İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği Yayın Organıdır

İZSİAD

YIL: 3 SAYI: 12
Temmuz-Ağustos-Eylül 2016

20-22 Ekim

İŞ İŞTEN GEÇMEDEN

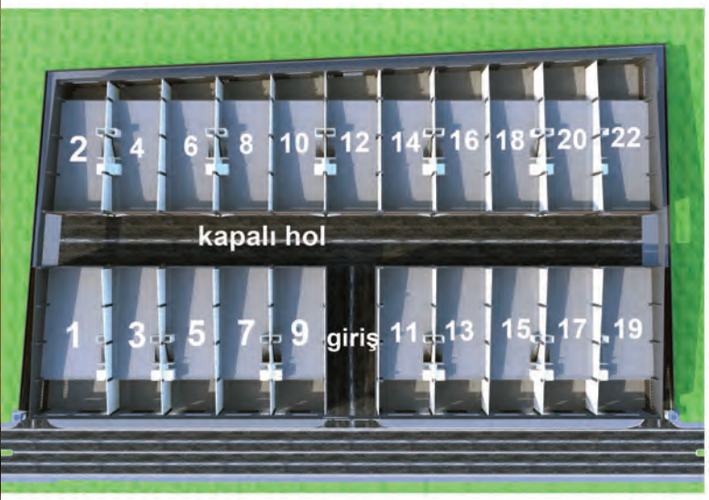
İş Sağlığı-Güvenliği Zirvesi ve Fuarı'nı 3'üncü kez düzenliyoruz

LİMAN ÖZELLEŞTİRİLMELİ YA DA OTONOM YAPI...

VOLKAN KEBİR: İZMİR, SPORLA KALKINIR

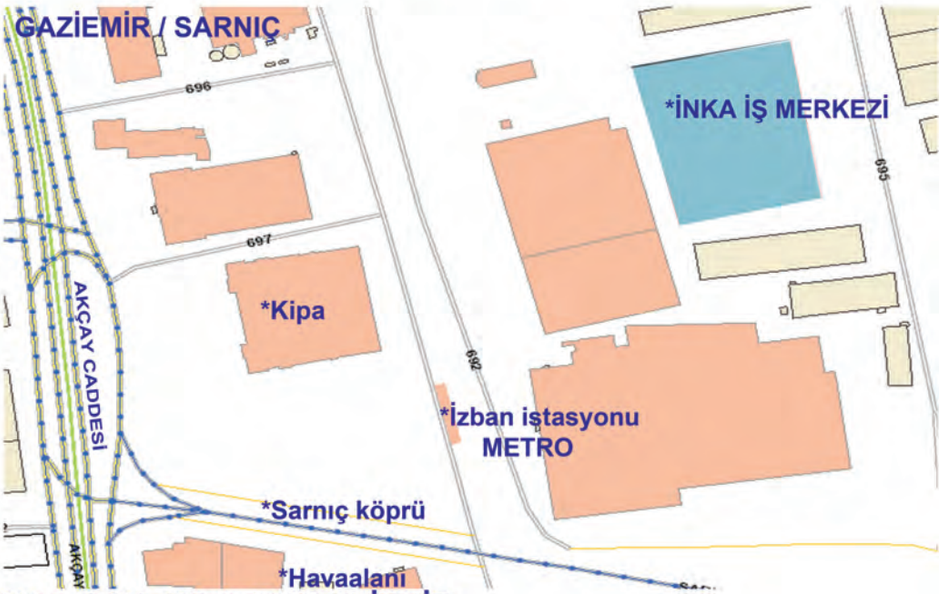
İNKA İNŞAAT
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

İNKA İŞ MERKEZİ
SATILIK VE KİRALIK İŞ YERLERİ



Konumu itibari ile Sarnıç Sanayi Bölgesi, Esbaş Ege Serbest Bölge'sine komşu, çok amaçlı kullanılabilecek endüstriyel alanlardan oluşmaktadır.

İnka İş Merkezi, Sarnıç girişi, İzban istasyonu yanı, havaalanı ve şehir merkezine yakınlığıyla her türlü iş yeri için uygundur. 21 iş yerinden oluşup, her biri 1.100 ve 1.400 m2 arasındadır. Bodrum, zemin ve birinci kat olmak üzere 3 kat bulunmaktadır. Her iş yeri için, bodrum kat ve zemin katta, araç girişine uygun otopark ve depolama alanı mevcuttur.



FATİH MAH. 1196, SOK. NO:3 SARNIÇ/İZMİR
TEL: 0232 281 20 20 FAX: 0232 281 55 55
www.inkainsaat.com.tr

BORTAR®
EVENT HALL

EN LEZZETLİ DAVETLER BURADA

Ege Bölgesi'nde 25 yıldır toplu yemek ve catering hizmeti veren Bortar, 100 Bin kişiye yemek hazırlayabilen yeni fabrikasında benzersiz bir etkinlik alanı da oluşturdu. 250 kişiye hizmet verebilen Bortar Event Hall, özel mimarisi ve donanımıyla özel davetler, sunum ve toplantılar için yepyeni bir seçenek. Zengin ikram ve yemek alternatifleri, profesyonel hizmeti, tam donanımlı 60 kişilik AR-GE mutfağı, 45 kişilik toplantı salonu ve 25 kişilik sunum salonlarıyla davetlilerinizle **Bortar Event Hall ayrıcalıklarını yaşatın.**

BORTAR®
GROUP

BORTAR TOPLU YEMEK | BORTAR CATERING & ORGANİZASYON | BORTAR EVENT HALL | BORTAR BESİ & SÜT ÇİFTLİĞİ | BORTAR ZEYTİNYAĞI | BORBAL BAL | BORTAR TURİZM | İSTEKKD

www.bortargroup.com.tr

**Müze, sanat evi, açık hava konser alanı,
açık hava sineması, cep tiyatrosu,
performans alanı, açık ve kapalı havuz,
açık ve kapalı çocuk oyun alanları,
kütüphane, spa ve fitness, seyir terasında
ortak kullanıma ait kafe ve restoran,
açık ve kapalı otopark, tenis kulübü ve kortları,
geniş balkonlar, koşu parkuru ve bisiklet yolu**

"olmak istediğin yer"de.

KONUTTA %1 KDV AVANTAJI

**%5 PEŞİNAT
36 AY VADE
0 FAİZ**
ŞİRKET KREDİLİ ÖZEL ÖDEME PLANI

GÜNLÜK 160 TL'DEN BAŞLAYAN FİYATLARLA KONUT VE OFİS SAHİBİ OLMA İMKANI

Ödeme koşulları belirli envanter ve stoklarla sınırlıdır. Yatırımcı, gerekli gördüğü takdirde ödeme koşullarını değiştirebilir.

