sporcu gibi çeşitli alanlarda meslek sahipleri. Başka bir deyişle yurtdışında bulunan birçok Türk artık işçi konumundan çıkarak işveren konumuna geçerek, yaşadıkları ülkenin siyasal, sosyal, ekonomik ve kültürel hayatına katkı sağlıyorlar. 2007 yılı verilerine göre Avrupa'daki Türk işletmelerinin sayısı 140 bin. Bu sayının 70 binin Almanya'da bulunduğu kaydediliyor.

640 BİN KİŞİYE İŞ SAĞLANIYOR

Avrupa'daki Türk işletmeleri, yaklaşık 640 bin kişiye istihdam sağlıyor. Yalnızca Almanya'da 330 bin Türk işletmesi bulunuyor. Bu işletmelerin yıllık toplam cirosu 50 milyar Avro'yu aşarken Almanya'da 32,7 milyar Avro'luk bir büyüklük sözkonusu. Son istatistiklere göre, Batı Avrupa'daki Türklerin tüketim harcamaları 22,7 milyar Avro.

Yaklaşık 4 milyonu AB ülkelerinde, 300 bini Kuzey Amerika'da, 200 bini Ortadoğu'da, 150 bini de Avustralya'da olmak üzere, 5 milyon civarında Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı ya-

bancı ülkelerde yaşıyorlar.

Türkleri "dünyada yerleşik en büyük girişimci gücün sahipleri" olarak tanımlamak mümkün. Bugün itibarıyla, yurtdışındaki vatandaşlarımızın, ülkelere göre oranları değişmekle beraber, ortalama yüzde 20'sinin bulundukları ülke vatandaşlığına geçtikleri biliniyor.

TÜRKLER ARTIK TEK ÇATI ALTINDA

Geçtiğimiz aylarda TOBB-DEİK çatısı altında oluşturulan "Dünya Türk İş Konseyi" Yüksek İstişare Kurulu Başkanı Muhtar Kent'in de örnek oluşturacağı üzere, yurtdışında yabancı firmalar nezdinde Türkiye'nin temsili büyük önem taşıyor. Ülke olarak yurt dışında hemen hemen her sektörde var olan çok geniş bir ağa sahip, geniş bir coğrafyaya yayılan yerleşik Türk girişimcisine sahibiz. Bu girişimciler bulundukları ülkelerde kendi işlerini kurarak işveren konumunda binlerce çalışana da istihdam sağlıyorlar. Girişimcilerimizden bazıları dünya markası olma yolunda ilerlerken, tüm dünyaya yayılan bir markalaşmaya doğru gidiyorlar. Yurtdışında bulunan vatandaşlarımızın bir bölümü bulundukları ülkelerin parlamentolarında yer alırken,, milletvekili, bakan olarak temsil yetkisini ellerinde bulunduruyorlar. Türk Girişimcilerimizle beraber, bulundukları ülkelerde Coca Cola, White&Case, P&G, Turkcell, Pepsi, Microsoft, Renault, Vodafone gibi bir çok uluslararası dev şirkette karar alma mekanizmalarının başında yer alan Türk Profesyonellerimizin başarıları şüphesiz ki gurur verici.

Ülkelerdeki Toplam Türk Yatırımları (yaklaşık)

Kazakistan	8,7 milyar ABD Doları
Almanya	7,5 milyar Euro
Rusya Feder.	6 milyar ABD Doları
Azerbaycan	5,5 milyar ABD Doları
Suudi Arab.	5 milyar ABD Doları
Hollanda	2,1 milyar Euro
Afganistan	1,5 milyar ABD Doları
Ürdün	1,2 milyar ABD Doları
Ukrayna	1 milyar ABD Doları

Türk İşverenlerin Yıllık Cirolarının En Yüksek Olduğu Ülkeler

Almanya	32,7 milyar Euro
ABD	10-12 milyar Dolar
Fransa	7 milyar Euro
Hollanda	5 milyar Euro
Irak	3 milyar ABD Doları
İsveç	3,3 milyar Euro
İsviçre	2,4 milyar Euro
Japonya	20 milyon ABD Doları
Kazakistan	2 milyar ABD Doları
Libya	5 milyar ABD Doları
Oman	2 milyar ABD Doları
Rusya Feder.	6 milyar ABD Doları
Suudi Arab.	1 milyar ABD Doları

"Dünya Türk İş Konseyi"

"Dünya Türk İş Konseyi" adı altında örgütlendi. Yüksek İstişare Kurulu Başkanlığı'nı Coca Cola Başkanı ve Üst Yöneticisi (CEO), Dünya Türk İş Konseyi Yüksek İstişare Kurulu Başkanlığı'nı yürütüyor. Kent, yurt dışında yaşayan Türkler olarak her platformda Türkiye'ye yardımcı olma gayreti içinde olduklarını söylerken "Bugün dünyanın içinde bulunduğu mali kargaşa içinde sesimizin daha güçlü çıkması için birlikte, beraberce ortak bir zeminde buluşabilmek hiç bu kadar önemli olmamıştı" diyor. Dünyanın neresine giderse gitsin muhakkak müteşebbis bir Türk vatandaşı ile karşılaşacağını, yurt dışında 1 milyondan fazla Türk girişimci bulunduğunu, bunun Türkiye'de çalışan toplam nüfusun neredeyse yüzde 5'ini oluşturduğunu dile getirdi. Kent "Bu hakikaten geliştirilmesi, koordine edilmesi gereken müthiş bir gücün varlığı demektir. Beraberce büyümek ve sinerjiler yaratabilmek için yapabileceğimiz çok iş var" yorumunda bulunurken günümüzde her zamankinden daha çok dayanışmaya ihtiyaç

olduğuna şöyle dikkat çekiyor:

"Geçtiğimiz 12 ay içinde 52 trilyon liralık bir servet dünyadan silindi gitti. 38 trilyon dolarlık öz sermaye, 14 trilyon dolarlık da emlak değeri kayboldu. Bu bir yıllık dünyanın GSMH'sına eşit ve bunun hemen hemen tamamı dünyadaki orta sınıfta yaşayan insanlardan çıktı gitti. Ancak zaman paniklemenin zamanı değildir. Tersine, örgütlenmenin, birlikte mücadele etmenin zamanı" Türk girişimcilerin son yıllarda yeni pazarlara açılma konusunda elde ettiği başarıları da işaret eden Kent, Dünyayı saran ticari ve diplomatik ilişkilerimiz, yenilikçi ruhumuz ve Türkiye'ye hepimizin olan sevdası ülkemizin büyümesini geliştirmek için bence harikalar yaratabilir. Hepimizin Türkiye markasının geliştirilmesi konusunda oynayabileceği önemli roller var. Yelkenlerimizde şu an olduğundan daha fazla rüzgar olması gerekiyor bu konuda. Birçok ülkenin aksine biz daha çok farkındalık konusunda yetersizlikten muzdarıbiz. Türkiye markamız yurtdışında olması gereken değerinin altında ama biz bunu kolayca düzeltebiliriz."

ÇARPICI GERÇEKLER VE RAKAMLARLA ÇILGIN TÜRKLER

- >> Letonya'nın ilk gökdelenlerini bir Türk firma inşa etti.
- >> Bulgaristan'ın başkenti Sofya'nın metrosunun önemli bir kısmını bir Türk firması inşa etti. Yine aynı ülkede Karnobat-Burgas arasındaki otoban projesini de gerçekleştirdi.
- >> Sudan'ın başkenti Hartum'da, Nil nehri üzerinde inşa ettikleri iki köprüyle şehrin kaderini değiştiren Bir Türk müteahhlik firmasıydı.
- >> Belçikalı Dünya çikolata devi Godiva'yı Türk sermayesi satın aldı.
- >> Saatçiliğin merkezi İsviçre'de bir Türk saatçilik firması fabrika kurdu, birçok Avrupa ülkesine ihracat gerçekleştiriyor.
- >> Dünyadaki her 10 kot pantolondan 6'sı Türkler tarafından üretiliyor.
- >> Gürcistan'ın Batum Havalimanı'nı bir Türk firması inşa etti.
- >> Dubai metrosunu Türkler yapıyor.
- >> AB'nin 6 ülkesinde ve AB bünyesinde 10'larca Türk kökenli milletvekili ve bakan bulunuyor.
- >> Modanın kalbinin atığı Avrupa'da Türk Modacılar Kraliyet Ailesi'ni giydiren, dünya markaları yaratıyor.
- >> Türk beyaz eşya devleri, 5 kıtada 120'den fazla ülkeye ihracat yapıyor, birçok ülke pazarında liderliğe oynuyor.
- >> Fransa'nın uluslararası telekom şirketi Orange'ın başkan yardımcısı bir Türk!
- >> Levi's Avrasya ve Ortadoğu sorumlusu bir Türk!
- >> Diesel, Zara, H&M, Mark's & Spencer, Nautica, Lee, Wrangler, Disney, Puma, Tesco, GAP, Tommy Hilfiger, Macy's, gibi markalara üretim yapan bir Türk holdingi, dünyada 50 milyon kişiyi giydiren.
- >> Coca Cola'nın en tepesindeki isim olan Muhtar Kent'in yanı sıra, firmadaki onlarca yönetici de Türk!
- >> Hollanda'da çalışan Türklerin 10'undan biri, girişimci! Hollanda'daki 15 binin üzerindeki Türk girişimci, yaklaşık 80 bin kişiye istihdam sağlıyor.
- >> Dünyaca ünlü Hollandalı elektronik devi Philips'in satış ve pazarlaması 90 ülkede bir Türk'e emanet.
- >> İngiliz Petrol devinin (BP) madeni yağlar konusundaki dünya başkanlığını bir Türk yürütüyor.
- >> ABD'nin dünyada lider ödeme sistemi şirketinin Batı Avrupa sorumlusu bir Türk!
- >> "Dünyaca ünlü bir ilaç firmasının Çin, Endonezya, Güney Kore gibi ülkelerdeki genel müdürleri Türk"
- >> 2015 yılında Avrupa'daki Türk girişimci sayısı 160.000'i geçecek. Yaratıkları istihdam 800.000 kişinin üzerinde olacak.

GİRİŞİMCİ TÜRKLERİN BAŞARI HİKÂYELERİ

Soner ÖNER / Japonya

JAPONLARA BAKLAVAYI SEVDİRDİ



Japonya sevgisiyle tatil amacıyla gittiği ülkede kalarak orada kendi şirketini kuran Soner Öner adlı girişimci, Japonya'da gıda sektörünün en çok tercih edilen isimlerinden biri oldu. Öner Türkiye'den zeytin, zeytinyağı, baklava, salça, reçel gibi ürünler ithal ederek Japon pazarına sunuyor. Soner Öner Japonya'daki başarısını şöyle anlatıyor: "Türkiye'den gıda ithalatı yapıyoruz. Tamek, Orkide Yağları, Rapunzel, Yörsan, Güllüoğlu, Bahçivan, Ladin Reçelleri'nin temsilciliğini yapıyoruz. Türk ürünlerine Japonya'da büyük ilgi var. Baklava, zeytin, peynir, incir, üzüm,



salça, zeytinyağı satıyoruz. Şirketimin adı Baharu ve şirketi sıfırdan ben kurdum. Japonlarla iş yapmak ve onlara alışık olmadıkları gıdalar satmak dünyanın en zor işlerinden biridir, ama biz 11 yıldır bunu başarıyoruz.

Süpermarketlere Türk ürünlerini satıyoruz. Ben 11 yıldır buradayım. Çocukluğumdan beri Japonya ve Japonlara ilgim vardı. Ben de oradaki iş imkânlarını araştırmaya başladım. 2 haftalığına buraya geldim ve 11 ay dönmedim. Japonca kursuna gittim. Daha sonra üniversiteyi burada bitirdim."

Fatih YILMAZ / Fas

FAS'TA BAŞLADI SIRADA FİLDİŞİ SAHİLLERİ VAR



Fatih Yılmaz Fas'ta Türk insanının girişimci ruhunu temsil ediyor. Temizlik, kozmetik ve tekstil sektörlerinde faaliyet gösteren Yılmaz, yakında Fildişi Sahilleri'ne de yatırım yapacak. Fatih Yılmaz "Neden Fas" sorusuna şöyle cevap veriyor: "2002 yılında Fas'a ilk geldiğimde ticari anlamda Fas'ta ciddi eksiklikler olduğunu gördüm. Ülkenin insanları, doğal yapısı ve iklim özellikleri, ülkenin ihtiyaçları burada iş yapmamızı tetikleyen en önemli unsurlar oldu. Temizlik, kozmetik ve tekstil olmak üzere üç ana sektördeyiz. 2005'te temizlik ve kozmetik üretime geçtik. 2008'de tekstil-hazırgiyim sektörüne girdik. Aynı zamanda Fas ve Türk firmalarına danışmanlık hizmeti veren firmamızın 500'ü aşkın Faslı firmayla ciddi irtibatı var."



Ömer GİRAY / Küba KÜBA'DAKİ TEK TÜRK FİRMASI

Küba'daki tek Türk firmasının sahibi Ömer Giray ise ülkenin ithalatına ve ihracatına yön veriyor. Giray Küba'da bulunma nedenini şöyle açıklıyor: "Latin Amerika'nın abisi durumundaki Küba'da henüz Türk firmalarının bulunmaması, ileride potansiyel bir ekonomi olacağına inancımız ve insanlarına karşı olan sevgi ve güvenimizden dolayı buradayız. Firmamız

Küba'daki ilk ve tek Türk şirketi. 4 yıldır Havana'dayız. Her iki ülke arasındaki ticarete dolaylı veya direk olarak yüzde 95 katkı sağlıyoruz. Mevcut ihracatın ve ithalatın neredeyse tamamını bizim firmamız gerçekleştiriyor. Bunun dışında Havana her yıl gerçekleştirilen Havana International Fuarı Expo Cuba'da Türk pavilyonunu 3 yıldır organize ediyoruz."



Tanal Mete AKÇAYLI / Karayipler

KARAYİPLER PAZARI ONA EMANET

Hem iş adamı hem de fahri Başkonsolos olan Tanal Mete Akçaylı, kurucusu ve CEO'su olduğu CSS şirketi ile Karayipler ve Barbados'da Türk rüzgârı estiriyor. Akçaylı başarı öyküsünü şöyle anlatıyor: "Taahhüt ve servis sektörlerinde çalışıyorum. Türkiye'nin St. Vincent ve Grenadines Fahri Başkonsolosuyum. Sahibi ve ortağı olduğum birkaç şirket var. Aynı zamanda Barbados menşeli bir CSS adlı bir firmanın kurucusu ve CEO'suyum. Firmanın iki konusu var. Birincisi; yangın, güvenlik, otomasyon ve havalandırma sistemlerinin taahhütlerini yapmak, ikinci ise kapı, kilit, aksesuarları, banyo ve mutfak ürünlerini toptan pazarlamak. CSS özellikle ticari inşaat sektörüne yönelik bir firma. CSS Karayipler'de 12 ülkede faaliyette ve kendi sektörünün en tanınan firmalarından biri. İkinci şirketim IMT (International Management and Trust), Dominik, St. Vincent ve Barbados'da ofisleri bulunan, off-shore danışmanlık, şirket kurulumu ve yönetim servisleri veren ayrıca Dominik'in ekonomik vatandaşlık işlemlerini yapan bir firma. IMT firmasının yönetim kurulu başkanıyım. Bir diğer şirketim Integral Systems de Barbados menşeli. Türkiye den Karayip adalarına ihracat yapmak isteyen firmalara danışmanlık hizmeti veriyor. Bu hizmetler arasında ürünlerin karayip piyasasına uygunluğu, piyasa araştırması, distribütörüklerin bulunması gibi hizmetler sunuyor. Karayipler inşaat, yapı malzemeleri, yiyecek, içecek, turizm ile beraber küçük servis işletmeleri, mağazacılık gibi fırsatlar mevcut. Türk işadamları hızlı, pratik kolay çözüm üretiyor. Kurultay çok iyi bir adım, umarım hep beraber bu fikri, pozitif uygulamalarımızla verimli ve sürekli hale çevirebiliriz."

Yaşar DAĞLAR / ABD

AMERİKALILARA KREDİ NOTU VERİYOR

Dünyanın finans merkezi Amerika Birleşik Devletleri'nde kişisel kredi raporu, kurumsal kredi raporu, ev kredisi veren Yaşar Dağlar aynı zamanda Amerika'nın 50 eyaletinde firma kuruyor. Temiz Kredi adlı şirketiyle dünya finans sektörünün kalbinde Türk girişimcisi temsil eden Yaşar Dağlar anlatıyor: "Finans sektöründe kimlik hırsızlığı, kişisel kredi raporu ve s koru, kurumsal kredi raporu, mortgage, ev kredisi ve loan modification diye tanımladığımız ev kredilerinin tekrar yapılması üzerine hizmet veriyoruz. 50 eyalette firma kurulmasına yönelik hizmet veriyoruz. Amerika'ya üniversite eğitimi için geldim. Önce halı temizleme firması kurdum. ABD'deki Türk firmalarıyla ilgili bir projede müdür olarak görev yaptım. Daha sonra New Jersey'de "Temiz Kredi" firmasını kurdum. Uzun süreler bu ülkede yaşamam, ABD'deki yaşam standartlarını ve koşullarını bilmemden dolayı burada iş yapmaya karar verdim. Türkler için yurt dışında, özellikle Amerika'da iş yapmanın zorlukları diye bir kavram olduğunu sanmıyorum."



Halit Özkan YÜKSEL / Singapur

UZAKDOĞU'DAN AMERİKA'YA AFRİKA'YA İHRACAT YAPIYOR

Çin'den Avrupa'ya, Türkiye'den Afrika'ya pek çok ürünü ihraç eden Halit Özkan Yüksel, Türkiye'den mal alıp başka ülkelere satmak istiyor. Yüksel Uzakdoğu'da gerçekleştirdiği çalışmalarını şöyle aktarıyor: "Firmamızı 2005 yılında kurdum. İşe Türk firmalarına danışmanlık, acentelik yaparak başladık. Uzun zaman Uzak Doğu'da yaşayan birisi olarak Malezya, Endonezya Çin bildiğim bir coğrafya idi. Kendi şirketimizi kurmadan önce de öğrencilik yıllarımda başladığımız tercümanlık, danışmanlık hizmetlerini meslek olarak yürütmeye karar verdim. Birçok sektörde acentelik, aracılık hizmetimiz oldu. Bu arada da bizim de kendi ürünü-müz, markamız olmalı diyorduk son birkaç yıldır. Sonunda Avrupa'da özellikle çok kullanılan, tüketilen alüminyum folyo işine girdik. Şu anda Çin'de yaptığımız ürünleri Almanya, İsveç, Danimarka, Hollanda ve Belçika'ya satıyoruz. 1998 yılından bu yana Singapur'dayım. Daha önce yerel firmalarda çalıştım. Singapur'un bir geçiş limanı, ticaret merkezi olması, bilgi ağının çok iyi olması ticari bağlamda bir referans olması bizi



burada kalmaya ve ticaret yapmaya sevketti. Türkiye'den mal alıp başka ülkelere satmak istiyoruz. Bunda da Singapur'un uluslararası ticaret açısından çok faydalıyoruz. Şu anda Türkiye'den Afrika'ya makarna ihraç etmeye başladık. Özellikle her şeyi dışardan ithal eden bir ülke olarak gıda ürünleri bir fırsat olabilir Türk firmaları için. Singapur'da üretim hemen hemen yok denecek kadar az. Su, meyve suyu, gıda ürünlerinin tamamı dışardan ithal ediliyor. Türk firmaları bu konuda Uzakdoğu'ya açılabilirler."

GİRİŞİMCİ TÜRKLERİN BAŞARI HİKÂYESLERİ

Yaşar ÖNER / Avustralya

100 DOLARLA GELDİĞİ SYDNEY'DE İŞADAMI OLDU



1988 yılında Bursa Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden aldığı doktorluk diploması ve 100 dolarlık cep harçlığı ile 1989 yılında Avustralya'ya göç eden Yaşar Öner, bugün multi milyoner bir tıp adamı-doktor ve Sydney'in en modern sağlık merkezinin sahibi. İlk geldiği yıllarda hayli zorluk yaşayan ve diplomasının Avustralya'da geçerli olmayan Öner, iki yıl hastanelerde eğitim görüp bir de zorlu imtihandan geçtikten sonra bugünkü durumuna ulaşmış. Trabzon'un Of kazasından olan ve Of'lu olmakla övünen Yaşar Öner, Türklerin ağırlıklı olarak bulunduğu Sydney'in Auburn Semti'nde 15 milyon dolara mal ettiği ve sahip olduğu 9 katlı ve bin m2'lik 'City West Medical Centre'

adını verdiği sağlık merkezinde 16'sı aile 20'si de uzman doktor olmak üzere 36 meslektaşıyla Türk ve Avustralyalılar'a sağlık hizmeti veriyor. Evli ve bir kız çocuğu babası Dr. Öner, Avustralya'ya gelmeyi düşünecek meslektaşları için şu önerileri sıralıyor: "Buraya gelmek isteyen doktor arkadaşlar önce buranın dilini; yani İngilizce'yi bilmek zorunda. Sonra Türkiye'de alınan tıp diploması burada direkt geçerli sayılmıyor. İki yıl hastanelerde staj yapıp, sonra da yapılacak imtihanı kazanmak zorundasınız. Başarılı olanlar 10 yıl tayin edileceği bölgede çalışmak zorunda. 10 yılı dolduran Avustralya'nın neresini tercih ederse gidip orada serbestçe çalışabilir"

Mehmet Ali KARAMEMİŞ / Avustralya

100 DOLARLA GELDİĞİ SYDNEY'DE İŞADAMI OLDU

Endüstri Meslek Lisesi mezunu olduğu halde iş bulamayarak Ankara'da taksi şoförlüğü yapan, ancak bir süre sonra bu işin cefasından bıkip usanan Çankırılı Mehmet Ali (Karamemiş), günün birinde gözünü karartıp "Ver elini Avustralya, orada bundan kötü olamam ya..." diye yola koyulmuş. Başlangıçta orada da kolay olmamış yaşamı. Eşiyle birlikte Ford Fabrikası'nda işe girmişler. Kazançları geçimlerine yetmeyince de ek olarak bir temizlik şirketinde çalışmaya başlamış. Daha sonra Türkiye'den asıl mesleği olan mobilyacılıkta, bir fabrikanın mutfak imalatı bölümünde iş bulmuş. Burada çalışırken de işin püf noktalarını öğrenmiş. Piyasadaki boşluğu görünce evinin garajını küçük bir atölye haline getirmesi



Karamemiş'in yaşamında dönüm noktasını oluşturmuş. Böylece 1994'e kadar iki yıl geçmiş. Bu arada imalatı beğenilip müşterileri arttıkça işini de büyütmüş ve Avustralya'daki fabrikasını kurmuş. Mehmet Ali Karamemiş'in şimdi biri Avustralya'da diğeri Türkiye'de iki fabrikası var. Aynı zamanda Avustralya - Türk İşadamları ve Sanayicileri Derneği'nin de Başkanı... Evinin garajında kapı ve mutfak dolapları yaparak işe başlayan NU - DOOR firmasının kurucusu ve sahibi Karamemiş, bugün başarıları ve Avustralya ekonomisine sağladığı katkılar nedeniyle Avustralya'da örnek bir işadami olarak tanınıyor ve mamullerine Avustralya'nın dışında Singapur, Yeni Zelanda ve Türkiye'de de kolayca alıcı buluyor.

Gökhan KANTARCIGİL / Kolombiya

KOLOMBİYA'DA MADEN ÇIKARIYOR, DÜNYAYA SATIYOR

Kolombiya'da özellikle inşaat sektörü için büyük fırsatlar olduğunu öne süren Gökhan Kantarcigil, bölgenin gelişmekte olan Kolombiya'nın fırsata çevrilebileceğini ekliyor. Madencilik sektöründe faaliyet gösteriyor. Bölge ülkeleri, Avrupa ve Türkiye'de termik santral ve çimento fabrikalarına termik kömür tedarik ediyoruz. Şirketimiz Kolombiya'da 2008 Eylül'ünden itibaren faaliyet gösteriyor. Bogota'da ofisimiz var. Şu anda kendimize ait bir maden yok ancak kendi madenimizi açacağız, araştırıyoruz. Kolombiya yeraltı kaynakları bakımından çok zengin bir ülke. Ülkenin en büyük ihraç kalemi kömür. Yabancı sermaye çekmeye başladılar. Hem Atlantik hem de



Pasifik okyanusuna kıyısı olması nedeniyle farklı coğrafyalara hitap edebiliyor. Biz de dünyadaki enerji hammaddesi ihtiyacının daha da artacağını düşünerek Kolombiya'nın ülke potansiyeli yüksek ve bakir olduğu için bu ülkeye yatırım yaptık. Globalleşen dünyada aslında ülkeler bazında zorluklarda benzerlik göstermeye başladı. Eğer ülkede yerel olarak ilişkileriniz güçlü değilse ve dilini bilmiyorsanız hangi ülkede iş yaptığınız çok farketmiyor. Kolombiya son 6 yıldır ciddi bir ekonomik hamle içinde. Bizim sektörümüz olan madencilik bunlardan biri. Özellikle Çin, Japonya, Kore gibi ülkelerin şirketlerinin Latin Amerika'da çok faal olarak bu konuda çalışmalarını görüyoruz. Türkiye'nin enerji hammaddesi bakımından fakir bir ülke olduğu düşünülürse Kolombiya çok öne çıkıyor. Bunun dışında ülkede önümüzdeki 5 sene içinde 30 milyar dolara yakın alt ve üst yapı yatırımları yapılacak. Otoyollar, havalimanları, limanlar yapılacak. Türkiye'deki inşaat şirketleri için büyük fırsatlar var. Tarım ve hayvancılık yapmak isteyenler için de iyi fırsatlar barındırıyor.



Sami SAKMAN / AVUSTRALYA

AVUSTRALYA'NIN EN ÖNDE GELEN BANKERİ BİR TÜRK

1970 yılında Avustralya'ya göç eden İstanbullu Sami Sakman, işe başladığı bankacılık alanında öyle bir başarı gösterdi ki; bankanın 4 şubesini birden yöneterek ülke tarihinde bir ilke imza attı. Sakman, başarısının anahtarını, yılmadan devamlı çalışma, müşteri kazanma konusunda iyi diyalog kurma, mesleği ile ilgili gelişmeleri, yeni bilgiler edinmeyi ihmal etmemek olarak yorumluyor.

Sakman'ın başarısı Avustralya ile sınırlı değil. Türkiye'de genç yaşta İtalyanca, İspanyolca ve İngilizce öğrenen, İtalyan Lisesi'ni bitirdikten sonra hukuk fakültesine giderken, özel şirketlerde iş yaşamına atılan Sakman, okulu bitirmesinin ardından birçok ülkeyi

gezip, Avustralya'ya demir atmış. İlk olarak Eğitim Bakanlığı'nda işe giren Sakman, 1973 yılında Avustralya'nın en büyük bankalarından Westpac'ın Göçmen Danışma Bölümü'nde çalışmaya başlamış. Bankaya kazandırdığı müşteri sayısı ve büyük tasarrufların sonucu 1986 yılında Türkler'in yoğun yaşadığı Auburn'daki şube müdürlüğüne atanmış. 3 şube daha Genç yaşta öğrendiği İtalyanca-İspanyolca sayesinde İtalyan ve İspanyol toplumlarıyla iyi ilişki kuran Sakman, bu toplumlardan da bankaya iyi müşteri kazandırınca 'Altın Elemanlar' listesine alınmış ve 3 şubenin daha müdürlüğüne getirilmiş.

Başarılarla dolu bankacılık yaşamını emeklilikle noktlayan Sakman, finans sektöründen kopmadı. Superp Home Loans adını verdiği özel şirketle bankerlik yapmaya başlayan Sakman'ın adı bugün ülkenin en önemli bankerleri arasında geçiyor. Sakman, şirketi hakkında şu bilgileri veriyor: "Şirketimizin Avustralya'daki tüm bankalarla ve büyük finans-yatırım kredi şirketleriyle anlaşmaları var. Kısaca biz emlak ve işyeri almak veya tasarruflarını kazançlı bir alanda değerlendirmek isteyenlere yardımcı oluyoruz. İhtiyacı olanlara da en kolay yoldan en düşük faizle kredi sağlıyoruz. Bugüne kadar müşterilerimize sağladığımız kredi miktarı yarım milyar dolar civarında"

Çetin KARAÇOBAN / Tunus

TUNUS'TAKİ TÜRK LOKUMU

Çetin Karaçoban Tunus'ta Türk lokumu ve şekerleme ticareti yapıyor. Rusya'ya ihracat yapıyor. Başarılı girişimcinin 'Beybaba Loukoum Turque' adlı kendi markası var. Tunus'a ateşe olarak giden Çetin Karaçoban, girişimci ruhunu emekli olduktan sonra harekete geçirmiş.

Karaçoban başarı hikâyesini şöyle anlatıyor: "2001 yılından bu yana lokum, nugat ve şekerleme ticareti yapıyorum. İç pazarda Beybaba Loukoum Turque markamızla yer edindik. Rusya'ya ihracat yapıyoruz. Tunus'a ilk defa 1996 yılında ateşe olarak geldim ve üç yıl çalıştım. Bu arada yaptığım araştırmada bu sektördeki eksikliği fark ettim. Görevim sona erince sektöre girdim ve şu ana kadar geçen süredeki çalışmalarımızdan çok memnunuz."



Dr. İlhami AYGÜN / Monako

MONAKO'NUN EN BÜYÜK ŞÖVALYE NİŞANINI ALDI

Monako'da uzay antenleri, uydular üzerine çalışan Dr. İlhami Aygün, çalışmalarından dolayı ülkenin en büyük şövalye nişanıyla ödüllendirildi. Türk girişimcisi Monako'da temsil eden Dr. İlhami Aygün uzay sistemleri üzerine çalışıyor.

Aygün başarılı çalışmalarını şöyle anlatıyor: "Şirketimiz uydular, uzay konusunda entegre telekomünikasyon hizmetleri veriyor. 1991'de Fransız devlet kuruluşu Aérospatiale şirketinin Telekom uyduları bölümünde direktör olarak çalışmaya başladım. Türkiye'nin Türksat uyduları dahil Avrupa ve Ortadoğu'da birçok ülkenin uydular sistemlerini dizayn edip, üretim sorumlusu ve yörüngeye fırlatımı sırasında Fransızlar adına 'Chef de Mission' görevlerinde bulundum. New York Bilimler Akademisi'ne kabul edildim. 2007'de Monako'nun en üstün şövalye nişanı 'Chevalier de Ordre de St. Charles' ile ödüllendirildim."



Gürel Grubu'nun kurucusu Kazım Gürel'in mucizeyi andıran hayat hikayesinin ardında çarpıcı bir yaşam felsefesi yatıyor.



Kazım Gürel

“Tanrım, evlatlarım istikbale uzansınlar
ama geçmişİ unutmasınlar”

Bugün, büyük bir şirketler grubunun yönetimini başarıyla yürüten; babalarından devraldıkları bayrağı yaklaşık 50 yıl boyunca taşıyarak; şirketi, şirketler grubu haline getiren, geçmiş ile bugün arasında köprü kurmuş dört oğul babalarını saygıyla anarken, onun yaşam felsefesini en büyük vasiyeti olarak kabul ediyorlar.

Babalarına karşı görevlerini yapmanın huzurunu yaşasalar da büyük oğul İstemi Gürel, şundan emin ki; bugün Gürel Şirketler Grubu'nun tutkalını, özünde babasının hayat felsefesi yarattı.

Kazım Gürel'in Tanrıdan en büyük isteğı, yalnızca çocuklarının işleri kendisinden sonra daha da büyütmesi değildi. Bu bir temenni olabilirdi, vasiyeti ise çocuklarına zaman zaman yazdığı kısa notlarda saklıydı...



Kazım Gürel

Şükriye Gürel

Kazım Gürel'in oğullarına yazdığı notlardan...

“Tanrım, bana öyle bir evlat yarat ki kalbi temiz, ümitleri yüksek olsun. Öyle bir evlat olsun ki başka insanlara hükmetmeden önce kendi kendine hükmetmesi gerektiğini bilsin. Öyle bir evlat olsun ki, istikbale uzansın ama geçmişi unutmasın. Ona tevazu ver ki, daima gerçek büyüklüğün sadeliğini, gerçek zekanın açık sözlülüğünü, gerçek kuvvetin şefkat ve yumuşaklığını hatırlasın. Tanrım, ancak bundan sonra ‘ben boşuna yaşamadım’ diyebilirim”

İstemi Gürel'in, uzaklara dalarak okuduğu babasının bu satırlarıyla kabanar duyuları, kıyıya şu cümleleri taşıyor:

“Kardeşlerimle beraber çocuklarımıza ve torunlarımıza mesajlarını atılmaya çalıştık. Yaşamı değer bildin. Yaşama değer kattın. Değer yarattın. Emin ol sen boşuna yaşamadın...”



İstemi H. Gürel



İlter H. Gürel



İlhan F. Gürel



İlgı F. Gürel



Noyan K. Gürel



Kazım Gürel



Mehmet G. Kapani

Yazı: Dilek Gappi

İşdünyasında yaklaşık 85 yıl önce yola çıkan bir gemi, sessiz sedasız ve kendinden emin, derin sulara yol almayı sürdürüyor. Gürel Ailesi'nin İzmir'den başlattığı bu yolculuk, her yeni kuşağın katkısıyla bugün kentin, hatta ülkenin de sınırlarını aşıyor.

Limana bağlı, hafif rüzgara razı olmayan bu geminin ilk kaptanı Kazım Gürel'in hayat hikayesini öğrenince, şirketin temellerinin ne kadar köklü atıldığını görüyorsunuz. Bugün aile bireylerinin çalışanlarına ve eğitime verdikleri değer ile adlarıyla özdeşleşen saygı yaratması, geçmişin bir vasiyeti adeta...

İstemi, İlhan, İlter ve İlgı Gürel kardeşler, şirketlerin temellerinin babaları Kazım Gürel'in ileriye gören hayallerinin gerçekleştirilmesiyle atıldığını önemle vurguluyorlar.

Evet, işdünyasında çabalarıyla, kişiliği ile ardında iz bırakan, sevilen sayılan, etrafında “Uzun Kazım” lakabıyla tanınmış Kazım Gürel'in hayli dikkat çeken bir yaşam öyküsü var.

Bu eşine az rastlanır öykünün aralarında, onun yaşam duruşuna ve azmine en yakın tanıklar olan oğullarının yorumlarını da bulacaksınız. Bu arada değinmeden geçmek mümkün değil...

Bu kadar yoğun bir iş temposu olacak, büyük ve riskli kararlara imza atacaksınız ama ailenizin geçmişiyle ilgili her detayı da titizlikle takip edecek, saklayacaksınız. Oğullar, ailenin geçmişine öyle sahip çıkıyorlar ki, onların aldığı notları, sakladıkları yazıları görünce, ‘iş yaşamındaki başarılarının bir sırrı da bu olmalı’ diye düşünüyorsunuz.

Geçmişlerine, babalarının anılarına dair titizlikleri gelecek kuşaklara; insan olmanın, aile olmanın, evlat olmanın onurunun sadece güçle, sermaye ile izah edilemeyeceğini simgeliyor

adeta...

Sözün özü, Gürel kardeşler babaları Kazım Gürel'i o kadar yalın duygularla yansıtırıyorlar ki; bu öykünün yazarına satır aralarında dolanmak kalıyor yalnızca...

SAAT TAMİRCİSİ BÜYÜK DEDE

Kazım Gürel, İzmir Mevlevi Şeyhi Halil Dede'nin oğlu olarak 1918'de İzmir'de doğuyor.

Ailenin bugün yaşayan kuşakları arasında Halil Dede'yi gören yok. Ancak İstemi Gürel daha sonra yaptığı araştırmalarda, dedesinin Yugoslavya'dan İstanbul'a göç ettiğini ve beraberinde saat tamircilerinin kullanımına özgü kerpeten, tornavida, zemberek gibi alet ve edevatları getirmiş olduğunu öğreniyor.

İstemi Gürel dedesiyle ilgili “Herhalde dedem saatçıydı, saat tamir ederdi. çok sabırlı bir kimse olmalı” diye not düşünüyor ve hemen ardına ekliyor:

“Gel bak ki o ilahi sabrın en ufak bir kırıntısı bile biz torunlarına bulaşmamış!!!”

5-6 LİSAN KONUŞURDU

Ailenin geçmişini İstemi Gürel'in notlarından detaylandırmaya devam ediyoruz:

“Halil Dede, o zamana göre, keşif derinliğindeki ileri görüşlülüğüyle çocuklarını çok iyi şekilde yetiştirmiş. Hatta bir kızıyla, oğlu Kazım'ı İzmir İdadisi'ni (lise) bitirmelerinden sonra Rodos'a lisan öğrenmeye, görgülerini arttırmaya göndermiş, genç Kazım burada lisanını ilerletmiş, İzmir'e Fransızca, İtalyanca ve Almanca öğrenerek dönmüş. O zaman İzmirililerin Rumca (İzmirliyet) ve İzmir Musevilerinin konuştuğu lisanları da sayar



sanız, babam 5-6 lisanıda meramını çok iyi anlatabilirdi. Herleyen senelerde Halil Dede zamanının İzmir Valisi Kazım Dirik Paşa ve Atatürk'ün talimatı ile İzmir vilayet konağında halka hitap ederek devrimlerle alakalı konularda halkı aydınlatmış, devrimleri gönülden teşvik ederek desteklemişti. Her ne kadar, şimdiki bayram yerinden kendisine Atatürk tarafından kıymetli arsalar hibe edilirdi de gururu bunları kabul etmesine mani olmuş ve fakrû zaruret içinde ölmüştür"

Önceleri annesi ve iki kız kardeşine bakabilmek, para kazanabilmek için birçok iş yapmış Kazım Gürel. Pazarlarda çıra ve teneke peyniri satmış, durumu iyi ailelerin neredeyse yaşatı çocuklarını Fransızca dersleri vermiş.