444 18 99

Halkapınar Mah. Şehitler Cad. Konak/İzmir
www.mahallbomontiizmir.com

TÜRKERLER

MAHALL BOMONTİ izmir
YAŞAM | İŞ | ALIŞVERİŞ

İZSİAD

OSGB

3. İZMİR İŞ SAĞLIĞI ZİRVESİ | GÜVENLİĞİ

20 - 22 Ekim 2016

Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi
İZMİR

İZMİR İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ ZİRVESİ
İZMİR OCCUPATIONAL HEALTH AND SAFETY SUMMIT

İZMİR İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ FUARI
İZMİR OCCUPATIONAL HEALTH AND SAFETY EXHIBITION

www.izmirisgzirvesi.com

İZSİAD

20
İzmir Limanı özelleştirilmeli
OLMUYORSA 'OTONOM' YAPI

24
Karşılıksız çekte
YENİ YASA KAPIDA

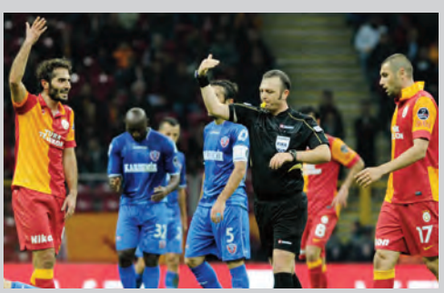
30
Yaratıcı satışçı olmanın
PÜF NOKTALARI

içindekiler

34
Tolga Özkalfa:
HAKEM TAKIM TUTMAZ

38
Plastik sektöründe
ANNE-OĞUL CİDDİYETİ

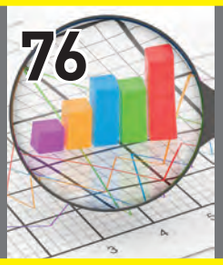
49
Volkan Kebir:
İZMİR, SPORLA KALKINIR



54
İskandinavya turu
GEZİ
Cengiz Yavaş

62
İZSİAD Üyesi Mimar Sema Özay:
Ege Medeniyetler Müzesi
İzmir turizmi için büyük fırsat

60
Türkiye'nin enerjisi güneş
Prof. Dr. Günnur Koçar
E.Ü. Güneş Enerjisi Ens. Md.



05
LİYAKAT
ZİYARET

06 ..... Anneler Günü'nü kutladık
07 ..... Belarus Büyükelçisi'ni ağırladık
07 ..... Kütüphaneye 5000 TL'lik yardım yaptık
08 ..... Yarının büyüklerine Çanakkale ruhu aşıladık
10 ..... Başkan Olgun Atila'nın konuğu olduk
11 ..... Çarşamba toplantılarımız devam etti
12 ..... Kader mahkumlarına özgürlük molası
14 .....TSM Korosu kulakların pasını sildi

İZSİAD
İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği adına
İmtiyaz Sahibi:
HASAN KÜÇÜKKURT

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve
Yayın Koordinatörü
CENGİZ YAVAŞ

Yayın Kurulu
Hasan Küçükkurt
Cengiz Yavaş
Mukaddes Çelik

Yönetim Yeri:
Şair Eşref Bulvarı No: 27/2 Huzur İşhanı
Kat 8, Daire 801 Çankaya -İZMİR
Telefon-Fax: (0232) 422 3242-422 4080
izsiad@izsiad.org.tr
www.izsiad.org.tr

Dergi İçerik ve Baskıya Hazırlık
İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği
(İZSİAD)
Telefon-Fax: (0232) 422 3242 – 422 4080

Editöryal Yönetmen
MURAT ÖZKEN

Görsel Danışman
SERDAR AĞIR

ANADOLU

Basım Yayın Matbaacılık
Makine San. Tic. Ltd. Şti.
Tuna Mah. 5501 Sk. No: 6/A Çamdibi-İZMİR
Tel: (0232) 433 3335
info@anadolumatbaacilik.com.tr

İZSİAD, İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği'nin yayın organıdır. Yayınlanan görüşler yazarlara ait olup, İZSİAD'ın görüşlerini yansıtmaz. İzinsiz alıntı yapılamaz.

Baskı Tarihi: 24 Temmuz 2016
Yerel süreli yayın:
3 ayda bir yayınlanır.

Başkan'ın kaleminden

Değerli İZSİAD üyeleri ve saygıdeğer okurlar;

12'nci sayımızla karşınızda olmanın mutluluğu ve gururu içindeyim. Geçen üç ayda da arı gibi çalıştık. Ayda bir düzenlediğimiz Çarşamba Toplantıları'na üç önemli konu ve değerli konuklarla devam ettik. Nisan toplantımızda; Borsa İstanbul A.Ş. yöneticileri, şirketlerin halka arz prosedürlerine ilişkin bilgiler verdi. Mayıs konuğumuz KOSGEB İzmir Kuzey Müdürü Özgür Armaneri oldu. KOBİ'lere ve girişimcilere sağlanan destekleri ve ilgili mevzuatı anlattı. Haziran toplantımızda ise Metropoll Stratejik ve Siyasi Araştırmalar Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Özer Sencar'ı ağırladık. Sencar, "Türkiye'nin Nabzı" araştırmasının sonuçlarını ilk kez bizlerle paylaştı. Seçmenin Başkanlık Sistemi'ne bakışı, parti tabanlarında durum, MHP'de Genel Başkanlık yarışı gibi konulardaki bilgiler, ülke gündeminde yer buldu. Ardından yine önemli bir toplantıya ev sahipliği yaptık. TÜSİAD Yargı Reformu Çalışma Grubu, hazırladığı, "Yargı Hizmetlerinde Kalite Talebi ve Kalite Unsurları" başlıklı raporu üyelerimize sundu. Hukukçu üyelerimiz, tecrübeleriyle ve önerileriyle yargıda reform arayışına katkı yaptı.

Belarus'un Türkiye Büyükelçisi Andrei Savinykh'i ağırladık; Belarus'taki yatırım imkânları konusunda bilgilendik. Kardeş ülke Bosna Hersek'in Doboj Jug Kenti Belediye Başkanı Jasminca Begic de konuğumuz oldu. Kendileri de bizleri, ortak ticari adımlar atmak üzere kentlerine davet etti.

İZSİAD Kadın Tiyatro Topluluğu, Şakran Cezaevi'ne konuk oldu; birkaç saatliğine de olsa kader mahkumlarına özgürlük havası soluttu. TSM Koro'muz, Bostanlı'da halka açık ve ücretsiz konser verdi, kulaklarımızın pasını sildi. Sonra Narlıdere Huzurevi'ne de konuk oldular ve yaşlılarımızın gönül tellerini titrettiler.

Çanakkale Kara Savaşları'nın 101'inci yıldönümünde, çocuklarımıza Çanakkale ruhu, vatan ve millet sevdası aşılamak amacıyla son derece anlamlı bir organizasyona imza attık. Konak, Bornova, Buca ve Karabağlar belediyelerinin tahsis ettiği salonlarda; araştırmacı yazarlar Bünyamin Nami Tonka ve Ali Öztaş, öğrencilere, varoluş mücadelesini ve Türk milletinin yenilmez azmini anlattı.