Babasının onu yurtdışında okutma gayreti ise hayatının dönüm noktasını oluşturmuş. Halil Dede'nin uzak görüşlülüğü sayesinde Kazım Gürel'in öğrendiği yabancı diller o dönem için sonunda karşısına önemli bir olanak çıkartmış. Alston Tobacco Co. adlı dönemin en ünlü Amerikan tütün şirketine 'junior payroll katibi' bugünün bir nevi puantörü olarak işe başlamış.

Söz yine Gürel Kardeşlerde: "Babamız bu işe, İzmir'in yakinen tanıdığı Şerif Remzi Bey delaletiyle girmiş. Bir sene içinde aynı şirketin tütün alımlarından sorumlu genel müdürlüğüne terfiyen atanmış. Diğer genel müdür Feyyaz Savut ile şirketi çok iyi idare etmişler.

Feyyaz Savut aynı zamanda Namık Kemal'in yakını, zamanın Hariciye Vekili Numan Menemencioğlu'nun yeğeni idi. Cumhuriyet devrimleri ile birlikte Olsten Tobacco fesh edilince, iki genel müdür o zamanın parasıyla 25 bin dolar endamnite verilmiş."

DUYUN-U UMUMİYE YILLARI

Evet sözkonusu yıllar, Genç Türkiye Cumhuriyeti'nin Osmanlı'dan kalan ve yabancılarla olan borçlarını ödemeyi kabul ettiği yani Duyun-u Umumiye dönemi. Bu süreçte İngiltere İmparatorluğu'na olan borçların Türkiye'den İngiltere'ye satılacak tütün parasıyla karşılanmasına karar veriliyor.

Kazım ve Feyyaz Savut'un aldıkları endamnite ile kurdukları Savel Limited işte bu tütün işinin organizasyonuyla görevlendiriliyor. Tütünün İngiltere ayağını British Amerikan Tobacco (BAT), İzmir ayağını da Savel Ltd. Şirketi oluşturuyor.

Dolayısıyla önce Savel Ltd. olarak başlayan işbirliği daha sonra Sunel Ticaret AŞ'ye dönüşerek BAT ile 85 yıldan bu yana süren yakın dostluk sürdürülüyor.

İş yaşamında genç yaşta gelen başarıları yakalayan Kazım Gürel'in hayatında başka bir değişim başlıyor ve dönemin genç işadamları evlenmeye karar veriyor.

İşte bu dönemi İstemi Gürel'in anlatımlarından öğreniyoruz:

"Seneler birbirini kovalarken babam, zamanın en varlıklı ailelerinden Manisalı Mutafzade Hasan Bey'in kızı Şükriye Hanım'la hayatını birleştirmeye karar vermiş. Şükriye Hanım'ın yakın akrabalarından Karaosmanoğlu Ailesi de bu işe delalet edince Kazım Bey ve Şükriye Hanım 1932 senesinde evlenmişler. İşte bu

POLİSLERE KARŞI ÇOK DUYARLIYDI

Gürel Kardeşler'in babaları Kazım Gürel'e ait anlatımları enteresan anıları var. En çok hatırladıkları anekdotlar ise daha çok babalarının polislerle olan saygı ve sevgisiyle ilgili. Kazım Gürel'in özellikle polislerle karşı oldukça duyarlı olduğu konusunda hemfikirler. Belki de o dönem için polislerin zor koşullar altında özveriyle çalıştıklarını düşündüğünü tahmin ediyorlar. Kazım Gürel, bir yurtdışı gezisine gittiğinde polislerle 40-50 tane kask getiriyor. Vali ve polis müdürü çok seviyor ancak gümrük müdürü kaskların İzmir'e girmesine müsaade etmiyor. Bunun üzerine Kazım Gürel polis müdürüne "gemiye polisler bir baskın düzenlesinler ama şapkalarını çıkartıp girsinler" diyor. Polisler içeri giriyor, kasklarını takip dışarı çıkıyorlar. Bu anı, Kazım Gürel'in pratik yönünü, dirayetini gayet iyi yansıtıyor.



evlilikten 24 Haziran 1933'de ben İstemi Gürel dünyaya geldim. Ardından üç erkek kardeşim daha oldu. Benim doğumumla beraber babamın bana gösterdiği yakın ilgi ve sevgiyi diğer evlatlarına da göstermesi ve yetiştirmemizde hiçbir eksikliğe izin vermemesi, kardeşlerimle birbirimize aynı kuvvet ve sıkı bağ ile bağlanmamızın bir emsalidir"

"EN İYİ OKULLAR VE EN İYİ EĞİTİMDEN ASLA TAVİZ VERMEYİN"

Kazım Gürel ailesinin gelecekte de tavizsiz yaşatmasını istediği bazı prensipleri kendi çocuklarıyla uygulamaya başlıyor. Dört çocuğun da en iyi şekilde yetişmesi için hiçbir fedakarlıktan kaçınılmaz ve tüm çocukların tahsillerini yurtdışında tamamlamaları sağlanıyor. Gelecek kuşaklar için de bu artık vazgeçilemez bir yaşam felsefesi olarak kabul ediliyor. Değil mi ki, en zor şartlarda bile Kazım Gürel oğullarını yurtdışında okutabilmiştir, daha elverişli koşullara kavuşan yeni kuşaklar da muhakkak yurtdışında köklü eğitim almalıdır. Birkaç yabancı dil bilmek, dünya kültürünü görgüsünü ve ticaretini kavramak, Gürel ailesinin fetrleri için atlanması gereken temel bir basamak olmalıdır.

OĞULLARININ ADLARINDA "İG" ARZUSU

Yeniden Kazım Gürel'in çarpıcı yaşam öyküsüne dönüyoruz.. Kazım Gürel'in arka arkaya dört oğlu olur. İstemi, İlhan, İlter ve İlgü Gürel. Dört oğulun isminin de "I" harfiyle başlaması dikkat çekicidir. Bunun nedenini İlter Gürel, şöyle anlatıyor: "Babam bir dönem iş yaptığı IG Farben Industrie Aktiengesellschaft şirketinden çok etkilenmiş ve kendi hayali ile her oğluna I.G harfleriyle başlayan isimler vermiş ve hayallerinde herhalde çocuklarının bu olaydan ilham alarak bir IG yaratmalarını düşünmüş" Baba Kazım Gürel'in oğullarının gözünde ise daha çok şöyle yer edindiğini gözlemliyoruz: "Her zaman kendi ayakları üzerinde durmuş, kendi işini kurduğu andan itibaren gece gündüz çalışmış ve çocuklarını en iyi okullarda okutup, en iyi şekilde yetiştirmek için hiçbir fedakarlıktan kaçınmamış bir baba"

BÜYÜK OĞULA, BÜYÜK SORUMLULUK

Burada özellikle büyük oğul İstemi Gürel'e daha farklı bir model düştüğünü de dile

getirmek gerekiyor. İstemi Gürel de bu gözlemimizi kabul ederek "Babamın inancı, ilk oğlunu en iyi, en disiplinli şekilde yetiştirmek gerektiği idi ki diğerlerine bir emsal teşkil etsin" Belki de bu nedenle İstemi Gürel yakın çalışma arkadaşları ve iş çevresi tarafından, işinde titiz, disiplinli, dakik, ileriye gören, merhametli bir yönetici olarak tanımlanıyor. Evet biz yine dönelim Kazım Gürel'in bugün bir öykü tadında bizlere kalan, içinde ise "büyük bir mücadele ve azmi barındıran" yaşamına.

Yine Gürel kardeşlerden dinliyoruz: "Babamın meslek olarak seçtiği dal en iyi bildiği yaprak tütün ihracatıydı. Dürüst olması ve hiçbir hata yapmadan çalışma gayreti, alıcılarımız üzerinde azami güven ve inanç telkin etmemizin önemini ve Ege'nin tüm tütün üreticilerinin velinimetimiz olduğu sloganını hepimize aşıladı. Üreticiyi, bilhassa meşakkatli koşullarda çalışan, çok emek harcayan tütün üreticisini hiçbir zaman mağdur etmedik. Üreticinin her derdine çare bulmaya çalıştık. Bilhassa sıhhi problemlerine, çocuğunun sünnetinden tahsiline, oğlunun kızının düğününe varıncaya kadar kendi sosyal yaşantımıza dahil etmeyi öğrendik. Geçen günlerle birlikte işlerimiz de büyüdü, gelişti"

"TANIMADIĞIMIZ KİŞİLER BAŞSAĞLIĞINA GELDİ"

Baba Kazım Gürel deyince tütün içindeki başarısı ve ailesine düşkünlüğünün yanı sıra oğullarının yurtdışında eğitimlerine verdiği önemin altı muhakkak çizilmeli. Çünkü bu süreç her zaman da ailenin maddi durumunun iyi olduğu dönemlere denk gelmemiş. Geçimin zor olduğu yıllarda dahi Kazım Gürel dört oğlunu da yurt dışında okutmaktan taviz vermemiş. Gürel kardeşler işlerin iyi gitmediği zamanları da net ve acı tebessümlerle hatırlıyorlar: "Bir ara, bir tütün depomuzu satmak mecburiyetinde kaldık. Bu bizim kulağı-mıza küpe oldu. Zor zamanlarda aileyi bir arada tutmak, bir yumak olup hiçbir şey sızdırmadan güçlükleri yenmek, bizim yetiştirilme tarzımızın önemli bir parçasıydı. Biz bu görüşlerle yetiştik. Şimdi biz de, varsa yoksa eğitim diyoruz. Babam ölünce bilmediğimiz, tanımadığımız kimseler başsağılığına geldiler. Bunlar babamızın okuttuğu talebelerdi"

ŞİRKETLER HIZLA BÜYÜDÜ

Kazım Gürel'in 1979 yılında vefatı şüphesiz ailenin karşı karşıya kaldığı en büyük üzüntü olur. Ama bu kayıp, kardeşleri,



ASIL VASIYET

İstemi Gürel özellikle babasının yaş gününde kendine yazdığı bir notu ise adeta kalbinin üzerinde taşıyor.

BANA BİR EVLAT YARAT KI;
Tanrım, zayıf olduğu zamanları bilecek kadar kuvvetli, korktuğunu kendi kendine itiraf edebilecek kadar cesur olsun; Haklı olarak yenildiği zaman gururlu ve dik kalabilsin, yendiği zaman ise mütevazı ve şefkatli olabilsin.

Bana öyle bir evlat yarat ki, yapması gereken işler sadece birer arzu olarak kalmasın; Seni tanıyan bir evlat olsun Tanrım.

Ve bilsin ki kendi kendini tanımak bilginin temel taşıdır.

Sana yalvarırım, ona onu kolay ve rahat yollardan değil, zorluklarla çatışarak mücadele zevki içinde yürüt. Böylece fırtınalarda ayakta kalmasını ve ayakta kalmayanlar için de sevgi ve şefkat duymasını öğretilsin.

Bana öyle bir evlat yarat ki kalbi temiz, ümitleri yüksek olsun. Öyle bir evlat olsun ki başka insanlara hükmetmeden önce kendi kendine hükmetmesi gerektiğini bilsin. Öyle bir evlat ki istikbale uzansın ama geçmişini unutmasın.

Ve bütün bunlar onun olduktan sonra gene yalvarırım, ona gülebilmek hissinin ver ki, daima ciddi olduğu halde kendi kendisini fazla ciddiye almasın. Ona tevazu ver ki daima gerçek büyüklüğün sadeliğini, gerçek zekanın açık sözlülüğünü, gerçek kuvvetin şefkat ve yumuşaklığını hatırlasın. Tanrım, ancak sonra "ben boşuna yaşamadım" diyebilirim.

torunları daha sıkı, kuvvetle birbirine bağladı. İstemi Gürel'in tanımlamasıyla, ayaklar yere daha sağlam basıldı ve ailenin birbirinden kuvvet almasının imkanları doğdu.

Kazım Gürel'in vefatından ardından grup, birçok isabetli hamleler yapar. İşler daha da gelişir. Bir ara Türkiye'nin en büyük çimento fabrikalarından Çimentaş'ın yüzde 25'e yakın ortağı, Kipa'nın yüzde 20'ye yakın hissedarı olan grup daha farklı alanlarda büyümeye doğru yelken açar.

Bugün Gürel Residence, sağlık tesisleri ve yoktan var olan Kütaş kendi dalında güçlü birer firmadır artık. Dünyanın kullandığı kekik, adaçayının yüzde 20 sini Kütaş karşılarken grubun sahip olduğu şirket sayısı devamlı artmaktadır.

ÜÇÜNCÜ KUŞAK İŞBAŞINDA

Aile çocukların evlilikleriyle de genişler, çocuklar tahsillerini bitirdikçe aile işlerinde sorumluluk almaya başlarlar. Halen Noyan Gürel, Kazım Gürel, Mehmet Kapani Gürel ailenin iş dünyasındaki üçüncü kuşak temsilcileri olarak çalışıyorlar. Dördüncü kuşaktan da iş hayatına

adım atmaya hazırlananlar var.

BAŞARI VE EĞİTİM ÖNEMLİ, ANCAK YETMEZ

Sunel Tütün'ün kurucusu Kazım Gürel deyince kuşkusuz ilk olarak eğitime verdiği önem aklı geliyor. Aile, kurucuları arasında olduğu Işıkent Eğitim Kampüsü'nün dışında eğitime yaptığı katkılarla da tanınıyor.

Kazım Gürel'in güç dönemlerinde dahi taviz vermediği "en iyi eğitim" arzusunu yerine getirebilmek adına, kardeşlerin çocukları, yeğenler, kuzenler dünyanın en iyi üniversitelerinde eğitim alıyorlar. Bu prensip bugün aileye kalan en büyük miras, tavizsiz bir tutku gibi.

Ancak Kazım Gürel eğitimi ve iş yaşamında başarıyı seviyor ama bir konu var ki onun için tüm bunlardan önemli. Erdemli bir insan olmadıkça ona göre her şey kifayetsiz...

Kazım Gürel'in çocuklarını büyütürken doğum günlerinde onlara yazdığı kısa notlar, hayata karşı asil duruşunu ortaya koyuyor... İşte bu notlar, ailenin bütünlüğünü geçmişten geleceğe taşıyan, misyonunu gelecek



kuşaklara kazandırmak için çabalayan Gürel Kardeşler için babaları Kazım Gürel'in onlara bıraktığı bir nasihattan da öte bir vasiyet.

İşte ailenin tüm üyeleri bu felsefeyle yetiştirilmeye çalışılıyor, dört oğul bunun için çaba ediyor. Kazım Gürel'in öğrettiklerini ve yaşam felsefesini, kendisinden sonraki kuşaklara iletmek arzusu, Gürel Kardeşler'in vazgeçilmez bir tutkusu artık...

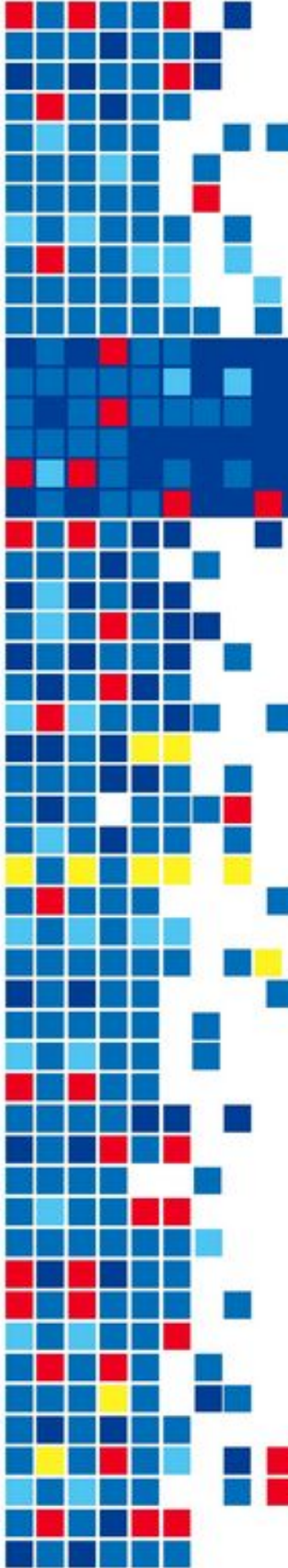
Ve bu tutku asıl anlamını İstemi Gürel'in şu sözlerinde buluyor:

"Babamın Ulu Tanrı'dan istediği gibi evlatlar olmaya gayret ettik. Kendisinin temellerini çok sağlam attığı bu binada ayaklarımız sağlam şekilde yere basarak çalışmalarımıza devam ediyoruz. Belki zaman zaman 'Keşke babam bu günleri görebilseydi' diye üzülyör olsak da, eminiz ki babamız, Kazım Gürel annemiz Şükriye Gürel'le beraber bulutların ötesinden bizleri adım adım takip ediyor, bizlere her zaman doğru yolu gösteriyor. Ruhları Şad olsun "

Kazım Gürel'in vefatının ardından grup, birçok isabetli hamleler yapar. İşler daha da gelişir. Bir ara Türkiye'nin en büyük çimento fabrikalarından Çimentaş'ın yüzde 25'e yakın ortağı, Kipa'nın yüzde 20'ye yakın hissedarı olan grup daha farklı alanlarda büyümeye doğru yelken açar. Bugün Gürel Residence, sağlık tesisleri ve yoktan var olan Kütaş kendi dalında güçlü birer firmadır artık. Dünyanın kullandığı kekik, adaçayının yüzde 20'sini Kütaş karşılarken grubun sahip olduğu şirket sayısı devamlı yükseliyor.

Gürel Şirketler Grubu				
Sunel Tütün Türkiye	Sunel Tobacco-Kırgızistan	Silversun Tobacco-Bulgaristan	Gürel Tower Residence	
Kütaş Tarm	McComick	Safe Spice	Kütaş Agro	UNASDA UNCE
Fuyang Kangwei Co	Albanian Herb Sh.A	Israel Neger Spices	European Spice Services	POCOVIS
Gürel Gayrimenkul	Gürel Gözkar	Eksa İçecek	Efe İçecek	IPAY İpey Yumurta
Ege Endüstri	Ege Fren	Boylas	İoAir	Universal Hospital Grup
		OTKON		





IPA'DAN EN YÜKSEK YARDIM TÜRKİYE'YE GELDİ

Avrupa Birliği tarafından Katılım Öncesi Yardım Aracı (IPA) oluşturuldu ve 2007-2013 dönemini kapsayan mali yardımlar için, 11,468 milyar Euro'luk bir rakam belirlendi. Türkiye, bu bütçeden 1,759 milyar Euro'luk olarak en yüksek paya sahip aday ülke oldu.

[Arzu Amırac]

Türkiye, 1996 yılından 2001 yılına kadar Avrupa Birliği'nden (AB) MEDA programı kapsamında mali yardımlar aldı. Türkiye ile Avrupa Birliği arasında tarihi bir dönüm noktası olarak kabul edilen Helsinki Zirvesi ile Türkiye tam üyelik için aday ülke olarak kabul edildi. 1999 yılında düzenlenen bu zirveden sonra Türkiye-AB ilişkisinin her boyutu ciddi bir değişikliğe uğradı. Mali işbirliği çerçevesinde ise en büyük değişiklik Türkiye'nin AB'nin mali yardım programlarına dahil edilmesiyle yaşandı. 17 Aralık 2001'de AB tarafından "Türkiye için Katılım Öncesi Mali Yardıma Dair Çerçeve Tüzük" yayımlandı; böylelikle AB'nin mali yardımları yapısal olarak düzenlenmiş oldu ve bu yardımların kullanımı için Merkezi Olmayan Yapılanma Sistemi kuruldu.

AB'nin mali yardım programlarını yürüten Avrupa Komisyonu, 2006 yılına kadar çeşitli programları araç olarak kullanmıştı. (ISPA, SAPARD, PHARE, CARDS) 2006 yılından itibaren ise 2007-2013 dönemini kapsayan mali yardımlar için, Katılım Öncesi Yardım Aracı (IPA) oluşturuldu ve altı senelik bir dönem bütçesi için 11,468 milyar Euro'luk bir rakam belirlendi. Türkiye, IPA'nın 2008-2010 yılları arasındaki dönem bütçesinden 1,759 milyar Euro'luk bir pay alarak en yüksek paya sahip aday ülke oldu.

PROJE SAYISI SÜREKLİ ARTIYOR

Katılım Öncesi Mali Yardımlar, Ulusal Program ve Katılım Ortaklığı Belgesi'nde Türkiye'nin belirttiği önceliklerin ve taahhütlerin yerine getirilmesi için verilen yardımlardır. Temel olarak üç büyük ihtiyaca yönelik projelere kaynak olarak verilen bu yardımlar; AB mevzuatına uyum, bu uyumun sağlanabilmesi için gerekli

kurumsal yapılanma ve ekonomik-sosyal uyum gibi amaçlara yönelik projeleri finanse etmeyi amaçlar. 2002-2006 yılları arasındaki proje sayısı ve hibe miktarı incelenirse her iki oranda da ciddi bir artış olduğu gözlenecektir. Bu durum ülkedeki her sektör yetkilisini cesaretlendirmeli ve yeni proje hazırlıklarına teşvik edici olmalı. Projelerin AB fonları kapsamında geliştirilme süreci, fikirlerin ABGS'ye iletilmesiyle başlar. Daha sonra oluşturulan sektörel çalışma grupları bu fikirleri değerlendirir ve sonuç olarak ortaya çıkan ilgili dokümanı Ulusal Mali Yardım Koordinatörü ile paylaşır. Bu aşamadan sonra Mali İşbirliği Paketi kapsamındaki projeler AB'ye iletilir ve sonuç beklenir. Yine aynı yıllar arasındaki AB mali yardımlarının sektörel dağılımı incelenirse yardımların yüzde 27'sinin topluluk programlarına, yüzde 12'sinin bölgesel kalkınmaya, yüzde 10'unun çevre ile ilgili projelere ayrıldığı görülür. Bu tabloda sanayiciler açısından önem taşıyan malların serbest dolaşımı ve taşımacılık politikası gibi alanlar yüzde 2'lik bir paya sahipken, gümrük birliği yüzde 3, KOBİ'ler ise yüzde 6'lık bir paya sahiptir.

İSTİHDAMA YÖNELİK PROJELER DESTEKLENİYOR

Avrupa Birliği'nin ekonomik ve sosyal kalkınmayı destekleyen mali yardımları bölgesel kalkınma ve sınırlanmış işbirliği projelerine yöneliktir. Ayrıca istihdam alanında da başarılı projeler yer alıyor. İŞKUR'un Aktif İşgücü Piyasaları Projesi kapsamında 246 projeye finansman sağlandı. Bu projeler arasında yer alan Gaziantep Ticaret Odası'nın "halı ve gıda sektörlerine yönelik kalifiye ara eleman yetiştirilmesi ve istihdamın artırılması projesi" 207 bin Euro'luk fon kazandı;

Konya Ticaret Odası'nın "tekstil sektörüne kalifiye eleman yetiştirme kursu projesi" 272 bin Euro'luk fonla desteklendi. TOBB tarafından geliştirilen AB-Türkiye İş Merkezlerinin Geliştirilmesi Projesi ise tüm sanayicilere örnek gösterilebilecek son derece başarılı bir proje. Türkiye ve AB arasındaki ilişkilerini Gümrük Birliği kapsamında geliştirmeyi ve KOBİ iş programlarını iyileştirmeyi amaçlayarak Gaziantep, İzmir ve İzmir'de gerçekleştirilen projenin genel bütçesi 18,6 milyon Euro. Proje sayesinde 55 milyon Euro'luk ekonomik bir kazanç sağlanmış durumda.

2009 BİYOTEKNOLOJİ YILI

2008 yılında ise önemli girişimcilik projelerinin finanse edildiğini gözlemliyoruz. Bunlardan belki de en önemlisi kadın istihdamını artırmak için Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu tarafından oluşturulan 4,5 milyon Euro bütçeli girişimcilik projesiydi. Bir diğer proje, Ankara Esnaf ve Sanatkar Odaları Birliği (ANKESOB) tarafından "Yeterliliğe Dayalı İstihdam Projesi" adı altında, Ankara'da iki bin genci istihdam etmek amacıyla gerçekleştirildi.

2009 yılı ise biyoteknoloji projeleri için elverişli olanakların sunulduğu bir yıl olacak. Avrupa Birliği'nin Yedinci Çerçeve Programı kapsamında, sanayi ve araştırma kuruluşlarının işbirliğinde AR-GE içeriği yoğun projelere 188 milyon Euro'luk bir kaynak ayrıldı. 2009 yılında sanayicilerin en çok ilgi gösterdiği fon ise 140 milyon euroluk Bölgesel Rekabetçilik Fonu oldu. Bu fon için ilgili çalışmaları Sanayi ve Ticaret Bakanlığı yürütüyor; fona yönelik projeler çoğunlukla sanayi altyapısının geliştirilmesini hedefliyor.

2009 yılı içinde ayrıca AB ve Türkiye Arasındaki Sivil Toplum Diyalogunun Geliştirilmesi Projesi-II kapsamında (*) Balıkçılık-Tarım, Kültür-Sanat alanlarında faaliyet gösteren sivil toplum kurulu-

şularına hibeler verileceği Avrupa Birliği Genel Sekreterliği web sitesinde de duyuruldu.

Avrupa Birliği'nin açtığı ihalelerin duyurulmasına; Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, Merkezi Finans ve İhale Birimi, Avrupa Komisyonu Delegasyonu ve Devlet Planlama Teşkilatı'ndan (Bölgesel Kalkınma Programları) ulaşabilirsiniz.

ÖNCE ÇEVRE VE ÇALIŞAN SAĞLIĞI

Avrupa Birliği'nin gelişme ve ilerleme modelini, sivil toplum kuruluşlarının etkilerinin yaşamın her alanında yükseltilmesi üzerine kurduğunu görüyoruz. Yani her şeyi devletten beklemeyen, devletin dışında kalarak fikir üretken ve uygulayan, daha da önemlisi bu davranış biçimini alışkanlık haline getirmiş bir toplumun sürekli gelişimi sağlayacağı temel düşünce olarak benimsendiğini tespit ediyoruz. "Her şeyi devletten beklemeden" topluma fayda sağlayan STK'ların sayısı ise ülkemizde de her geçen gün etkilerini artırıyolar.

Ekonomiye büyük katkıları olan sanayi kuruluşlarının öncelikli ödevleri arasında üretim faaliyetlerini çevre ve çalışan sağlığı açısından mükemmelleştirme bulunduklarına inanıyorum. Sonrasında ise "faaliyette bulunduğu bölgede topluma ne gibi katkı sağlarız" sorusunun cevabını aramak geliyor.

Bu sorunun cevabı "eğitime katkı sağlayın" şeklinde geliştiğinde, 2005 yılında başlayan Ege Bölgesi'nde Sanayi ve Sivil Toplum kuruluşları

birlikliğinin en başarılı örneklerinden biri olan "Ege Fikir Önderleri AB Eğitim Seminerleri".

AB TARAFINDAN DESTEKLENEN ÖZEL PROJE

"Ege Fikir Önderleri AB Eğitim Seminerleri" hakkında bir kaç bilgiyi dikkatinize sunmak isterim. "Avrupa Birliği" modelinin, kurumlarının, işleyişinin objektif bir yaklaşım içinde anlatılması üzerine gelişen proje, daha önce de belirttiğim gibi 2005 yılında uygulanmaya başladı. Beşinci yılına giren projenin ilk adımı, işbirliği yapılacak sivil toplum kuruluşlarının benimsenmesiyle atıldı. Proje süresince AB tarihçesi ve kurumlarının işleyişleriyle ilgili süreçler anlatılarak, sivil toplum kuruluşlarının çevrelerine yapacakları katkıların önemi vurgulandı. Toplantıların sonuçlarına ilişkin olarak hazırlanan birçok rapor karar vericilere ulaştırıldı ve illerde geliştirilebilecek projeler konusunda bilgiler aktarıldı.

Eğitimlerin, Ege Bölgesi illerine yönelik tespitlerinde somut ilerlemeler sağladığı da gözlemlendi. Bölgede birçok sivil toplum kuruluşu AB konusunda yerel eğitim seminerleri, köy kalkındırma dernekleri ise, köy kadınlarının eğitimi ve çiftçilerin eğitimi konusunda seminerler düzenlediler. Toplantılarda ele alınan konularda liman iyileştirilmesinden, lojistik olanakların geliştirilmesine, tarım örgütlerindeki gelişmeden modern hayvancılık işletmelerinin oluşturulmasına ve turizm projeleri hazırlanmasına kadar gelişmeler gözlemlendi.

ÇERÇEVE PROGRAMLARINA UYGUN PROJE ÜRETEMİYORUZ

Bir çoğumuzun bildiği gibi aday ülke olarak AB hibe fonlarına belirli miktarda kaynak aktarıyoruz, ancak yeterli ve kurallara uygun proje üretimi gerçekleştiremediğimiz için verdiğimiz kaynakları da geri kullanamıyoruz. Yaşadığımız kriz ortamında kaynak yaratma ihtiyacından yola çıkarak "Yaratıcı-Yenilikçi düşünme, proje geliştirme süreci, deneyimleri ve yöntemler hakkında bilgilendirme" toplantıları yapmak ve ardından proje üretim çalışmaları gerçekleştirerek AB hibe fonlarından yararlanacak ve/veya yararlanılabilecek projelerin üretilmesini hedefliyoruz.

Siz değerli okuyucularla bir kaç yıldır içinde yoğun olarak çalıştığım, okuduğum, dinlediğim Türkiye - Avrupa Birliği ilişkilerinin gerek sosyal gerekse ekonomik gelişiminden edindiğim izlenimlerimi aktararak fonlardan daha fazla nasıl yararlanabileceğimiz konusunda bir farkındalık oluşturmak istedim.

Bir sanayi kuruluşunun, sivil toplum kuruluşları ile işbirliği yaparak geliştirdiği ve sürdürdüğü bu projenin tüm kurum ve kuruluşlara örnek teşkil etmesi ise bu yazının son dileğidir.

* Kaynak: <http://www.abgs.gov.tr>



EGE FİKİR ÖNDERLERİ AB EĞİTİM PROGRAMI



Yüksek teknolojiye bağımlılığı nedeniyle yıllardır tüm gövdesini ithalata dayayan savunma sanayiinde, son yıllarda yapılan ataklar artık dikkat çekiyor. Özellikle havacılık sektöründe konuşlanmayı başaran Ege Bölgesi bu alanda hızlı yol almaya başladı.



Türk savunma sanayinin EGELİ GÜÇLERİ



Türkiye savunma sanayi, dünyanın "en hızlı gelişen ve dış pazarlara açılan" savunma sanayileri arasında yer alıyor. Savunma sanayinde yıllık ihracatın iki yıl içinde 1.5 milyar dolar düzeyine ulaşması bekleniyor.

Aviation Weekly, Jane's Defence Weekly ve Defense News gibi yabancı savunma sanayi kaynaklarına göre, Türkiye, son yıllarda, savunma sanayi ihracat pazarını, Ortadoğu'dan, Afrika'ya Avrupa'dan da Uzakdoğu'ya doğru genişletiyor.

Savunma sanayinde, eskiden ağırlıklı olarak, Savunma Sanayi Müsteşarlığı portföyündeki kuruluşlar ihracat gerçekleştirirken, son yıllarda, savunma sanayindeki milli katılımın teşvik edilmesiyle de özel şirketler, yurtdışına özgün savunma sanayi ürünleri ihraç etmeye başladılar.

Türk savunma sanayinde, kara ve hava araçlarında 7, deniz araçlarında 4, roket-füze alanında 7, elektronik askeri yazılımda 15 ve bilişim alanında 7 şirket faaliyette bulunuyor. ASELSAN, kaideye monteli stinger, 9 bin 600 frekans atlamalı telsiz, ROKETSAN 122 mm'lik çok namlulu roketatar, YONCA-ONUK Ani Müdahale Botu, HAVELSAN Simülâtör ve Elektronik Harp Test ve Eğitim Sahası, Otokar ise Cobra gibi belli başlı ihraç ürünleriyle tanınıyorlar.

TEMEL İHTİYAÇTAN, İHRACATA...

ABD'nin silah ambargosunun zorladığı koşullar sonucu Türk Savunma Sanayi'nin temelleri atıldı. Bu durum, kendi kendine yeterli bir savunma sanayi alt yapısının kurulmasına yönelik politikaların temelini oluşturdu. Savunma sanayisi alanında 1980'lere kadar Türk Silahlı Kuvvetleri'nin (TSK) biriken ve giderek büyüyen savunma teçhizatı açığının kapatılmasının mümkün olmayacağı anlaşıncı, bugün Savunma Sanayi Müsteşarlığı olarak yeniden düzenlenmiş bulunan Savunma Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (SaGeB) kuruldu.

İzlenen bu politika çerçevesinde savunma sanayindeki yerli firma sayısı 200'ü geçmiş durumda ve bu firmaların yıllık cirosu da, 3-4 milyar dolar civarında bulunuyor. Savunma Sanayi Müsteşarlığı, bu sayının çok daha fazla artması için KOBİ'lerle çeşitli projeler yürütüyor.

Sektörün dev temsilcilerinden Makina Kimya Endüstrisi Kurumu (MKEK), 250 çeşit askeri ürünle TSK'nın silah ve mühimmat ihtiyacının büyük bölümünü (yüzde 84 oranında) yerli katkıyla karşıladığı gibi bugüne kadar 750 çeşit sivil ürün ile yurt ekonomisine katkı sağlıyor ve 40 ülkeye ihracat yapıyor. ASELSAN ise tarihte bir çok savaşın kazanılıp, kaybedilmesine neden olabilecek önemdeki haberleş



me sektöründe dev adımlar atarak, güvenilir askeri iletişimi sağlayacak telsiz ve radar ile gece görüş sistemleri geliştirdi.

TAI'DEN İNSANSIZ UÇAK

Türk savunma sanayinin bir başka büyük kuruluşu TUSAŞ Havacılık ve Uzay Sanayi AŞ'nin (TAI), mevcut deneyimi; F-16 savaşan şahinler, CN-235 hafif nakliye/deniz karambol/gözetleme uçakları, SF-260D eğitim uçakları, Cougar AS-2 arama kurtarma (SAR), silahlı arama kurtarma (CSAR) ve genel maksat helikopterlerinin ortak üretiminin yanı sıra kendi tasarımı olan insansız hava aracı, hedef uçağı ve zirai ilaçlama uçağı gibi ürün geliştirme programlarını kapsıyor. TAI, aynı zamanda "Türk insansız hava aracı programı"nın ana yüklenicisi konumunda bulunuyor. TUSAŞ Motor Sanayi A.Ş. (TEI) ise F-16 uçaklarının motorlarını üreterek elde ettiği tecrübeyi, 17 değişik motor programına ait 363 değişik konfigürasyonlu uçak/helikopter motor ve gaz türbin parçası üretiyor ve ürettiği parçaların yüzde 90'ını ABD, Fransa, Avustralya,

Romanya ve İsviçre'ye ihraç ediyor. TAI, milli sanayi kuruluşu olarak Airbus Military S.L.'ye de ortak. Airbus (Fransa, Almanya, İspanya ve İngiltere), EADS (İspanya) ve FLABEL (Belçika) havacılık firmalarıyla birlikte geleceğin büyük nakliye uçağı A400M'in tasarım ve geliştirme faaliyetlerine katılıyor.

NATO PROJELERİ'NDE TÜRKİYE PAYI ARTACAK...

Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM) tarafından hazırlanan yeni stratejik planda, NATO savunma projelerinde Türkiye savunma sanayinin halen yüzde 4 olan payının, 2011 yılı sonuna kadar yüzde 20'ye çıkarılması hedeflendi.

Bu kapsamda NATO içinde savunma projelerinde, yerli sanayinin payının artırılmasına yönelik çalışmalara, Türk savunma sanayi ve ilgili kuruluşların katılımı sağlanacak.

Türkiye, savunma harcamaları açısından ise, Ortadoğu'daki 10 ülke arasında dördüncü, Avrupa ülkeleri arasında da beşinci sırada bulunuyor.

Ortadoğu'daki en yüksek savunma harcamasını İran yapıyor. Bu ülkeyi Suudi Arabistan izliyor. İsrail, 27,2 milyar dolarlık savunma harcamasıyla, bölgede üçüncü sırada yer alıyor.

Savunma harcamalarına ortalama 9,9 milyar dolar harcayan Türkiye, Avrupa'da silahlı kuvvetler mevcudu açısından birinci sırada yer alıyor.

BLACK HAWK'LAR TÜRKİYE'DE ÜRETİLSİN



Türkiye'nin genel maksat helikopteri projesine talip olan Sikorsky'nin Başkan Yardımcısı Stephen Estill dikkat çekici bir öneriyi gündeme taşıdı. Sikorsky, ürettiği Black Hawk helikopterlerinin Türkiye'deki TAI tesislerinde üretilmesini önerdi. Önümüzdeki 20 yıl içinde üretilecek ve satılacak tüm helikopterlerden Türk şirketlerinin 8 milyar dolarlık payı olacağını belirten yetkililer, söz konusu süreç içinde 3800 helikopter üretileceğini kaydetti. Sikorsky, Türkiye'ye 109 helikopter satmayı hedeflerken, Türkiye'ye kurulacak üretim hattından çıkacak 200 helikopteri de almayı taahhüt ediyor.