Geleneksel Anneler Günü buluşmamızda yine annelerimizi onore ettik, küçük-büyük bir olduk, çok eğlendik. Meme kanseri hastalarına tedavi ve barınma desteği veren SAĞKAL Derneği'nin kurduğu Umut Evi'nin tüm mutfak ihtiyaçlarını karşıladık. Ayrıca meme kanseri hastaları için farkındalık yaratması amacıyla hazırlanan ve ücretsiz dağıtılan özel bilekliklerin üretimine de 3 bin 500 TL'lik katkıda bulunduk. Bornova Belediyesi Dost Market'e; Yönetim Kurulu üyelerimiz Nurettin Avcı, Hüseyin Cengiz, Yeşim Özbudaklı ve Ali Talak aracılığıyla deterjan, gıda, ikinci el giyim eşyası ve nakit yardımları yaptık. Yönetim Kurulu üyelerinden 500'er TL toplayarak oluşturduğumuz nakdi de Bornova Belediyesi'nin kurduğu iftar çadırlarında kullanılmak üzere İZSİAD adına bağışladık. Rasime-Recai Şeyhoğlu Kütüphaneler Zinciri'nin Bergama'da açılan son halkasına, 5000 TL'lik destekte bulunduk. Ayrıca Karşıyaka'nın Filizleri projesi kapsamında dört üniversiteliye de burs verdiğimizi belirtmek isterim.

Değerli üyelerimiz; hepimiz kendi sektörlerimizde ekonomiye katkı yapmak, üretimi ve istihdamı artırmak ve ülkemizi kalkındırmak için canla başla çalışıyoruz. Bu doğrultuda ve aynı zamanda sosyal sorumluluğumuz çerçevesinde İZSİAD olarak ulusal çapta organize ettiğimiz İzmir İş Sağlığı ve Güvenliği Zirvesi'nin üçüncüsünü Ekim ayında düzenleyeceğiz. Yine Türkiye'nin en önemli kurum ve kuruluşlarından temsilciler İzmir'de buluşacak, örnek İSG uygulamalarını kamuoyuyla paylaşarak farkındalık yaratacak. Zirveye paralel olarak düzenlenecek fuarda ise İSG alanındaki tüm sektörlerden firmalar, ürünlerini, hizmetlerini tanıtacak, son gelişmeleri sergileyecek. Üyelerimizden zirveye ve fuara izleyici ya da katılımcı olarak destek vermelerini bekliyorum.

Sevgilerimi, saygılarımı sunuyorum…

HASAN KÜÇÜKKURT - *İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı*

BECKER 35 Albatros'tan teşekkür ziyareti

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (İZSİAD) başarılı üyelerinden BECKER Türkiye CEO'su Volkan Kebir, İZSİAD Yönetim Kurulu Toplantısı öncesi Başkan Hasan Küçükkurt ve İZSİAD Yönetim Kurulu üyelerinin konuğu oldu. Bu yıl Süper Lig biletini kılpayı kaçıran BECKER 35 Albatros Kadın Basketbol Kulübü'ne verdiği destek nedeniyle İZSİAD yönetimine teşekkür eden Kebir, Başkan Hasan Küçükkurt'a forma ve plaket sundu. Türkiye'nin ilk 'kadın hakları' konseptli kadın basketbol turnuvası olan "KARAR VER CUP"ın ikincisini 7-9 Eylül tarihleri arasında yine İzmir'de düzenleyeceklerini anlatan Kebir, İZSİAD'dan da destek istedi. Kebir ayrıca; başta kız çocukları olmak üzere dezavantajlı küçükleri spora kazandırmak amacıyla düzenlenecek Basketbol Festivali ve BECKER 35 Albatros Kadın Basketbol Kulübü için sponsorluklar konusunda da İZSİAD yönetiminden destek talep etti. Üç konuda da gerekli desteğin sağlanacağını söyleyen İZSİAD Başkanı Hasan Küçükkurt, "Üyelerimizin yanındayız" mesajı verdi.

İZSİAD ve LİYAKAT, İzmir için el ele verdi

İzmir'de son dönemde pek çok önemli sosyal sorumluluk projesine imza atan Lider Yaratıcı Katılımcılar Derneği (LİYAKAT) Yönetim Kurulu Başkanı Berkay Eskinazi ve LİYAKAT Yönetim Kurulu üyeleri, İZSİAD'a konuk oldu. Toplantıda, iki derneğin ortaklaşa projeler geliştirmesi hususu görüşüldü. Hem Berkay Eskinazi hem de Hasan Küçükkurt, bu yönde irade gösterilmesi konusunda fikir birliğine varırken; yapılabilecek ortak projelerin belirlenmesi amacıyla iki dernekten 3'er kişi olmak üzere toplam 6 kişiden oluşan bir komisyon kurulmasına karar verildi.

Anneler Günü'nü kutladık

İZSİAD üyeleri ve aileleri, bir kez daha Anneler Günü'nü birlikte kutladı. Buca Kaynaklar Sembol Garden'de düzenlenen ücretsiz organizasyonda buluşan İZSİAD Ailesi, keyif dolu saatler geçirdi. Kahvaltının ardından başlayan eğlence, yaklaşık dört saat boyunca hız kesmedi. Büyüklerin katıldığı tavla ve dart turnuvaları ile ip çekme ve çuvalla zıplama yarışmaları, birbirinden renkli görüntülere sahne oldu. Palyaçolar eşliğinde eğlenen çocuklar ise hem şişme oyun parkurunda hem de dart ve çuval yarışlarında büyük heyecan ve keyif yaşadı.

Belarus Büyükelçisi'ni ağırladık

Belarus'un Türkiye Büyükelçisi Andrei Savinykh, İzmir Konsolosu Murat Reha Yorgancıoğlu ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-Belarus İş Konseyi Başkanı Sefa Gömdeniz, İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) Yönetim Kurulu toplantısına konuk oldu. Ülkesinin iktisadi olanakları hakkında bilgiler veren Savinykh, "Türk işadamları ülkemizde otomotiv yan sanayi, tekstil, inşaat, tarım ve gıda endüstrisi, mobilya ve ahşap ürünler, nakliye ve lojistik alanlarında yatırım yapabilir. Ülkemdeki sanayi bölgelerinde tüm altyapı unsurları hazır. 10 milyon doların üzerindeki yatırımlarda tüm altyapı imkanları, kurulacak fabrikanın kapısına kadar getiriliyor" dedi. İZSİAD Başkanı Hasan Küçükkurt, Belarus'a bir tanıtım gezisi düzenleyebileceklerini söyledi, "Farklı sektörlerde faaliyet gösteren üyelerimizi, Belarus'ta kendi sektörlerindeki iş insanlarıyla tanıştırmayı arzu ediyoruz" mesajı verdi.

İZSİAD'dan kütüphaneye yardım

Rasime-Recai Şeyhoğlu Kütüphaneler Zinciri'ne bir halka da Bergama'da eklendi. Bergama Belediyesi'nin desteğiyle kurulan "Tepeköy Kültür Merkezi"ne, İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) yönetimi de 5000 TL'lik nakdi yarımda bulundu. İZSİAD'ı ziyaret eden, Başkan Hasan Küçükkurt ve Başkanvekili Mukaddes Çelik ile görüşen Recai Şeyhoğlu, destek nedeniyle teşekkürlerini sundu. Yaklaşık 100 bin lira harcamayla kurulan, iki kütüphane ve "Aydınlanma Evi" adlı bir müzeden oluşan Tepeköy Kültür Merkezi'ne, İZSİAD'ın adını da levha olarak çaktıklarını belirten Şeyhoğlu, kendisinin de yeni kitabında İZSİAD'a ayrıca yer verdiğini kaydetti. İZSİAD Başkanı Hasan Küçükkurt, kent merkezinden uzakta yaşayan öğrencilerin, gençlerin ve hatta büyüklerin kütüphane ve müze gibi kültürel merkezlere erişimini önemsediklerini ifade etti, "Bu konuda sosyal sorumluluğumuzun gereğini yerine getirmeye her zaman hazırız" dedi.

Yarının büyüklerine "Çanakkale" ruhu aşıladık

İZSİAD, yine örnek bir sosyal sorumluluk projesine imza attı. Çanakkale Kara Savaşları'nın 101'inci yıldönümünde, araştırmacı yazarlar Bünyamin Nami Tonka ve Ali Öztaş, Çanakkale'den İzmir'e geldi; dört ilçede ilk ve ortaöğretim öğrencileriyle buluştu.

Halen Çanakkale'de rehberlik yapan ve ziyaretçilere 'destan'ı anlatan Tonka ve Öztaş; sırasıyla Buca, Karabağlar, Konak ve Bornova'da sahne aldı. İlçe belediyelerinin salon ve teknik altyapı desteği verdiği "Sevinç ve Gözyaşı 1915" adlı proje kapsamında, araştırmacı yazarlar, ateşten günlerde yaşananları anlattı.

Çanakkale kahramanlarından Niğdeli Ali Uğur'un torunları Kadir Erdem (soldan üçüncü), Leman Uğur Çaylak (sağ başta), Gülşen Erdem (sol başta / Kadir Erdem'in eşi), Özlem Erdem (soldan ikinci / Kadir Erdem'in kızı)

İkili, tarihi belgeler ışığında, Çanakkale'de savaşan tüm tarafların anlatımlarıyla bir milletin var oluş mücadelesine ışık tuttu, yarının büyüklerine Çanakkale ruhunu, vatan-millet sevdasını aşıladı.

Çanakkale kahramanlarından Niğdeli Ali Uğur'un torunları Kadir Erdem, Leman Uğur Çaylak, Gülşen Erdem, Özlem Erdem ve Handan Yılmaz da Konak ve Bornova'daki anlatılarda sahneye çıktı, dedelerinin hatıralarını anlattı.İzmirli ama müzisyen Cam Cansız ve ekibi de gösterilerde yer aldı; Çanakkale temalı türküleriyle duygulara hitap etti; etkinliklere tat kattı.

Handan Yılmaz (Niğdeli Ali Uğur'un torunu)

Bosna Hersek'ten cazip teklif

Kardeş ülke Bosna Hersek'in Doboj Jug Kenti Belediye Başkanı Jasminca Begic, Başkan Danışmanı ve İşadamı Sanel Catovic, Belediye Meclisi Üyesi ve Doboj Jug Kadınlar Derneği Başkanı Emira Arnaut, Doboj Bölgesi Baş İmamı Bajro Dzafic ile Bosna Hersek Fahri Başkonsolosu Ahmet Kemal Baysak, İZSİAD Yönetim Kurulu toplantısına konuk oldu. Begic, İZSİAD yöneticilerine, ülkesinin ve kentinin ekonomik yapısı ve ticari işbirliği olanakları hakkında bilgiler verdi. Bosna Hersek Fahri Başkonsolosu Ahmet Kemal Baysak da iki ülke arasında sersest ticaret anlaşması olduğunu, Bosna Hersek'in 140 ülke ile 'sıfır' gümrükle ticaret yapabildiğini vurguladı.

Başkan Atila'nın konuğu olduk

İZSİAD Yönetim Kurulu'nun 23 Mayıs tarihli olağan toplantısı, Bornova Belediyesi'nin daveti üzerine Şahin Tepesi Restoran'da yapıldı. Gündemdeki konuların konuşulması sonrası, İZSİAD Danışma Kurulu üyelerinin de katılımıyla, Bornova Belediye Başkanı Olgun Atila'nın ev sahipliğinde buluşuldu. Gecede, İZSİAD Başkanı Hasan Küçükkurt'a, doğumgünü sürprizi de yapıldı.

Çarşamba toplantılarımız tüm hızıyla devam etti

İZSİAD'ın, kent ve ülke gündemine damga vuran Çarşamba Toplantıları, Nisan, Mayıs ve Haziran aylarında da devam etti. Nisan konukları; Borsa İstanbul A.Ş. Pazarlama Servisi Yöneticisi Mert Süzgen, İzmir Temsilcisi Dr. Emre Can ve Özel Pazar Baş Uzmanı Dr. Yusuf Muğaloğlu oldu. Üçlü, İZSİAD üyelerine, şirketlerin halka arz prosedürlerine ilişkin bilgiler verdi.

Mayıs konuğu, KOSGEB İzmir Kuzey Müdürü Özgür Armaneri idi. Armaneri, küçük ve orta ölçekli işletmelere ve girişimcilere sağlanan destek başlıkları, destek alt ve üst limitleri, oranları, mevzuat hakkında bilgi verdi; bazı örnek uygulamaları da tanıttı.

Haziran konuğu ise Metropoll Stratejik ve Siyasi Araştırmalar Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Özer Sencar oldu. Sencar, "Türkiye'nin Nabzı-Mayıs 2016" araştırmasının sonuçlarını ilk kez İzmir'de açıkladı. Seçmen'in Başkanlık Sistemi'ne bakışı, parti tabanlarında durum, MHP'de Genel Başkanlık yarışı gibi konulardaki çarpıcı bilgilere, Türkiye gündeminde yer buldu.

Kader mahkumlarına özgürlük molası

İZSİAD Kadın Komisyonu bünyesinde faaliyet gösteren İZSİAD Kadın Tiyatro Topluluğu, sosyal sorumluluk zincirine bir halka daha ekledi... Duyarlı kadınlar, Şakran Cezaevi Kampusü'ndeki Kadın Cezaevi'ne konuk oldu; tutuklu ve hükümlü hemcinsleri için sahne aldı. Sıra dışı bir gün yaşayan, iki saatliğine de olsa "özgürlük" havası soluyan kader mahkumları, keyifle izledikleri "Laftan İbAret" adlı oyunun sonunda İZSİAD'lı kadınları ayakta alkışladı. İZSİAD Başkan Vekili Mukaddes Çelik, tiyatroyu kurma amaçlarının sosyal sorumluluk projelerine destek vermek olduğunu vurguladı, "Benzer projelerde yer almayı sürdüreceğiz" dedi.

Bir yardım eli de SAĞKAL'a

İZSİAD, sosyal sorumluluk projelerine bir yenisini ekledi...

Meme kanseri ile savaşan dar gelirli ve imkânları kısıtlı hastalara tedavi ve barınma desteği sağlamak amacıyla faaliyet gösteren SAĞKAL Derneği'nin, Alsancak Kahramanlar'da oluşturduğu Umut Evi'nin 3000 TL tutarındaki mutfak araç ve gereçleri, İZSİAD Yönetim Kurulu üyelerince tedarik edildi.