KALE HAVACILIK F-35'TEN 2 MİLYAR DOLAR CİRO BEKLİYOR



Lockheed Martin, Alp Havacılık, Aselsan ve Kale Havacılık şirketleriyle üç önemli anlaşma imzaladı. Söz konusu ortaklar, F-35 programı kapsamında, parça üretimi ve aviyonik sistemlerde son teknolojileri içeren çeşitli mal ve hizmetler sunacak. Kale Havacılık'ın ihaleyi ilk F-35 test uçağında olduğu gibi, ön gövde ve kanat parçaları tedarikçisi olarak kazandığını söyleyen Kale Şirketler Grubu Teknik ve Kimya Bölümü Başkanı Osman Okyay, Lockheed Martin ile böylesine büyük savunma sanayi projesinde, tasarım aşamasından beri, rol almanın önemli olduğunu belirtti. Radarda görünmezlik özelliğine sahip, süpersonik, çok fonksiyonlu 5. nesil bir taarruz uçağı olan F-35 projesinin uzun soluklu bir proje olduğunu kaydeden Okyay, bu projeden 2 milyar dolara yakın ciro beklediklerini söyledi. Okyay, "Bu uçak son insanlı savaş uçağı olacak. Bu projede yer alan ilk Türk kuruluşuyuz. Şu ana kadar 50 milyon dolarlık yatırım yaptık. İki yıl içinde 100 milyon dolarlık yatırım planlıyoruz" dedi. Türk savunma sanayinin çok ciddi boyutlara geldiğini söyleyen Okyay, sektörün 2 milyar doların üzerinde bir büyüklüğe ulaştığını kaydetti. 2003'ten beri altyapı yatırımları gerçekleştiren Kale Havacılık, bu yılı 30 milyon dolarlık ciroyla kapatacak. Şirket 5 yıl içinde 2 milyar dolar ciro hedefliyor.

EGE'DE SAVUNMA SANAYİ

Özellikle Ege Serbest Bölgesi ESBAŞ'ın bünyesinde bir havacılık kümelenmesi oluşturması savunma sanayinde Ege'nin adından daha çok söz edilmesine neden oluyor. Avrupa Havacılık ve Savunma Endüstrisi Birliği'nin koordine ettiği AeroPortal'a üyelik başvurusunda da bulunan ESBAŞ'daki havacılık yatırımları dikkat çekerek hale geldi.

ESBAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Kaya Tuncer de İzmir'in Avrupa havacılık sanayinde tanınan bir yatırım alanı haline geleceğini belirterek, off-set yükümlülüklerinden kaynaklanan yabancı yatırımların İzmir, yerli yatırımların ise Eskişehir'e yönlendirilmesi şeklinde bir yaklaşımın benimsendiğini ifade ediyor. Ege Serbest Bölgesi'nde havacılık sektörü firmaları PFW-HS, FTB-Lisi, Eldor Elektronik ve Fokker Elmo'nun yatırımları bulunurken üretimlerin bir bölümü de savunma sanayi adına gerçekleştiriliyor. Bunun dışında Ege Bölgesi'nde savunma sanayine hizmet veren firmalar deyince şüphesiz aklı ilk BMC geliyor. BMC özellikle "Taktik Tekerlekli Araçlar Projesi" ile büyük ivme kazandı. Ege Bölgesi'nde ayrıca yazılım alanında savunma sanayine hizmet veren firmalar da yer alıyor.



Türk askeri BMC ile artık daha güvende



BMC, İzmir fabrikasında üreteceği Taktik Tekerlekli Araçlar ve Mayına Karşı Korumalı Zırhlı Araçlar ile Mehmetçiğin vatani daha iyi şartlarda korumasını sağlayacak

Son yıllarda özellikle savunma sanayisine yönelik ataklarıyla dikkat çeken BMC, Kara Kuvvetleri Komutanlığı'nın zırhlı araç gereksinmesini karşılar-ken, Türkiye'nin bu alanda dışa bağımlılığına önemli bir darbe vuruyor.

Son olarak, Savunma Sanayi İcra Komitesi, Taktik Tekerlekli Araçlar Projesi Sözleşmesi'ni BMC ile gerçekleştirdi.

4 ayrı kategoride toplam 1859 aracın üretilip teslim edileceği yaklaşık 300 milyon avruluk proje ile savunma sanayisini rekabetçi bir güç haline getirmek için önemli bir adım daha atılmış oldu.

YÜZDE 80 YERLİ KATKI

Milli Savunma Bakanlığı Müsteşarı Murad Bayar da, bu projenin savunma sanayinin gelişmesine büyük katkı sağlayacağını ifade ediyor.

Projenin tamamen yerli ve en az maliyetli olduğunu belirten Bayar, araçların 2-2.5 yılda teslim edileceğini, yüzde 70 olarak planlanan yerli katkının yüzde 80'e çıkacağını ve ilk teslimatın 1 yıl içinde olacağını bildirdi. BMC CEO'su Mehmet Demirpençe de, projeye yan sanayi ve KOBİ'lere de büyük kaynak aktarılacağını vurguluyor.

BMC'nin 3 bin 500 çalışanının yanında 140 yan sanayi firmasına sipariş verdiğini anımsatan Demirpençe, "Aileleriyle birlikte 35 bin insanımıza gelir kaynağı sağlıyoruz. TSK için bugüne kadar 1000 adet taktik tekerlekli araç, 3 bin adet de lojistik destek aracı tes-

lim ettik. Sadece Türk ordusunun değil, NATO üyesi dost ve müttefik ülke ordularının da ihtiyaçlarını karşılıyoruz. 44 yıllık tarihimize 300 bin araç üretimi ile Türk ekonomisine 10 milyar dolarlık ekonomik ürün katkısı ve bununla müteneşip vergi geliri sağladık" açıklamasını yapıyor.

BMC'nin 12'si Avrupa'da olmak üzere 19 distribütörü bulunduğu bilgisini de veren Demirpençe, otobüs üretiminin yüzde 65'ini başta Avrupa olmak üzere dünyanın dört bir yanına ihraç ettiklerine dikkat çekiyor.

Demirpençe ayrıca BMC mayına karşı korumalı teknik tekerlerli araç prototipini üretirken bu konuda seri üretime de hazır olduklarına işaret ediyor.

YÜRÜYEN KALE

B BMC tarafından protipi üretilen mayına karşı korumalı zırhlı araç, her türlü doğa koşulunda ve saldırıda askerlerin hayatta kalmasını sağlayacak şekilde tasarlandı. -32 ila +52 derece arasında, taşıdığı askerlerin en az 24 saat boyunca hayatta kalmasını sağlayacak klima sistemlerine sahip olan araç, son yıllarda sıklıkla karşılaşılan mayınlı saldırılara da dayanıklı. Yerden yüksekliği nedeniyle de her türlü arazi şartlarında rahatlıkla manevra yapabilen araç, kullanım kolaylığı nedeniyle otomatik şanzımana ve 400 beygirlik dev bir konfora sahip.

Tibet Makine dünya devleri ile rekabet ediyor

Türkiye'nin savunma sanayi önemli firmalarından olan Tibet Makine 1969 yılında Tuncel Arbak tarafından İzmir'de ACS Teknisyeni kuruldu. Kuruluşunun ilk yıllarında otomotiv sektöründe hizmet veren firma değişen talepler doğrultusunda, demir-çelik, toprak ve deri sanayiinde de üretim alanı oluşturdular. 1978 yılında Türkiye'de ilk ekskavator imalatının başlamasıyla döner tabla dişlisi imalatına başlayan Tibet Makine 80'li yılların sonlarına doğru imalatının tümünü döner tabla dişlisine yönlendirdi.

SAVUNMADA DÜNYADA İLK BEŞE GİRDİ

Tibet Makine halen savunma sanayi ve enerji sektörü için dişli üretiyor. Tibet Arbak, "Rüzgar enerjisinde kullanılan kule dönüş dişlileri yapmaya başladık. Dünyada bunu yapan sadece 20 firma var. Rüzgar tribünlerinin çok önemli parçaları bunlar. Bir de savunma sanayine yönelik dişlileri üretiyoruz. Bunu da dünyada üreten 4-5 firmadan biriyiz" diyor. Tibet Arbak, "Babam emekli olmayı planlıyordu. Ben de 'olma beni bekle' dedim, makine mühendisliği okudum" diye anlatmaya başlıyor.

İzmir'e ağır sanayi makinelerini ilk getiren firmalardan biri olan Tibet Makine Ar-Ge'ye büyük önem veriyor. Geçen sene Ar-Ge'ye 1 milyon euro yatırımlarını kaydeden Tibet Arbak, "Savunma sanayine yönelik dişlileri İsrail, Almanya, Hollanda, Fransa, İtalya ve birçok Avrupa ülkesine gönderiyoruz. Ürünlerimiz Danimarka'da çalıştığımız müşterimiz aracılığıyla Amerika, Avustralya, Yeni Zelanda'ya da gidiyor" diyor.

Zoru tercih ettiklerini ancak bu işin en zor yanında hammadde sıkıntısı olduğunu dile getiren Arbak şöyle devam ediyor: "Bu işin ana hammaddesi olan çelik, yurtdışından geliyor. Ancak geliş de 30 haftayı buluyor. Özellikle birkaç sene önce fiyatlar artış gösterdi. Adeta karaborsa gibi oldu" Ürünlerinin enerji ve savunma sanayi dışında gemi, şişeleme paketleri, liman vinçlerinde de kullanılmasına karşın Tibet Arbak, "savunma sanayi çok daha ön planda" açıklamasını yapıyor.



Atalan makine insansız uçak projesine tasarım yapıyor

Hakan Atalan bir gurbetçi oğlu. Aile Fransa'ya işçi olarak gidiyor. Hakan Atalan da 1974 yılında Fransa'da doğuyor. Önce makine mühendisliği bitiriyor, ardından İngiltere'de uçak mühendisliği üzerine master yapıyor. Havacılık sektörünün üssü sayılan Fransa'da, Almanya'da Airbus'un alt yüklenici firmalarında çalışıyor, ciddi deneyim kazanıyor. Bu sektörde ilişkilerini belli bir yere getirince Türkiye'ye dönme kararı alıyor. Atalan, Airbus yeni nesil uçaklarının tasarım çalışmalarını Avrupa'lı altyüklenicilerle birlikte koordineli yürütüyor, ayrıca Airbus'ın askeri amaçlarla üreteceği A400M yeni nesil kargo uçağı için 100'den fazla parçanın tasarımını yapıyor. Airbus'un Avrupa'daki 18 alt yüklenicisinden birisi olan Fransız Claris Technologie için A400M modelinin iniş takımlarının da bulunduğu ön kısmını tasarlayıp üretilen parçaların montajını gerçekleştiriyorlar. Ayrıca Alman firması Ferchau için de uçağın içindeki parçaların dayanıklılık analizini ve sertifikasyon raporlamasını yapıyorlar. Ve büyük bir proje için daha çalışmaya başlıyorlar. TAİ'nin üreteceği insansız hava aracı projesinin içinde yer almayı başarıyorlar. Tüm bunları da İzmir'de kardeşleriyle kurdukları şirkette yapıyorlar. Atalan Mühendislik bugün Türkiye'nin havacılık sektöründe yurtdışına hizmet veren ilk ve tek şirketi. Kulaklarında "inter-



com" telekonferans yöntemiyle sürekli Almanya ile Fransa ile toplantıdılar. Genç mühendislerden, teknisyenlerden kendilerine dinamik bir ekip oluşturmuşlar. 3 yılda büyük başarı yakalamışlar şimdi 20 mühendisi daha bünyelerine katmaya hazırlanıyorlar. En zoru da Türkiye'de havacılık özel sektörünün Avrupa'ya kıyasla "yok" mertebesinde olması. Gerçi bir ölçüde Atalan'ın Türkiye'ye gelmesine de bu yol açmış. "Dünya başka bir noktaya gidiyor, benim ülkem çok geride kalıyor. Atamız boşuna söylemedi, istikbal göklerde" diyor Atalan. Türkiye'deki gündem maddelerine bakınca, montaj sanayiye görünce içinin ezildiğini anlatıyor.

Fokker askeri uçaklarda İzmir'i üs seçti

ESBAŞ'da üretim yapan Fokker Elmo Türkiye Genel Müdürü Kenan Kolday uçakların kablo sistemlerini ürettiklerini, şirketin ticari uçaklar için Çin, askeri uçaklar için Türkiye'yi merkez olarak belirlediğini ifade etti. Krizin savunma sanayi yatırımlarını etkilemediğini ifade eden Kolday, 4-5 yıllık projeksiyonda 500 personele kadar çıkmayı planladıklarını anlatıyor. Hollandalı savunma sanayi firması Fokker

Elmo B.V. dünyadaki dördüncü fabrikasını Türkiye'de kurarak F35 uçaklarına kablo üretiyor. 12 milyon dolarlık yatırımla kurulan fabrikada, uçak ve uçak motoru elektrik bağlantı sistemleri imal ediliyor. Bu kabloları ihraç eden firmanın müşterileri arasında ayrıca EADS ve Boeing gibi dünyanın önde gelen firmalarının bulunuyor. Firma Türkiye'de yatırım yapmaktan oldukça memnun...

Tek-Sav Pakistan yolunda

Türk Savunma Sanayi'nin yılların deneyimine sahip ekibi ile kurulan, yeni oluşumlar içerisindeki Egeli şirketlerinden biri olan Tek-Sav Teknoloji, Pakistan'ın savunma sanayine hızlı bir giriş yaptı.

Pakistan'ın Devlet Araştırma Kurumu IICS (Institute of Industrial Control System) ile anlaşma imzalayan Tek-Sav Teknoloji Genel Müdürü Dr. Serdar Akdörük, Pakistan ile "Alev Bastırma Sistemi" adında ve zırhlı araçların hepsinde mutlaka bulunması gereken bir sistemin geliştirilmesi ve pazarlaması konusunda çalışacaklarını anlatıyor.

Bu sistemin ilk defa tamamen yerli olarak üretileceğine değinen Akdörük'dan bu sistemin hem Pakistan'da hem de Türkiye'de satılacağını öğrendik.

Her iki ülkede de devam eden zırhlı araç üretimi ve modernizasyonu projelerine uygulanması beklenen sistemin, dünyada 70 milyon dolarlık bir pazarın olduğu tahmin ediliyor. Proje kapsamında gerçekleştirilecek sistemin, zırhlı



(soldan sağa) Tek-Sav Genel Müdürü Dr. Serdar Akdörük, IICS Yetkilisi İhtaz Qamar.

araca gelen saldırının çok kısa sürede algılanıp, alevlerin personele bir zarar vermeden bastırma özelliği mevcut.

500 METRE ÖTEDEKİ HEDEFİ VURAN BOTLAR

Diğer yeni projelerinden de sözeden Akdörük, TÜBİTAK ile de bir anlaşma imzalamak üzere olduklarını, "sahte doküman tanıma cihazı" nı yurtdışına Tek-Sav'ın pazarlayacağına dikkat çekiyor. Tek-Sav Teknoloji ayrıca TÜBİTAK'ın yeni sahil koruma radarını pazarlamak üzere bir çalışma da başlatıyor. Sahil koruma ile

ilgili başka bir projesini de anlatan Akdörük şu bilgileri veriyor: "Yeni bir sahil güvenlik botu hazırlıyoruz. Bu teknenin çok önemli bir özelliği var. Saatte 75 mil hızla gidebiliyor, ayrıca üzerinde uzaktan komutalı silahlar 500 metre ötedeki hedefi vurma özelliğine sahip olacak" Tek-Sav Teknoloji A.Ş. Türk savunma sanayinin birçok dalında daha hizmetler vermeye devam ediyor. Örneğin, uzaktan kumandalı talim sistemleri üretimi. Ayrıca önemli bir teknoloji ve Ar-Ge Laboratuvarlarına sahip Tek-Sav, Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üretim tesisi için 5 milyon dolar yatırım yapmayı planlıyor.

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 Teller (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

Hayatı dolu dolu yaşayan ödül avcısı işkadını:

ŞEBNEM KARASU



"Para kazanmak önemli ama; bence başarıma isteği daha önemli" diyen Şebnem Karasu, 'zor' olandan hiç bir zaman vazgeçmemiş. İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nün kuruluşunda bulunan ve uzun süre parasız çalışan Karasu, gıda sektöründe kurulan bir fabrikayı, hiç bütçesiz ihracat yapar hale getirmiş. Şimdi, ESBAŞ'ta İsviçreli SteamLab firması ile kurduğu gıda sterilizasyonu tesisi hem Türkiye'den ihracat yaparken, hem de yurtdışında ihracat yapan ülkeler arasında köprü görevini üstleniyor...

Piyano çalıyor, kitap yazıyor, spor yapıyor, eğleniyor, geziyor, para kazanıyor, kısacası hayatı dolu dolu yaşıyor. İzmirli işkadını Şebnem Karasu, bütün bunları yaparken, başarılarından dolayı ödülleri de arkaya kazanıyor.

"Hiçbir zaman bir köşede tüketici olarak yaşamak istemedim. Üretmek, para kazanmak benim için önemli oldu. Ama daha önemlisi başarıma isteği, 'zor'u başarmak çok daha önemli oldu" diyerek hayata bakışını özetleyen Şebnem Karasu, aynı zamanda tam bir ödül avcısı.

2002 yılında bir gazete tarafından 'en başarılı iş kadını seçilen' Karasu, Amerikan Konsolosluk'unda en iyi ofis ödülleri de sahibi, gibi bir sürü ödül kazanmış. Son olarak, ortağı ve CEO'su olduğu SteamLab'la Hindistan'ın en büyük işadamlarından Bhartia'nın başkanlık ettiği 'Dünya şirketi olma becerisine sahip, gelişim potansiyeli olan işletmeleri destekleyen Envador Programı'na Türkiye'yi temsilen

katılan Şebnem Karasu 500 giriş arasında programa seçilen 4 kişiden biri olmuş. Yine geçtiğimiz Nisan ayında ise Garanti Bankası ve Ekonomist Dergisi'nin işbirliğinde Türkiye Kadın Girişimciler Derneği'nin (KAGIDER) katkılarıyla bu yıl üçüncüsü düzenlenen 'Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'nda ikincilik ödülünü almış.

ÜNİVERSİTE KURUCUSU

Peki, kimdir Şebnem Karasu; 16 Nisan 1964 yılında İzmir'de doğan, İzmir Amerikan Koleji'nden sonra Ege Üniversitesi Gıda Mühendisliği Bölümü'nü birincilikle kazanıp, yine birincilikle bitiren, aynı üniversitede Biyoteknoloji ve Biyomühendislik dalında Master Programı'na katılan Karasu, Ankara'ya taşındığı için bir süre mesleğinden uzak durmuş. 1987 yılından itibaren Amerikan Büyükelçiliği'nde 3 yıl ticaret müşaviri olarak görev yapan, oradan da Amerikan-Türk ortaklığıyla zirhli tank üreten Nurol Savunma Sanayi'ne geçen Karasu, "Büyükelçilikte, mükemmeliyetçiliği, planlı ve disiplinli çalışmayı, en önemlisi de kusursuzluğu öğrendim. Fakat, en önemlisi Nurol'da özel sek-

törle, gerçek dünya ile tanıştım. Bu dünyanın ne kadar acımasız olduğunu gördüm" diyor. Eşinin işi dolayısıyla İzmir'e dönen Karasu, 1992 yılında hocası Prof. Dr. Erdal Saygın'dan İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nü kurma teklifi alır. Kadrosu olmadan aylarca parasız olarak üniversitede çalışan, bir ilki gerçekleştirerek, İzmirli işadamlarının da içinde olduğu 'danışma kurulu'nu kuran Karasu, Prof. Dr. Saygın'ın yaş haddinden emekliye ayrılmasıyla, üniversite macerasına da noktayı koymuş.

'TAŞI SAT DESELER SATARIM'

"Üniversite çok güzel, çok farklı bir ortam ama bu biraz da insanın kişiliğiyle alakalı bir durum. Çok detaycı bir karakterim yok. Çok ayrıntılı sorgulamam, sonuca odaklıyım. Üniversite yapısına bu çok uygun değil. Bir de ben para kazanmayı seviyorum. 'Şu taşı sat deseler' ben onu satırım. Kendimi değerlendirdim, artık başka bir şeyler yapmam gerektiğini anladım" diyen Karasu, ortağı olduğu SteamLab'a giden yolu şöyle anlatıyor:

"Üniversiteden ayrıldıktan sonra özel sektörden teklif geldi. 'Bir firma kuracağız, kuruluşunda

'TÜRK HALKI STERİL ÜRÜN YİYEMİYOR'

“2009 için 2 büyük projem var. SteamLab'in Almanya ayağı kapandı. Tamamen Türkiye'den yürüme konusunda girişimde bulundum. Onların makine satış işlerini ben buradan sürdürmek istiyordum. Hem Hindistan'da hem İran'da hem de İsviçre'de girişimlerim oldu. Makine satış hakkını oturtacak çok güzel projeler var. Bir de bizim burada ciddi sıkıntımız var. Serbest bölgede bulunmaktan memnunuz ancak iç pazara hizmet veremiyoruz. Ankara bürokrasisi nedeniyle Türk halkı steril ürün yiyemiyor. Buraya gelen her ürün ithalat işlemine tabi tutuluyor. Örneğin, buradan aldığımız kekik bakterilerini öldürüp gönderiyordum, kekik sanki yurtdışından ithal ediliyormuş gibi üzerine yüzde 35 gümrük vergisi konuluyor. Bitki çaylarında ise bu vergi yüzde 120. Crünlerin buraya gelmemesi için iç pazar için bir firma kurmaya karar verdik. Bunun için makinemizi aldık. Bu yatırım, bir ortakla birlikte İstanbul'da olacak. Çünkü, Türkiye'de iç pazara İstanbul yön veriyor. Türk halkına artık steril ürün yedireceğiz”

yer almak ister misiniz? diye. Bir deri fabrikasını gıda fabrikasına dönüştürecekler. Fabrika 3 ayda tamamlandı ve faaliyete geçti. 5 sene kurucu genel müdür olarak yoğun bir tempoda çalıştım. Burada müthiş şeyler öğrendim. Baharat sektörüne de ilk adımı orada attım. Bütçesiz ilk ihracatımızı gerçekleştirdik. Daha sonra 18 metrelik bir ofiste, tek bir çalışanla Porto Gıda'yı kurdum. Baharat ticareti yaparken, özellikle AB ülkelerine ihracatta, sterilizasyon konusunda sıkıntı yaşandığını gördüm. Birçok ihracat ürünü AB ülkelerinden dönüyordu. Bir fuarda gıda sterilizasyonu üzerine iş yapan makineler üreten İsviçreli SteamLab firması yetkilileri ile tanıştım. Bana makine satmaya çalıştılar. Ben ise onlara 'Gelin yatırım yapın, ben yöneteyim' teklifiyle gittim. Sonra yarı yarıya ortak şirket kurma teklifinde anlaştık. Porto Gıda'yı İsviçreli'lere satarak 15 Ocak 2004 tarihinde ortak olarak kurulan SteamLab şirketinin CEO'luğuna getirildim. Kısa sürede inşaatı tamamlayarak 2004 Temmuz'unda Ege Serbest Bölgesi'nde (ESBAŞ) ilk sterilizasyon tesislerini faaliyete geçirdik”

'İLK ZAMANLAR MORALİM BOZULDU'

Tesisler için 1.5 milyon Euro yatırım yaptıklarını, ancak il zamanlar büyük hayal kırıklığına uğradığını belirten Karasu şöyle devam etti: "Tesisler kuruluncaya kadar 'Biz burayı ürünlerimizle doldururuz' diyen firmalar bir anda ortadan kayboldu. Çünkü gıda güvenliği öyle bir konu ki kimse, ürününe toz kondurmuyor, daha güvenli olsun diye kendiliğinden yollamıyor. Ben de Avrupa'ya giderek, bize ürün göndermeyen firmaların müşterileriyle tek tek görüştüm. Onları ikna ettim.



Onlar da firmalara, mallarını bize göndermelerini söyledi. Bizim işlerimiz de arttı. Şimdi 30'dan fazla ülkeye ihracatlarımız var. Ayrıca, pek çok ülke için köprü görevi görüyoruz. Daha önceleri sadece buradaki ihracatçılara hizmet veren bir kuruluşken, şu anda İngiltere'deki ihracatçının da adresi olduk. Mesela Nijerya zencefilini alıyor, bize yolluyor. Biz sterilizasyonunu yapıp, paketlenip geri yolluyoruz. Aynı zamanda Vietnam'dan karabiber, Sri Lanka'dan değişik medikal ürünler, Hindistan'dan da farklı ürünleri sterilize edip İngiltere'ye yolluyoruz.”

Sterilizasyon konusunda kendilerini ispatladıktan sonra farklı şeyler yapmak istediklerini söyleyen Karasu, "2007 yılında farklı şeyler yapmak istedik. Küçük paketleme işine girdik. Fakat bu karlı değildi. Karlılığı arttırmak için öğütme tesisi kurduk. Şu anda 24 saat çalışan bir öğütme tesisinin sahibi olduk. 2007-2008 karlılığımız yüzde 140 arttı. Malları, yurtdışına büyük paketlerle yolluyorduk, onlar da küçük paketlere koyup satıyorlardı. Maliyet artıyordu. Bizim paketleme tesisimizin olduğunu söyleyerek, Hollanda, Belçika, İngiltere'de pek çok şirketin paketleme işini aldık. Bu durum hem müşterinin hem bizim işimize geldi. Çünkü onlar eskiden 5'e mal ettiğini 3'e mal ederken, biz bilhassa kadınlarımıza istihdam sağladık. Ayrıca paketleme malzemelerini Türkiye'den alarak, ekonomimize de katkı sağlamış olduk” dedi. İngiltere'yi bir ziyareti sırasında, süpermarketlerde tek tek baharatlar yerine karışımların ön plana çıktığını gördüğünü belirten Karasu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Çalışan kadınların zamanı olmadığı için, bir kolaylık sağlanmış, salata karışımları, sos karışımları, çeşitli mixler yaratılmış. Türkiye'de pek karışım yok. Köfte harçları, makarna sosları yeni yeni başlıyor. Karışımların içindeki malzeme listesine baktım. Hepsi benim burada yaptığım baharatlardı. Böylece karışım da yapmaya başladım. Yani, makine satan bir şirketten, her şeyi müşteriye aynı anda sunabilen bir şirket haline geldik. Bir anlamda, sterilizasyondan, karışıma, ihracata kadar dünyada tek şirket haline geldik. Tabii bunları yaparken, kalite anlamında çok dikkat ediyoruz. Müşteri portföyümüz çok üst düzeyde. Avrupa Birliği ülkelerine hizmet veriyoruz”

'KRİZ NE KADAR ETKİLEDİ'

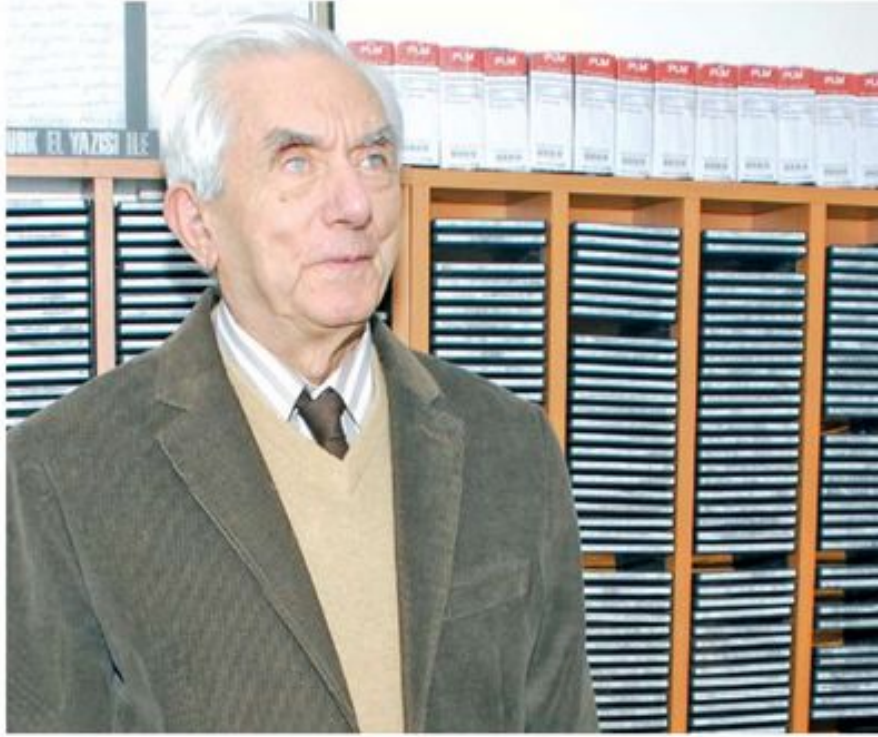
Global krizin, kendilerini çok az etkilediğini, bilinç düzeyinin artmasıyla, sterilizasyonun öneminin de arttığını belirten Karasu, "Global ekonomiyle birlikte bugün, dünyanın her yerinden her yerine gıda ihracatı yapılıyor. Maalesef ki bir çok ürünün yetiştiği ülkeler az gelişmiş ülkeler. Buna Türkiye'de dahil. Çünkü hala ülkemizde alfatoxin oranını düzeltemiyoruz. Bunlar tamamen bilinçsizlikten kaynaklanan şeyler. Mesela sıcak ülkelere bakterilerden kaynaklanan rahatsızlıklar fazla. Sıcak ülkelere bakterilerden kaynaklanan rahatsızlıklar çok. Çünkü bakterilerin üremesi daha kolay. Bu olduğu müddetçe, gıda güvenliğine önem veren ülkeler sterilizasyona önem verecektir” şeklinde konuştu.

'BÜTÜN GÜN DELİ GİBİ ÇALIŞIR AKŞAM DA EĞLENİRİM'

A "Bu kadar yoğun iş hayatı içinde hobilere zaman ayırıp, ayırmadığımı soruluyor. Ben yüzde 100 iş karşı olan bir insanım. Çünkü hayat bir paket. Uzunluğu da belli olmayan bir paket. Onun için ben her günümü güzel geçirmeye çalışıyorum. Kendime mutlaka zaman ayırıyorum. Eğlenceli, gece hayatını çok severim. Hele İstanbul'da konserlere, sergilere, mümkün olduğunca katılıyorum. Kısacası bütümlüm deli gibi çalışırım ama, akşam mümkün olduğu kadar çıkar, bir bara, restorana, sergiye, konsere giderim. 'Seyahat etmeyi seviyorum' diyemeyeceğim zaten, çok seyahat ediyorum. Ama, yazın mutlaka denizle ilgili yelkenle ilgili bir tatilim olur. Klasik piyano da çalışıyorum. İki senedir yapmak istediğim bir projem var. Jazz çalmak istiyordum. Kitap okumayı seviyorum. Kitap kurdum diyebilirim. Mümkün olduğunca da arkadaşlarımla zaman geçiriyordum. Oğlum da Amerika'da oturuyor. 20 yaşında Washington DC'de üniversite 2. sınıfta politika okuyor. O benim yolumdan gitmedi. Tamamen kendine has bir yol çizdi. Tabii en mutlu olduğum anlar, en büyük hobim, oğlumla birlikte olduğum anlar”

Gültekin Yazgan

Bir Ege insanının benzersiz öyküsü



[Yazı ve Fotoğraflar: Kerem Saltuk]

Karşıyaka'dan Alsancak ya da Konak'a geçerken her zaman körfez vapurunu tercih ederim. Hem hızlı, hem keyiflidir vapurlar...

Alsancak Ortaokulu ve İzmir Atatürk Lisesi öğrencilik yıllarımda ailem Karşıyaka'da oturduğu için bu vapurlara daha gençliğimden abone olmuştum.

Elimde bir gazete ya da dergi olsa da, göz ucu ile vapurdaki diğer yolcuları, körfezde demirli olan ya da seyir halindeki gemileri, körfezin iki yakasında sıralanan apartmanları izlerim bir pencere kenarından. Ara sıra vapurda görme engelli yolculara da rastlarım. Meltem rüzgarını yüzlerinde hissedip, martıların sesini dinlerken yüzleri mutlulukla dolar.

İzmir'i zihinlerinde izlerler, gözleri görenlerden çok daha zengin bir şekilde. Bu kişilere en güzel örnek ise Karataş semtinde Türkiye'nin ilk ve tek görme engelliler kitaplığını kuran 82 yaşındaki emekli avukat ve öğretmen Gültekin Yazgan'dır.

13 Temmuz 1927'de Aydın'da dünyaya gelen

Gültekin Yazgan 1939 yılında ilkokul son sınıfında okurken bir kaza sonucu görme yetisini tamamen yitirmiş.

"O yıllarda toplumda görme engellilerin öğrenimlerini sürdürüp meslek sahibi olabileceğine inananlar yok denecek kadar azdı. Bu yüzden okuldan ayrılmak zorunda kaldım. Fakat ben okumak istiyordum. Görme şansım kalmamıştı ama içimdeki okuma isteği katlanarak çoğalmıştı. Ailemin de desteği ile özel öğretmenlerden parmak uçları ile okunabilen Breyl (Braille) kabartma yazısını öğrendim. Aydın'da açılan British Council kurslarına katılıp İngilizce de öğreniyordum" şeklinde anlatıyor nur gibi aydınlık yüzlü avukat.

57 YILDIR SÜREN VEFA

Güçlü, çalışkan ve sabırlı kişiliği ile gözlerine inen kara perdeyi zihninde sonuna kadar açmayı başarmış Gültekin Yazgan, British Council Türkiye sorumlularının dikkatinden kaçmamış Aydın'daki bu parlak öğrenci. Ona destek olmuşlar. Türkiye'de görme engelliler

ilkokul son sınıfta okurken geçirdiği kaza sonucu her iki gözünü de yitiren Gültekin Yazgan'ın okuma aşkı daha da kamçılanmıştı. Ankara Hukuk Fakültesi'ni bitirip avukat oldu. 35 yıllık avukatlığının yanı sıra 21 yıl boyunca İzmir Akşam Lisesi ve Buca Yüksek Okulunda hukuk öğretmenliği yaptı. Emekli olduktan sonra Türkiye'nin en büyük görme engelliler kitaplığını oluşturdu. Bu merkez Türkiye'deki ve Avrupa'daki tüm görme engelli vatandaşlarımıza tamamen ücretsiz kitaplık hizmeti sunuyor.

için hazırlanmış özel kitapların azlığı içini acıtan bu gence İngiliz Konsolosluk'u kucak açmış. İngiltere'de 1894'ten bu yana hizmet veren bir görme engelliler kütüphanesi (National Library for the Blind) ona Braille alfabesi ile yazılmış pek çok önemli eser yollamış. Bu kütüphane Gültekin Yazgan'a 57 yıldır her ay bir kitap yollamayı sürdürüyor. "1943'te savaş zamanında, İngiltere'ye Almanların ateş yağdırdığı günlerde bile bana bir çuval kitap hediye ettiler" diyor Gültekin Yazgan.

SONRADAN OKUDU, HUKUK'U BİTİRDİ

Uluslararası alanda pek çok akademik çalışma yapan görme engelli Türk Doçent ve pedagoğu Mitaht Enç'in ([HYPERLINK "http://tr.wikipedia.org/wiki/1909"](http://tr.wikipedia.org/wiki/1909) 'o "1909" 1909-1991) girişimleri ile Milli Eğitim Bakanlığı görme engellilere dışarıdan sınavla okul bitirme şansı tanıyınca Gültekin Yazgan'ın hayatı değişmiş. 1946'da ilkokul, 1947'de ortaokul, 1948 yılında lise diplomasını almaya hak kazanmış ve Ankara Hukuk

Fakültesi'ne girmiş. Görmeye engellilerin okuma şansı bulunca hayatlarının nasıl değiştiğini, dünyalarının nasıl aydınlandığını çok iyi bilen Gültekin Yazgan ona hep destek olan arkadaşı Mithat Enç ile beraber 1950 yılında Ankara'da Altı Nokta Körleri Eğitime ve Kalkındırma Derneği'ni kurmuş. Ankara Hukuk Fakültesi'nden 1952 yılında mezun olan Gültekin Yazgan o yıllarda görme engelliler için iş bulma şansının yok denecek kadar az olduğuna değiniyor. Bir yandan avukatlık stajı yaparken bir yandan da yine Mithat Enç'in kurucusu olduğu Türkiye'nin ilk görme engelliler okulu olan Ankara Körler Okulu'nda tarih, sosyal bilgiler ve İngilizce öğretmeni olarak çalışmaya başlamış onun için büyük bir şans olmuş. Bu okulda 8 yıl öğretmen olarak çalışmış.

YURTDIŞINDAKİ OKULLARI İNCELEDİ

Birleşmiş Milletler bursu ile 1955 yılında İngiltere, Almanya, Yugoslavya ve Yunanistan'daki görme engellilere hizmet veren kurumları inceleyen Gültekin Yazgan'ın hayalinde görme engellilerin normal okullarda öğretmenlik yapabileceğini kanıtlamak varmış. Bu azimde Yazgan için uzun sürmez ve Milli Eğitim Bakanı Prof.Dr.Bedrettin Tuncel'in onaylaması ile 1960 yılında İzmir Akşam Ticaret Lisesi'nde hukuk öğretmeni olarak göreve başlar Yazgan....

Bu okulda 20 yıl hizmet veren Gültekin Yazgan daha sonra Buca Yüksek Okulu'nda Medeni Hukuk dersleri verir. Fakat 12 Eylül askeri darbesi sonrası okulda sistem değişikliğine gidilince emekliye ayrılır. Ancak emeklilik onun için bir kenara oturup kendi kitaplarını okuma devresi değildir. Hem öğretmenliği, hem de avukatlığı sürdürür. Bu arada psikoloji ve eğitim alanlarında 6 kitabı İngilizce'den Türkçe'ye çevirir.

Çocukluk yıllarında hayalini kurduğu görme engelliler kitaplığını kurmanın zamanı geldiğine inanınca bir grup dostuyla İzmir Görme Özürlüler Kitaplığı'nı Kurma ve Yaşatma Derneğini oluşturmak için kolları sıvar bu kez Yazgan. Alt yapı hazırlanınca İzmir Görme Engelliler Kitaplığı 2004 yılı Ekim ayında hizmete girer.

Yurt çapındaki başarılı çalışmaları incelendikten sonra İçişleri Bakanlığı'nın kararı ile Türkiye Görme Özürlüler Kitaplığı (TÜRGÖK) ismini alır ve kitaplık bugün de birçok görme engelli insanın yaşamına büyük katkı sağlamaya devam ediyor.