İZSİAD Başkan Vekili Mukaddes Çelik; tabaktan tencereye, bardaktan çay makinesine, tost makinesinden ketıla tüm araç ve gereçleri, Kahramanlar Umut Evi'nde, SAĞKAL Derneği Başkanı Prof. Dr. Cüneyt Tuğrul'a teslim etti.

İZSİAD Yönetimi ayrıca, meme kanseri hastaları için farkındalık yaratması amacıyla hazırlanan özel bileklerin üretimine de katkı yaptı. Bu bileklikler den yaklaşık 700'ünün maddi karşılığı olarak 3 bin 500 TL de yine Çelik tarafından Tuğrul'a takdim edildi.

İZSİAD TSM Korosu kulakların pasını sildi

İZSİAD Türk Sanat Müziği Korosu, ikinci konserini verdi. Ege Üniversitesi Devlet Türk Musikisi Konservatuvarı Öğretim Görevlisi Yard. Doç. Dr. Özgen Küçükgökçe yönetiminde çalışan koro, Karşıyaka Bostanlı Suat Taşer Açıkhava Tiyatrosu'nda sahne aldı. "Yeşilçam Şarkıları" temalı gecede, bir döneme damga vuran Türk filmlerinde seslendirilen birbirinden güzel Türk Sanat Müziği eserlerine yer verildi. Şarkı aralarında, barkovizyonda, unutulmaz Türk filmlerinden kesitler oynatılırken; Hulusi Kentmen'den Cüneyt Arkın'a, Türkan Şoray'dan Hülya Koçyiğit'e, Sadri Alışık'tan Ediz Hun'a sevilen Yeşilçam oyuncuları da sevgiyle, saygıyla anıldı. Halka açık olarak ve ücretsiz düzenlenen konseri izleyenler, profesyonelleri aratmayan İZSİAD Korosu'nu ayakta alkışladı. Gecenin sunuculuğunu ise İzmir'in başarılı spikerlerinden Tarık Yenen yaptı.

Konser sonrası İZSİAD Başkanı Hasan Küçükkurt ve İZSİAD Danışma Kurulu Başkanı Ayhan Baran, Koro Şefi Ege Üniversitesi Devlet Türk Musikisi Konservatuvarı Öğretim Görevlisi Yard. Doç. Dr. Özgen Küçükgökçe'ye, kristal mikrofon ve çiçek vererek teşekkür etti. Ayrıca İZSİAD üyeleri ve eşlerinden oluşan tüm koro üyelerine de plaketle teşekkür edildi.

Gençleri yazarlarla buluşturduk

Şair-Yazar Namık Kuyumcu ile İZSİAD Yönetim Kurulu Üyesi de olan Yazar Hüseyin Cengiz, Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel sanatlar Fakültesi'nde, öğrencilere ve akademisyenlere seminer verdi. Rauf Beyru Seminer Salonu'ndaki etkinlikte, Kuyumcu, son kitabı "Her Veda Elvada Değildir"i; Cengiz ise denemelerden oluşan kitabı "İçindeki Bana Dokun"u anlattı. İlgiyle dinlenen yazarlar, öğrencilerin sorularını da yanıtladı. Etkinliğin sonunda teşekkür belgesi verilen yazarlar; gençler için kitaplarını da imzaladı...

İZSİAD TSM Korosu bu kez huzurevindeydi

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) Türk Sanat Müziği (TSM) Korosu, bu kez Narlıdere Huzurevi'nde sahne aldı. Ege Üniversitesi Devlet Türk Musikisi Konservatuarı Öğretim Görevlisi Yard. Doç. Dr. Özgen Küçükgökçe yönetimindeki koro, huzuruevi sakinlerine sıra dışı ve keyif dolu dakikalar yaşattı. Yaklaşık iki saat süren konserde, Türk Sanat Müziği'nin en sevilen eserleri solo ve koro olarak seslendirilirken, huzurevi sakinleri adeta gençlik günlerine döndü. Hemen her esere eşlik eden, kâh hüzünlenen kâh coşan yaşlılar, bol bol alkış tuttukları koroyu her zaman görmek istediklerini dile getirdi. Şef Özgen Küçükgökçe, "İlk fırsatta yine sizlerle olacağımıza söz veriyoruz" dedi.

Yargıda reform arayışına katkı

TÜSİAD bünyesinde faaliyet gösteren Yargı Reformu Çalışma Grubu, hazırladığı, "Yargı Hizmetlerinde Kalite Talebi ve Kalite Unsurları" başlıklı rapor kapsamında, ülke genelinde sürdürdüğü yuvarlak masa toplantılarının üçüncüsünü İzmir'de düzenledi.

Tepekule Kongre Merkezi'ndeki toplantı, İZSİAD ev sahipliğinde gerçekleştirildi. TÜSİAD ve TÜRKONFED'den temsilcilerin yanı sıra ağırlıklı olarak İZSİAD'ın hükükçu üyelerinin yer aldığı toplantıda, TÜSİAD Yargı Reformu Çalışma Grubu Başkanı Av. Mehmet Gün, rapor hakkında bilgi verdi, ardından da görüş ve önerileri dinledi.

Yuvarlak masa toplantılarının tamamlanması sonrası nihai şeklini alacak raporun, yargıda reform talebiyle hükümete sunulacağı belirtildi.

Nasuh Mahruki

Geçen yılki zirve kapsamında ilköğretim öğrencileri arasında iş sağlığı ve güvenliği temalı "Canım Ailem" resim yarışması da düzenlenmişti. Yarının büyüklerinde İSG bilinci oluşturmak amacıyla organize edilen yarışmaya katılan çocuklar da açılışta yer almıştı. Dereceye giren öğrenciler, bisikletle ödüllendirilmişti.

Metin Uca

İş Sağlığı-Güvenliği Zirvesi ve Fuarı 3'üncü kez düzenleniyor

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD), iş sağlığı ve güvenliği (İSG) alanında Türkiye'nin ön önemli buluşmalarından biri olan İzmir Ulusal İş Sağlığı ve Güvenliği Zirvesi ve Fuarı'nın üçüncüsünü düzenlemek için kolları sıvadı. A Artı Ortak Sağlık Güvenlik Birimi işbirliğiyle, Ekim ayında, Bayraklı Tepekule Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek dört günlük organizasyonda; bir kez daha Türkiye'nin ve dünyanın en büyük kurum ve kuruluşlarının temsilcileri buluşacak; iş güvenliği konusundaki iyi ve örnek uygulamalar paylaşılacak.

İş sağlığı ve güvenliği konusunun Türkiye'de yıllarca geri plana atıldığını ve sırf tedbir alınmaması nedeniyle yüzlerce işçinin öldüğünü ya da sakat kaldığını hatırlatan İZSİAD Genel Sekreteri ve A Artı Ortak Sağlık Güvenlik Birimi Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Aslanoğlu, "İş kazalarının yüzde 98'i, tedbir alınması halinde önlenebilir. Bir işveren örgütü olarak hedefimiz, hem bu konudaki farkındalığın ve bilinç düzeyinin artmasını sağlamak hem de sektörün bileşenlerini bir araya getirerek ekonomiye katkı yapmak. Yine Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen şirketlerinin, kuruluşlarının temsilcileri, kamu kurumlarının yöneticileri İzmir'de buluşacak. Örnek İSG uygulamaları paylaşılacak. Ayrıca zirveye paralel devam eden fuarda da katılımcı firmalar ürünlerini, hizmetlerini tanıtacak; sektördeki son gelişmeleri sergileyecek" dedi.