HAFTANIN ALTI GÜNÜ İŞİNİN BAŞINDA

Nüfus cüzdanı 82 yaşında gösterse de yüzündeki ve sesindeki yaşam enerjisi 40 yaşlarında hissedilen Gültekin Yazgan yönetimini sürdürdüğü kitaplıkta haftanın 6 günü sabahdan akşama kadar çalışmayı sürdürüyor. Yerli ve yabancı eserlerden oluşan 2 bin 487 CD kitap bulunduran ve bu sayı her geçen gün artan kitaplık sayesinde görme engelliler, başkalarına ihtiyaç duymadan kitapların dünyasında dilediği gibi yolculuğa çıkabiliyor. "Konuşan Kitap" olarak adlandırılan CD'lerin yanı sıra özel kabartma baskı makinelerinde Breyl alfabesi ile yazılan ve parmak uçları ile doku-

arak okunabilen kitap ve dergiler de basılıyor. TÜRGÖK'deki üniversite sınavlarına hazırlık kitapları ile çalışıp, Boğaziçi Üniversitesi ve ODTÜ'ye giren görme engelli öğrenciler bulunuyor.

CD KİTAPLAR İSTEYENE ULAŞTIRILIYOR

Hayatını eğitime adanmış, binlerce görme engelli için umut ışığı olan ve son nefesine kadar eşi ile beraber bu işi sürdüreceğini belirten 4 torun sahibi Gültekin Yazgan'ın en büyük sıkıntısı Anadolu kentlerinden TÜRGÖK'e yeterince maddi ve manevi destek olmaması. Onlara hep İzmirli ve İstanbullular el uzatmış. CD kitapları hazırladıkları dört stüdyoyu kurmaları için gereken 50 bin lirayı İstanbul'dan ENKA okulları bir pazar günü yemeği ve kermesi ile sağlamış. İzmir Büyükşehir Belediyesi TÜRGÖK'teki üç sürekli çalışana



maaş bağlayarak çok önemli bir destek veriyor. Baskılarda kullanılan tüm kağıtları İzmir'den Alkim Kağıt A.Ş. ücretsiz karşılıyor. Sistem Serigraf baskı işlerinde yardımcı oluyor. Gönüllüler tarafından bilgisayara okunan (500 sayfalık bir kitap bir CD'ye sığdırılabilir) konuşan kitaplar için boş CD'leri de Verbatim ve DMS firmaları sunuyor.

Türkiye'nin her bir köşesinden, ayrıca Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, ABD, İngiltere, Hollanda ve Almanya'dan toplam 2 bin 721 görme engelli TÜRGÖK'e geri iadesiz CD kitap yolluyorlar. İlköğretim çağındaki çocuklar için yaş gruplarına göre Yavru Balansı ve Balansı isimli dergiler 575 öğrencinin ev adresine ve görme engelliler

YENİ VE KALICI BİR YER ARANIYOR

Binlerce görme engelli için yaşam enerjisi olan kitaplık şu an ki yerine, Karataş'taki kiralık apartman dairesine sığmıyor. Devletin hiçbir desteği olmadan, bağışlarla ayakta duran kitaplık kendisine daha geniş ve kalıcı bir yer arıyor. Böylece okuma kabini sayısını çoğaltacaklar, yer olmadığı için kullanamadıkları kabartma baskı makinelerini devreye koyacaklar, scanner sayısını arttıracaklar, en önemlisi ise bir salona sahip olup görme engelliler için bilgisayar, matematik, İngilizce kursları, seminerler ve çeşitli sosyal etkinlikler düzenleyebilecekler.

GÖNÜLLÜ KİTAP OKUYABİLİRSİNİZ

Kitaplığın kapıları gönüllülere her zaman açık. Ses stüdyolarında kitap okuyarak, CD'lere kayıt yapabilirler. Bir kitabın, bilgisayar ortamına okunup sesli kitaba dönüşmesi 6-7 hafta sürebiliyor. Bu kitapları okuyacak olan kişilerin diksiyonlarının ve ses tonlarının düzgün olması, kitabı akışkan okumaları gerekiyor. Öte yandan gönüllüler çocuk dergisi Balansı'na yazı da yazabilirler. Latin alfabesiyle yazdıkları yazıyı bilgisayar otomatik olarak Breyl alfabesine çeviriyor. Kitaplardaki yazım hatalarını düzeltebilirler. Kargoya hazırlanan kitap ve dergiler için adres etiketleme ve sekreterlik yapabilirler. Bilgisayar, yabancı dil ve matematik dersleri verebilirler. Siz de görme engellilerin önlerindeki karanlık perdeyi açıp dünyalarını zenginleştirmelerine yardımcı olmak istiyorsanız adres:

Türgök, Mithatpaşa Caddesi
No:404/1, Asansör, İzmir.
Tel: (0232) 483 30 23 ve (0533) 607 72 83
internet adresi: www.turgok.org

Tunç Soyer

EXPO'YA NİYET

SEFERİHİSAR'A KISMET

İzmir adına, dünya iginde müthiş bir yarışın koşucularındandı Tunç Soyer. EXPO adaylığında olağanüstü süreçte, devlet bürokrasisi, yerel yönetimler, yarı sivil kuruluşların arasında genel sekreterlik yapan Soyer, bu unutulmaz maceranın tüm kazanımlarını şimdi Seferihisar için kullanmaya başladı.

[Yazı: Dilek Gappi Fotoğraflar: Kerem Saltuk]

vet bunun adı tam olarak kime niyet, kime kısmet olmalı. İzmir uzun yıllar, "international exhabition" uluslararası sergi anlamına gelen EXPO'lara aday olmak için çabaladı. Ardından Bakanlar Kurulu Kararı ile İzmir'in 2015 EXPO'suna resmi aday olmasıyla birlikte bu muhteşem yarış, Türkiye'nin heyecanı haline geldi. Ancak artık zaman dardı ve son aylarda oluşturulan heyetlerle yaklaşık 120 ülke müthiş bir tempoda ziyaret edildi, İzmir anlatıldı. Aynı süreçte EXPO'nun siyasi olarak kullanılıp kullanılmadığı, İzmir Büyükşehir Belediyesi ile Ticaret Odası'nın önderlik tartışmalarıyla büyük bir toz bulutu yaşandı ve Tunç Soyer de işte bu toz bulutu içerisinde EXPO Genel Sekreterliği görevini yapmaya çalıştı. EXPO süreci ile ilgili belki birçok soru işareti oluştu ama Soyer'in bu zorlu ortamda görevini başarıyla yaptığı konusunda tüm görüşler hemfikir.

Ardından sular aktı. İzmir, EXPO barajından ramakta döndü.

Üzen sonla birlikte EXPO yürütme kurulu lav edildi. Genel Sekreter Tunç Soyer de gecesini gündüzüne harmanladığı bu soluklu mücade-



"Ben EXPO sürecine asla kayıp diye bakmıyorum. Benim için eşsiz bir birikim oldu. Kazanmaya çok yakın olduğumuzu biliyordum o anlamda çok üzülmedim. Geriye dönüp baktığımda kazanımlarımızın çok önemli olduğunu görüyorum."



nin ardından sessizliğe büründü. Ta ki geçen Mart ayında yaşanan yerel seçimlerin öncesine kadar. CHP'den Seferihisar adayı olan Soyer, EXPO nedeniyle İzmir'de hayli tanınma dikkatleri üzerine çekti. Seçimlerle birlikte Soyer de başkanlık koltuğuna oturdu. Soyer'in EXPO tanıtım çalışmaları kapsamında yabancı heyetlerle, ülkelerle görüşmelerdeki deneyimine tanıklığımız, yeni başkanın öncelikli turizmle büyümeye aday ilçesi için şans olacağını yürekten düşündürüyor.

20 YILDIR SEFERİHİSAR'DA

Seferihisar İzmir'in kırsal nüfusu 30 bin civarındayken yazları 150 binleri aşan şirin, yarı keşfedilmemiş, doğa harikası bir cennet. Geliştirilebilecek çok yönü var ve Başkan Soyer büyük bir heyecanla görevinin başında. İşini çok severek yaptığı yüzünden, heyecanından belli. Umutları büyük, projeleri kapsamlı... Tunç Soyer'i yakından tanımayanlar için biraz daha detaylı bilgi vermekle başlayalım. Seferihisar'da Fransız tatil köyü olarak bilinen şimdi İngilizlere kiralanan "Teos Club"ın sahiplerinden. Soyer'in Seferihisar'la tanışıklığı da böyle başlıyor. Ailesiyle birlikte 20 yıldır yaz kış orada kalıyorlar. Ankara Hukuk Fakültesi mezunu Soyer, Cenevre'de uluslararası ilişkiler mastırı yapmasının ardından turizm sektörüne başlıyor. Tesis kiralancına kendi deyimiyle "boşa çıkıyor" ve Avrupa Birliği yüksek lisansın ardından rahmetli başkan Ahmet Pirıştina'ya danışmanlık başlatan çizgi kendisini EXPO Genel Sekreterliği'ne kadar getiriyor.



İZMİR 2020 EXPO'SUNA ADAY OLMALI

Soyer de EXPO'yu öncelikle "muhteşem bir deneyim" olarak tanımlıyor. Tamam şimdi başkan ama sonuçta İzmir kamuoyu kendisini EXPO ile tanıdı. O yüzden öncelikle EXPO'yu konuşuyoruz. Heyecanlı maratonun kendisinde bıraktığı izleri şöyle anlatıyor Soyer: "Ben EXPO sürecine asla kayıp diye bakmıyorum. Benim için eşsiz bir birikim oldu. Kazanmaya çok yakın olduğumuzu biliyordum o anlamda çok üzülmedim. Geriye dönüp baktığımda kazanımlarımızın çok önemli olduğunu görüyorum. Türkiye Cumhuriyeti tarihinde böyle farklı bir deneyim, gelenek yoktu. Kamu ile sivil toplumu bir araya getiren güzel bir çalışmaydı. Doğrudur, çok sancılı oldu çünkü bunun yolları, yöntemleri konusunda kimsenin bilgisi yoktu. Uluslararası alanlarda İzmir'i, Türkiye'yi tanıtmak ne demek bunu öğrendik. Bu çok zengin bir deneyim oldu. Sonuçta 65 ülkenin desteğini aldık üstelik hiç küçümsenecek bir rakam değil" Bu deneyimlerin kaybolmaması için Tunç Soyer EXPO 2020'ye İzmir'in muhakkak aday olmak zorunda olduğunu dile getiriyor. "Aday olmazsanız bu zengin deneyimi asıl o zaman kaybedersiniz, 65 ülkenin desteği boşa gider" diyor.

EXPO'NUN TEMASI SEFERİHİSAR'DA

1,5 yılda 120 ülkeyi aşkın ziyaret yapılan bir organizasyonun genel sekreteri olacaksınız, üstelik kente seçtiğiniz tema "sağlık" olacak, bu organizasyonun ardından göreve geldiğinizde bu temayı kullanmayacaksınız. Evet tahminimiz tuttu.

Başkan Soyer'in planlarında Seferihisar "sağlık turizmi" modeliyle kalkınacak. Soyer bu konudaki birikiminin kendisini etkilediğini kabul ediyor ve ekliyor: "Seferihisar sağlık turizmi açısından cennet gibi. Muhteşem bir potansiyel. Mucize gibi ama sağlık turizmi, jeotermal anlamında İzmir'den neredeyse daha zengin bir yerde belediye başkanlığı yapmaya başladım. Üstelik bu ilçenin 50 yılını planlayabilirsiniz, öyle bakır ki hiç kullanılmamış yanları çok. EXPO deneyimini bu nedenle Seferihisar'da tam da göbeğinden, ana teması ile birlikte kullanacağız. Dünyada jeotermalin denizle buluştuğu noktalar çok azdır. Biz de denizin kıyısında jeotermal var. Yaşlılara yönelik geriatri tesisleri hedefliyorum. Dünyanın her yerinden buraya yatırımcı getirmek mümkün. Ben yatırımcıları yolunacak kaz gibi görmüyorum, aksine param olsa üzerine para vereceğim. Benim işim yatırımcıları buraya getirmek olacak. Uluslararası büyük zincirleri harekete geçireceğiz. Yazışmalara başladık. Oysa Seferihisar Ayvalık'tan Antalya'ya kadar bakın tüm sahil şeridinde sanki gölgede kalmış gibi duruyor. Kalın bir kabuk örülmüş adeta bir Anadolu kasabası gibi yaşıyor. İnanır mısınız, şu anda ilçenin doğru güzel bir fotoğrafı dahi yok. Broşürü yok, turizm bürosu yok. Biz sıfırdan başlayacağız"

SAMOS SEFERLERİ BAŞLATILACAK

Başkan Soyer önceliği tanıtmaya vereyi planlıyor. Seferihisar, Yunanistan'a, adalara, Avrupa'ya tanıtılacak. EXPO'nun kazandırdığı çevre ve deneyim varsa hepsi öncelikle bu tanıtım için kullanılacak. Bu nedenle Tunç Soyer ilk etapta Sığacak ile Samos arasında feribot seferlerini başlatmayı hedefliyor. Girişimde bulunduklarını anlatan Soyer kendisini de heyecanlandıran bu projeyi şöyle aktarıyor:

"Çeşitli ilçelerden Midilli'ye üç noktadan feribot seferi yapılıyor, bizim karşımızda Samos adası var, bugüne kadar akla bile gelmemiş mesala. En kısa sürede başlatacağız. Midilli- Ayvalık arasında sefer yapan şirket ile görüştük, şimdi prosedürlerini tamamlamaya çalışıyoruz. İnşallah bundan sonra Seferihisar sahillerinde yunanca

da duymaya başlayacağız”

Seferihisar’ı kalkındıracak önemli projelerden biri de kuşkusuz marina olacak. Yeni başkan bu konuda çalışmaların Devlet Hava Meydanı ve Limanları İşletmesi Genel Müdürlüğü tarafından sürdürüldüğünü, aksaklık olmadığını belirtiyor. Marinanın 2010 yaz sezonu başına yetiştirilmesi hedefleniyor. Turizm alanında Soyer ayrıca bir aquapark yapmayı da düşünüyor.

MANDALİNA SANAYİSİ OLUŞTURULACAK

Seferihisar’ın çiçeği burnunda başkanı Soyer, turizmin yanı sıra diğer iddialı proje alanın ise endüstriyel yatırım olacağını ifade ediyor. Seferihisar aynı zamanda verimli topraklarıyla bir ziraat alanı ve bir mandalina memleketi. Entegre tesis kurmayı arzu ettiğini anlatan Soyer bu konuda hedefini şöyle anlatıyor: “Mandalina suyunu, çayını ambalajlayıp paketlemesini her şeyini yapacağız. Geçenlerde Fanta reklamında gördüm, ‘Bodrum mandalinasıyla yapıldı’ diyordu. Doğrusu kıskandım biz de ‘Seferihisar mandalinası’ nı böyle markalaştırmak durumundayız. Sadece mandalina satmayacağız, sanayisini oluşturacağız, daha geniş pazarlara ulaştıracağız. Öncelikle ürünün kalitesini yükseltmemiz gerekiyor. Üreticiye destek sağlayarak babadan kalma yöntemleri bırakacağız, ürünün standardını yükselterek üreticiyi tek başına tüccarla başbaşa bırakmayacağız. Mandalina memleketiyiz. Marka olma konusunda ısrarcı olacağız. Man festivali yapacağız, logomuz, müziğimiz, heykelimiz olacak. İnsanlar Seferihisar’ın adını daha çok duymaya başlayacaklar”

MANDALİNA AĞACIM BİLE YOK

Soyer, sevdiği bir ilçede başkanlık yapmanın keyfi içerisinde ideallerini sıralarken, ister istemez bir belediye başkanından en çok talep edilen rant beklentilerine karşı kendisini zor günlerin de bekliyor olabileceğini hatırlatıyor. Bu konuda şu yorumu getiriyor.



NE YAPSAYDIK EXPO’YU KAYBETMEZDİK?

İzmir’in EXPO sürecinin en yakın tanıklarından ve genel sekreterlik görevi nedeniyle tüm kesimlerin yaklaşımlarını yakın izleyen Soyer’den “Neden EXPO’yu kaybettik” sorusunu objektif şekilde yanıtlamasını istiyoruz. İşte yanıt: “Birincisi daha hızlı hareket edebildik. Bürokrasi mekanizmasının ağırlığına takıldık. Yasamız çok geç çıktı. Bizim biraz da el yordamıyla yolumuzu bulmaya çalışmamız etkili oldu. Östelik rakibimiz EXPO konusunda çok deneyimliydi. Kimseyi suçlamıyorum ama bu da yaşadığımız bir gerçektir. Yetkiler dağılmaya başladı. Yerel kurumlar da yeterli koordinasyonu sağlayamadı, aralarında öncülük tartışması yaptılar. Bunu da yaşadık ama bunlar yaşanacaktı, kaçış yoktu. Keşke demenin bir faydası da yok, şimdi herkesin çok iyi dersler çıkardığını tahmin ediyorum”

“Çok rahatım çünkü benim bu memlekette akrabam yok, arsam yok, mandalina ağacım bile yok. Kiraya verilmiş bir tesisimiz var onun da belediye ile hiçbir bağlantısı yok. Ticaret de yapmıyorum. Dolayısıyla herkese, her yere aynı mesafede durma rahatlığını taşıyorum. Bu çok büyük bir rahatlık. Bunu da sonuna kadar kullanarak, ideallerimin peşinden koşma lüksünü yaşayacağım. Şuna kesinlikle kararlıyım. Sosyal belediyeçilik yapacağım. Sadece Seferihisar’da da değil, tüm Türkiye’de müthiş bir yoksulluk var. Çok acı sahnelerle karşılaşıyorum. İnsanlar karşımda sicim gibi gözyaşı akıyorlar, hakikatten insanın boğazı düğümleniyor. Belediye başkanı olarak bunlar benim meselem değil diyemem. Çünkü belediye başkanları vatandaşın her sorununa çare arayacak insan olsun diye varlar. Benim ön meselem vatandaşın yaşam kalitesini yükseltmek, refah düzeyini artırmak. Bunu yapmaya en yoksulundan başlayacağım. Önce en yoksulun karnını doyurmak zorundayım. İşsizlikle başa çıkacağım. İşsiz adam bırakmayacağım. Yatırımcı getireceğim, kamunun belediyesinin, büyükşehir belediyesinin olanaklarını zorlayarak ne gerekiyorsa yapmaya çalışacağım. Eğitim kalitesini yükseltmeye çalışacağız. Semt evleri kuracağız, yabancı dil kursları vereceğiz. Bunların hiçbirini hayal değil, çünkü çok güzel bir iklim yakaladım, bunun farkındayım” Soyer Seferihisarlılar’dan aldığı destekten mutlu. Parkları vatandaşlar imece usulüyle temizliyorlar çünkü parklarda çalıştırarak personel yok, onlara verilecek parayok. Çoluk çocuk herkes akşamüstü parklara giriyor, temizliklerini yapıyor. Bu da Soyer’e yüksek bir vefa ve azim duygusu yaşıyor.

DIONYSOS’UN MEMLEKETİ

Parklara temizlik personeli bulmakta zorluk çektiklerinden de anlaşılacağı üzere belediyenin kasası, “kuru bakır” görüntüsünde. Soyer “çok kötü bir belediye devraldım. Feci demek mümkün aslında. Sadece esnafa 2,2 trilyon borç var. Toplam borcumuz 17 trilyon lira. İller Bankası’ndan aylık 80 bin lira geliyor, yalnızca maaşlar 240 bin lira tutuyor. Büyük sıkıntı var ama hepsini açacağız. Yeni gelir kaynakları yaratacağız, açılacak olan marina da yeni gelir kapısı açacak. Milyon dolarlık yatırımla gelecek insanlara hizmet üreteceğiz, esnafın da yüzü güllücek” Alaçatı evlerinden daha güzelini yapacağız. Sığacık Kaleci’ni özel olarak düzenleyeceğiz. Doğanbey Köyü’nü de Şirince gibi düzenleyeceğiz. Bu topraklar zaten Dionysos’un memleketi. Efes’le aynı zamanda var olmuş nüfusu 150 binlere çıkmış Teos antik kentimiz var. Bunların tanıtımıyla yoğun oranda turist çekeceğimize eminim”

Tunç Soyer kendisini şöyle tanımlıyor: “Kendimi hırslı bir adam olarak tanımlayabilirim. Yapmak istediğim şeyi mutlaka yapmaya çalışırım” Tanıyanlar ne demek istediğini anlıyor, tanımayanlar ise kısa sürede Seferihisar’ın adını sık duydukça öğreneceklerdir...





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



Süryaniler

RENKLER SOLMASIN KÜLTÜRLER KAYBOLMASIN

"Oğlum! Ayağında ayakkabı varken
dikenlere bas ki, çocuklarına ve
torunlarına yol açasın"

(Asur kralı Senharib'in veziri filozof
Ahikar'ın özdeyişi. MÖ 704) (1)



Kökenleri 5000 yıl öncesine giden bir toplum olan, Mezopotamya'da yeşeren ve uygarlığın gelişiminde önemli rol üstlenen eski Mezopotamya halklarının yani köklü bir kültürün mirasçılarıdır Suryaniler...

[Yazı ve Fotoğraflar: Aydın Çetinbostanoğlu]

Bu halk Irak ve İran'da daha çok "Asuri" adıyla tanınırken, Suriye ve Türkiye'de aynı halk için "Süryani" adı kullanılıyor. Hristiyanlık sonrası yaygınlık kazanan Süryani kelimesi özellikle hristiyan olan Yukarı Mezopotamya halkını belirtiyor. "Asurlu" kelimesi ise İsa'dan önceki Yukarı Mezopotamya halkı için kullanılıyor. Turabdin'den seslenen Süryaniler isimli kitabında Şeyhmus Diken Süryanileri şöyle tanımlıyor:

"Doğunun, Yukarı Mezopotamya'sında bir organik kültürün inadına bekçileri, temsilcileri. İsa'nın son kuşları, onun dilinden (İsa) konuşmakta kalmayıp ibadetlerini de İsa'nın dilinden yapan bir kadim uygarlık Süryani kavmi. Kimileri bugünkü azlıklarına bakakalıp hüznükar bir efsunla "Anadolu'nun solan rengi" diye yakıştırsa da asıl rengin orada olduğu bir gerçeklik Kadim Süryaniler..."

KÖYDE YALNIZCA 3 AİLE

Yaşayan kültürlerin fotoğraflanması kapsamında ilk seyahatimi 3 yıl önce yapıyorum Güneydoğu'ya. İlk durağım olan Mardin'in Savur ilçesine bağlı Dereici (Kilit) köyüne gidiyorum. Bomboş bir köy ve hüznü dolu bir manzara... Köyde sadece 3 aile kalmış.



Diğerleri terk-i diyar etmişler. "Yıllar önce Savur'un Süryani köyü Kilit'a (Dereci) dostlarla gitmişim. Daha önce de bir vesileyle paylaşım. Köyün muhtarı Cercis'le suyun başında köyün o yıllardaki Şarap Fabrikasının üretimi Süryani şarabıyla demlenirken köyden yükselen ezan sesi dikkatimi çekmişti. Sormuştum muhtar Cercis Yüksel'e; "Hayırdır muhtar benim bildiğim sizin köyde Müslüman yoktu. Muhtar ince bir ironiyle yanıtlamıştı: "Doğrudur. Köyde Müslüman yok. Ama Diyanetin işi işte! Bir cami yaptılar Süryani köyüne. Bir de imam atadılar. Biz de imam efendiye ayıp olmasın diye arada bir gidip arkasında saf tutuyoruz, ne yapalım!" Kalan 3 ailenin dini görevlerini yerine getirdikleri köyün kilisesi ise faal durumda.

MOR HANNAYO MANASTIRI

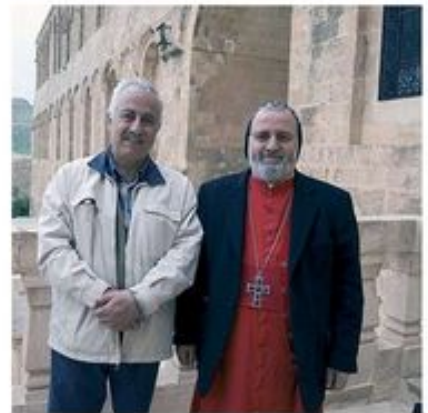
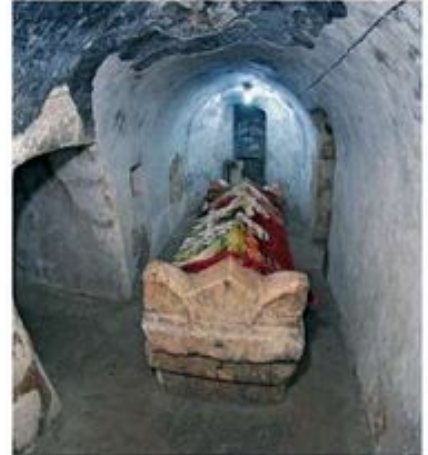
Süryaniler için en önemli dini merkezlerden biri Deyrulzafaran Manastırı. Manastır, Milattan önce Güneş Tapınağı, daha sonra da Romalılarca kale olarak kullanılan bir kompleks üzerine inşa edilmiş. Manastırın bodrum katında güneş tapınağının harç k kullanmadan büyük taş bloklardan inşa edilmiş tavanlarını görmek mümkün. Romalılar bölgeden çekilince Aziz Şeymun bazı azizlerin kemiklerini buraya getirterek kaleyi manastıra çevirmiş. Bu nedenle Manastır, önceleri Mor Şeymun Manastırı olarak biliniyordu. Mardin ve Kefertüth Metropoliti Aziz Hananyo'nun 793

yılından başlayarak büyük bir tadilat yapmasından sonra Manastır onun adıyla, Mor Hananyo Manastırı olarak bilindi. 15. yüzyıldan sonra da Manastır'ın etrafında yetişen zafaran (safran) bitkisinden dolayı Manastır, Deyrulzafaran (Safran Manastırı) adı ile anılmaya başlandı.

Bir tam günü fotoğraf çekerek ve Manastır Metropoliti Saliba Özmen'le sohbet ederek geçiriyoruz. Kendisi Oxford'da teoloji eğitimi almış aydın ve çağdaş bir insan. Öğle yemeğini rahiplerle birlikte karavanadan yiyoruz. Sabah girdiğim manastırdan akşama doğru ayrılıyorum.

NASRA TEYZE'NİN BASMALARI

Babasından miras kalan basmacılık sanatını 75 yıldır sürdüren Mardin'in 85 yaşındaki "Nasra Teyze"sini ziyarete gidiyorum. Nasra Teyze (Şimmeshindi), geçmişte elbise, masa ve yatak kılıfları ile ev süslemelerinde kullanılan geleneksel basmacılık sanatını devam ettiren Mardin'deki az sayıdaki ustadan biri. Nasra Teyze'nin basma kalıbını çıkardıkları arasında "İsa'nın Son Yemeği", öldürülen 40 Hristiyan azizin resimleri de bulunuyor. Yaptığı işten aldığı zevk, kendisini ziyarete gelen meraklılara, yaptığı tüm örtüleri üşenmeden göstermesiyle belli oluyor. Ana baskılar için hala babası ve dedelerinin hazırladığı kalıpları kullanan Nasra Teyze, motifleri o an, içinden geçen duygulara göre şekillendiriyor. Desenlerinde eskyle yeniyi







birleştiren Narsa Teyze, her seferinde farklı motif işlediğinden eserleri tek ve orijinal kalıyor.

KİL İNCELİĞİNDEKİ GÜMÜŞ TELLER

Bir yıl sonra ziyaretim Süryanilerin daha top luca yaşadıkları Midyat oluyor. İlk durağım telkari gümüş işçilerinin atölyesi. Kıl inceliğindeki gümüş telleri kıvrıp bükerek ortaya çıkardıkları şahaserleri hayranlıkla izliyorum.

Midyat'ta Süryanilerin Mahallesi ayrı. Bu kendisini hemen belli ediyor. İnce taş işçiliği ile yeni yapılmış bir eve konuk oluyorum. Pek çoğumuz evlerimizi barınak gibi kullanırız. Orada barınak ile yuva arasındaki farkı daha iyi anlıyorum. Ev sahibi Hana Göze, bana evinin her köşesini çekinmeden gezdiliyor. Terasta kurumaya bırakılan küçük sarı topaklar iliyor gözüme. "Tarhan" diyor. Yakından inceleyince hepimizin severek içtiği "Tarhana"nın farklı bir türü olduğunu görüyorum. Bizim toz olarak kullandığımız tarhana Midyat'ta küçük sarı topaklar halinde kurutulup saklanıyor.

SÜRYANI ŞAPKA USTASI

Mar Abraham Kilisesi'ni ziyaret ettikten sonra Midyat çarşısındaki yöreye özgü şapka ve kasketleri dikip satan Süryani ustaya konuk oluyorum. Dikiş makinesinin başında yeni şapkalar dikmekle meşgul. Dükkanın bütün duvarları müşteri bekleyen her renkten şapkalarla süslü.

Süryani tarihi ve kültürünün önemli duraklarından birisi de kuşkusuz Nusaybin. Tarihi



verilere göre, Nusaybin'de bulunan 9 kiliseden ayakta kalan tek yapı Mar Yakup Kilisesi. Kilise, M.S. 309 yılında Diyarbakır'dan Nusaybin'e piskoposluğa atanan Mar Yakup tarafından inşa edilmiştir. Kilise olarak kullanılan yapının büyütülmesi gerektiğini düşünen Mar Yakup, 313 yılında inşaat çalışmalarını başlatmış. 325 yılında İznik'te toplanan Hristiyan Kongresi'nin ardından Nusaybin'e dönen Mar Yakup ve öğrencisi Mar Efram, ünlü "Nusaybin Okulu"nu 326 yılında kilisenin bünyesinde hizmete açmışlar. Mar Efram' 38 yıl boyunca okulun de yöneticiliğini yaparken burada bin civarında öğrenci okuma olanağı bulmuş.

Okulun resmi dili Süryanice olmasına karşın Grekçe de okutulmuş. Okulda felsefe, mantık, edebiyat, geometri, astronomi, tıp ve hukuk eğitimi verilmiş.

Mar Yakup 338 yılında vefat ettikten sonra kilisenin bodrum katındaki mezarına defnedilmiş..

KAPALIÇARŞI'DAKİ SÜRYANİLER

İstanbul'a yerleşen Süryaniler genellikle Kapalıçarşı civarında kuyumculuk işi ile uğraşıyorlar. Kendi özgün işleri olan telkari gümüş işçiliğinden altın takı üretimi işine geçmişler.





Bu biraz da sermaye birikimini ifade ediyor. Çalışmalarını fotoğraflamak için Selim Usta ile randevulaşıyoruz. Dört yaşında gelmiş Mardin'den ve çirak başlamış iş yaşamına. Usta çirak ilişkisi içinde işini kurmuş ve bugün Kapalıçarşı için altın takı üretiyor. Otuz yıl önceki işler ile bugünküleri karşılaştırarak anlatıyor. Daha sonra atölyede mihlamacı (pırlantanın altın kaidesine montaj işi) Jak ile sohbe devam ediyoruz. O da köken

olarak Mardin'li ama İstanbul onun için artık birinci sırada. Mardin'e gzmeye gidiyor.

RENK CÜMBÜSLÜ ŞEMSIYELİ GÖSTERİ

İstanbul'daki çalışmalar din adamları ile devam ediyor. Süryani din adamı Zeki Bey ile sohbetim sırasında bana Güney Hindistan'da çektiği bazı fotoğrafları gösteriyor ve henüz dönmüş olduğu Kerela eyaletindeki kiliselerini keyifle anlatıyor. Aklımda kalanları şöyle sıralamak mümkün...

Uzun yıllar önce Midyat'tan yola çıkan bir grup din adamı Güney Hindistan'a ulaşır ve orada kiliselerini kurarlar. Geçen zaman içinde önemli bir toplum haline gelirler. Bugün bölgede 6 milyon Hristiyan nüfus bulunuyor ve bunların yüzde 90'ını da Süryaniler oluşturuyor.

Zeki Bey, kiliseyi kuran Patrik 3.Elias'ın vefatından sonra aziz ilan edildiğini, ölüm tarihi olan şubat ayında her yıl onu anmak amacıyla orada yaşayan Süryani toplumunun renk cümbüşü içinde şemsiyelerini açarak 200 km'lik yol yürüdükleri anlatıyor ve çektiği fotoğrafları gösteriyor. Ülkemizde adı unutulmak üzere olan bu toplumun orada ne denli saygı gördüğünü dinleyince üzüliyorum. (Yazıda yer alan Hindistan fotoğrafları Zeki Bey tarafından verildi.)

SİLİKLEŞEN KİMLİKLER

Tarihleri ve kültürleri bu denli zengin ve ülkemizde yaşayan pek çok kişinin varlığını dahi bilmediği bu toplumun büyük kısmı geçmişte yaşadıkları üzücü olaylardan sonra terk etmişler topraklarını. Kuzey ülkeleri başta olmak üzere dünyanın değişik bölgelerinde dağınık olarak yaşamlarını sürdürüyorlar.

Büyük kentlerde kimliklerini arar olmuşlar. BirGün Gazetesi'nde yayınlanan Anadolu'nun Evlatları başlıklı yazıda Albert Sevinç "Hep Hasretlerle Yaşadım" diyor ve duygularını şöyle dile getiriyor:

"Süryani kimliğim İstanbul'da silindi gitti. Kimliksizdim... Kendimi Hristiyan bir Türk gibi görüyordum. Ne ilk, ne orta, ne de lise'de okuduğum tarih, coğrafya kitaplarında tek bir kelime olarak bile Süryani yoktu. Rumlardan, Ermenilerden kötülemek için bile olsa söz edilirdi. Ama Süryanilerden hiç söz edilmezdi. Sanki Türkiye'de, dünyada Süryani diye bir halk, bir millet yoktu... Ben ise yok sayılan bir halkın, bir milletin evladydım."

Alıntı: (1) Notos Edebiyat Dergisi, Şubat-Mart 2009 sayısı "Süryani Edebiyatı"
<http://www.nusaybinim.com>
<http://www.suryaniler.com>

Teşekkür: "Çalışmalarına desteğinden dolayı Innova Bilişim Çözümleri AŞ'ye teşekkür ederim.
www.innova.com.tr

Azmettiler

Kybele Gemisi

yeniden
canlandı



Doğayı sevmek ve onu sadece gözlemlemek yetmeyecekti. Bir grup genç ve mücadele azmi olan ruhu genç insanlar bir araya gelerek tarihin bıraktığı izleri sürmeye, o izlerdeki parçalar olmaya karar verdiler. Ve ardı ardına tarihin masalsı algılanışına alternatif projeler doğmaya başladı.



Arkeologlar, tarihçiler, denizciler, mühendisler, tekne ustaları ve deniz gönüllülerinden oluşan bir grup, 2004 yılında İzmir-Urla'da Ankara Üniversitesi DTCF Arkeoloji Bölüm Başkanı Prof. Dr.Hayat Erkanal'ın onursal başkanlığında, 360 derece Tarih Araştırmaları Derneği'ni kurdu. Ardından tarihçi Osman Erkunt liderliğinde İzmir'de buluşan grup deniz tarihi araştırmalarını interaktif projelerle hayata geçirmeye başladılar. Bu grup öncelikle adını ünlü Uluburun batığı ile duyurdu. Şimdilerde ise "Deneyisel Arkeoloji ve Deniz Arkeolojisi" başlığı altında İzmir ve çevresinde önemli katkılar sağlıyorlar.

KORDELYO' DAN PASAPORT'A İZMİR KAYIKLARI

1930'lu yıllara kadar İzmir Körfezi'nde taşımacılık amacı ile kullanılan yelken ve kürekli kayıklar tamamen kaybolmuştu. Denizcilik tarihinin örneklerinden ve Amiral François Edmond Paris'in kayıt altına aldığı kaybolmuş tekne tiplerinden olan bu kayıklar 2005 yılında 360 Derece TAD tarafından yeniden denize döndürüldü. İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin desteğiyle hayata geçirilen kayıklar kente farklı görünüm kazandırdı. Bugün hala 12 kayak ile ücretsiz kürek ve yelken kursları veriliyor.

VE MARSİLYA GEMİSİ

360 Derece Derneği'nin gerçekleştirdiği önemli çalışmalarından birisi de Marsilya Gemisi. MÖ. 600 yıllarında Batı Anadolu'da yer alan 12 İon Kenti'nin en önemlilerinden ikisi Symrna yani İzmir ile Phokaia yani bugünün Foça'sıydı. Phokaialılar, Akdeniz'de bir çok koloni kurmuştu. Sadece koloni kurmakla kalmamış, her türlü bilgisini ve kültürünü de Akdeniz'e, yani bugünkü Avrupa'ya taşımıştı. Bu kolonilerde en önemlisi o dönemlerde Marsilya'ydı. Akdeniz'in tarihsel bilgileriyle Ege'nin ve Anadolu'nun; bugünkü Avrupa'nın oluşmasındaki etkisini tekrar an





latmak, projenin temel amacını oluşturuyor. Dernek gönüllüleri bu amaçla döneme ait bir gemi inşa etti ve şimdi antik rotayı takip ederek bu tarihi olayı canlandırırlar. Mayıs ayı başında Foça'dan yola çıkan bu yolculukta tüm tarih ve doğa severlerin gönülleri birleşti. Proje kapsamında arkeolojik verilere dayanarak tekrar inşa edilen "Kybele Gemisi" 2400 yıl önce yapıldığı Urla'dan hareket ederek önce İzmir Pasaport Limanı'na getirildi. Ardından Foça'dan tarihi serüvenine doğru yola çıktı. "2009 Türkiye Yılı" etkinliklerinde Türk ve Fransız Dışişleri Bakanlıklarının işbirliğinde Fransa'da en önemli proje seçilen ve bu nedenle "Label" unvanı verilen "İzmir-Foça-Marsilya Tarihe Yolculuk Projesi" Foça'dan Marsilya'ya uzanan tarihsel yolculuğuna başladı. Arkas Holding'in ana sponsoru olduğu proje ile Marsilya gemisi Foça'dan yola çıkarak o dönemde izlediği aynı rotayı takip ediyor. Yaklaşık bir ay sonra Marsilya'ya ulaşacak "Kybele Gemisi" sadece yelken ve kürekle ilerliyor. Phokaia'nın Ege ve Akdeniz'de kurduğu ve bugünkü adlarıyla Vellia, Alalia, Nice ve Antibes limanları geminin rotasını oluşturuyor.

ARKAS, ANA SPONSOR

Proje, ana sponsor Arkas için de ayrı bir önem taşıyor. 1711 yılında Arkas Ailesi'nin bir kolunun Marsilya'dan gelerek İzmir'e yerleşmesi bu dönüşümün bir örneği olarak kabul ediliyor. Ayrıca, "İzmir-Foça-Marsilya Tarihe Yolculuk" projesi kapsamında Kybele Gemisi yolculuğunu tamam-



ladıktan sonra 2010'da İzmir'e geri döndüğünde tarih Arkas ailesinin Marsilya'dan İzmir'e gelişinin 300. yılına denk gelecek.

2010'DA İSTANBUL'DA

Kybele Gemisi Foça'dan Marsilya'ya hareket etmesinden sonra 2009 Türk Yılı etkinliklerine, Türk Denizcilik Tarihinde de bilinen İzmir Kayığı filoya katılacak. Fransa'daki "2009 Türk Yılı" etkinliklerine katılımının ardından, İstanbul'a Tuna nehri üzerinden dönüş yapacak. Romanya'nın

Köstence Limanı'na vardıktan sonra buradan Karadeniz'e çıkarak "İstanbul 2010 Avrupa Kültür Başkenti" etkinliklerine katılacak. Phokaia Kazı Başkanı Prof. Dr. Ömer Özyiğit, projenin bilimsel danışmanlığını yürütürken 360 Derece Tarih Araştırmaları Derneği'ne İzmir Fransız Kültür Merkezi, Foça Belediyesi ve Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi de destek veriyor.

PROJELER DEVAM EDECEK

Faaliyetlerini tarihsel bir kronolojiye göre tasarladıklarını ve en eskiden günümüze doğru uzanan bir eylem listesi yaptıklarını anlatan 360 Derece Tarih Araştırmaları Derneği'nin iki sözcüsü arkeolog Osman Erkurt ve eş teknik ressam Mualla Erkurt Marsilya gemisinin yapımına dair şu bilgileri veriyorlar: "Geminin yapımı Urla'da gerçekleştirildi. Gemi yapımında üniversite öğrencilerinden gönüllülere kadar her kesimden insan yer aldı; 1-1.5 buçuk yıl süren yapım sırasında 8-10 kişi çalıştı. Geminin yapım maliyeti bizi zorlamadı çünkü aramızda farklı zanaatlılardan oluşan arkadaşlarımız var. Gemi, yük taşıma olarak tasarlanmış. Bizim yaptığımız ise orijinal eserin bire bir aynı modeli. Mayıs başında Ege sularından Marsilya'ya doğru hareket edecek" Evet bu tür organizasyonlarda çalışmak onları hayata geçirmek bir grup gönüllü için bir yaşam biçimi. Tarih onlar için bir tutku. Gönüllü grup, Kybele Gemisi'nden sonra da yeni projelere imza atmaya hazırlanıyorlar. Bizden duyurması, bir Osmanlı teknesi de İzmir'de inşa edilecek.

HAYDİ MORDOĞAN SUALTI ARKEOPARKI'NA

360 Derece Tarih Araştırmaları Derneği'nin son projelerinden birisi ise Ege Üniversitesi Su Ürünleri Bölümü, Mordoğan Belediyesi ve İzmir Sualtı Derneği ile beraber uyguladığı Mordoğan Sualtı arkeoparkı oldu. 360 Derece Tarih Araştırmaları Derneği bu projesiyle, Mordoğan'ı bir sualtı merkezi haline getirirerek Türkiye'ye ve tüm dünyaya tanıltmasını amaçlıyor. Kurulan sualtı arkeoparkı dalış meraklısı İzmirli gençlerin de yeni buluşma adresi olmaya aday. Proje, gençlere doğa, tarih, çevre bilgisi açısından büyük fayda sağlarken İzmir'e de kaliteli turizm ve tarih bilinci katkı kazandıracak. Deniz canlılarının barınma, beslenme, üreme gibi temel davranışları gözlemlenerek, fiziksel, kimyasal, biyolojik etkileşimler sonucu bu canlıların deniz zeminine farklı amaç, malzeme, boyut ve tasarımlar kullanılarak yerleştirilen insan yapısı habitatlara "yapay resif" adı veriliyor. Mordoğan Sualtı Arkeoparkıyla yapay resiflerin canlı toplama özelliğinden yararlanılıp bölgesel balıkçılığın ve amatör denizciliğin geliştirilmesi de amaçlanıyor. Özellikle gençlerin deniz biyo-çeşitliliği ve korunması konusunda bilgilendirilmesi önemli hedeflerden birisi.



ARKAS AİLESİ'NİN 300. YILI

İzmir-Foça-Marsilya Tarihe Yolculuk projesi Arkas'ın ana sponsorluğunda gerçekleştiriliyor. Oldukça hızlı yol alan 19 metre boyundaki antik çağ yelkenli ve kürekli Kybele gemisi Foça'dan yola çıktı. Her yanda 10'ar kişi olmak üzere toplam 20 kürekli ile bin 700 mil yol alacak. Kybele Fransa'da 2009 Türkiye Yılı'nın başlangıcı olarak kabul edilen 1 Temmuz günü Marsilya'ya varacak.

Projenin sponsorluğunu üstlenen Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arkas ise proje kendisine ilk anlatıldığında çok cesur, alışılmadık dışında ve ütopyik bir fikir olarak düşündüğünü ancak bu ekibin sahip oldukları inanç ile başarıya ulaşacağına inandığını dile getirdi. Tarih, deniz ve Ticaretini iç içe olduğu projede Kybele gemisinin İstanbul'a döneceği 2010 yılının ailesinin İzmir'e gelişinin 300.yılına denk geliyor olmasının manevi açıdan kendisi için ayrı bir önem taşıdığını altını çizen Lucien Arkas güzel bir rüyanın gerçeğe dönüşmesinin keyfini yaşadıklarını belirtti. Arkas Ailesi Foça'dan gidenlerin kurduğu Marsilya'dan 1711 yılında İzmir'e dönmüştü.



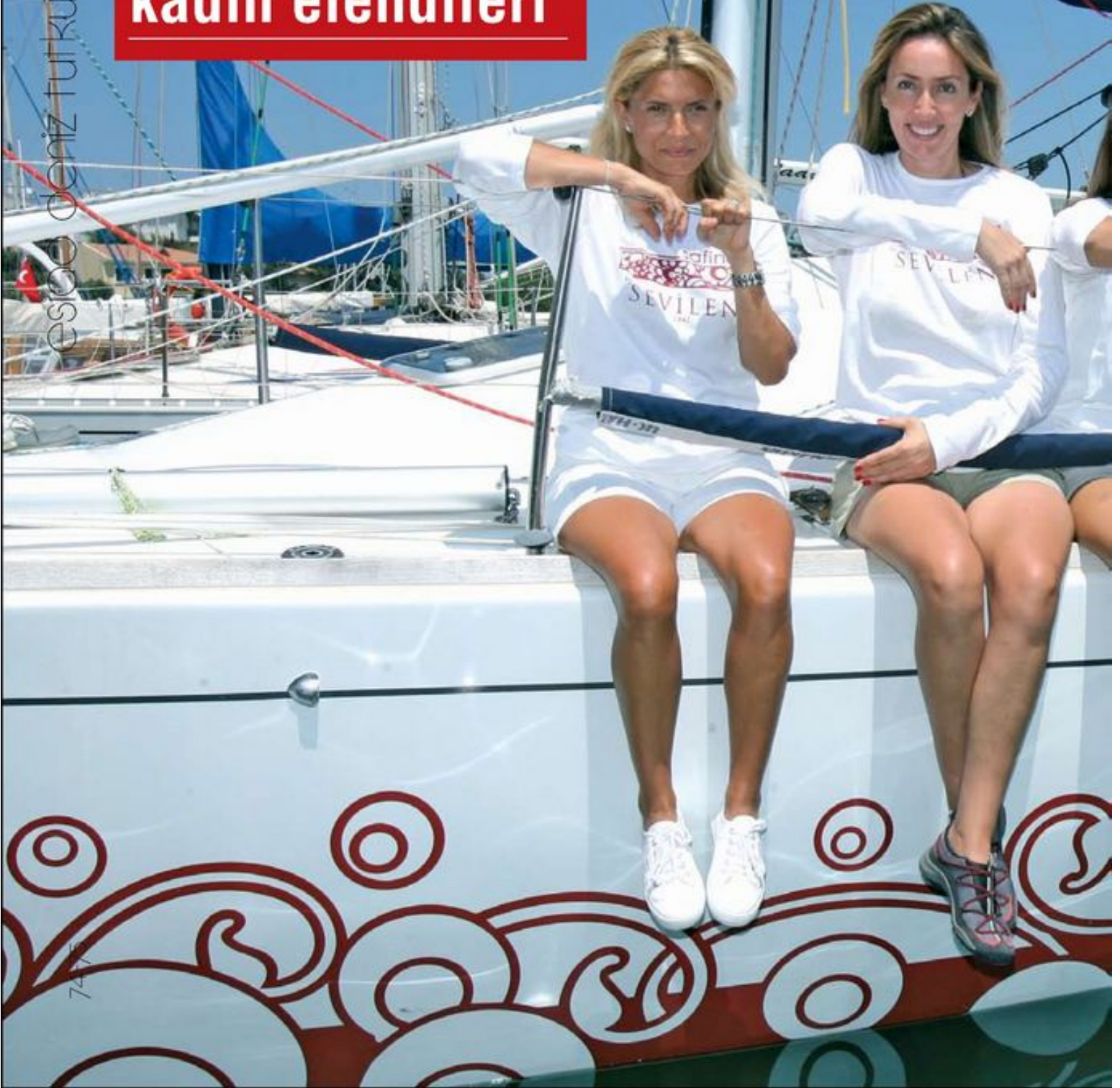
Denizler ve nehirler üzerinden Avrupa

Marsilya'da İzmir Kayığı'nın filoya katılması ile ekip Fransa su yolları üzerinde bulunan Fos Arles Avignon, Valance, Macon, Chalon, Balloy şehirlerinden geçerek Paris'e ulaşacak. Uğrak yapılacak limanlarda ve Paris'te halka açık bilimsel ve kültürel etkinlikler ile kültürlerarası ortak noktalara değinilerek projenin amaçlarına dikkat çekilecek. Fransa'daki "2009 Türkiye Yılı" etkinliklerinden sonra, Tuna Nehri üzerinden İstanbul'a dönecek. Dönüş yolunda, Fransa'dan Tuna Nehri'ne geçilerek Almanya, Avusturya, Slovakya, Macaristan, Hırvatistan, Sırbistan, Bulgaristan üzerinden Romanya'nın Köstence Limanı'na varılacak. Buradan Karadeniz'e çıkılarak "İstanbul 2010 Avrupa Kültür Başkenti" etkinliklerine dahil olacak. Tarihi teknelerden oluşmuş bu filonun, Avrupa su yollarını kullanarak Karadeniz'e inmesi denizcilik tarihimizde de bir ilk olacak.

Safi naz yapmadılar, denizlerde
rüzgarlara karşı geliyorlar

Yelkenlerin kadın efendileri

eside deniz turkusu





Birbirinden farklı mesleklerde 5 ayrı kadın, yaşamları farklı, hatta hiç düşünmedikleri bir yerde kesişti. Tesadüflerle başladıkları yelkende azmin sınavını verdiler. İlk aylarda kendilerine "heveslerini alsınlar" diye bakanlara, şimdi kazandıkları kupalarla yanıt veriyorlar.

[Dilek Gappi]

Biri halı ticaretiyle uğraşıyor, diğeri kardiyolog, bir diğeri bankacı, içinde ev hanımı da var. Bir ara sayıları 10'a yükselen kadınlar, erkeklerin bile zorlandıkları bir sporda "yelkende" buluştular. Yaklaşık beş altı yıl önce tesadüfler İzmir'in bu cesur ve azimli kadınlarını bir araya getirdi. Aslında o tesadüfün ilk adı "Özlem Akdurak"tı. Türk-İtalyan İzmir Ticaret Odası Başkanı olan Rebii Akdurak'ın eşi Özlem Akdurak eşi gibi, deniz ve yelkenli tutkunu.

Başlarda eşinin yanında olurken, yelken yarışmalarına erkek takımları olarak katıldıklarını görünce bir gün yakın kadın arkadaşlarına "biz neden kendi takımımızı kurmuyoruz" diye soruyor.

Bu soruyu yönelttiği arkadaşlarının ise şöyle bir ortak noktası var: Hiçbiri yelken kullanmayı bilmiyor.

Ama azimleri müthiş, vazgeçmiyorlar, yılmıyorlar, zamanlarının önemli bölümünü ayırarak, yelken dersleri almaya başlıyorlar. Şimdi artık üzerinden yaklaşık 6 yıl geçti, bazıları eklendi, daha sonra bazıları elendi onlar 5 kişilik kemik-azim kaldılar. Özlem Akdurak yeni anne olmasının etkisiyle biraz mola derken, arkadaşları, yarışmalarda önemli dereceler elde etmeye, kupalar kazanmaya devam ediyorlar.

"SAFİ NAZ'SINIZ"

Bankacı Ebru Bekçioğlu'nun çalışmaları izleyen annesinin koyduğu "safî naz'sınız" teşhisiyle Safinaz adını alan bu grubun mace-ralarını, heyecanlarını buluştuğumuz grubun üç üyesi; Jizlen Atay, Deniz Öngören ve Ebru Bekçioğlu'ndan dinledik.

Kardiyolog profesör Senem Nalbantgil, halı ticaretiyle uğraşan Ayşe Koraltan, Tezcan Galvaniz Yönetim Kurulu Üyesi Deniz Öngören, eski bankacı-evhanımı Jizlen Atay ve HSBC'de şube müdürlüğü görevini yapan Ebru Bekçioğlu üç-dört yıldır disiplinli çalışmalarının karşılığını artık alıyorlar. Yarışmalardan önemli ödülleri ayrılan grup, yelken sporunu, kendilerine yaşam biçimi yapacak kadar çok seviyorlar.

Denizle her zaman haşır neşir olmalarına karşın yelkenle, bir araya geldiklerinde tanışan grup Rifat Ökten Hoca'dan ilk yelken derslerini almışlar, önceleri 7.5 metrelik küçük bir tekneyle İzmir ekibi olarak yarışlara girmeye başlamışlar. Şimdi artık kendilerine ait 27x7 bir yelkenlileri var.

İzmir'de yaş yarışları kesmemeye başlamış ve ver elini Bodrum.

Bodrum'da ocak ayında başlayıp Mayıs'ta biten Kış Trophy'nin en iddai ekplerinden artık onlar.

Ayrıca İstanbul'dan başlayarak Bodrum'da son bulan büyük iniş yarışı ile Marmaris



Denizle her zaman haşır neşir olmalarına karşın yelkenle, bir araya geldiklerinde tanışan grup Rifat Ökten Hoca'dan ilk yelken derslerini almışlar, önceleri 7.5 metrelik küçük bir tekneyle İzmir ekibi olarak yarışlara girmeye başlamışlar. Şimdi artık kendilerine ait 27x7 bir yelkenlileri var.





Deniz Öngören:

Çocukları büyüttükten sonra 'yelken' dedim

"19 yaşında bir kızım 12 yaşında bir oğlum var. Onları büyüttükten sonra, sıkı bir ev ve iş temposundan sonra yelkene vakit ayırabildim. Hiç ilgim yoktu. Mavi yolculuklara katılmak dışında pek bir ilgim yoktu. Ki o da pek tercih ettiğim bir tatil türü değildi. Aslında hiçbir tekne turu tecrübem yoktu. Çok anlamıyordum ilk başladığımızda. Kolay değildi kavramak. Rüzgar deniz bir sürü değişken var. Herhalde bir 5-6 sene oldu. Şu anda keyif almakla beraber, daha profesyonelce bilerek yapmaya başladım bu sporu"

Ebru Bakıkcıoğlu:

Ciddi bir disiplin gerektiriyor

"Yelken sporu başka bir hobiyi yer bırakmıyor. Ayrıca bazı kaslarınızın da güçlü olması gerekiyor. Bunu sağlamak için de ayrı bir zaman harcıyoruz. Çünkü özellikle yarışlardaki aktivite ciddi sakatlanmalara neden olabilir. Hemcinslerimizin çoğu 'belimi inceltiyim' diye spor yaparken, biz kol kaslarımızı güçlendirelim, karın kaslarımızı çalıştıralım şeklinde spor yapıyoruz."

Jizlen Atay:

Kırık parmakla yarışa devam ettim

"Bir keresinde yarışın başında parmağımı kırdım. Ve yarışın sonuna kadar o şekilde sürdürdüm. Yarışın heyecanıyla çok acı hissetmemiştim, zaten her tarafınızı vurup çarpıyorsunuz. Arkadaşlar görünce bırakalım yarış dediler, fazla bir şey yok dedim. Yarış bitip hastaneye gittiğinde parmağımın kırıldığını öğrendim. Bizim genel halimiz tırnaklar kırık, saç baş darmadağın, her yerleriniz mor şeklindedir."



Göcek'teki yarışlara da katılıyorlar. "Büyük iniş" yarış yelkenciler arasında çok iddialı. İstanbul'dan başlıyor, Çanakkale boğazını geçip Bozcaada, oradan Çeşme, Çeşme'den Bodrum bacağına son buluyor. 3 yıldır aksatmadan bu yarışa katılıyorlar. Geçen yıl kendi kategorilerinde birinci, genel klasmanda ikinciliği göğüsleyen grup şu anda da Bodrum yarışına devam ediyor. Daha önce kazandıkları İstanbul Nostalji Cup'taki birincilikleriyle de gurur duyuyorlar. İşadamı Rahmi Koç'un bir teknesinin de yarıştığı yarışmada epey dikkat çekilmiş.

HEDEFLER MÜTEVAZİ, AZİM BÜYÜK

Hedefleri "büyük" değil aslında. Çünkü onlar zaten başlarda kendilerinin bile hayal edemeyeceği bir çizgi yakaladılar. Asıl hedefleri yaptıkları işten keyif almak. Jizlen Atay "Sonuncu olmakla birinci olmak arasında mutluluk farkı büyük olmuyor benim için" diyor. Hedefleri ise daha çok kendilerini geliştirmeye yönelik. Takım içindeki koordinasyonu maksimumda tutmaya özen gösteriyorlar ve mümkün olduğunca çok yarışa iştirak etmeyi hedefliyorlar. Başarılarından dolayı "Sevilen şarapları" gruba sponsorluk yapıyor. Hedeflerinde mütevazî de görünseler aslında gönüllerinde i Yunanistan'da ki, Güney Fransa'daki yarışlara katmak da yatıyor ama aceleleri yok.

Teknede görevler elbette belli.

Deniz Hanım trimci, Ebru Hanım 'baş adam', Jizlen Atay piano'ya bakıyor, Ayşe Koraltay dümenici, Prof. Dr. Sanem Nalbantgil ise ana yelkenci. Zaman zaman yarışlarda ya da çalışmalarda aralarına erkekleri de alabiliyorlar. Tekneye binen herke kadın

olacak diye bir şey yok. Yıllık bir bütçe hazırlayıp, masrafları aralarında paylaşıyorlar. Onların tatilleri de şüphesiz, yelken. Çalışanlar yıllık izinlerini yarışlara denk getiriyorlar. Gösterdikleri azime kendileri bile inanamazken, en çok aile yakınlarını şaşırtmışlar. 35'lerinde böyle bir şeye kalkışmış bir avuç kadının bu kadar disiplinli olabileceklerine eşleri, çocukları ihtimal vermemiş. Çünkü yelkencilik, yelken yarışçılığı meşakkatli bir iş. Sadece yarışmak değil. Sadece yarışlara katılmak da değil, tekneyi hem hazırlamak, toplamak, bakımını sağlamak da zaman, uğraş ve güç istiyor. meşakkatli bir iş. Hem fiziksel hem bedensel yorgunluk sözkonusu. Deniz Öngören, "yelken yaparken başka hiçbir şey düşünülüyor en çok o rahatlatıyor" diyor.

Havalar her zaman yumuşak ve rahat olmuyor. Sert havalarda da birçok yarışlara katılmışlar ve epey zorlanmışlar. Her yarış neredeyse bir anılar demeti. Özellikle büyük iniş yarışları anı malzemesi oluyor onlar için. En çok da sponsorları Sevilen şarapları'nın sahibi Enis Güner'in yarış sırasında tekneden inmek istemesini hatırlıyorlar. Gece çok sert bir havada, dalga boyu çok yüksek ve ışıkları yokken Çanakkale Boğazı'ndan geçerlerken Enis Bey inmek istiyorum" diye bağırmışmış.. Anlaşılan kadın yelkenciler teselli etmiş onu. Yarış bitti, kazanıldı ama iş bitmiyor. İskeleye yelkenler toplanıyor. İşte o sırada yanlarına bir yat yanaşabiliyor ve içerisinden çıtır pıtır, bakımlı, fresh kadınlar inerek yanlarından geçerlerken, kendi hallerine bir bakıyorlar. Her yanları perişan, çoğu zaman üzerlerinde su geçirmesin diye girdikleri kalın, koyu renk giysiler.

Bir dakikalığına durup gülümsüyorlar...

[Yazı ve Fotoğraflar: Kerem Saltık]

Jimnastik sporunun kalbi İzmir'de atıyor

1987 yılında kurulan Çimentaş Spor Kulübü Ritmik Jimnastik Takımı son 8 yıl içerisinde Türkiye şampiyonluklarına adeta abone oldu. Yetenek, azim, zeka ve estetiği bütünleştiren Çimentaşlı Jimnastikçiler uluslar arası yarışmalardan son 10 yıl içerisinde 32 altın, 30 gümüş, 38 bronz madalya kazanmayı başardılar.

Konak Meydanı'nda durup 1000 kişiye "Vali Hüseyin Öğütçen Spor Salonu nerede-dir?" diye sorulsa belki de 10 doğru yanıt alınmaz. Oysa Bornova'nın oldukça yukarılarında, İnönü Mahallesi Polis Lojmanları yakınındaki bu 500 seyirci kapasiteli salon geçtiğimiz günlerde oldukça renkli bir spor organizasyonuna sahne oldu.

Türkiye Jimnastik Federasyonu Kulüplerarası Türkiye şampiyonası ilk etabı burada yapıldı. Tam bir estetik şölenine dönüşen bu güzel yarışma şehir merkezine çok uzak bir salonda düzenlendiğinden izleyicilerin çoğunluğunu jimnastik sporcuları, aileleri ve kulüp yöneticileri oluşturdu. Türkiye'de jimnastik sporu halen hak ettiği ilgiyi göremediği için nefes kesen birbirinden güzel figürleri büyük bir ustalıkla sunan sporcuları birkaç yüz kişi izleyebildi. Basın ve televizyonlar da futbol odaklı olduğu için her biri ayakta alkışlanacak kadar güzel gösteriler sunan bu genç yıldızlarımızı sizlere duyurmak da Esiad Yaşam'a kısmet oldu. Hemen hatırlatalım bu salon 22-24 Mayıs günleri Türkiye Ritmik Jimnastik şampiyonası ikinci etabına ev sahipliği yapacak.

HAFTADA 50 SAATLİK ÇALIŞMA

Çoğunluğu İzmir, Antalya, Ankara ve İstanbul'da gelen yüze yakın jimnastik sporcusunun katıldığı bu yarışmaları izlemek ve yarışmalar sırasında fotoğraf çekmek büyük keyif. Bir de salondaki müzik sistemi güzel olsa bu keyif daha da büyüyecek. Haftada en az 50 saat çalışarak bu yarışmaya



Okulla beraber bu sporu sürdürmenin çok büyük sevgi ve özveri gerektirdiğini belirten sporcular haftanın 6 günü jimnastik yaparak formda kalıyorlar. Onları Çimentaş'ın İzmir'e getirdiği eski dünya şampiyonu Rus antrenörler yetiştiriyor.

hazırlanan jimnastikçilerin, onları özveri ile yetiştiren antrenörlerinin, tribünlerdeki ailelerinin, bu spora gönül veren, hem maddi, hem de manevi desteğini esirgemeyen firma yöneticilerinin heyecanını yerinde görmek ilginç bir deneyim. Avrupa ülkelerinde yapıldığı kent için büyük bir prestij olan ritmik jimnastik şampiyonalarının Türkiye'de büyük kitlelerce izlenmesi için biraz daha zamana ihtiyaç olduğu açık. Yine de tablo sevindirici. Yarışmalarda izleyicilerden en büyük alkış, jüriden de en iyi puanları alan Çimentaş'ın üç milli sporcusu Görkem Yalçın (1992 doğumlu, Özel Işıkkent Lisesi 2.sınıf öğrencisi), Gözde Özkebabçı (1993 doğumlu, Çimentaş Lisesi 2.sınıf öğrencisi) ve Burçin Neziroğlu (1993 doğumlu, Cumhuriyet Kız Meslek Lisesi 2. sınıf öğrencisi) oldu. Her üç sporcu da söz birliği etmişçesine bu sporu yapmak-

tan çok büyük keyif aldıklarını ve olabildiğince sürdüreceklerini belirttiler. Okulla beraber bu sporu sürdürmenin çok büyük sevgi ve özveri gerektirdiğini belirten sporcular haftanın 6 günü (hafta içi günde 4 saat, hafta sonu 6 saat) jimnastik yaparak formda kalıyorlar. Onları Çimentaş'ın İzmir'e getirdiği eski dünya şampiyonu Rus antrenörler yetiştiriyor. Çimentaş Ritmik Jimnastik takımının yöneticisi Yakut Alca aynı zamanda Çimentaş dış alım şefliği görevinde bulunuyor. Yakut Alca ritmik jimnastik içerisinde balenin ve koreografinin büyük önemi olduğunu, renkli kıyafetler, dans, müzik ve biraz da makyaj özellikleri ile kızlar için çok hoş, fakat çok emek gerektiren bir spor olduğunu anlatıyor.

İLK HEDEF AKDENİZ

Bu organizasyonun İzmir'de yapılmasının



Ritmik jimnastik dalında 2000 yılında başlayan şampiyonluklar İzmir'i bu branşın altın merkezine dönüştürdü. Uluslararası yarışmalarda umulmadık başarılarla imza atan Çimentaşı millî jimnastikçiler Türkiye'yi bir üst lige taşıdıkları gibi, kendi buldukları figürlerle literatüre geçtiler.

en büyük nedeni hiç şüphesiz Çimentaşı'nın başarıdan başarıya koşan spor kulübü. Yarışmalar sırasında İzmir'de bulunan Türkiye Jimnastik Federasyonu Başkanı Atilla Örsel de Esiad Yaşam için özel demeç verdi. Başkan, "Çimentaşı Türkiye'de bu sporun lokomotifi durumuna geldi. Hem sporcusu ile hem idarecileri ile federasyonumuza büyük destekleri var. Ege Bölgesi hem artistik, hem de ritmik jimnastik branşlarının merkezi olabilecek potansiyele sahip. Geçen yıl İtalya'da düzenlenen Avrupa Gençler Ritmik Jimnastik Şampiyonası'nda Çimentaşı kulübünden millî sporcumuz Gözde Özkebabçı Türk jimnastik tarihinde ilk kez, ilk 8 arasına kalarak finallerde yer aldı. Finallerde yedinci olması bile büyük başarı. Çünkü Rusya, Ukrayna, Kazakistan, Romanya gibi bu sporda çok uzun geçmişi olan ülkelerden binlerce yeni sporcu geliyor. Şimdi ilk hedefimiz Akdeniz oyunlarından madalya çıkartıp ülkemizin jimnastik tarihine bir ilk daha eklemek. Böylece bu spora olan ilgi hem devlet, hem de halk açısından artacak," şeklinde konuştu. Çimentaşı spor kulübünün tarihine kısaca değinecek olursak; İzmir bölgesinde atletizm alt yapısı oluşturmak için 1978 yılında Prof.



Dr.Arman Çağdaş ve milli sporculardan oluşan bir komitenin kurduğu İzmir Amatör Atletizm Kulübü çalışmalarını 1986 yılında Çimentaş Amatör Atletizm Kulübü adı altında sürdürme kararı aldı.

Çimentaş'ın hedefleri Türkiye'de atletizmin gelişmesine katkıda bulunmak, bu sporun daha geniş kesimlerce bilinçli ve bilimsel temellere dayanarak yapılmasını sağlamak, yeni nesillere spor ahlak ve terbiyesini aşılamak ve bedenleri sağlıklı bireyler olarak yetiştirmelerine destek olmak şeklinde belirlendi. Kulüp 1987 yılında ritmik jimnastik ve 2002 yılında birç branşları açılması ile daha da büyüdü.



İZMİR JİMNASTİK'İN MERKEZİ

Kendisine spor alanında en gelişmiş ülkeleri örnek alan Çimentaş atletizmin küçük, yıldız, genç ve büyük kategorilerinde 26 kez Türkiye şampiyonluğu, 8 defa Türkiye ikinciliği ve 12 defa Türkiye üçüncülüğü kazandı. 2000 yılında Avustralya'nın Sidney kentinde yapılan Olimpiyat Oyunlarında iki Çimentaş sporucusu Ay yıldızlı formayı giyerken aynı yıl üç Çimentaş sporcusu Dünya Liseler arası şampiyonada altın madalya kazandı.

Atletizm ve ritmik jimnastikte toplam 90 milli sporcu yetiştiren Çimentaş'ın sporcuları yurt içinde ve yurtdışında sayısız başarıya imza attı. Kulüp düzeyinde Avrupa'daki atletizm şampiyonlar liginde pek çok altın madalya kazanıp şampiyonluklar kazandılar. Çimentaş'ta



Atletizm ve ritmik jimnastikte toplam 90 milli sporcu yetiştiren Çimentaş'ın sporcuları yurt içinde ve yurtdışında sayısız başarıya imza attı. Kulüp düzeyinde Avrupa'daki atletizm şampiyonlar liginde pek çok altın madalya kazanıp şampiyonluklar kazandılar.

yetişen pek çok lise öğrencisi Türkiye şampiyonu üniversite eğitimi için ABD'den sporcu bursu kazanarak bu ülkeye gitti. Ritmik jimnastik dalında 2000 yılında başlayan şampiyonluklar İzmir'i bu branşın altın merkezine dönüştürdü. Minik, yıldız, genç ve büyükler kategorilerinde 32 kez Türkiye şampiyonluğu, 26 kez de ikincilik kürsüsüne çıktılar. Uluslararası yarışmalarda umulmadık başarılarla imza atan Çimentaşlı milli jimnastikçiler Türkiye'yi bir üst lige taşıdıkları gibi, kendi buldukları figürlerle literatüre geçtiler. Bunlara bir örnek 2003 yılında Şükran Taşyuran'ın top aletinde ilk kez uyguladığı zor bir figüre federasyonların da onayı ile tüm dünyada onun ismi verildi.

HER YIL YENİ BRANŞLAR

Uluslararası yarışmalarda 32 altın, 30 gümüş, 38 bronz kazanan Çimentaşlı jimnastikçilerin arzusu önümüzdeki yaz İtalya'da yapılacak olan Akdeniz oyunları ve ardından Avrupa şampiyonalarından Türkiye'ye madal-

yalarla dönmek. Böylece jimnastik sporu ülke çapında hak ettiği yere yükselirken, İzmirli için ayrı bir gurur kaynağı yaşanacak. Çimentaş atletizmde beş antrenör ve 48 lisanslı sporcu, ritmik jimnastikte üç yabancı antrenör ve 22 lisanslı sporcu, birçte 12 lisanslı sporcu ile çalışmalarını her yıl yeni başarılarla sürdürüyor. Kulübün as başkanı Ali İhsan Özgürman bu başarının tüm büyük şirketlere örnek olmasını istiyor ve genç sporculara destek olarak ülkenin aydınlık geleceğine yatırım yaptıklarına değiniyor.

Yaşanmakta olan ekonomik krize rağmen spora destek vermeyi bırakmayacaklarına değinen başkan, "Türkiye'de spor sadece futbol, basketbol, voleybol ve hentbol ile kısıtlı kalmaz. Ülkenin asıl gelişmişlik göstergesi atletizm ve ritmik jimnastik gibi sporlara verilen önemden anlaşılır. Biz bu bakımdan atletizme ve ritmik jimnastiğe elimizden gelen şekilde destek verip her yıl yeni başarılar elde etmekten büyük mutluluk duyuyoruz" diyor.

Ömer Hayam diyor ki:

Keyfim olsun dir isen âlemde eğer dört üzre;
Bâdenûş ol, güzel sev, enfiye çek, nargûle iç.

“Ege’de Duman...”



Nihat Demirkol
nihatdemirkol@farkyaratani.com



B Ben hiç tütün kullanmadım Efendim... Babam da sigara içmeme izin vermeden rahmetli olunca, bu mevzu ortada kaldı. Kahveyle ülfetimi ve dumanlı hatırına olan tutkumu saymazsak, kahvehaneler hakkındaki bilgim de, Salah BİRSEL'in kitaplarıyla sınırlıdır. Belki biraz Haldun TANER, biraz da Yakup KADRİ. Pek Sait FALK'ten bu tarafa da geçmez... Yani bu konuda en son kalem oynatması gerekenlerden biriyim. Ustaların telkinine uyarak, "bildiklerimizi, duyduklarımızı söylüyoruz, bilmediklerimizi, duymadıklarımızı söylemiyoruz" diyerek başlamak en doğrusu olacak. Nargile fokurtusunu anlatmak bana düşmezdi ama, sipariş "büyük yerden" gelince, karamadım. Yine de haddimizi bilelim! biz mekân üstüne sohbet ederek lâfı açalım, sonra sözü nargile hakkında söyleştiklerimiz "usta"lara bırakalım... Ben bu yazıyı, sırtımı dağlara yaslayıp Manisa'dan yazacağımı, dostlar beni Kordonboyu'nda karşılayacak... Bir tarihlerde, oturduğum koltuktan etrafa bakıp şöyle mırıldandığımı hatırlıyorum: "Dibekte dövülerek helâk edilmiş hissini veren kahvesiyle başlıyoruz, her seferinde... Kırk yılın hatırını paylaşmak, ilk yudumda mümkün hale geliyor "Ayn-ı Ali Kahvehanesi"nde. Kulsuz fincanın tesadüf olduğunu sanmayınız. Mangal kömürünün sarıp sarmaladığı acı sarı tek cezvelerden, kendi elinizle boşaltıyorsunuz "bahane"yi; gönlün istediği ahbablık zaten sinmiş mekana. Telveye ulaştığınızda bile, içindeki sevginin tükenmediğini farkediyorsunuz. Ne kadar soluklanmanız gerektiğini, artık sadece aşına diyemeyeceğimiz gönül dostları biliyor, biz hiç karışmıyoruz. Selam alıp verdiklerimiz ise daire halinde oturmuşlar, ellerinde marpuçları, tömbekiden yükselen dumanın içinde kimbilir neler arıyorlar? Aradıklarının buldukları belli, çünkü koyu dumanın içinden koyu bir sohbet yükseliyor...

Ehl-i keyfin keyfini yelpazelemeye, "Sultan Çayır" ikram ederek devam ediyorlar. Nice

baharatın bilinmez bir harmanla sunulduğu şifalı lezzet... İnce belli bardağı dudaklarınıza götürürken, burnunuz da kokusuyla tanışıyor. "Gönlü her yerde buhurdan gibi yıllarca tüter.." mısraı hatırıma geliyor. O anda, bu keyiften kulaklar da istifade etsin diye düşünülmüş bir hayalle yüzleşiyorsunuz. Yahya Kemal'in, "Ve ondan anlamayan bir şey anlamaz bizden" dediği "Eski Musiki" yetiştiriyor imdada. Heyecanımız, tam da şarkının meyanına denk düşmez mi? Buğulu yorumuyla, "Cihana bir daha gelmek hayal edilse bile / Avunmak istemeyiz böyle bir teselliyle..." diyor Münir Nureddin.



Hâl böyle olunca, Sevgili Öcal ULUÇ'unediye ettiği, gümüşle kehrbarın sarmalandığı "sipsi"yi zaman zaman cebimizden çıkartıp, ucuna yerleştirip marpuçun, sonra da ağızımıza götürüp şişeye ses verdiğimiz oluyor; ama sadece burada fokurdattıyoruz... Evliya Çelebi, Ayn-ı Ali Medresesini Bektaşî öğretisine dahil etmiş. Her köşesinde, sanki evden getirmişiz gibi "bizden" bir hava var. Semavere, kudüme, kandillere, yemeniye ve

bütün ayrıntılara sahip çıktığını hissediyorsunuz. Alaturka evsahipliğine ve her kesimden insanı kucaklayan pozitif enerjisine bakınca, sadece kahvehane denilemeyecek bu "kültür evi"nin yanbaşındaki cami ve türbe ise, farklı kaynaklarda 1500'lere kadar tarihleniyor. Özünde paylaşmak olmasa, ayaklarımız bizi bu kadar sık taşır mıydı oralara? Eşimle ne zaman iyi hissetsek kendimizi, Manisa'ya koşuyoruz. Bazen dostlarımızı da davet ediyoruz "Şehzadeler Şehri"ne... Ne zaman biraz bunalsak, yine Ayn-ı Ali'de buluyoruz kendimizi. Böyle hallerde, "bireyin kötü günü olmaz..." diye tebessümle karşılanıyor ve o akşam da



nasibimizi almış olarak eve dönüyoruz. Yolda Neyzen'i hatırlıyoruz: "Dünkü fırsatları kaçırdığına diz dövenlere, bugünün tasasına perişan olanlara, yarının telaşına düşenlere şaşmaya bile gerek duymuş kullardan değilim. Neden dersiniz, boşunadır da ondan. Herkes ancak elinden geleni yapar..."