Zirveye paralel olarak İzmir İş Sağlığı ve Güvenliği Fuarı da düzenlenmişti. Sektörün önde gelen firmaları, kurum ve kuruluşlar; ürün ve hizmetleriyle birlikte; sektördeki son gelişmeleri sergilemişti.

ARTIK BAKIŞ AÇINIZI DEĞİŞTİRMENİN ZAMANI GELDİ!

YENİ FIAT EGEA HATCHBACK.

Bildiğiniz Hatchback'lere kıyasla çok daha büyük bagajıyla daha kullanışlı, geniş iç hacmiyle daha konforlu. Sınıf standartlarının üstünde teknolojisiyle ezber bozan Egea Hatchback otomatik fren yapabilen çarpışma riski uyarı sistemiyle daha güvenli. Yeni Fiat Egea Hatchback'i keşfetmek için siz de Fiat showroom'larına gelin, yepyeni bir bakış açısıyla tanışın.

> ÇARPIŞMA RİSKİ UYARI SİSTEMİ > OTOMATİK ACİL DURUM FRENİ > ADAPTİF HIZ SABİTLEME SİSTEMİ
> LED GÜNDÜZ FARLARI > GERİ GÖRÜŞ KAMERASI > 7" DOKUNMATİK TABLET EKRANLI UCONNECT™ SİSTEMİ

AUTOBEST 2016 | 5 YIL 100.000KM GARANTİ | #fiategeahb

FIAT

POYRAZ İzmir (0232) 274 68 68 Aydın (0256) 226 23 33

EGEA

YAVAŞLAR GROUP

güzelboya Anonim Şirketi

POLS POLİSTREN SANAYİ

POLILINE İÇ ve DIŞ DEKOR ÜRÜNLERİ

YAVAŞLAR YAPI GAYRİMENKUL

POLILINE ИНТЕРИОРНИ И ЕКСТЕРИОРНИ ПРОФИЛИ С ДЕКОРАТИВНИ ОРНАМЕНТИ България

CARTONE İÇ ve DIŞ DEKOR ÜRÜNLERİ

ADAL

***Yavaşlar Group**, çevreye ve insan sağlığına duyarlı ürettiği yapı malzemeleri ve yapılarla, bireye önem veren yaşam alanları oluşturur.*

1999'dan bu yana...

MURAT ÖZKEN

İzmir Limanı özelleştirilmeli OLMUYORSA ‘otonom’ yapı

1 Temmuz Kabotaj ve Denizcilik Bayramı öncesi, İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Başkanı Yusuf Öztürk ile buluştuk... İzmir Limanı’nı, Aligağa ve Çandarlı’daki gelişmeleri, kruvaziyer turizmi, dünden bugüne Türk denizciliğini ve geleceği konuştuk. İzmir Limanı’nın mutlaka özelleştirilmesi gerektiğini, çağı yakalaması için bunun şart olduğunu belirten Öztürk, “Bu yapılamıyorsa, kamu ve limanın paydaşlarından oluşan bir otonom yapıyla yönetilmeli” diyor.

İzmir’in liman ve deniz kenti kimliğini pekiştirmek için neler yapılabilir? DTO İzmir olarak siz neler yapıyorsunuz?

Türkiye’de iki deniz ticaret odası var. Biri İstanbul, diğeri Mersin. İstanbul’un 7 şubesi var. Onlardan

İMEAK DTO İzmir Şube Başkanı Öztürk, çözüm önerilerini anlattı

biri ve en büyüğü İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi... Ülke genelinde; balıkçılık, deniz turizmi, marinacılık, armatörlük, su ürünleri yetiştiriciliği gibi 46 adet alt sektörde faaliyet gösteren yaklaşık 8 bin 500 üyemiz var. Denizcilikle ilgili faaliyet gösteren herkes, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kanunu gereğince bize üye olmak zorunda. Biz özellikle İzmir’de ve İstanbul’da, üye memnuniyeti üzerine çok çalışmalar yapıyoruz. “Nasıl olsa kanuni zorunluluktan dolayı üyelik var” diyerek oturmak, bize hiçbir şekilde uymaz. Bu 46 sektörün çok önemli oyuncuları var. Limancılar, armatörler, tersaneciler gibi... Ayvalık ve Didim arasında denizcilikle ilgili her söktörü temsil ediyoruz. Bu bölge çok önemlidir. İzmir’in olmazsa olmazı 8 bin 500 yıllık tarihe sahip; tarihi ticaret yolları İpek Yolu ve Kral Yolu’nun çok önemli bir noktası olan İzmir Limanı’dır. Bunun anlamı şu: İzmir, denizcilikte çok ileri noktalarda olmak zorunda...

Marmara Bölgesi, her sektörde olduğu gibi denizcilik sektöründe de dominant pozisyonunda. Marmara,

özellikle tersanecilik anlamında kümelenmiş durumda. Bu, temelde doğru bir sistem. Ancak bu haliyle sağlıklı değil. Kümelenme başka bölgelerde de olmalı. İzmir Ticaret Borsası Başkanı Işınsu Kestelli Hanımefendi'nin, bu konuda çok doğru bir nitelemesi vardır; "Marmara'da obez büyüme var" der. Bütün tersaneleri bir bölgeye yapmak doğru değil. Asıl kümelenme modeli, farklı bölgelere dağılımını yapmaktır. Düşünün; Yalova'dan İskenderun'a kadar olan sahil şeridi boyunca bir tane tersane yok!

İzmir Limanı, bölge limanı olarak geliştirilmeli. Aliağa'da çok güzel liman yatırımları yapılıyor. Şu anda 13 iskele var. Petkim Limanı örneğin, tam kapasiteyle çalışmaya başladığında, İzmir'in yükünü büyük oranda alacak. Dolayısıyla biz, "İzmir Limanı" değil, "İzmir Bölge Limanları" ya da "Ege Limanları" diye düşünmemiz ve sistemi, çağın gereklerine uygun şekilde kurgulamamız gerekiyor. Örneğin Avrupa'da Rotherdam Limanı dediğimiz yer, tek bir liman değildir; kıyı boyunca nakış gibi işlenmiş bir sürü limandan oluşur. Hamburg ve Bremen limanları da öyle...

Doğu'nun en batısı, Batı'nın en doğusu İzmir'de de böyle bir yapı oluşturulmalı. Biz de oda olarak bunun için çalışıyoruz. Ancak şu haliyle İzmir Limanı her geçen yıl kan kaybediyor.