Bakalım Ege'de, ama suyun kenarında neler çağırıyor nargile?

NECİP KALKAN

Kordon'da nargile keyfi bir başka

Nargile diyince İzmir'de ilk akla gelen isimlerden biri de İzmir Ticaret Odası Meclis Başkanı Necip Kalkan. Gittiği her şehirde nargile içmeden durmadığını söyleyen Necip Kalkan: "Nargile içmek her yerde keyiflidir ama Kordon'da, körfeze karşı nargile keyfi yapmak bir başkadır." diyor. Aynı zamanda Nargile Sevenler Platformu'nun kurucularından olan Necip Kalkan'ı Pasaport'ta nargile keyfi yaparken yakaladık. Nargileye dair sohbet ettiğimiz Kalkan ilk nargilesini 1991 yılında Çeşme'de içtiğini ve o gün bu gündür büyük bir keyifle devam ettiğini söylüyor. Kalkan tutkusunu şöyle anlatıyor: "Hemen her gün akşamüzerleri arkadaşlarla pasaportta bir araya gelir nargilelerimizi tütürürken eşsiz körfez manzarası eşliğinde sohbet ederiz. Bu sohbetlerimizin bir standardı yok. Gündemden, politikadan, iş hayatından, spordan, hayattan yani her şeyden bahsederiz. Nargile bizim iş yorgunluğumuzu alıyor. Ben şahsen nargile içerken hafiflediğimi hissediyorum. İzmir kordonu zaten insana bir huzur veriyor, yanında bir de nargile olunca bu keyfi hiç bir şeye değişmem. Zaten İzmir'in eski fotoğraflarında, kartpostallarında mutlaka görürsünüz nargileyi. İzmir kordonu ve nargile bence birbirlerini tamamlayan özelliklerdir."

Nargilenin zararlarının farkında olduğunu ama sigarayla kıyaslanınca daha az zararlı olmasının tercih sebebi olduğunu dile getiren Kalkan, "Ben sigara kullanmıyorum ve karşıyım. Ama bu nargile keyfini günde bir defa yapıyorum. Sigara içenleri bilirsiniz, ceplerinde paket, her an her yerde içerler. Fakat nargile bir költürdür, bir raconu vardır. Uygun bir ortamda, zaman ayrılarak yapılan bir keyiftir. Genelde açık alanlarda içildiği için başkalarını da pek rahatsız etmeyiz. Gelip geçenler bize tiksintiyle bakmazlar. Hatta özellikle turistler ilgiyle izler, fotoğraflar çeker, biz de onlara üşenmeden anlatırız nargileyi, nargile költürünü. Sanıldığı gibi nargileye olan ilgi azalmıyor. Hatta son yıllarda aromalı çeşitleriyle gençlerin de ilgisini çektiğini görebiliyoruz. Gerçi biz geleneksel tömbekili nargileden vazgeçmeyiz ama herkesin seçimine saygımız var." diyor. Nargile Sevenler Platformu etkinlikleri kapsamında her yıl ramazan ayında Bornova, Karşıyaka, Konak gibi İzmir'in bir çok semtinde düzenlenen "nargile geceleri"nde politikacılarından memuruna, işadamlarından esnafına hemen her kesimden nargile sevenler bir araya geliyor. Bu etkinliklerle zaten var olan köklü bir költürü yaşatmaya çalıştıklarını vurgulayan Kalkan, "Bu platformdan amaç kimseyi özendirmek değil elbet de, hiç içmeyenlerin başlamasını da istemeyiz. Bizimki sadece kendi keyfimizi kendimizce yaşama isteği. Zaten nargile içenlerin hepsi zararlarının farkındadır, çoğu nargilenin tarihini, geçmişini bilir. Bilinçli bir kesimdir yani. Költüre ve keyfe önem veren insanlardır nargile sevenler." şeklinde konuştu.



SANCAR MARUFLU

Meşe, Köşe, Ayşe ve Neşe

[Yazı ve Fotoğraflar: Sertaç Yaşar]

Nargile Sevenler Platformu Başkanı Sancar Maruflu nargileyi böyle tarif ediyor. En kalitesinden meşe kömürü, rahatça kurulacağınız bir köşe, Ayşe kadın titizliği ile yapılacak bir servis ve sonrasında dostlarla birlikte yapılacak keyifli sohbetler, yani neşe...

Aynı zamanda İzmir'i Sevenler Platformu Başkanlığını da yürüten Sancar Maruflu tam bir nargile tutkunu. Nargilenin zaranından çok yararları olduğunu söyleyen Maruflu'ya göre nargile bir nevi terapi şekli. Sancar Maruflu nargilenin nasıl terapi yöntemi olduğunu kısaca şöyle anlatıyor; "Meşe, köşe, ayşe ve neşe unsurları bir araya gelmişse, hele bir de körfez manzaralı bir mekanda dostlarla birlikteysen işte o zaman nargile bana en iyi terapiyi yapıyor. Kimileri buna tembellik, zaman kaybı gözüyle bakıyor ama tam tersine insanı enerji depolaması için dinlendiriyor. Nargileye sigara gibi bir tütün ürünü gözüyle bakmak yanlış olur. Çünkü nargile bir keyiftir. Üstelik sigarayı bırakmak için de etkili bir yöntemdir. Ayrıca nargile gençleri kötü alışkanlıklardan soyutlamaktadır. Nargile tutkunlarının geneline bakılacak olursa bırakın kötü alışkanlıkları, işlerinde başarılı, aile ve çevrelerinden saygı gören insanlardır çoğunluğu..."

'Nargile bahane, dostluklar şahane'

Sancar Maruflu, akşamüzerleri gün batımına yakın, kordonda dostlarıyla buluşup hoş sohbetler eşliğinde içilen nargilenin yerini hiçbir keyfin dolduramayacağını iddia ediyor. Siyasi görüşü, unvanı, mesleği, ekonomik durumu fark etmeksizin, nargile sayesinde bir araya gelen dostlar böylelikle kafalarını dinleyip



günün yorgunluğunu üzerlerinden atıyorlar. Nargile bahane edilip oluşturulan dost meclislerinde küslüklerin unutulduğunu dile getiren

Maruflu, "Biz bu tür meclislerde bırakın küslükleri, daha çok dostluklarımızı pekiştiririz. Politikadan, ekonomiden bahsederiz, yeri gelir şakalaşıp eğleniriz de. Zaten nargile ortamlarında içkili ortamlar gibi taşkınlıklar yaşanmaz. Bizim nargile sevenler olarak sloganımız da 'nargile bahane, dostluklar şahane' yani nargileyi daha çok dost meclisleri için bahane olarak görüyoruz."

Maruflu, hakiki nargilenin aromasız içilmesi gerektiğine inanıyor. Nargilenin en iyisinin, meşe kömüründe yanan tömbeki ile yapıldığını söyleyen Maruflu'ya göre yeni neslin çok rağbet gösterdiği aromalı nargileler hakiki nargile değil. İzmirli nargile tutkunlarının çoğu da böyle düşündüğü için, kordondaki nargile içilebilen mekanların çoğunda sadece tömbekili nargile mevcut. Sancar Maruflu, nargile tütününün önemini şöyle anlatıyor, "Nargilenin en önemli öğelerinden biri olan tömbekinin yapılıma aşamaları da çok önemlidir. Önce tütün kıyılır, sonra geceden ıslanmaya bırakılır. Harbi dediğimiz çelik şişelerin yardımıyla lülelere yerleştirildikten sonra tekrar ıslatılarak kalın damarları çıkartılmış bir tütün yaprağıyla özenle sarıldıktan sonra içime hazır hale gelir. Meşe kömürüyle yakılan tömbeki dumanı, nargilenin temel özelliği olan suyla temizlenmesinden sonra keyifle içilir. Bir, iki saat süren nargile keyfinin yanında bir de dibek kahvesi varsa, işte o zaman asıl keyfi çıkarılır."



NARGİLE FİLOZOFİSİ

[Yazı: Sıtkı Şükürer]

Olaylara ve insanlara sessiz ve sakin yaklaşabilmek, telaştan arınmış tutum ve tavırlar oluşturabilmek, iş ve sosyal yaşam için bir avantajdır.

Böylesi bir kişilik yapısı inşa edebilmek bazı durumlarda, farkında olmadan sahip olduğumuz kimi alışkanlıklarımızdan beslenir, bu alışkanlıklarımız terbiyevi bir fonksiyon icra eder. Bu duruma örnek "nargile" olgusudur.

Nargile hadisesi başlı başına bir kültürdür. Bu kültür, durmuş oturmuş bir ritüele sahiptir.

Nargile erbabı her şeyden önce asla "geveze" birisi değildir. Zira, nargile bizatihi kendisini başkalarıyla paylaşımına pek müsaade etmez. Şayet ilgi ve alakanız nargileniz üzerine yöneltmezseniz size küser, yani söyler. Bu nedenle bir nargileci diğerine nasılsın dediğinde cevabını epey bir suskunluk sonrası alır. Hele bir de "daha daha nasılsın" diye sormaya kalkarsa muhatabından "çenen düştü" fırcası yiyeceği kesindir.

Buradan hareketle kime ve neye yönelmişseniz başanının mutlaka "odaklanmadan" geçtiği dersini alırsınız.

Nargile anlık yoğunlaşmalarla iktifa eden, mutlu olan bir müsibet değildir. Onu elde tutabilmeniz için konsantrasyonunuzun sürekli olması gerekir. Nargile kıvamına "tav" denir. Tav, nargile şişesinin devamlı dumanlı kalması halidir. Bu hal tütünün iyi ateş aldığı ve sorunsuz işlediği bir durumu gösterir.

Çapkin erkeğin kızı "tavlaması, tava getirmesi" deyiminin de buradan geldiği söylenir. Pek tabi maharet, tavi anlık zirvelerde yakalamak değil, mütemadyen devam ettirebilmektir. Bu durumun beşeri hayata yönelik dersi ise başanının sadece konsantrasyonla olmadığı, yani sıra maraton koşucusu da olunması gerektiğidir.

Nargileci adam biraz da oturmasından belli olur. İlla çift sandalye ve bir sehpa işgali, yapılan icraatın mutlaka asgari konforunun gözetilmesine dair vazgeçilmez tutumlara işaret eder.

Zaten biz "para kazanmasının asgari keyfinin" vazgeçilmezliği ilkesini hep vurgular dururuz.

Nargile erbabının yıllar içinde çok önemli bir meziyeti teşekkül etmiştir. O da nargileye kömür ateşi getiren "ateşçi" ye ayrıca bahşış verilmesidir. Bu husus ekibin kritik kişilerinin ayrıca kollanması gereğine işaret eder.

Nargile ateşinden başkalarının sigaralarını yakmaları, ayıbın ötesinde nerede ise çok ağır bir hakaret olarak algılanır. İnsani ilişkilerde bir sınırın olması gerektiğine vurgu yapan bu ritüel, bizimde taktir ettiğimiz bir "portakal, orda kal" anlayışdır.

Son olarak nargile içerken yanında boğazınızı yumuşak tutsun diye, nargile temposuna uyumlu olarak yudumladığınız çay yada suyun, bu karizmatik keyif aleti karşısında ezildiğini ve sadece "eşlik edici" bir misyon yüklenerek kendi ritüelkeyiflerini ikinci plana aldıklarını görürsünüz. İşte biz bunu, ikinci adamların özverili olma gereklerine dair bir ders olarak algılarız.

Dahası çok

Özetle nargile olgusu başlı başına bir yaşam özeti gibidir.



BOSS
HUGO BOSS

Mahfel

Urla'da muhteşem mekanda yürekten gelen lezzet

Urla'nın merkezinde diye tarif ettiler, "Hayır, yanlışdır Urla'nın merkezi değildir, sahilde, İskele'dedir" diye arabanın yönünü çevirttim. Sahile gidince sorduğumuzda yeniden Urla'nın merkezine dönmek zorunda kaldık.. Demek ki genç bir kızın işlettiği, sosları ve Fransız mutfağıyla hayli övülen Mafel Restoran buradaymış.



[Yazı: Dilek Gappi - Fotoğraflar: Kerem Saltuk]

Meraklılarının iyi bildiği Mafel Restoran'ı bulduğumuzda önce görkemli taş yapıdan etkilendik. Giriş kapısını araladığınızda geniş, turuncu çiçeklerinin muhteşem kokusunun yayıldığı bir bahçenin ortasında, 1800'lerin sonunda yapılmış özgün bir mimari karşılıyor sizi. Kesin bir tarih olmamasına rağmen evin yapısının 1890'lara denk geldiği tahmin ediliyor.

Karaburun, Alaçatı ve Foça civarında örnekleri görülen bu taş evlerin yapılma nedeni o yıllarda Güney Avrupa bağlarında çıkan ve bağları kurutan bir bağ hastalığı; Floksera. Büyük üzüm tüccarı Avrupalı aileler bu hastalığa çare arıyorlar ve özellikle Yunanistan'ın güney bağlarının olduğu bölgelerdeki iklim, toprak, güneşlenme süreleri olarak çok benzer topraklar olarak gördükleri bu topraklara araş-

tırma yapmak, üretim yapmak için geliyorlar. Korunmak için de bu özenli evleri yaptırmışlar. Güney bağlarındaki hastalık için gelenlerin büyük bölümü hastalık bitince kendi toprağına dönmeyi yeğliyorlar. Kalanlar da 1. Dünya Savaşı'nın patlak vermesiyle terk ediyorlar buraları. 1915 civarında bir şekilde buraları terk ederlerken, artlarında bıraktıklarından biri de bu ev.



Terk edilen ev 1920'den itibaren ise Türkiye Cumhuriyeti mülkiyetine geçip kamulaştırılıyor. Yarımada içerisinde bugün bu binaların bir kısmı sağlık ocağı, halk eğitim merkezi, belediye binası, kız sanat meslek okulu olarak kullanılıyor. İçinde bulunduğumuz bu ev ise şehir kulübü olarak kullanılmış. Adı o zamanlardan beri Mahfel yani "toplantı yeri"

ATATÜRK'ÜN YEMEK YEDİĞİ EV

Zaman geçiyor ve 1937 yılında açık arttırmayla bu evin satışı yapılıyor. Urla'daki ilk özelleştirme atılımları diyebiliriz. O zaman da Urla'nın iki büyük ailesi var. Biri Zeynelzadeler diye bilinen Hüseyin Zeren, diğeri de Uyal Ailesi. İki aile de bakkal. Çünkü o zaman en büyük ticaret kuruluşu bakkallar... Bu ev, bu iki aile arasında büyük sorun oluyordu. Evi bir şekilde Hüseyin Zeren alıyor. Daha sonra Hüseyin Zeren 3 çocuğu ve eşiyle beraber yıllarca konut olarak kullanıyor bu binayı. Ta ki 2001 yılına kadar. 2001'de ise Gamze Kutlukaya'nın inşaat mühendisi babası 'tarihi değerlere yazık olmasın' diyerek bu binayı satın alıyor. Bu arada Hüseyin Zeren artık çoktan vefat etmiş, 3 çocuğu Urla'dan taşınmış uzun yıllardır terk edilmiş, tavanı çökmüş, su almış hale geliyor. İşte yüzyılın Mahfel'i bugünün lezzetine böyle kapsamlı bir tadilat çalışmasının ardından ka-



vuşabiliyor. Tabii unutmadan evin tarihiyle ilgili bir hikayeyi de mutlaka anlatmak lazım. Ev 1926 yılında İzmir suikast girişiminden sonra Atatürk'ü de ağırılıyor. Atatürk İzmir'den Çeşme'ye Latife Hanım'ların yazlık köşküne giderken burada bir yemek molası veriyor. Şimdi olduğu gibi ortada uzun bir masa var ve orada yemek yeniliyor. Hatta Atatürk, o dönemin Urla belediye başkanını çok takdir ederek burada mebus olmasını istiyor.

TESADÜFLERLE DOĞAN RESTORAN

Aslında derginin bu bölümü, lezzet avcılarının bir durağı. Yani aradığımız konu lezzet. Ancak lezzet etrafındaki aurya bir bütün. Mekanın görkeminden ortamın temizliğine, özgün tasarım ve dekorlarına kadar. Beyninizden başlayıp dudaklarınızın arasında



dağılıp yüreğinize akan bir duygu belki de lezzet..

Hele bu tat'a ulaştığınız noktada, gencecik, hazırladığı her yemeğe özenini de katan genç bir insan duruyorsa.

Mafel'in sahibi Gamze Kutlukaya henüz 28 yaşında bir genç. Aslında aklından böylesine özgün bir yerde restoran işletmek hiç geçmiyor. Galiba lezzete geçmeden önce bunu da anlatmamız gerekecek...

Aile dostuları Mimar Sedef Tunçağ, Urla'nın kendine ait dokusunu koruması yönünde çaba harcarken, Urlalı ailelerden özellikle metruk kalmış, bakımsızlıktan değerini yitirme tehlikesi olan ender mimari yapıları sahip çıkmalarnı talep ediyor. Kutlukayalar da bu ailelerden birisi.

Evin restorasyonu 2 yıl kadar sürüyor. Restorasyon o kadar başarılı oluyor ki Büyükşehir Belediyesi'nin "Tarihe Saygı" ödülllerinden koruma ödülüne layık görülüyor. Aslında aklıda yine restoran fikri yok. Ev 2 yıl kadar boş duruyor. Önceleri evde ağırlayacakları konuklarını çaya burada kabul ediyorlar. O dönemlerde Alsancak'ta bir cafe açmaya çalışan Gamze Hanım'a "babası burayı restoran yapalım" teklifini getirince her şey hızla spontan gelişiyor.

BONFİLEDE "MAHFEL" İDDİASI

Gamze Kutlukaya'nın lezzet arayışı liseyi bitirir

bitirmez başlıyor. Ard arda iki üniversiteye giriyor ama okumayı, dersleri takip etmeyi değil, yemek yapıp, sunmayı daha çok sevdiğini keşfediyor.

Mafel Restoran Nisan ayında 3 yılını doldurdu. Ağırlıklı olarak İtalyan ve Fransız mutfağından yemekler sunuyorlar. Önceleri bu mutfaklardan taviz vermediklerini anlatan Gamze Kutlukaya, gerçeklerle yüz yüze gelmelerinin ise fazla zaman almadığını anlatıyor.

Çünkü insanlar alıştıkları lezzetten çok kolay vazgeçmiyorlar. Yine gelip köfte soran çok olmuş. "Bir yerden sonra hevesim kınıldı. Sonra mutfağımızı kaliteden vazgeçmeden daha ortalamaya yaklaştırdık. Şu an yine Fransız mutfağına yakınız ancak Fransız mutfağının uyarlanmış diyebiliriz. Tarif bir Fransız tarifi aslında ama kullandığımız yağ tereyağı diyebiliriz. Yani belli şeyleri değiştirerek biraz daha Türk damak tadına uygun, daha ortalama menüler oluşturduk" diyor. Menüleri Gamze Kutlukaya hazırlıyor, aşçılar pişiriyorlar. Mafel restoranın menüsünde en çok yer tutan ve daha iddialı oldukları yemek bonfile.

Bir balık restoranı olmayı ise hiç düşünmüyorlar. Urla İskele'de birçok balık restoranı var ve böyle bir atmosferi Fransız mutfağı ile bütünleştirmeye kararlılar. Çünkü Gamze tam bir "sos sevdalısı" Birbirinden özel ve farklı soslar hazırlamaya bayılıyor. Tüm soslar şarap bazlı. Fransız mutfağının en önemli ayrımı da zaten burada ortaya çıkıyor. Şarap ise her daim ön planda.

Mafel restoran tatlı soslarla bonfilede kendilerine çok güveniyorlar. Gamze Kutlukaya bu iddialarını şöyle dile getiriyor:

"Bonfile soslarımızda çok iddialıyız. Mesela tatlı soslar İzmir'de çok yok. Bizim zencefil sosumuz tatlı bir sos ve gerçekten yiyenler memnun kalıyor. Onun dışında rokfor çok fazla kullanılan bir peynir değil. Bizim rokforlu ara sığamız veya yemeklerimiz var. Rokfor soslu bonfilemiz de çok meşhurdur. Ayrıca mümkün olduğunca yörenin malzemelerini de kullanmaya çalışıyoruz. Örneğin hardal sosumuzu kapari ile hazırlıyoruz. Enginarı kendimizce değişik bir usulde fırınlı bir ara sıcak olarak hazırlıyoruz. Balık olarak da somon fileto kullanıyoruz. Somonu da beyaz şarap ve safran sosuyla hazırlayıp böylece misafirlerimizi alışılmış tatların dışına taşıyoruz. Trasimumuz ise herkes tarafından sevilerek yeniliyor.

Buraya kadar gelmişken özellikle fındıklı enginar ve bonfileden tadılmasını öneriyoruz. Bir diğer lezzetimiz ise pesto soslu rokfor peynirli kabak sarması....



MAFEL'DEN

ACI BİBER SOSLU BONFİLE

İnce kıyılmış soğan ve sarmısakları az yağda kavurun, pul biberleri ekleyin malzeme iyice kavulduğunda kırmızı şarabı ekleyin ve kaynatın mixerde püre haline getirmiş olduğunuz paprika biberleri ve domatesi sosu ilave ederek koyulaşınca kadar kaynatın. Sos kıvamını bulduğunda tel süzğünden geçirip kremayı ilave edin ve biraz daha pişirin. Bonfilenizi tereyağında, üzerine baskı yapmadan pişirin. Etin lif yapısı tava ile dik aç oluştursa etin suyu buharlaşırken bu yolu izler ve etiniz kurumadan pişer. Aralarda üzerine sarımsaklı tereyağı sürerek etin lezzetini artırabilirsiniz.



EVLİLİK TEKLİFLERİNİN MEKANI

Mantar soslu bonfilede bahçenin çam fıstıkları kullanılıyor. Deniz ürünlü makarna da muhakkak yenmesi gerekenler arasında. Dört peynir sosuyla makarnaları da hararetle tavsiye etmekte yarar var. Doluluk mevsime göre değişmekle birlikte Mafel için kışlar daha yoğun, hareketli geçiyor. Her zaman gidilecek bir yer olmasına karşın size şöyle bir sır verebiliriz. Mahfel özellikle

MAFEL'DEN

DENİZ ÜRÜNLÜ MAKARNA

Dilediğiniz deniz ürünlerini (karides, somon, iç midye, yengeç eti, kalamar tavsiye edilir) haşlayın. Bir tavada, önce soğanı kavurup pembeleşince sarmısak ekleyin. deniz ürünlerinizi ekleyerek bir miktar kavurun. Hızlı ateşte beyaz şarabı ilave ederek alkolünün yanmasını sağlayın. şarabın özü tavada kalıp yemeğe tad verecektir. Bir miktar balık suyunu ve dilediğiniz baharatları ekleyip kremayı karıştırmaya katın. sos kıvamını bulduğunda haşladığınız makarnanın üzerine ekleyebilirsiniz. Parmesan rendesi ve dereotu ile de servis edebilirsiniz.



romantik olabileceğiniz, gözlerden uzak kalabileceğiniz aynı zamanda özel tatlılarıyla müthiş Fransız ve İtalyan lezzetlerini tadabileceğiniz bir mekan. Birkaç kişinin ayrı odalarda kendi evlerindeymiş gibi yemek yemeleri de mümkün... Biz sırrı verdik sonradan öğrendik ki, genellikle evlilik teklifleri burada yapılıyor, sevgililer günü hınca hınc doluyormuş. Demek bilenler biliyor, bilmeyenlere duyurulur...

Mutluluk paylaştıkça artar!



BAĞIŞLARINIZ İÇİN

No: 0660

TÜM BANKALARDAN

İzmir Temsilciliğimiz Karşıyaka'da hizmete girmiştir.



HOŞGELDİN YAZ

Çat kapı gelmedin, biliyorum ...
Bekliyordum geleceğini!
Geçen yazdan sonra, dağınıktır ortalık; sen kusura bakma

Acılar ve sevdalar sonrası çok yağmur yedi yüreğimin duvarları, o yüzden
de biraz üzgün, biraz kırılgan bulabilirsin.
Aldırma...

Bu koş kederli ve ıssız eski bir Rum evine bezedim. Sıcak güneşinle beni
ısıt, renklerinin melodisiyle beni sarı temizle. Yaralarımı iyileştir.

Bana öpücüklerle gel, yeni umutları da yanında getir mutlaka.

Kaderin soğuk rüzgarlarıyla değil, ılık meltemlerle gel çünkü bu yaz kendimi
çoşturacak, her türlü eyleme hazır bir militan gibi bekliyorum seni...

Ey mevsimlerin en merhametlisi sevgili yaz ... yüreğimdiki küllü sil, sabrımı
hafiflet, Aşk'larınla, bereketinle, şanımla, adınla gel. Sarhoşluklarımı, dal-
gınlıklarımı, kırılganlıklarımı okşamayı sakın unutma! –GEL! Ama beni sakın
yargılama, yargılama!

Bu yaz aldatabileyim, aldanabileyim. Kurnaz ama dar kafalıların fikirleriyle
dalga geçip gülebileyim.

Bana bu şartlarla gel, gelirken sepetinde önce sağlık getir, umut getir, neşe
getir. Ama bol bol getir.

Yanında aklımı düzenleyici melekleri getirmeyi unutma sakın...

Bu yaz arızalar istemiyorum, arzalı insanları da...

Acı ve keder değil, savaş hiç değil; hele ince ayak oyunları asla!

Beni hayata küstürme, germe çünkü bu yaz herkes gibi mutlu mesut yaşa-
mak istiyorum. Arızasız... işte bu kadar basit!

Gel sevgili yaz! Gel! Gel ama herkese...
Adam gibi gel!

Özden KAPTANLAR
Yaz'a Dair

Çeşme Pasarella Restaurant



*Ilıca koyunun eşsiz
gün batımında, şömine keyfi
ile slow şarkılar eşliğinde
özel yemekler ve
zengin şarap menüsü...*



*Kışın hafta sonları ve
Özel Günlerinizde
Yazın ise sezon boyunca
kızmetinizdeyiz...*

Kendinizi Özel Hissedeceğiniz bir Mekan

AVMB Turizm Ltd. Şti.
Ardıç Mahallesi 5438 Sokak No:6 (Sanatkarlar Sitesi Yanı, Venüs Sitesi Üstü) 35930 Çeşme - Ardıç - İZMİR
Telefon: 0.232 717 00 88 - 717 22 23 GSM:0.530 330 29 21 Faks: 0.232 717 18 81
www.pasarella.com.tr

Küresel ısınma sonucu nesli yakın bir gelecekte tükenme tehlikesi yaşayan bu benzersiz canlıları doğal ortamlarında yakından görmek, onların soluk alışverişlerini duymak ve hareketlerini izlemek olağanüstü heyecan vericiydi.



Kutup ayıları

küresel ısınmadan
habersizce özgürler



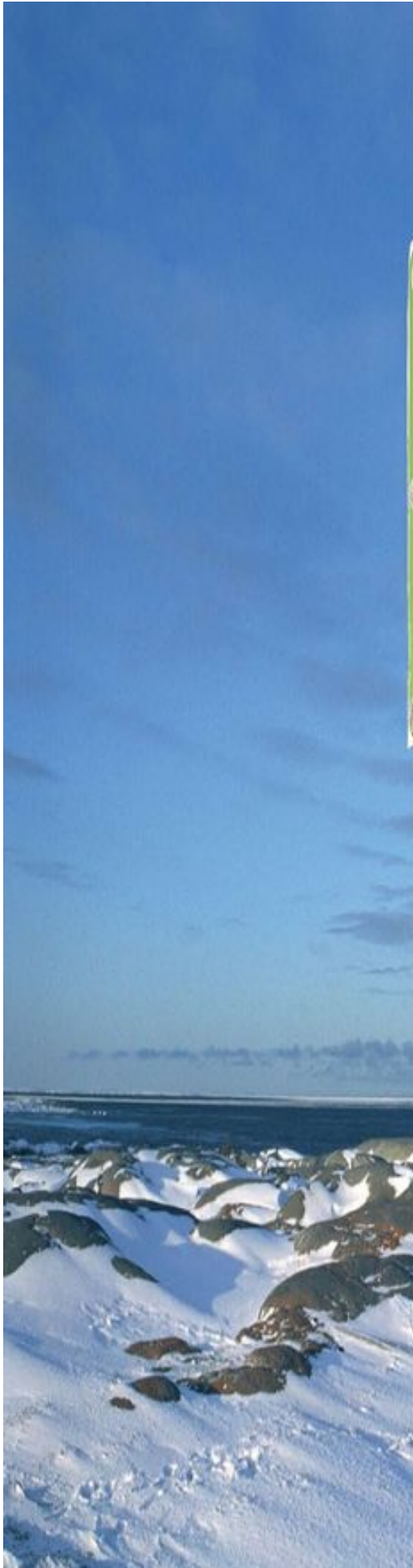
[Yazı ve Fotoğraflar: Kerem Saltuk]

Kanada'da yaşadığım yıllarda Via Rail Canada isimli devlet demiryolu şirketi ile pek çok ilginç tren yolculuğu gerçekleştirdim. Bu yolculuklardan en ilginç 2007 yılının Kasım ayında Kuzey Amerika'da trenlerin ulaşabildiği en kuzey noktası olan ve sokaklarında kutup ayılarının gezindiği Churchill kasabasına oldu. Montreal'den soğuk bir Kasım gecesi bindiğim yataklı tren ile Toronto'ya rahat ve keyifli bir yolculuk gerçekleştirdim. Sabah Toronto'ya vardığımda bir sonraki trenim akşam hareket edeceği için kentte dolaşma vaktim oldu. New York'un merkezi Manhattan Adası'nı andıran Toronto şehir merkezinde dost bir Anadolu insanını ziyaret ettim. Kökeni Malatyalı bir Ermeni aileden gelen Phillip (Filbos) Gevik çocukluk yıllarında göçmen olarak ailesi ile Kanada'ya gelmişti. Günümüzde Toronto'nun en ünlü sanat galerilerinden birisinin sahibi olan Phillip Gevik'in en büyük merakı Kanada Kızılderilileri ve Eskimoların yaptığı resimler ve heykellerdi. Bu konuda Kanada

müzelerinin fikir aldığı bir danışman olmuştu. Kutup ayıları ve eskimoların topraklarına gitmeden önce onların sanatını tanımak için en güzel yer burasıydı. Akşam Toronto'dan bindiğim trenle batıya doğru iki günlük bir yolculukla Winnipeg'e vardım. Bu yolculukta Vancouver'da yaşayan Sasha isimli çok sevgili bir Kanadalı veteriner ile arkadaş oldum. Trenin restoranında beraber yemek yedik, manzara vagonunda şarap içtik. Ben Winnipeg'de trenin inerken Sasha Vancouver'a doğru yoluna devam etti.

MARDİNLİ SELİM BEY

Churchill kasabasına hareket edecek Hudson Bay trenine binmeden önce bu şehirde bir gün konaklamam gerekiyordu. Ne mutlu ki, tüm Kanada şehirlerinde olduğu gibi burada da Türkler var. Kanada'ya geldiğinde hiç İngilizce bilmeyen bir inşaat işçisi olan, akşamları dil okuluna gidip kendini geliştiren, harita-kadastro okulundan dereceyle mezun olan ve arsa-emlak işine girerek 10 yıl içinde dolar milyoneri olan





Hudson Bay bölgesinde yaşayan Cree yerlilerinin dilinde Kutup Ayısına "Wapusk" deniyor. Eskimo dilinde ise kutup ayısının ismi "Nanuk". Denizlerde yüzen tek ayı cinsi olan ve beyaz ayı olarak da bilinen bu cinse bilim adamlarının verdiği isim ise "Ursus Maritimus".

Mardinli Selim bey nehir kenarında geniş bir araziye sahip ufak çaplı bir sarayı andıran evinde beni bir gece konuk etti. Kanadalı olan eşinin harika yemekleri ve Kanada şarabı ile hoş sohbetli keyifli bir akşam yemeğinden sonra bir güzel uyuyup dinlendim. Ertesi gün, Perşembe akşamı Winnipeg'ten hareket eden Hudson Bay treni karla kaplı doğa içinde, buz tutmuş nehir ve göl manzaraları arasından yol alarak cumartesi sabahı Churchill Kasabasına vardı. Böylece Montreal ile Churchill Kasabası arasındaki demiryolu yolculuğum toplam 4182 kilometre sürdü. Kuzey kutup daresi yakınlarındaki bu soğuk noktaya tren yolu dışında ulaşmanın tek yolu biletleri oldukça pahalı olan kızaklı küçük uçaklardı.

KUTUP AYILARI KASABAYA İNİYOR

Her yıl Kasım ayında kutup ayıları Churchill Kasabası çevresinde ve sokaklarında bolca görüldüğü için pek çok doğa fotoğrafçısı buraya geliyordu. Trende Thomas isimli İsviçreli bir vahşi yaşam fotoğrafçısı ile tanışmıştım. Daha ekonomik olması açısından istasyonun karşısındaki Churchill Motel'de iki kişilik bir oda tuttuk. Churchill kasabasında konaklama ve yeme-içme oldukça pahalı. İki yataklı basit bir odanın geceliği 130 dolar.

Churchill Kasabası bir ana cadde ve birkaç sokaktan oluşan küçük bir yerleşim yeri. Eskimolar için yol işareti olan ve büyük kayalardan yapılan bir 'Inukshuk' heykeli kasabanın girişine yerleştirilmişti. Hava karardıktan sonra sokaklarda beyaz kutup tilkileri ile beraber dev



cüsseleri ile kutup ayılarının da gezindiği söylendi. Bu bir şaka değildi. Aç kalan kutup ayıları kasabadan gelen yemek kokularına geliyordu. Bu yüzden gece kasaba sokaklarında dolaşmak çok tehlikeli.

Thomas bu yolculuğunu İsviçre'den bir doğa dergisi sponsorluğunda gerçekleştirdiği için bütçesi benden çok daha sağlamdı. Northern Nights isimli otelden günlüğü 125 dolara üç günlük kamyonet kiraladı. Ertesi sabah kamyonetle kasaba çevresinde tura çıktık. Gidecek fazla yol da yoktu. Churchill kasabası ve çevresindeki yolların toplam uzunluğu 15 kilometre kadardı.

KUZAY IŞIKLARI

Anayolun bir tarafı Northern Studies Centre isimli araştırma merkezinde sona eriyordu. Burası Soğuk Savaş yıllarında Amerikalılar

tarafından radar üssü ve Sovyetlere karşı füze kalkarı olarak kullanılmış. Çevrede çürümüş radarlar ve eski bir kaç füze halen duruyordu. Günümüzde bu üssün sağlam bölümleri kuzey ışıklarını araştırma enstitüsü olarak üniversite öğrencilerine hizmet veriyordu. Özellikle kış geceleri karanlık gökyüzünde oluşan ışıklar, o gece otel odası penceresinden izlemek çok keyifliydi. Çoğunlukla mavi ve sarı renklerdeki bu ışıkları Amerikalılar 1950'li yıllarda Rusların radyasyon silahı sanmışlar. Belki de halka böyle açıklayıp, çevreye korku saçarak buraya askeri üsler kurmuşlar. Doğanın bu eşsiz fenomeni güneşteki patlamalar ve atmosferdeki gazların bileşiminden oluşan tehlikesiz ışıklardan ibaret. Eskimo halkı ise kuzey ışıklarının (Orora) atalarının ruhları olduğuna inanırmış. Churchill kasabasındaki ikinci günümde yine Thomas ile kamyonete binip Hudson Körfezi



Kızak köpekleri ile turistik turlar düzenleyen Shelly ve John Stetson çifti ayrıca Alaska'daki kızak köpekleri yarışmasına da katılıyor. Yarış köpeklerini eğitirken buz üzerinde beton kalıplar çektiğini söyleyen John uluslararası bir ekpedisyona katılarak Güney Kutup noktası ve Kuzey Kutup Noktasına da köpeklerin çektiği kızaklarla yolculuk yapmış.

kıylarına gittim. Yoldan çıkıp buz ve karla kaplı arazide yol almak biraz tehlikeliydi. Başımıza bir şey gelse yardım istemek için kutup ayılarının arasından kasabaya kadar yürümemiz gerekirdi. Fakat o da benim gibi fotoğraf tutkunuydu ve riski göze aldı. Hudson Körfezi'nin ilikleri donduran soğuk manzarasına bakan bir tepede durduk. Denizin rengini hiç bu şekilde görmemişim. Koyu griydi. Kıyılara vuran dalgaların bir kısmı buz olup geri dönmüyordu.

KAPTAN HUDSON

Buz tabakası kalınlaşıp genişledikçe bu bölgede dolaşan yaklaşık 1200 kutup ayısı için yemek çanları çalıyordu. Çok akıllı canlılar olan kutup ayıları bu buzlar üzerinde kedi gibi sessizce dolaşıp temel gıdalarını avlamaya çıkıyordu. Akıntıyı hesaplayan, buz üzerinde kendine siper hazırlayan, foklar hava almak için kullansın diye buzda tuzak delikler açan kutup ayıları av sezonunu en verimli şekilde değerlendirmeye çalışıyorlardı. Bir yerde eskiden Eskimo avcılarının fok avlamayı kutup ayılarını izleyerek öğrendiğini okumuştum.