Peki İzmir Limanı'nın taşınması ve özelleştirilmesi tartışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Taşınma diye bir şey söz konusu olamaz. Neden olamaz? Limanlar, bulundukları kente medeniyet getirir. İzmir Limanı bir değerdir. Bu değerin taşınması, düşünülecek bir şey değildir. Yatırımlar devam ediyor. Çandarlı'da çok önemli bir liman geliyor. O devreye girmeye başladığında İzmir Limanı'nın yükü daha da hafifleyecek. Zaten şimdi de Aliağa limanlarının devreye girmesiyle birlikte hafiflemeye başladı. Hatırlarsınız; birkaç yol öncesine kadar, limandaki yoğunluk nedeniyle her gün 5-10 gemi Körfez'de sıra bekliyordu. Artık bu yok. Bir kısım yükler Aliağa'ya kanalize oldu. Bir süre sonra da Petkim'e, Çandarlı'ya kanalize olacak. Bunun şöyle bir tehlikesi var: İzmir Limanı'na da geliştirici yatırımlar yapılmazsa, limanın önemi yok denecek kadar azalır.

Ne tür yatırımlar yapılmalı?

İzmir Limanı'nın yaşatmamız, büyütmemiz gerek. Stratejik önemi çok büyük. Dünyada her şey maliyet... Ticaret yapan herkes maliyetleri minimize etmeye çalışır. Limanlar, deniz taşımacılığı, taşımacılık maliyetini en çok minimize eden yöntemdir. Türkiye'de kargo hareketinin yüzde 92'sini karayolu taşımacılığı oluşturuyor. Bu çok kötü. Üç tarafı denizle çevrilisin, ne denizi ne de treni doğru düzgün kullanmıyorsun. İşte bu nedenle İzmir Limanı, yaşamalı, gelişmeli, büyümeli. Deniz taşımacılığı mutlaka geliştirilmeli. Nitekim Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, son yıllarda bu konuda önemli işler yapıyor. Kilit noktalardaki birçok çalışanı, meslekten gelen kişiler. Sorunları, çözüm yollarını iyi biliyorlar. Yavaş yavaş bunun yansımalarını görüyoruz. Demiryolları yatırımları ve limanlar arası bağlantılar için çalışmalar, otoban yatırımları devam ediyor. Taşımacılıkta denizin kullanılması için birtakım teşvikler veriliyor.

İzmir Limanı'na, yeni nesil ağır

Yusuf Öztürk

tonajlı gemiler yanaşamıyor. Yeterli derinlik olmadığı için. Bu konuda TCDD ve İzmir Büyükşehir Belediyesi arasında bir protokol var. Derinleştirme, Körfez temizliği ve su sirkülasyonunun artırılmasına yönelik. Bu projenin biraz daha hızlı ilerlemesi gerekiyor. ÇED onayının daha çabuk gelmesi gerekiyor. Bir de limanın, otonom yapıyla yönetilmesi gerekiyor. Limanı kimler kullanıyorsa, bunların oluşturduğu yapıyla yönetilse, İzmir Limanı çok önemli bir liman haline gelir.

İzmir Limanı özelleştirilmeli mi, otonom yapıyla mı yönetilmeli?

İzmir Limanı'nın şu an kamuda olmasının en büyük avantajı, denge unsuru olmasıdır. Fakat bunun yanı sıra bir sürü dezavantajı var. Yatırım yapmakta zorlanıyorsun. Her an özelleştirilebilir. İhale Kanunu'na tabi olduğu için, eksiklerin giderilmesi süreci çok ağır işliyor. Örneğin Mersin Limanı da devlet limanıydı; kapasite olarak İzmir Limanı'nın üçte biri kadardı; özelleştirildi, İzmir'den beş kat fazla

> *Limanın kamuda olmasının pek çok avantajı kadar dezavantajı da var*

elleçleme yapıyor şimdi. Bize göre burası özelleştirilmeli. Eğer bu mümkün olmuyorsa otonom yapıyla yönetilmeli. Bu limandan faydalanan herkes elini taşın altına koysun. Burayı daha nasıl geliştiririz; buna kafa yoralım. Buranın gelişmesi demek, İzmir'in gelişmesi demek. Burası bizim malımız. Bunu en iyi şekilde değerlendirmemiz gerek.

Aliağa bölgesinde pek çok liman yatırımı yapıldı, yapılıyor. Bu gelişmelerin İzmir'e ve bölgemize etkileri neler olacak?

Aliağa Ege Bölgesi'nin dış ticaretinin yüzde 46'sını elleçliyor. Bölge, Türkiye dış ticaretinin ise yüzde 8'ini elleçliyor. Bu yatırımların daha da artması en büyük temennimiz. Limanlarımızın sayısı ne kadar artarsa denizciliğimiz de gelişecek.

İzmir'in ve Ege'nin lojistik aktarma gücünün artırılması yolunda neler yapılmalı?

Şu anda İzmir Kemalpaşa'da bir lojistik merkez oluşturuluyor. Lojistik, dünyanın şu anda en gözde alanı. Bir tek Kemalpaşa'da yetmez. Ege'de belirli noktalarda böyle lojistik üsler oluşturulmalı. Örneğin Aliağa ve çevresinin tamamını bir lojistik merkez olarak düşünmek lazım. Aynı zamanda Anadolu'da limanlarla bağlantılı böyle üslerin kurulması gerekiyor. Demiryolu, lojistik üs ve liman bağlantısını maksimum seviyeye çıkarmamız ve lojistikte maliyetleri asgariye çekmemiz şart. Bunu yaparsanız, Türkiye genelindeki kamyon trafiğini azaltırsınız. Akaryakıt maliyetlerini düşürürsünüz. Bu, devletin cari açığının da büyük ölçüde kapanması demektir. Maliyetler ne kadar

düşerse rekabet gücün o kadar artar.

1 Temmuz Kabotaj ve Deniz Bayramı... Denizcilikte durumumuz nedir?

Yavaş ilerliyoruz... İzmir Limanı'nın bugünkü haline gelmesi için ilk adımlar 1954'te atılmış. Geç, hiç'ten iyidir ama biraz daha hızlanmalıyız. İzmir pek çok yerden iyi, bunu yadsıyamayız ama dünya durmuyor, koşuyor. Bizim de koşar hale gelmemiz lazım. Çağdaşlığı yakalamamız lazım. Biz dünyanın 13'üncü büyük filosuna sahibiz, ama eriyoruz. Türk bayraklı ya da Türk sahipli gemilerin sayısında, geçen yıla göre yüzde 10 düşüş var. Sadece biz erimiyoruz aslında, tüm dünya eriyor. Şu anda dünya genelinde gemi arzı fazla, taşınacak yük aynı ya da daha düşük. Navlunlar inanılmaz derecede düşük. Küresel ekonomideki daralma, denizciliği de fazlasıyla etkiliyor. Üretim düştü, pasta küçüldü, dolayısıyla paylar da düşüyor. Örneğin Yunanlar, gemilerini büyük oranda bağlamış durumdalar. Çalıştırmıyorlar, çünkü zarar yazıyor. Bu tabloda, gemilerini büyüten, maliyetleri düşüren, bu pastadan biraz daha fazla pay alıyor.