Kutup ayıları gibi av peşinde göç eden Eskimolar bu bölgede binlerce yıl başka ırktan insan tanımamışlar. Bu körfeze Avrupa'dan ulaşan ilk denizciler 17'nci yüzyılın başlarında İngiliz kaşif Henry Hudson'ın kaptanlığını yaptığı gemidekiler olmuş. Amaçları İngiltere Krallığı

için Pasifik Okyanusu'na açılacak bir kuzey deniz yolu bulmakmış. Fakat yolları bu körfezin batı kıyılarında noktalanmış. Amacından yılmadan bu körfeze dört kere geri dönmüş. Son seferinde, 1611 yılında gemisi buzlar arasına sıkışıp hapis olmuş. Personel gemiyi terk edip canını kurtarmak istemiş. Kaptan Hudson izin vermedince isyan çıkmış. Onu, oğlunu ve subaylarını bir sandala koyup denize bırakmışlar. Onlardan bir daha haber alınamamış. Hiçbir arama ekibi göndermeyen İngiliz Krallığı bu şerefli kaptan anısına körfeze ismini vermekle yetinmiş.

POLAR BEAR ALERT

O akşam otelde Norbert isimli bir Alman fotoğrafçı ve eşi ile tanışıp sohbet ettik. Norbert'in National Geographic dergisinin kutup ayısı fotoğrafçısı olduğunu öğrendim. Çektiği ödüllü kutup ayısı fotoğrafları ile bir de kitabı yayınlanmıştı. Bize ayıların aç kalınca leş yiyerek karnını doyurmaya çalıştıklarını, 32 kilometre uzaktaki leş kokularını alabildiklerini, bu yüzden kasabanın çöplüğüne pek çok kutup ayısı geldiğini anlattı.

Gece odadayken tren istasyonu tarafından üç el tüfek sesi duyduk. Resepsiyonist tren istasyonu çevresinde gezinen kutup ayılarını ürkütüp kaçırmak için kasaba şerifinin havaya ateş ettiğini söyledi.

Ertesi sabah kamyonetle kasabanın birkaç



kilometre dışındaki çöplüğe gittiğimizde bir grup kutup ayısı ile karşılaştık. Toprak yıl boyu donduğu için çöpler yerin altına gömüleliyordu. Trenlerle uzak bir noktaya taşınması da çok pahalıya mal olacağı için çöpler açıkta duruyordu. Çöplükteki kutup ayılarından birisi yavruydu. Ailecek yiyecek artığı bulmaya gelmişlerdi. Yavru kutup ayısı fok avlamayı öğrenmeden önce çöp torbalarını parçalamayı öğreniyordu. Hemen kamyoneti durdurup fotoğraflar çekmeye başladık. Yaklaşık yarım saat sonra, kasaba yolundan gelip çöplük araziye dönen kırmızı renkli bir kamyonet, kutup ayıları ile aramızdaki boş alana gelip durdu. Kamyonetin yan kapısında Polar Bear Alert yazıyordu. Bizden yirmi metre kadar uzaktaydılar ve aramızda ne bir konuşma, ne de bir selamlaşma olmadı.

MEŞHUR KUTUP AYISI HAPİSHANESİ

Kamyonetin penceresini açan adam bir dürbünlülük tüfek çıkardı ve ayılar arasından en büyüğünü sırtından tek okla vurdu. Acı içinde kıvranan ayı karları ve çöpleri birbirine katarak koşurmaya başladı. Diğer ayılar da panik halde uzaklaştılar. Bu ani olayın fotoğraflarını çekmeye çalıştığımız sırada kamyonet hemen hareket edip sırtından okla vurulan ayıyı izledi. Ayı yüz metre bile uzaklaşmadan karlar üzerine devrildi. Uyuşturucu okla bayıltılan ayıyı kamyonetin ardındaki vinç ile kasaya yükledikten sonra yola



Araştırmacılar iklim değişmesi nedeniyle Hudson Bay bölgesinde yaşayan yaklaşık 1200 kutup ayısının 2025 yılından önce yok olacağını tahmin ediyor. Küresel ısınma kutuplarda dünyanın diğer bölgelerine göre 10 kat daha fazla etkili oluyor.



çıkıldılar. Biz de peşlerine düştük. Araziden ana yola çıkınca bizden kaçmak ister gibi çok hızlı gittiler. Dar ve buzlu yolda karşından bir araç gelse kesin kaza olurdu. Kasabaya yaklaşırken sol tarafta dar bir yola saptılar. Yine peşlerinden gittik. Böylece kasabanın meşhur kutup ayısı hapishanesinin kapısına kadar onları izledik. Kamyonette ön sağ koltukta oturan ve penceresinden tüfkle atışı yapan adam araçtan komando gibi atlayıp hangar şeklindeki hapishanenin kapısını açtı. Diğerleri de biz yanlarına yanaşmadan araç içeri sürdü. Thomas direksiyondayken kamyonetten indim ve hangar kapısını örten adama bir Türk gazeteci olduğumu ve bir sakıncası yoksa içeriyi görmek istediğimi söyledim. Adam sadece "No" dedi ve içeri girip kapıyı kapadı.



YAVRULARINI ÖLDÜRÜYORLAR

Akşam kasabadaki Gypys's isimli restoranda Norbert ve eşi ile birlikte dev bir pizzayı paylaşıp iştahla yemek yerken bu konuyu konuştuk. İçerisinde 23 hücre olan kutup ayısı hapishanesi bugün vurulan ayı ile beraber tamamen dolmuştu. Norbert kutup ayıları ile ilgili kasabada olup biten herşeyden haberdardı. Ayılar hava şartları uygun olunca helikopterlerle kasabanın çok uzaklarına bırakılıyordu. Bu zorunlu yolculukta anne ayılara hapsihane stresi yaşamamaları için öncelik tanınıyordu. Erkek ayılar üç yaşına kadar yavrularına bakıp tekrar eşleşmeyen dişi ayıları elde etmenin yolu olarak yavruları öldürmeye çalışıyordu.

Hapishanedeki hücrelerde bunu gerçekleştiremeseler de çıkardıkları sesler diğerlerini ürkütüyordu. Kutup bölgesindeki yer altı zenginlikleri için kurulan Churchill Kasabası kutup ayılarının yaşama şekillerini ve özgürlüğünü kötü etkiliyordu. Kasabaya ve kasaba çöplüğüne gelen kutup ayılarını Kanada Milli Parkları'na bağlı çalışan görevliler uyuşturucu okla vurup hapse atarken dudak altlarına da numara mühürlüyormuş. Ayrıca ayıların sırtlarından okla vuruldukları yere siyah boya sürülüyormuş. Bu mühür ve boya onları takipte kullanılıyormuş. Kasabaya gelmeyi adet edinen ve insanlara ısrarla yaklaşan kutup ayıları öldürülüyormuş.



Her yıl ekim ayı sonunda havalar soğuyup ilk karlar düşmeye başlayınca Hudson Bay çevresinde yaşayan 1200 kadar kutup ayısı Churchill kasabası çevresinde toplanıp körfezin buz tutmasını bekliyor. Körfez buz tutunca kutup ayıları bir gün içinde ortadan kayboluyor. Buzlar üzerinde karadan 30-40 kilometre kadar uzaklara gidip fok balıklarını avlıyorlar.

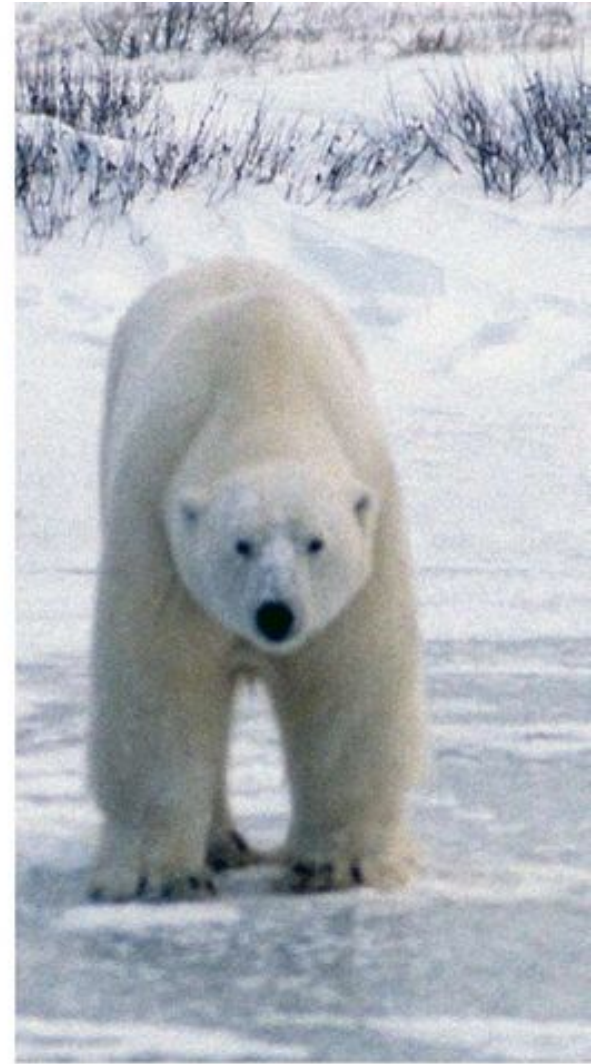
KIZAK KÖPEKLERİ YOLCULUĞU

Ertesi sabah Thomas ile Hudson Körfezi kıyılarında bir yük gemisinin karaya oturduğu bölgeye gittim. Orada pek çok kutup ayısı vardı. Av mevsimi öncesi erkek ayılar birbirleri ile güreşerek form tutuyordu. Kıyı bölgesinde kızak köpekleri yetiştiren bir Kanadalının arazisi çevresinde pek çok kutup ayısı vardı. Bu ayılar kızak köpeklerinin yediği çiğ etin kokusuna geliyordu. Köpekler de havlayarak onları uzaklaştırıyor.

Öğleden sonra John Stetson isimli bir Amerikalının kızak köpekleri turuna katıldım. Stetson kızak köpekleri ile Güney Kutubu ve Kuzey Kutubu'na ulaşmış bir gezgindi. Katıldığım kızak köpekleri yolculuğu turistik olduğu için oldukça kısa sürdü. Sekiz köpeğin çektiği bir kızakla 15 dakika kadar buzların üzerinde uçarcasına yol aldık. Oldukça zevkli ama dondurucu bir deneyimdi. Eldivenler ve kapşona rağmen hem ellerim, hem yüzüm buz tuttu. Kasaba marketinden satın aldığım balık konservesi ve sandviç ekmeği ile otel odasında atıştırdıktan sonra kasaba sokaklarında tek başıma dolaşmaya çıktım. Kasaba halkının çoğu bölgenin yerlilerinden oluşuyordu. Cree, Metis ve Eskimo haklarından olan bu insanların yaşamı on binlerce yıl aynı gittikten sonra Avrupalıların bu kıyaya göç etmesi ile bir anda değişmişti. Artık çadırlarda ve buzdan kulübelere değil normal evlerde yaşıyor, kızak köpekleri yerine kar motosikletleri kullanıyorlardı.

BİR ESKİMO GÖSTERİSİ

Churchill'deki Eskimo Müzesi'ni de ziyaret ettim. Eskimoların günlük yaşamı ile beraber yaptıkları el ürünü sanat eserleri, heykeller ve resimler sergileniyordu. Avrupalı kürk avcıları ve misyonerlerin baskısı ile din değiştirmeden önce Şamanizm dini ile yaşayan Eskimo halkı bu geleneksel dinin verdiği doğa saygısı ile pek çok ilginç kutsal heykeller yapıyorlardı. Müzede ayrıca kutuplarda yaşayan memeli hayvanlardan ve deniz canlılarından birer örnek muryalanıp dev camekanlar içine yerleştirilmişti. Müze yolundaki bir otelin karla kaplı bahçesinde uzun ve ince ağaç gövdeleri ve kürklerle yapılmış orijinal bir yerli çadırı vardı. Bu çadırda akşamları bir Eskimo ailesinin kültürlerini tanıtan gösteriler yapıldığını öğrendim. O gece Thomas, Alman fotoğrafçı ile sohbet ederken ben de bu Eskimo gösterisini izledim. Çadırdaki bir de Amerikalı turist grubu vardı. Nunavut bölgesindeki Arviat Eskimo köyünde yaşayan ve kutup ayısı turizm sezonu Churchill kasabasına gelerek kültürlerini tanıtan Mikeeunak ve Okatsak, evlat edindikleri oğulları Pitseolak ile birlikte çadırdaki geleneksel kıyafetlerini giydiler ve şarkılarından örnekler sundular. Mikeeunak eskiden mızrakla nasıl fok avladıklarını anlatırken, Okatsak da kadınların bu çadırları nasıl kurduğunu gösterdi. Gösterilerinin sonunda Eskimoların artık bu dünyadan çok uzak, modern evlerde yaşadıklarını fakat bundan hiç de memnun olmadıklarını söylediler.



KURAKLIKTAN HABERSİZCE ÖZGÜRLER

Churchill kasabasındaki dördüncü ve son günümde "Great White Bear Tours" isimli acentenin kar ve buz üzerinde uzun yol yapabilen "Tundra Buggy" (Tundra Böceği) isimli araçları ile tura çıktım. Hudson Körfezi kıyılarında karla kaplı kayalıklar arasından geçen bu araçla giderken pek çok kutup ayısı ile karşılaştık.

Araçın şoförü Brandt kuzey kutbuna doğru sonsuz gibi uzanan geniş arazide kendilerine izin verilen bölgelerde yavaşça yol alırken her taraftan kutup ayıları beliriyordu. Bazen ayılar merakla araca yaklaştı ve pencerelere tırmanıp içeri bakmaya çalıştı. Araçın kalın lastiklerine diş geçirmeye çalışan kutup ayıları oldu. Bazı ayıların sırtında hapse düştüklerini gösteren siyah lekeler vardı. Belki de artık çöplüğe gitmiyor ve birkaç hafta içinde donması beklenen körfezin suları yanında sabırla ve sessizce bekliyorlardı. Ardından buzlar üzerine çıkıp körfezin sularında yaşayan fokları avlayacaklardı. Bir gün biz insanlar yüzünden bu buzların donmayacağını ve artık fok avlayıp yavrularını büyütmemeyeceklerini bilseler yüzümüze bakmadan koşar adım uzaklaşırlardı sanırım. Kutup ayılarından yoksun bir dünya güzelliğinden ve heyecanından çok şey kaybedecek.



Elvan Demikan

İyi eğitim almış, iş yaşantısında başarılı olan kadınların namı 'yalnız kadın' olarak bilinir eskiden beri. Yoğun iş hayatı kadının şahsi mutluluğunu ve evliliğini zedeler, bu sebeple iş hayatına kendini veren kadın, yalnız kalmayı tercih etmiş olan kadındır.

Başarılı iş kadınlarının romantik hayatları...

Evlenseler bile boşanma şansları yüksektir, boşanmasalar da evlilikleri daha mutsuzdur.. Ah, bir de seks yaşantıları çok sıkıcıdır.. Peki başarılı kadınlar çekiciliklerini kaybetmek için mi kendilerini eğitiyorlar? Durum gerçekten böyle mi acaba? Konvansiyonel düşünce tarzı 'entellektüel kadınların, bir erkeği elinde tutma ve çocuğa bakabilme kapasiteleri gerçek kadınıkinden daha düşük' şeklinde yerleşmiş. 1873'de Harvard Tıp Fakültesi'nde zamanın seçkin profesörleri, yüksek tahsilin zorluğu, kanı rahimden beyine doğru yönelttiği gerekçesi ile yüksek eğitim gören kadınların daha huysuz ve de kısır olduklarını açıklamışlar. Kadınların eğitim ve iş hayatında rekabete girmeleri, hakkını savunan, iddialı, bağımsız şahsiyetler olmalarına sebep olduğu için, sadakat göstermeleri de zorlaşıyor. Bir başka deyişle, bu tip kadınların romantik ilişkilere girebilmeleri veya sürdürülebilmeleri daha zor, çünkü yeteri kadar aptal oynamıyorlar, bazı erkeklerin anlamsız egolarına boyun eğip, haksız davranışa karşı uysal olamıyorlar.

BEĞENMEK BAŞKA, TERCİH ETMEK BAŞKA

Kendilerine güveni yetersiz erkekler, başarılı ve güçlü kadınlarla ilişkiye girmekten korkarlar. Neden? Çünkü erkeklerin, erkeklik güçlerini ifade edebilmek için entellektüel olarak kadından yüksekte olma ihtiyaçları var. Onlara ihtiyacınız olduğunu hissetmek isterler. Bir erkek ilk tanıştığınızda size bakıp, iyi bir işiniz, ekonomik bağımsızlığınız, farklı ilgi alanlarınız ve iyi bir sosyal yaşantınız olduğunu görüyorsa, kendisine soracaktır. 'Ona farklı ne önerebilirim' diye. Eğer bu soruya yeterli cevabı bulamazsa sizi elinde tutamayacağını düşündüğü için ilişkiden kaçır. New York Times'ın İğneleyici ve keskin dili ile tanınan köşe yazarlarından Maureen Dowd "Are Men Necessary (Erkekler Gerekli midir)

adlı kitabında da farklı düşünmüyor. Yetenekli kadınların uzun bir birliktelik sürdürmemesinin nedenlerini espirilli bir dille anlatıyor kitabında.

Ve New York Times'ın güçlü bir kalemi olmak yerine, hizmetçi ruhu olsa daha kolay uzun bir ilişkiye girebileceğini söylüyor. Dowd'a göre erkeklerin aradıkları beyinsiz, güzel kadınlar

ve kadınların da çoğunluğu güzelliği zekaya tercih ettikleri için feministliği zorlaştırıyorlar. Dowd, alaycı yorumları ile okunması zevkli bir kitap yazmış, ama biraz kendi yalnızlığını sadece karşı cinsin hatası olarak görmesi yanlış gibi geliyor. Aslında erkekler güçlü, bağımsız, enerjik, akıllı kadınları beğenirler ve isterler, ama kadının gücünü kullanma şekli erkeğin ilişkide var olma sebebini tümünden yok ediyorsa o zaman kendisine ihtiyacı olan birisini bulmayı tercih eder.

ARTIK YAŞLANMAK EVLİLİĞE ENGEL DEĞİL

Her ne kadar karşı görüş yoğunluğunu sürdürse de erkeğin kalbine giden yol midesinden geçer sözü de önemini yitirmeye başladı. Amerika'da Journal of Marriage and Family'nin yaptığı bir araştırmaya göre bundan 20 yıl önce kadının iyi yemek yapip, temizlik yapması ve sakın bir mizaca sahip olması bir eşte en çok aranan özelliklerken, şimdi entellektüellik ve eğitim en aranan özelliklerde üst sıraya yükseliyor. Eskiden kadınların eğitimlerini ve kariyerlerini ön plana alarak evliliği erteliyor olması ileri yaşlarda evlenmelerini de engelliyordu. Ancak bu durum da son yıllarda epey değişti, evlenen çiftlerin yaşlarında eskkiye göre yükseliş var. (Yani PhD si olan kadınlar artık başarıları için cezalandırılmıyorlar.) Çünkü günümüzün modern erkekleri artık eşitlikçi bir ilişkiyi tehdit olarak görmemeyi öğreniyorlar, birbirlerini tamamlayıcı özelliklerinin olmasının önemini farkındalar ve de kendi bağımsızlığı olan ekme parasına katkıda bulunabilen kadınları eş olarak tercih ediyorlar. Modern, eğitilmiş çiftlerin seks hayatları da daha kaliteli oluyormuş. Çünkü seks hayatlarında yeniliğe, değişikliğe daha açıktır. Modern erkeklerin ev hayatında eşitliğe ve yardıma açık olmaları da kuşkusuz kuvvetli bir afrodisyak...



Başarının sırrı...

Washington DC'de meşhur Smithsonian müzeleri yöneticilerinden Dr. Richard Potts, insan evrimi konusunda dünya çapında saygın bir bilimadamı... Harvard'da Phd yapmış ve Yale'de yıllarca ders öğretmiş.. Dr. Potts'u, Natural History müzesindeki yoga derslerimden tanıyorum... Çok alçakgönüllü... Geçen hafta bir yemekte beraberdik. "Aileniz bu seviyeye gelmeniz için ne yaptı?" diye sordum... Cevabı çok sade ve ilginçti.. "Hiçbirşey." "Nasıl yani bu kadar başarılı bir bilimadamı olmanızda hiç mi payları yok yani?" diye ısrar ettim... "Ben aslında baseballa meraklıydım, birgün erkek kardeşim insan evrimi teorisi ile ilgili resimli bir kitabı 'al bak bunu oku' diye elime verdi ve ondan sonra bu konu çok ilgimi çekmeye başladı.. Anne-babalar çocuklarını zorla okutup, eğitebilirler ama zorla yaratıcı yapamazlar. Çocukların yaratıcı yönlerini ortaya çıkartmak için biraz rahat bırakılmaları gerekir" dedi...

Toplum olarak başarı takıntısı ile yaşıyoruz, kendimizden umudumuz yoksa bu sefer başkalarınınkini takip ediyoruz.. Başarılı insanları tanımlarken de genellikle ilk düşündüğümüz şey ne kadar zeki ve yetenekli olduklarıdır.. "Tipping Point" ve "Blink" adlı bestseller kitaplarındaki ilginç gözlemleri ile hip yöneticilerin gurusu haline gelen Malcolm Gladwell, yeni kitabı 'Outliers' da neden bazıların diğerlerinden daha başarılı olduğuna yeni bir bakış açısı getirmiş... Başarının asıl sırrı; zeka, yetenek ve iradeden çok, doğum tarihiniz, sosyal konumunuz ve çevrenizin size sağladığı olanaklara bağlıymış.. Yani ne olacağınız sizden çok, yaşadığınız dünya karar veriyor..

ZEKA BİR YERE KADAR...

Mesela, Bill Gates, Steve Jobs, Barack Obama... Bulundukları yere nasıl geldiler? Sadece herkesten üstün zekaları olduğu için mi, yoksa doğru zamanda doğru yerde oldukları için mi? Dünyayı sarsan ve uyandıran ekonomik kriz, küresel ısınma, teror, insanları farklı bir lider arayışına yöneltti ve Obama karşımıza çıktı.. Obama bir önceki seçimlere katılmış olsaydı, değişime duyulan açlık bu kadar yoğun olmadığından şans olmayacaktı.. Bir başka örnek de; 195 IQ su ile (Einstein'inki 150), Amerika'nın Missouri eyaletinde bir at çiftliğinde yaşayan Christopher Langan. Bu adam niye şimdi bir nükleer fizikçi değil? Çünkü Langan'ın hayatında bu inanılmaz kapasitesini değerlendirmesine yardımcı olacak hiç kimse olmamış. Gladwell'e göre hiç kimse yalnız bir yere gelemiyor.

Gladwell'in kitapta ilginç bir düşüncesi daha var. Doğduğunuz zamanın başarınızın üstünde büyük bir etkisi var.. Mesela Bill Gates (Microsoft), Steve Jobs (Apple) gibi silikon vadisinin en güçlü isimleri 1955 yılında doğmuşlar. 1976'ya kadar dünyada bilgisayar rekabeti yoktu. O sırada her ikisi de 21 yaşındaydılar, yani bu devrimle yüzleşebilecekleri mükkemmel bir yaş.. Yeniliğe açık düşünce şekli ve enerjileri ile bu değişimden faydalandılar ve bilgisayar konusunda dünyada lider oldular..

Eğer 5 yıl sonra doğmuş olsalardı, bilgisayar rekabeti başlamış olacağından bu devrimden doğru zamanda faydalanmak için yaşları çok genç olacaktı... Kitabın mesajı; bu dünyada herkesin başarmak için şansı benzer olabilmeli. Belki de şimdi kendimizi tekrar sınavı, neyi yanlış yaptığımızı farketmemiz lazım. Başarıyı tanımlama şeklimizden biraz uzaklaşıp, kültürel ve sosyal imkanları olmayanlara da aynı imkanları uzatabilir miyiz bunu görmemiz lazım...

Akıllı bir patron musunuz?

Zengin ve güçlü olmak, genelde mutlu ve tatminkar bir hayatın ölçüsü olarak görülür.. Bazı akıllı insanlar kazanma hırsları ile daha çok para kazanıyorlar ama daha zengin olmuyorlar maalesef... Yani mal olarak zengin, ama ruhu fakir olanlar.. Bazı güçlü insanlar da, sadece banka hesaplarını büyütme çalışanlardan farklı olarak, hayatın anlamını kavrayabilmek için daha farklı bir bakış açısı gerektiğini keşfetmişlerdir.. Başarılı ve nüfuzludurlar, ama hayata karşı tepkilerini belirleyen tek güç sadece 'kazanmak' değildir onlar için...

İstanbul'da kaldığım kısa sürede başarılı ve güçlü ama egolarını da dengeleyebilmiş genç işadamları ile sohbet ettim. Varlıklı ve tanınmış bir aileden gelen, hizmet, inşaat, turizm gibi sektörlerde yatırımlar yapan arkadaşım istediği herşeye sahip olmanın onda bir doyumsuzluk yaratab, yaratmadığını sordum; "Varlıklı olduğumuz halde büyürken ailem bunu gözümüze sokmadı. Okulda kötü bir öğrenciydim, başarımam için baskı görmedim, ama istediğimiz herşey de yapılmadı.. Çabalamadan elde etmedik.. Bu tür disiplin çok önemli. Bir çocuğa her istediğini verersen o çocuğun sonunu hazırlarsın. Yaşam hırsını, yaratıcılığını yok edersin. Çevremde çok görüyorum, şımarık ve tatminsiz oluyorlar. Sonra yıpratıcı alışkanlıklar başlıyor.. Ben bu mentalitede büyümeyişim için önce kendimi düşünüyorum. Çalışanlarımız, hizmet ettiklerimiz, beraber iş yaptıklarımız, hissedarlarımız.. kısaca herkes paydan kazandığı zaman tatmin oluyorum.. Gözünü kapatıp, elini vicdanına koyduğün anda kendini iyi hissediyorsan verdiğün karar doğrudur.."

İş hayatına yeni başlarken duyulan hisler ile, yıllar geçtikçe güçlü ve başarıyı tanımlama şekli de değişmiş.. "En başta aileme kendimi ispat hissim vardı. Çok hırslıydım. İş ortamında patronun oğluysan herkesin gözü senin üstünde. Yani piyango kazandın da buradasın

gibi görüyorlar, torpille burada olmadığımı kanıtlamak istiyordum. Fabrikalarda çalıştım, şantiyelerde toz yuttum, insan ilişkisini öğrendim, yani işimin başına paraşütle inmedim.. Rekabeti seviyorum ama hırsımı dengelemeyi öğrendim.. Ben egoyu aslında bir oyun olarak görüyorum.. İnsan bu oyunda gülebilmesi önemli.. Mesela bir ihale kaybedince üzülüyorum, ama kendime ayağımı yere basmayı öğrettim. Egoma esir olmama ya çalışıyorum. Tuzağa kapılmamak için çok okuyorum, meditasyon yapıyorum.. Her tecrübeden daha olgun bir ruh olarak çıkabilmek önemli... Para kesinlikle mutluluk getiriyor. Kaç defa aynı heyecanı sürdürerek seyahat edip, iyi bir restoranta gidebilirsin? Para, belirli bir rakamdan sonra sanal bir realite, bir illüzyon..."

AMAÇ "GÜÇ" OLMAMALI

Bir başka işadamı arkadaşım da şöyle anlatıyor yıllar geçtikçe egosunu nasıl dengelediğini... "Eskiden güdülmüşüştüm. Saat 9'da işyerimde olmak için kendimi şartlardım. Olmazsam kendimi eksik hissedirdim. Şimdi önce çocuklarımı okula götürüyorum. Eskiden sadece para kazanırdım. Şimdi düşünüyorum, ailemle ve sevdiklerimle paylaşmayacaksam, niye bu kadar kazanıyorum? Bence hayatın en güzel zamanı 40 yaşından sonra başlıyor.. Çünkü artık istediğini biliyorsun, arayışın bir noktaya gelmiş.. Etrafta her çeşit insan var. Nasıl hepsini değiştirebilirim ki? İnsanları olduğu gibi kabul etme esnekliğini yakaladığın anda bitti.. Kendine saygın varsa çocuğuna, eşine, çalışanına, müşterine, kısaca etrafına o enerjiyi verirsın.. Ama bununla doğmadım tabii, 40 yaşından sonra bu oturmaya başladım. Kendini sevmeyi öğrenmek.. Hayatla rekabet etmekte harmoni içinde yaşayabilmek... Ş hayatında güçlü amaç için seçtin mi yandın.. Ama amacın var ve gücünü onun için kullanıyorsun, o zaman tatmin olursun."



Dr. Yasemin Fatih AMATO
www.yasemin.org

Güneşin yaşlanmayı nasıl hızlandığını, derinleştirdiğini duymak hoşumuza gitmese de onun sıcak yüzünü göstermeye başladığı günlere doğru hazırlanmakta yarar var.

Güneşe bağlı cilt yaşlanması

PHOTO AGING (Foto-Yaşlanma)

Çoğumuzun en sevdiği sporlar denize ilişkindir. Ancak bu deniz sevgisi güneşle bir araya geldiğinde keyif kadar risk taşır. "Güneşten korunun" demek her ne kadar bu güzel deniz keyfine gölge düşürmek anlamına da gelse, bu konuda gerçekler tahminimizden daha acı... Doğal yaşlanma süreci bakımsızlıkla birleşirse hızlanır ve derinleşir. Cildin en önemli yetenekleri zamanla zayıflar, sonunda değişim gözle görülür hale gelir.



Cildin yaşlanması iki temel kaynaktan besleniyor. **Birincisi organizmanın doğal seyrinde gelişen içsel (kronolojik) yaşlanma.**

Yapısal olarak ve doğal seyrinde yaşlanan deriler, genelde yumuşaktırlar. Kırışıkları sık olsa da pek derin değildir. Tabii kişisel ve irkial farklar olabilir. Ayrıca mimik alışkanlıkları çok belirleyicidir. Yüz şeklinin uzun veya yuvarlak biçimi, elmacık kemiklerinin şekli, yanakların çukur veya dolgun olması da önemli etkenleri oluşturur.

İkincisi ise dış faktörlerden ve cilde kötü muamele edilmesinden kaynaklanan yaşlanmadır ki bunların en başında güneş ışınlarının yıkıcı etkileri gelir.

Dış etkenler ve hastalıklar devreye girdiğinde, yaşlanma zamanla orantısız bir şekilde artar. İsterseniz, özen gösterirseniz, bunları yaşamın dışında bırakabilirsiniz;

» Güneş ışığı » Sigara » Hava kirliliği
» Dengesiz beslenme » Alkol tüketimi » Stres
» Sert sabunlar, deterjanlar ve bazı kozmetikler
» Uyku düzensizlikleri ve yatış şekli » Mimikler
Cildi zamanından önce yıpratın sayısız dış etken içinde en önemlisi şüphesiz güneş ışınları. Yani ışık yaşlanması olarak da ifade edilebilecek olan "photo

aging" tablosu, ak yüzlü eski dedelerin görüntüsünden oldukça farklıdır. Işık yaşlanmasında deriler adeta oluk oluk ve kat kattır...

FOTO YAŞLANMA'NIN İÇ YÜZÜ

Kalıtımsal mirasımız ne olursa olsun, kronolojik yaşlanma kaçınılmaz, evrensel bir olay. Foto yaşlanma ise ne evrenseldir nede kaçınılmaz! Güneş ciltte çeşitli biyokimyasal değişimlere neden olur. Hücreleri yiyip bitiren serbest radikalleri çoğaltır ve aktifleştirir. Aynı zamanda, cilt hücrelerindeki yağlı parçalayan bir enzim üretir. Bu enzimin adı, "arakidonik asit" tir. Güneş etkisiyle artan serbest radikaller hücrelerin merkezine, DNA'nın faaliyetine zarar verirler. cildimizdeki kollajeni ve vücuttaki tüm proteinleri tüketirler. Daha önemlisi, hücre yapısına, kanımıza ve beyne zarar verirler. Böylece savunma gücünün kaybolmasına, erken yaşlanmaya ve her türlü hastalığa neden olurlar.

FOTO YAŞLANMA TABLOSU

Güneşe maruz kalan ciltler, kendini korumak için tepki verirler. Derideki lifler dejenere olur, cildi gergin, esnek ve pürüzsüz tutan doğal yapı bozulur. Kronolojik yaşlanmadan oldukça farklı gelişen bu tablo klinik olarak; deride kabalaşma, kırışıklık,

lekeler, gevşeklik, kılcal damar çatlamaları gibi değişikliklerle kendini gösterir. Photo-aging-ışık yaşlanması-ultraviyole yaşlanması-ışın yaşlanması-foto yaşlanma veya genel olarak, güneşe bağlı yaşlanma diyebileceğimiz bu durum, sağlığın da, güzelliğin de en büyük düşmanı.

GÜNEŞTEN KORUNMANIN EN TEMEL BİR KAÇ KURALI

>> Yaz aylarında saat 10:00-15:00 arasında güneşe çıkmamak için ne mümkünse yapın.

>> Dışarı çıkmak zorundaysanız, UV ışınlarını filtre eden SPF ürünlerini cömertçe kullanın. Koruma faktörü yüksek, iyi bir güneşten koruyucunun, en pahalı nemlendiriciden, en iddialı kırışık engelleyici kremden daha yararlı olduğunu unutmayın.

>> Güneş gözlüğünü ihmal etmeyin. Gözlüğün camları ne kadar koyu renk olursa, o kadar yararlıdır. Bir de UV filtrelili olursa, inanın, bu gözlük sizin en iyi dostunuzdur.

>> Sıcaklığın ve güneş ışınlarının etkisini hafifletmek için gıysilerinizi bilinçli olarak seçin.

>> Kullandığınız tüm ilaçların prospektüslerini okuyun. Işığa karşı duyarlılık uyarısı olanları alırken, dikkatli olun.

>> Bronzlaşmak istiyorsanız, gelişmiş solaryumlardan veya cilde renk veren kremlerden yararlanın. Bir sezonluk bronzluk ve çekicilik uğruna, daha sonraki yılları kendinize zehir etmeyin.

GÜNEŞTE BRONZLAŞMANIN BEDELİ AĞIRDIR !

İnsanı baştan çıkaran sıcak yaz günleri artık çok yakın. Deniz, havuz başları, su sporları, güneş, soğuk içecekler, bir yandan çıplaklık, öte yandan renkli gıysiler, ve her yandan gelen canlı müzikler, gece yaşamı bizi bekliyor. Her biri de inanılmaz kadar kıskırtıcı...

YAZ ÇILGINLIĞI

Yaz günlerinde insanlar her zamankinden daha güzel olmak isterler. Biraz daha, biraz daha yanmak için güneş altında sere serpe uzanırlar. Oysa bilmezler ki, güneş güzelliğin de gençliğin de en büyük düşmanıdır ! Güneşten sonra oluşan tüm değişiklikler; pembeleşme veya bronzlaşma es-

sında cildin kendini güneş ışınlarından korumak için gösterdiği tepkilerdir. Ultraviyole ışınlarının saldırısı karşısında, cilt kendisini korumak için, renk hücrelerinin (melanin pigmentlerinin) sayısını artırır. Cildin rengi bu nedenle kırmızıdan-bronzluğa kadar değişen farklı tonlar alır. Bizler ayna karşısına geçip, mayomuzun bıraktığı izleri keyifle seyrederken, güneş hasarları sinsi bir şekilde ilerler. Çiller, açık ve koyu renkte lekeler, zamansız yaşlanma, cildin kolayca morarması, kılcal damar çatlamaları, varisler, siyah noktalar, kanser riski, ayrıca katarakt; bu hasarlar arasında en ön sırada yer alır. Güneş ve güneş yanıkları, vücudun bağışıklık sistemini mahveder. Doğal seyrinde yaşlanan deriler, yumuşacık kalırlar ve kırışıkları sık o İsa bile ince çizgiler halindedir. Fazla güneşlenen insanların cildi ise kalınlaşır, sertleşir ve kırışık çizgileri derinleşir. Umanın tadınıza kaçırmamışsındır. Ama daha otuzlu yaşlarında yüzü kırış kırış olmuş ve lekelerle dolmuş hastalar beni çok üzüyor. İnanın güneşi ben de çok seviyorum ama güneşin saat 20'den sonra battığı bu imtiyazlı günlerde, öğle saatlerini evde geçirip, gün batımını plajda yaşamak hem daha güvenli hem de daha keyifli.

CİLT RENGİ VE GÜNEŞ

Tüm ciltlerin güneşe karşı hassasiyeti eşit değildir. Herkes güneşten aynı sürede veya aynı ölçüde etkilenmez. Bazıları güneş hasarlarına karşı daha dayanıklı olurlar, diğerleri hemen yanıklar ve lekelerle dolarlar. Bütün bunlar genetik ve hormonal faktörlere bağlıdır. Cilt rengi konusunda tüm dermatologlar ve kozmetik dünyası "Fritzpatic Cilt Tipleri" sınıflandırmasını referans olarak kabul eder. Buna göre cildimiz genellikle 6 grupta incelenir:

Tip 1. Kızıl saçlı ve çilli: Cilt kanserine karşı en duyarlı gruptur

Bu tip insanların cildinde, doğal bir koruyucu olan "melanin" üretimi çok azdır. Melekler kadar beyaz tenli-kızıl saçlı olan bu insanlar, güneşe çıktıklarında hemen kızarırlar sonra da yüzleri ve omuzları çillerle dolar. Bilirsiniz, çiller kızıl saçların devamı gibidir. Nedeni tamamen güneşe karşı bu hassasiyettir. Ne kadar uğraşırlarsa uğraşınsınlar, bronzlaşmaları mümkün değildir. Yanmakta ısrar edecek olurlarsa cilt kanseri riski çok yüksektir. Bu tip insanların ve özellikle çocukların, güneşten çok iyi korunmaları gerekir.

Tip 2. Beyaz tenli - açık renk gözlü: Kanser riski yüksektir

Bu tiplerin de güneşe karşı direnci zayıftır. Ciltleri güneşte yanar, kızanır, soyulur ama bronzlaşmaz. Ellerinde ve yüzlerinde kahverengi lekeler oluşabilir. Genellikle çok beğenilen, gözleri renkli bu tip insanların yüzünde lekeler oluşması çok yazıktır. Ayrıca bu ciltler kanser riskine karşı korumasızdır. Bu nedenle güneşe karşı her türlü tedbirin alınması gerekir.

Tip 3. Açık tenli - kumral: Dikkatle korunması gerekir

Kumrallar hafifçe esmerleşebilir. Cildi koruya-

arak ve nemlendirerek, ihtiyatla bronzlaşabilir. Buna rağmen herkes için geçerli olan riskler, kumralların da başına gelebilir.

Tip 4. Koyu buğday tenliler: İmtiyazlı bir cilt

Bu ten rengi güneşe çıktığı ilk andan itibaren esmerleşmeye başlar. Yaz geldiğinde hepimize dudak ısırtacak kadar hoş bir renge bürünebilir. Ancak geçen hafta belirttiğim gibi, güneş hasarları oluşursa, kozmetik çözümlerin uygulanması biraz zahmetlidir. Ayrıca lekeler ve kanser riskine karşı bir garantisi yoktur. Bu nedenlerle ihtiyatı elden bırakmamak en iyisidir.

Tip 5. Asyalılar (sarı ırk):

Asyalı, Hintli, Orta Doğulu, Güney Amerikalı insanlar veya melez tipteki Afrikalılar bu gruba girerler. Güneşe karşı tepkileri koyu buğday tenliler gibidir. Yanıp kızarmadan, bronzlaşırlar. Ama bilinen tüm riskler, onlar için de geçerlidir.

Tip 6. Afrika zencileri:

Biz fark etmesek de güneş onların da rengini koyulaştırır. Ayrıca leke ve kanser riski olmadığı da söylenemez.

Benim çıkardığım sonuca gelince; ister güneşte, ister solaryumda olsun, bronzlaşmak için koşullarınızı zorlamayın. Güneşten koruyucu kreminiz bittiyse, yenisini almaya bizzat kendiniz gidin ki, hangi ürüne ihtiyacınız olduğunu, sizi görerek belirlesinler...

Bu yaz için dileğim, kendinizi güneşten titizlikle korumanız...

DOĞAL MASKELERLE CİLDİNİZİ FERAHلاتIN

Yazın cildimiz zorlanıyor. Sıcak, güneş, ter, bir yandan cildimizi yıpratıyor bir yandan da insanı pasifleştiriyor. İnsanın canı hiçbir şey yapmak istemiyor. Bazen, nasıl olsa yeniden terleyeceğim diyerek nemlendirici bile sürmekten vazgeçiyoruz... Öte yandan hafta sonu programlarının peşinde koşmaktan, cilt bakımına zamanımız kalmıyor. Zaten güzellik merkezleri havalar ısındıktan sonra tedavilere ara veriyorlar. Malum en küçük bir tahriş güneşle karşılaşınca lekelerle dönüşüyor.

SICAK HAVA CİLDİ YORAR

Sıcak hava genel olarak metabolizmayı hızlandırır. Artan metabolizma yağ ve ter bezlerini harekete geçirir. Hava hem sıcak hem kuru olduğunda hücrelerdeki suyun buharlaşmasına neden olur. Klimalı ortamlar ise genellikle hava ile birlikte cildimizi de kurutur. Sonuçta cildimizin dengesi bozulur. Zaten yazın bakım ürünlerini pek etkin bir şekilde kullanamayız. Terle, suyla, yüzümüzü yıkadıkça sürekli akıp giderler. Kış aylarında cildimizin nemlendiriciye daha fazla ihtiyacı olur. Esasen yazın güneşten koruyucuların sağladığı nem genellikle yeterlidir.

Yazın cildimiz için yapabileceğimiz en iyi şeyleri sıralamam gerekirse, şöyle özetleyebilirim:

- » Cildi temiz tutmak
- » Güneşten koruyucu kullanmak
- » Mümkün olduğu kadar az makyaj yapmak
- » Bol bol sebze ve meyve yemek, antioksidanlar almak
- » Su içmek!

DOĞAL MASKELER

Yazın tahriş edici cilt bakımları yaptırmayız ama her zaman elimizin altında bulunabilen veya kolayca elde edebileceğimiz doğal malzemelerle bazı maskeler yapabiliriz. Size tarif edeceğim formüller tahriş edici değildir. Tümünü de gayet pratik, hazırlanışı kolay, maliyetleri ucuzdur. Yararları ise tahmin edebileceğinizden daha fazladır. Bu maskeleri yüzünüze, boynunuza hatta dekoltenize uygulayabilirsiniz. Tümünün içinde yüksek oranda su ile birlikte cildinize yararlı besinler bulunur. Maskeler deri yüzeyine sürülünce hızla buharlaşmaya başlar. Böylece cildinizde serinlik hissi ile birlikte damarlarda dolaşımı hızlandırılır. Maskeyi temizleyince cildimizde hafif bir kızamıklık fark ederiz. Bunun nedeni tahriş değildir, kan dolaşımının hareketlenmesidir. Bu da cildi uyarır ve hafif bir masaj etkisi yapar.

GENEL BİLGİLER

Maske uygulamadan önce cildinizi güzelce temizleyip tonikle silin. Ardından ılık suyla yıkayın ki, cildiniz besinleri emmeye hazır olsun. Sonra yüzünüze, boynunuza ve üst dekoltenize size en uygun olan maskeyi tatbik edin. 20 dakika kadar bekledikten sonra yine ılık suyla yıkayın.

YAĞLI CİLTLER İÇİN YARARLI MASKELER:

Yumurta akı maskesi: Yumurta akını iyice çırpıktan sonra içine bir çay kaşığı limon suyu koyun ve bekletmeden yüzünüze-boynunuza sürün.

Şeftali maskesi: Tüylü bir şeftaliyi mutfak robotundan geçirip saf olarak kullanın.

Yoğurt maskesi: 1 çay kaşığı sade yoğurdu, arpa unu ile karıştırıp maskemizi hazırlayabiliriz.



KURU CİLT İÇİN MASKELER:

Yumurta sarısı: Yumurthanın sarısını çırpıktan sonra içine birkaç damla elma sirkesi ile bir kaç damla zeytinyağı karıştırıp cildimize sürüyoruz.

Limon maskesi: 1 limonun suyunu sıkıp, yumurthanın sarısı ve çok az miktarda zeytinyağı ile karıştırıyoruz.

Balı yumurta maskesi: 1 yumurta sarısına 1 yemek kaşığı bal karıştırıyoruz.

YORGUN CİLT İÇİN MASKELER:

Elma maskesi:

Bir elmayı gayet az su ile kaynatın, hamur haline getirin ve ılık olarak cildinize sürün.



Bal maskesi: 2 - 3 kaşık bal ile 1 kaşık demli çayı karıştırıp ılık halde iken uygulayın.

YEŞİL ÇAY EŞSİZDİR:

Yeşil çay cilde sürüldüğünde; deriyi UV ışınlarından korur, kırışık çizgilerini geciktirir, ödemleri giderir ve cilt kanserini önlemede yardımcı olur. İki poşet yeşil çayı sıcak suda ıslatıp, altı torbalanan yorgun gözlerinizin üzerine koyarsanız, tüm şişkinliği alır. Güneşe çıkarken cildinize yeşil çay sürerseniz, sizi UV ışınlarından korur. Bu nedenle son yıllarda birçok kozmetik üründe "green tea extract" lar kullanılıyor. Yeşil çay deri yüzeyine uygulandığında, temel dokuları koruyor.

HARİKA SAÇ MASKELERİ:

Muz ve bal maskesi:

Hacim ve dolgunluk veren eşsiz bir formül!

Benim en sevdiğim saç maskesi muz ve balla yapılan karışımdır. Özellikle kuru ve hasar görmüş saçlara çok iyi gelir. Çünkü Potasyum, A, B ve C vitaminleri açısından oldukça zengindir. Yaz boyunca bu maskeyi haftada bir kez uygularsanız, saçlarınız yumuşacık olur, canlanır ve kolayca açılır. Nasıl yapılacağına gelince; 1 adet ezilmiş muz ile 1 yemek kaşığı balı pürüzsüz bir kıvama gelinceye kadar iyice karıştırın. Mutfak robotundan yararlanabilirsiniz. Önce saçlarınızı ılık suyla yıkayın ve sonra bu karışımı masaj yaparak saçlarınıza iyice yedirin. Başınıza sıcak bir havlu sarın ve 20 dakika bekleyin. Ardından saçlarınızı iyice durulayıp, şampuanla yıkayın. Şekil verdiğinizde



saçlarınızın nasıl kalınlaşıp dolgunluk kazandığına şaşıracaksınız.

Saçlarınız dökülmeye başladıysa: Pirinç kabuğu:

Bu maskeyi hazırlamak için, 1 litre kaynamış suya, 100 gr pirinç kabuğunu ekleyin. Yaklaşık on

dakika kadar dem almasını bekledikten sonra süzün. Elde ettiğiniz pirinç suyunu yeni yıkadığınız saçlara dökün ve saç diplerinin emmesi için biraz ovalayın. Bu şekilde 20 dakika bekledikten sonra saçınızı hafif bir şampuanla tekrar yıkayın. Pirinç kabuğunda bol miktarda B vitamini bulunur. Bu nedenle saç dökülmesini önler ve iyileştirir. Temiz saç sürülmesinin nedeni gözeneklerin açık olması ve maskeyi kolayca emebilmesidir. Bu maskeyi haftada 1-2 kez yapabilirsiniz. Ancak her defasında taze hazırlamalısınız.

ERKEKLERDE SORUN YAĞLI AMA NEMSİZ CİLTLER

Akne tedavisi yaptığım birçok hastam yaz gelince çok sevinirler. Bunun nedeni, sivilcelerin güneşte biraz kuruyup durulmasıdır. Onların bu tutkularını dengelemek için epey uğraşmam gerekiyor. Çünkü bu tamamıyla bir yanılsamadır..

Güneş ışınları deriyi soyduğu ve kuruttuğu için akneleri kısmen veya geçici olarak geçirme eğilimi gösterebilir. Ancak nem ve ısı bu iyileşmeyi tersine çevirir. Esasında bu ciltlerin yağlanma eğilimi yaz mevsiminde artar. Kapalı ortamlarda yaşayanları bunu gayet iyi bilirler. Ama sık sık denize girenler farkına varmazlar. Çünkü ölçülü bir şekilde yararlanırsa, deniz suyu ve güneş cildi hafifçe kurutarak sivilceleri biraz sakinleştirir. Öte yandan güneş banyosunda aşırıya kaçılırsa siyah noktalar ve yağ butonları artar. Çünkü ısıнын yol açtığı aşırı ter salgısı gözenekleri tıkar. Öte yandan güneş yanıkları, sivilceli ciltlerde pek sık rastladığımız en hafif izlerin bile kalıcı lekelerle dönüşmesine neden olur. Uzun vadede ise aşırı güneşlenme yağlı ciltlerin su kaybetmesine ve hala yağlı olmasına rağmen nemsiz kalmasına yol açar..

CİLDİNİZİ KURUTMAYIN

Cildimiz, sebum adı verilen bir yağ tabakası ile kaplıdır. Sebumun normalden fazla olması cildin yağlanmasına neden olur. Aslında sebum son derece yararlı ve gereklidir. Çünkü cildin nemini artırır, pürüzsüz bir görüntü sağlar ve kışkırmayı geciktirir. Aşırı sebum ise, ölü cilt tabakası ile birleşir, siyah noktaları ve akneleri oluşturur. Yağlı ve akneli ciltlerin bakımında sebumun fazlasını önlemek önemlidir ama cildi kurutmamak da en az o kadar önemlidir.

Özellikle sıcak ve kuru hava, güneş, ter hücrelerdeki suyun hızla buharlaşmasına ve nem kaybına yol açar. Ayrıca hatalı kozmetik uygulamalar, yanlış bakım, örneğin cilt temizliğinde kullanılan kurutucu ürünler de, yağlı bir cildi "yağlı fakat nemsiz" bir cilde dönüştürebilir. Örneğin, sivilceleri olan birçok insan, yüzünü solaryumda veya güneşte yakmanın, sık sık sabunlamanın, yararlı olduğunu zanneder ama sonunda cildini kurutur ve bu defa daha büyük bir sorunla karşı karşıya kalır..

Yağlı fakat nemsiz cilt tipi erkeklerde daha fazla görülür. Bunun bir nedeni, erkeklerin kadınlardan daha çok terlemesidir. Ter hızlı buharlaşmaya yol açarak cildi susuz bırakır. İkinci bir nedeni ise tıraş sonrasında kullanılan yüz ve tıraş losyonlarının alkolü olmasıdır. Alkol aniden buharlaşırken cildi kurutur.



"Yağlı fakat nemsiz" olarak tanımladığımız bu cilt tipi kaba, kuru ve pullu görünür. Aşırı yağdan ötürü parlamasına rağmen, esnekliğini kaybeder. Tabii kolayca kırışır ve dokusu bozulur..

AKNELİ CİLTLER ALINGANDIR..

Akne problemi yaşayan bazı kişiler, ciltlerini çok temiz tutarlarsa, aknelerin geçeceğine inanırlar. Bu nedenle, yüzlerini günde birkaç kere sabunlayıp fırçalarlar. Oysa aknenin cilt yüzeyindeki kirle doğrudan doğruya ilgisi yoktur. Akneler cildin altında oluşur. Gözeneklerin ve saç foliküllerinin içinden başlar. Bu açıdan, cilde dışarıdan yapılan temizliğin abartılmasına gerek yoktur. Doğru ürünlerle yapılacak normal günlük temizlik, akneli ciltler için de yeterlidir.

Yağlı ciltler esasında vefalıdır. Onlara kurutucu ve tahriş edici bir bakım uygulanmadıkça, kolay kolay kırışmazlar. Bu açıdan avantajlıdır. Ama onların yağını dengelerken, nemini korumak ve mutlaka yüksek

faktörlü bir güneşten koruyucu krem (su bazlı) kullanmak gerekir.

OIL-FREE / OIL-CONTROL..

Akneli ciltlerin yağlı olduğuna aldanarak onu nemsiz bırakmayın. Yağsız nemlendiriciler, akneli ciltleri sakinleştirir ve rahatlatır. Kullanılacak tüm kozmetik ürünlerin hafif, yağsız ve hatta "oil-control" yani yağ dengesini koruyan cinsten olmasına dikkat edin.

Bu tip ciltlere ya tamamen yağsız (oil-free) veya yağ oranı %10-15'i geçmeyen hafif nemlendiriciler önerilir. Kimi zaman da ciltteki yağ oranını dengeleyen (oil-control) ürünler tavsiye edilir. Yağ oranını dengeleyen (oil-control) nemlendiricilerin içinde, pudra, kil veya polimerler gibi maddeler bulunur. Bunlar cildi kurutmadan, üzerindeki fazla yağı emerler. Özellikle kil ciltteki fazla yağı alan ancak kurutmayan harika bir maddedir. Mikro süngerler içeren nemlendiriciler yada losyonlar da çok yararlıdır. Bunlar cilde oluşan fazla yağı emerek aşırı yağlanmaya engel olurlar.

Yağlı ve akneli ciltler için hazırlanan hafif yağlı nemlendiricilerde silikon da kullanılır. Öte yandan oil-free nemlendiricilerde nem çekici maddeler (humektantlar) tercih edilir. Akneli ciltler için imal edilen ürünleri alırken "Non comedogenic veya non acnegenic" ifadesine dikkat edin. Bu terimler, ürünün siyah nokta ve sivilcelere yol açmayacak şekilde hazırlandığını belirtir. Yalnız size bir hatırlatma yapmak istiyorum; Akneli ciltlere, yüz yıkandıktan sonra hemen nemlendirici sürmeyin. Yeni yıkanan cilt gerildiği için, nemlendiriciyi gereğinden fazla emerek dengesi bozulabilir. Yıkandıktan 15 dakika kadar sonra cilt kendine gelir ve sürlen nemlendiriciyi de ihtiyacı oranında kabul eder.



2009 yaz modası **ASİMETRİK ve ETNİK**

2009 yaz modası, bu sezon beyler için daha renkli geçeceğe benziyor. İlginç tasarımlar ve daha önce kullanılmayan renkler, gündelik hayatın içinde yer almış durumda. Bayanlar da ise, asimetrik ve etnik görüntüler ön planda. Ve tabi ki 80'ler den birkaç parça alıntı yapılarak yeni sunumlar gerçekleştirilmiş. Şimdi en genel özellikleriyle 2009 yaz modasına hanımlar ve beyler için bir göz atalım.

Kadınlar için 2009 yaz sezonun genel özelliğini etnik kıyafetler ve renkler oluşturuyor. Afrika desenli kumaşlar, doğuya yönelik türbanlar, safari kıyafetleri ve ülkemizden esinlenerek tasarlanmış modern kaftanlar hem şık davetlerde hemde rahat ortamlarda kullanılmak üzere orijinal hatlarını koruyarak dizayn



Daha önceki sezonlarda çok sık rastladığımız çiçek desenleri yerini bu yaz kelebek desenlerine bırakıyor. Soğuk renkler üzerinde kullanılan parlak ve canlı kelebek desenleri, son derece şık duruyor. "kelebek etkisi" olarak adlandırılan bu moda akımı, kadınlar için özgürlüğün sembolü olarak



80'ler artık bir daha geri gelmez diye düşünürken, yırtık jeanler karşımıza çıktı. Yıpranmış bir jean almadan sakın bu yazı geçirmeyin. Taş işlemeli bluzlarla birlikte giyilen yırtık jeanler 2009 yaz modasını simgeliyor.



Kadınlarda bu yaz asimetrik kıyafetler görmeye alışmalıyız. Özellikle tek omuzu açıkta bırakan üstler ve elbiseler çok moda. Kapalı ve düz bir renkten oluşan bir elbisede tek omuzu göstererek son derece zarif bir görünüm elde edebilirsiniz.

Daha önce aksesurlarda kullanılan cam ve renkli taşlar şimdi kıyafetlerimizi süslüyor. Sadece gece kıyafetlerinde değil, gündüz giyebileceğimiz ceket ve bluzlarda da kullanılan taşlar,



elegant bir görünüm sergiliyor.

ERKEKLER İÇİN BEYAZ GÖMLEKTEN KAÇIŞ YOK



Her sezon olduğu gibi bir klasik haline gelen takım kıyafetleri unutmamak gerekir. Bu yazın renklerini gri ve lacivertler oluşturuyor. Takım elbiseleri, tabi ki beyaz gömleklerle tamamlıyoruz. Versace marka takımlar bu yaza damgasını vuruyor.

Biraz retro, biraz futuristik tasarımlardan oluşan aviator gözlükler bu yaz çok moda. Will Smith filmlerinde sıkça rastladığımız Mykita siyah aviator gözlüklerinden mutlaka bir tane edinin.



Eskiden sadece plajlarda kullanılan şortlar bu yaz beylerin günlük hayatına giriyor. Kullanılan kumaşların kalitesi ve şık dizaynlarla, şortlar bu yazın vazgeçilmezleri arasında yer alıyor.



Zamanın çoğunu teknede geçiren beyler için Dolce Gabbana'nın dizayn ettiği French Riviera koleksiyonu ayakkabılar, 2009 yazının en kullanışlı parçası diyebiliriz. Hem teknede hem de daha sonra da dışarıda yemek ve davetlerde her kıyafetin altına rahatlıkla



Mavi renk-beylere ne kadar uzak gelsede, modacılar 2009 yaz modasının Mavi renk olduğuna karar verdiler bile. Takım elbiseyi mavi renk giymeseniz de , sadece ceket veya trikolarda bu rengi kullanmayı deneyin.



BMW X6, tek kelimeyle; olağanüstü

Yeni BMW X6 ile BMW, BMW X ailesinin en sportif ve çevik temsilcisini hayata geçiriyor. Bu dinamik model, estetiği büyüleyici olan Coupé'ye özgü yeni bir zarafete sahip. Kuvvetli ve geniş hatları, BMW X6'yı görsel olarak mükemmel bir araca dönüştürüyor. Bu otomobile hangi açıdan bakarsanız bakın, sizi büyülüyor: Yeni BMW X6'ya yandan baktığınızda, tipik zarif Coupé özellikleri dikkatinizi çekiyor. Tavan çizgisi bagaj tarafına doğru yumuşak bir geçişe sahip. Bagaj geçişi silüeti uzatır ve Coupé'nin zarafetini ortaya çıkarıyor.

Kusursuz şerit dengesi

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 sunuyor. Dinamik Performans Kontrolü; aracın kullanımını kolaylaştırıyor ve tahrik kuvveti önce arka aksta sol ile sağ tekerlek arasında kademeli olarak dağıtıldığından, aracı virajlarda hissedilir biçimde seri kılıyor. Bu sayede özellikle virajlarda ve sapaklarda hızlanırken olağanüstü yüksek oranda şerit dengesi ve direksiyon kusursuzluğu kazandırıyor.

Bu Coupé'lerin sürücülere, oldukça iyi bir görüşe ve lüks iç mekân ambiyansına sahip olmanın tadını çıkarabilecek. Yeni BMW X6, tüm Coupé'lerden çok daha geniş bir mekân ve konfor sunuyor. Orta konsol tarafından ayrılan ve münferit koltuk karakterlerine sahip olan arka spor koltuklarda yolcular, kendilerini aracın sürücüsü zannedecek. Olağandışı ferah ayak bölgesi, baş bölgesi ve orta tünelsiz düz bir zeminle BMW X6, uzun yollara uygun bir konfor sunuyor. Bu kadar geniş bir arka iç mekâna sahip olan bir Coupé'de şu soru kaçınılmazdır: Bagajı ne kadar büyük olabilir ki? 570 lt bagaj hacmiyle bu model, bu soruya net bir yanıt veriyor.



Mercedes E Serisi'nden kaslı görünüm

Alman otomobil üreticisi Mercedes'in 2009'da piyasaya sürdüğü yeni E Serisi, teknolojik yönden gelişim gösterirken, yeni nesil tutumlu motor seçenekleri ile de göz dolduruyor. Alman otomobil üreticisi Mercedes'in yeni E Serisi'nde 20'den fazla yeni veya güncellenmiş teknolojik özellik yer alıyor. Yeni E Serisi'nin klasik çift farlı ön tasarımı, bu versiyonda daha sert ifadelerle bürünmüş durumda. Eskisine oranla daha köşeli hatlara sahip olan aracın genel tasarım çizgisi kaslı bir görünüm hissi yaratıyor. Dış tasarımdaki bu heybetli yapıyı aracın genelinde gözlemek mümkün. Sürtünme katsayısı 0.25 olan Yeni E Serisi, yeni tasarım çizgisi sayesinde önceki neslinden yüzde 30 daha iyi performans sergiliyor. Yeni E Serisi motor seçenekleri olarak oldukça geniş bir yelpazeye sahip. Tüm motor seçenekleri ekonomi, performans ve emisyon değerleri konusunda oldukça iddialı.



Çekik farları ile Mazda 3 Sedan

5 yıllık üretim serüveni sonrasında baştan aşağı yenilenen yeni Mazda 3 Sedan, Mazda 6'ya benzer çizgileri sayesinde üst sınıf bir görüntü çiziyor. Önden bakıldığında, markanın konsept otomobilleri ile başlattığı "Zoom-Zoom" tasarım anlayışı çerçevesinde şekillendirilen Mazda 3, ön tamponun altında yer alan geniş havalandırma ızgarası sayesinde gülen bir yüze sahipmiş hissi yaratıyor. Çekik farları ve sis lambaları ile oldukça çekici bir görünüm sunan araç oldukça sportif etkiye sahip. Dar cam profili ve kısa bagajı sayesinde bu etkiyi arka kısımda da sürdüren yeni model Mazda 3 'ün stop farları da ağıbeyi Mazda 6'dan alınmış gibi duruyor. Aracın genel tasarımı ile büyük uyum gösteren yarı şeffaf bu stop grubu, Mazda 3'ün olduğundan çok daha büyük bir otomobilmiş gibi durmasını sağlıyor. Yeni Mazda 3 Sedan 'da dört silindirlili 148 HP'lik 2.0-litre (Amerika) ve 167 HP'lik 2.5-litre motor seçenekleri bulunuyor.



Hidrojenle çalışan otomobiller yolda

Petrolde sonra otomobiller için en önemli yakıt alternatiflerinden biri olan "temiz ve yenilenebilir enerji" hidrojen, küresel ısınmanın her geçen gün daha da tehlikeli boyutlara ulaştığı dünyada önemli bir seçenek haline geldi. Hidrojenle çalışan otomobillerde 90'lı yılların başından beri büyük firmaların hatırı sayılır kaynaklar aktardıkları bir araştırma konusu. Hakkında "iflasın eşiğinde" haberleri çıkan ve global ekonomik krizden çıkış arayan ABD'li otomotiv devi General Motors da, 'Project Driveway' çalışması bünyesinde hidrojenle çalışan 100'den fazla Chevrolet Equinoxes model arabayı müşterilerine teslim etti. 'Project Driveway', bu alanda dünyanın en büyük testi olarak nitelendiriliyor. Hidrojenle çalışan Chevrolet'leri gerçek müşterilere teslim eden GM, kullanıcılardan gelen tepkileri ölçerek bu alandaki pazara girmeyi planlıyor.



GM: "Hidrojen Bize Eşsiz Fırsatlar Sunuyor"

GM'in hidrojenle çalışan otomobiller bölümünde çalışan Daniel O'Connell, firmasının bu enerji kaynağına ilgi göstermesini, hidrojenin sunduğu eşsiz fırsatlara bağlıyor. O'Connell, "Petrol olmadan hareket imkânının yanı sıra sıfır emisyon yaratması da önemli. Böylece çevresel endişeler taşımıyoruz." diye konuşuyor.

Elektrik-Hidrojen Rekabeti

Günümüzde çok sayıda otomobil şirketi hidrojenle çalışan arabalar üretmek için fizibilite araştırmaları yapıyor. GM'nin yanı sıra Audi, Chrysler, Mercedes, Fiat, Ford, Honda, Hyundai, Nissan, Peugeot, Renault, Citroen, Toyota ve Volkswagen özellikle son 10 yılda hidrojenle çalışan prototipler ürettiler. Ancak depolama gibi pek çok sorun, üreticileri elektrikli otomobiller üzerinde çalışmaya itiyor. Ford, hidrojenle çalışan arabalar üretme plan-

larından vazgeçti ve ağırlıklı elektrikli araçlara vereceğini açıkladı. Benzer bir şekilde Renault da Şubat 2009'da hidrojenli otomobil çalışmalarını iptal ettiğini duyurdu. Aynı ay Nissan, yeni elektrikli otomobil testlerine başladı. Bununla birlikte Mercedes, 2012 ya da 2013'e kadar 100 bin civarında hidrojenle çalışan otomobil üretmeyi planlıyor. Hyundai'nin hedefi ise 2010'a kadar 500 tane yapmak. Uzmanlar, hidrojenle çalışan otomobillerdeki asıl patlamanın 2012'den sonra gerçekleşeceğini inanıyor.



Ekranlar artık cebinizde olacak...

Artık ekranları katlayıp cebinize koya-bileceğiniz zaman çok yakında. Yüksek miktardaki esnekliği ile dikkatleri üzerine çeken bir OLED ekran Japon araştırmacılar tarafından geliştirildi. Mekanik ve elektriksel zarara uğramadan ekran 30 ila 50 derece arasında bükülebiliyor. Bu teknolojinin altında yatan fikir ise plastik içerisine yerleştirilen karbon-nano-tüplere dayanıyor. Araştırmaları süren ürünün pazara kısa zamanda çıkabileceği öngörülüyor.



Toshiba dünyanın 512 GB SSD'li ilk dizüstü bilgisayarını sundu

Toshiba tarafından piyasaya sürülen Portege R600-ST4203 laptoplar 512 GB SSD disk içeriyor. 12.1 inç LED ekranı bulunan R600'de Intel Core 2 Duo işlemci kullanılıyor. Ürünün yurtdışı satış fiyatı 3 bin 500 dolar olarak açıklandı. Yeni nesil sabit disk teknolojisi olan SSD özellikle ince ve hafif dizüstü bilgisayarlarda tercih ediliyor. Flash bellek teknolojisine benzeyen bir yapıya sahip bu yeni nesil sabit diskler şu an için yüksek fiyat etiketlerine sahip. Hareketli parça içermedikleri için erişim hızları çok yüksek olan SSD'ler dış etkenlere de geleneksel sabit disklerle kıyasla daha fazla dayanıklı.

Yeni HP yazıcı Office Jet Pro 8000 ve 8500

HP OfficeJet Pro 8000 ve 8500 ile minimum sayfa başı maliyetle, maksimum kalitede renkli ve siyah-beyaz baskılar alabilmek mümkün. HP OfficeJet yazıcı serisi, baskıyı çok daha hızlı tamamlamayı ve baskı maliyetlerini yüzde 50 azaltmayı sağlıyor. Ürün, doküman yönetimi ve çift taraflı baskı gibi gelişmiş özelliklere sahip. HP OfficeJet Pro 8000 ve 8500, enerjiyi verimli kullanan ve ağız bağlanmaya hazır bir yazıcı isteyen özellikle KOBİ'ler için tasarlanmış. EnergyStar standartlarına sahip olan HP OfficeJet Pro 8000 ve 8500, yüzde 50'ye varan enerji tasarrufu sunuyor. Ürün, kablolu ağız üzerinden hızlı baskı konforu sağlıyor.



Sony W-Series Walkman Mp3 Çalar

Sony'nin sunduğu özellikle rengârenk tasarımıyla dikkat çeken yeni Sony W-Series Walkman, 2GB'lık hafızaya sahip. 12 saatlik bir batarya ömrüne sahip olan ve 3 dakika gibi çok kısa bir sürede şarj olabilen ürün, MP3, WMA, AAC ve WAV formatlarını da destekliyor. Cihaz aynı zamanda bir kulaklık. İkiye ayrılan yeni Sony, bu sayede sağ ve sol kulağa takılabiliyor. Ürün henüz ülkemizde piyasaya çıkmasa da yakın zamanda Türk müşterilerinin beğenisini de sunulması bekleniyor.



BeBook e-reader 2

Ünlü BeBook'un 2. modeli herşeyiyle daha iyi görünüyor. Dünya genelinde yaygın kullanılan e-reader'lerden BeBook'un ikincisi çıktı. Özellikle Avrupa'da oldukça fazla kullanılan BeBook'ların 2. modelinin Wi-Fi ve 3G özelliklerine sahip olacağı belirtiliyor. E-ink görüntüsü önceki BeBook'a göre çok daha gerçekçi. Pil ömrünün ise bir önceki modeline göre biraz daha uzun. Henüz fiyatı belli olmasa da ürünün 2009'un 3. ve 4. çeyreği arasında tüm dünyada çıkması bekleniyor.



Suya Dayanıklı Pico USB Bellek

Super Talent firması tarafından üretilen Pico serisi USB bellekler hem kapasitesi hem boyut hem de suya dayanıklı oluşu sayesinde oldukça göz alıcı özelliklere sahip. A, B ve C olmak üzere üç farklı özellik ve model seçeneği sunan firma, Pico A serisi bir kayan kapağa sahipken, Pico B serisi ürünlerde USB bağlantısı içeri çekilebiliyor. Pico C ise doğrudan USB yuvasına takılıyor. Her üç ürününde kapasitesi ihtiyacınıza göre 1GB ile 8GB arasında değişiyor.

Dünyanın en ince LCD'si



Güney Koreli elektronik devi LG, dünyanın en ince Sıvı Kristal Ekran (Liquid Crystal Display - LCD) televizyonunu üretti. 5,9 milimetre kalınlığıyla teknoloji harikası televizyonların 106 ve 120 ekranlık olmak üzere iki modeli bulunuyor. Japon rakibi JVC'nin bu alanda elinde bulundurduğu 7 milimetre rekorunu kıran LG, klasik Soğuk Katot Floresan Lamba (Cold Cathode Fluorescent Lamp - CCFL) teknolojisi yerine, Işık Yayan Diyot (Light Emitting Diode -LED) arka aydınlatma sistemi kullanarak bu inceliğe ulaştı. CCFL, ayrıca laptop bilgisayarların ekranlarında da kullanılıyor.



Crea'dan 3G'li netbook: MiniCJ100

3G dönemi her geçen gün yaklaşırken, firmalar da bu yönde yatırımlarını yapıyor. Crea da 3G destekli yeni netbook'u MiniC J100'u piyasaya sundu. Crea, küçük ve şık tasarımı MiniC J100 BLACK 3G serisi ile kullanıcılara kolay kullanım ve sürekli erişim seçenekleri sunuyor. Hareketliliğe önem verenler için oluşturulan bu üründe özellikle LED ekran sayesinde kullanıcıya en ileri görüntü teknolojileri sağlanıyor. Göz sağlığı için de önem teşkil eden LED ekranlar ekrana uzun saatler bakan kullanıcıları düşünerek göz yorulmasına karşı oldukça duyarlı olarak kabul ediliyor. Az enerji harcayan LED ekranlar sayesinde bilgisayar adaptöre bağlı olduğu zaman daha az ısı üretiyor ve pil ömrünü daha uzun tutuyor.



Samsung YP-P3: Mükemmel ses

Samsung'un yeni MP3 çaları ses standardı ile kaliteyi bir nokta daha ileri taşıyor. Samsung'un yeni MP3 çaları YP-P3, yapılan testlerde sunduğu muhteşem ses kalitesi ile kısa bir süre içerisinde dikkatleri üzerine çekmeyi başardı. Çok iyi ses kalitesinin yanında 3 inçlik ekranının kullanımı çok rahat. Kullanıcı, cihazın menüleri arasında rahatlıkla gezinebiliyor ve istediği özelliğe hemen erişebiliyor. Uygun Bluetooth kulaklıklarla A2DP profilinden de faydalanabilmek mümkün.

Asus U ve UX serileri

ASUS, U ve UX serileri yüksek performans ve şık tasarımı bir araya getiriyor. ASUS U ve UX serileri, şıklığı ve kolay kullanım özellikleri ile günlük bilgisayar kullanım keyfini bir adım daha ileriye taşıyor. Yeni serilerin oldukça dikkat çeken ince profili, notebook tasarımına, minimalist bir yaklaşımla kullanımda yeni bir sayfa açıyor. Modaya uygun en son trendler göz önünde bulundurularak ASUS U ve UX Serileri, en ileri modelleri yakalamak isteyenler için tasarlandı. ASUS U ve UX Serileri yenilenmiş parlak ışıktı tuş takımı ile kullanıcıya hem karanlıkta kullanım rahatlığı sunuyor hem de akşam karanlığındaki Paris sokaklarının yıldızlarla kaplanmış gökyüzünü anımsatıyor. Işık sensörü teknolojisi sayesinde çevredeki ışık koşullarını algılayarak LED ekran parlaklığını otomatik olarak ayarlıyor.



Kişiyi Özel Google

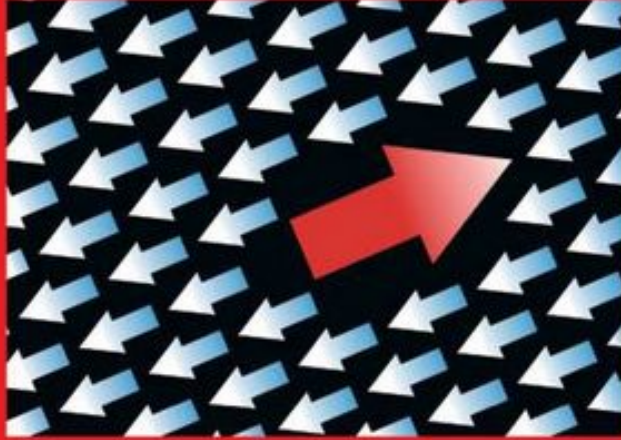
Google yaptığı açıklama ile kullanıcıların kendi arama sonuçlarını düzenleyebilecekleri ve bu sonuçları diğer kişiler ile paylaşabilecekleri "SearchWiki" uygulamasını başlattığını bildirdi. Kullanıcılar, SearchWiki ile diğer arama yapanların uyarlamalarını görebilecekleri, kendi kişiselleştirilmiş sonuçlarını arkadaşları ile paylaşabilecek. İnternet kullanıcıları yaptıkları arama sonuçları üzerindeki kontrollerini arttıracak. Kullanıcılar Google hesabı ile girişlerinde, aynı aramaları yaptıklarında daha önce gerçekleştirdikleri değişiklikleri görebilecekler. SearchWiki kullanarak yaptıkları sıralama değişiklikleri sadece o kullanıcının gerçekleştirdiği arama sonuçlarını etkileyecektir. İnternet kullanıcıları arama sonuçlarının altında listelenen bir sitenin daha önemli olduğunu düşünüyorsa bu yeni uygulama ile istediği sonucu yukarıya taşıyabilecek, ilgilenmediğini söyleyecek ve diğer sonuçlar hakkında yorum yapma imkânına sahip olacak.



WIKIPEDIA
The Free Encyclopedia
Google

GÖZLEM

“Farkı” hissetmek için..



Shell
Yeni V-Power Diesel
+GTL Teknolojisi

Audi Sport
runs Shell V-Power Diesel



Dizellerin performansına GTL teknolojisi dopingi!



Shell'den dizel teknolojisinde devrim yaratan bir yakıt:
Yeni Shell V-Power Diesel +GTL Teknolojisi, sıradan dizellere göre
daha verimli yanması ve motoru sürekli temizleyip daha uzun süre
daha fazla güç sağlaması için tasarlanmıştır.

İçerdiği teknoloji, Audi Sport aracına güç verip ona dünyanın
en çok dayanıklılık gerektiren motor yarışlarından Le Mans 24 Saat
yarışlarında üç kez üst üste zafer kazandıran teknolojinin aynısıdır.

Yeni Shell V-Power Diesel +GTL Teknolojisi tüm dünyada
olduğu gibi Türkiye'de de ilk kez ve sadece Shell'de.

Her damladan
en fazlasını
alın

www.shellandurcas.com



İYİ RAKI İZMİR'İN DE HAKKI.



www.beylerbeyiraki.com