Kruvaziyer turizmin canlanması için şirketlere teşvik verilmesi şart

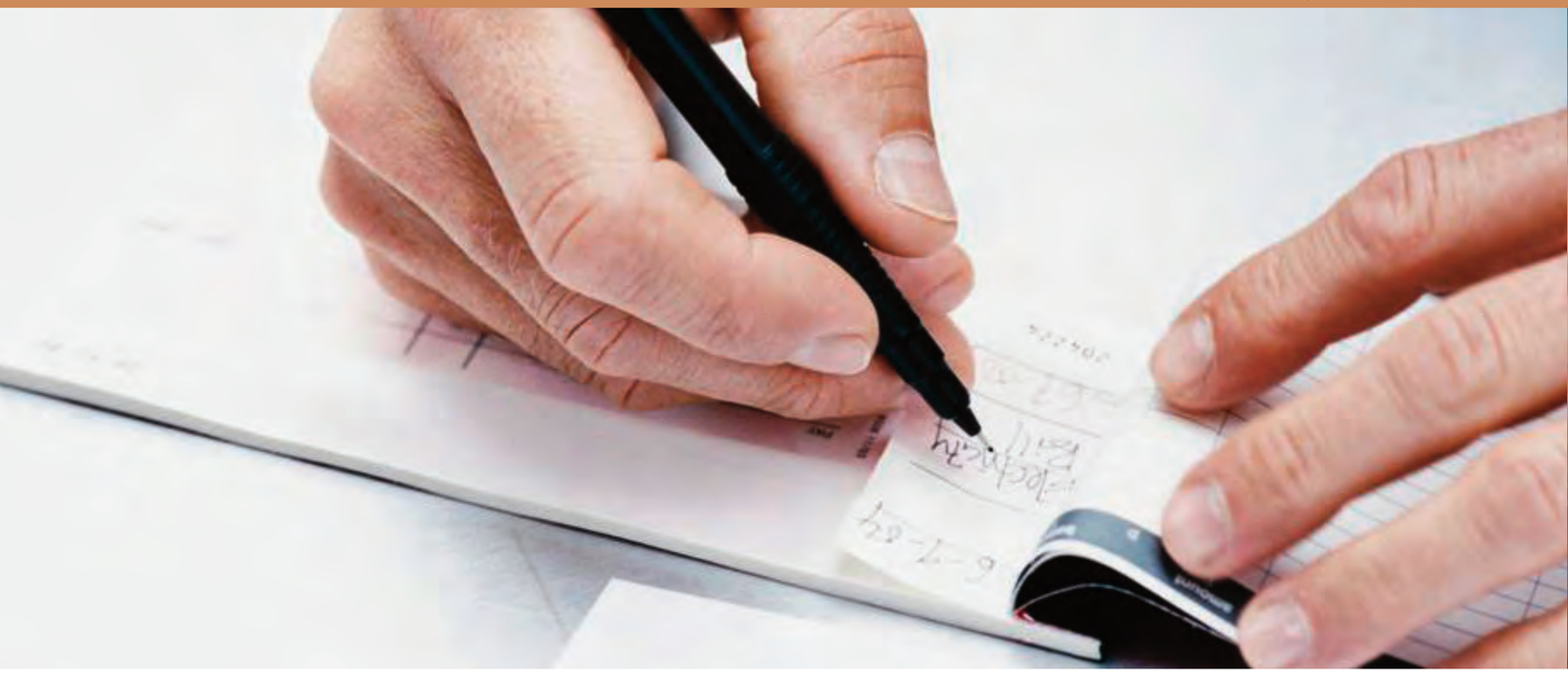
İzmir'de kruvaziyer turizm tepetaklak oldu. Bunun nedenleri nedir? Tekrar iyiye gidiş için neler yapmak gerek?

2003'te 3000 yolcuyla başlayan bu serüven, 2012'de 510 bin yolcuya kadar çıktı. Sonra git gide düştü maalesef. Bunun altında küresel problemler var, bölgesel problemler var, ülkesel problemler var, kişisel problemler var. Küreselde ekonomik kriz, daralma var. Bölgemiz, özellikle Ortadoğu karışık. Ülkemiz keza öyle. Bizle ilgili önyargılar var. Avrupa basını, "Türkiye tehlikeli" dediği anda iş bitiyor. Geminin armatörü de bakıyor, az yolcu olunca seferden vazgeçiyor. Bunun yanı sıra İzmir Limanı'nın kapasitesinin de mutlaka artırılması gerekiyor. Altyapı sorunlarının çözülmesi gerekiyor. Limanların masraflarını minimize etmemiz lazım. Kaliteli hizmet ve ekonomik fiyatlar herkese cazip gelir ve her zaman bir tercih nedenidir. Bunu sağlamamız gerekiyor. Devletin karar mekanizmalarının, bunu oturup konuşması gerekiyor. "Biz kruvaziyer turizm istiyor muyuz, istemiyor muyuz" sorusunun yanıtı vermeleri gerekiyor. İsteniyorsa eğer, az önce saydığım eksikler giderilmeli. Kruvaziyer şirketlerine cazip kampanyalar sunulmalı. "Yılda 60'ın üzerinde gemin gelirse, liman masraflarına yüzde 30 indirim" denilebilir. Örnek veriyorum yani, bu tf şeyler düşünülebilir. Kruvaziyer turizm, ancak bu şekilde canlanır ve artar.

MAKALE

Avukat **NİLHAN ANTİTOROS**

İZSİAD Danışma Kurulu Üyesi



Karşılıksız çeke hapis cezası geri geliyor

Ticari hayatta olmasa olmaz ödeme aracı çek hakkında yeniden düzenleme yapılması gündemde... 2012 yılında ticari ve sınai hayatta bazı haksızlıkların önlenebilmesi için çekin karşılıksız çıkması halinde verilen hapis cezasının kaldırılması, büyük bir rahatlama, ancak yoğun da bir suiistimaller zincirini beraberinde getirmiştir.

Alacaklı, elinde Türk Ticaret Kanunu'na göre düzenlenmiş bir çek bulunmasına rağmen alacağını bir türlü tahsil edememekte; herhangi bir yaptırımı olmaması nedeni ile de netice dahi alınamayan icra takipleri ile boğuşmaktadır.

Kısaca hukuki anlamda bakıldığında çek bir bankaya hitaben yazılmış ve TTK da belirtilen hükümlere göre düzenlenmiş, ödeme emri niteliğinde olan kıymetli bir evraktır.

Çek, görüldüğünde ödenir. Buna aykırı herhangi bir kayıt (vade), yazılmamış hükmündedir, dolayısıyla geçersizdir. Keşide günü olarak gösterilen günden önce ödenmek için ibraz olunan bir çek, ibraz günü ödenir. Karşılığı yok ise arkası yazılır. Ancak, ticari bazı zorluklar nedeni ile çek müessesesinin ruhuna aykırı olarak kanuni düzenleme ile çeke vade getirilmiştir.

Yılın ilk dört ayında 8.4 milyar TL'lik çekin karşılıksız çıkmasının ardından 2012 yılında kaldırılan 'karşılıksız çeke hapis cezası' düzenlemesi yeniden gündeme gelmiştir.

Bu da çeke olan güveni gitgide azaltmıştır.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, ticari hayatı canlandırmak, bir ödeme aracı olarak piyasada çeke olan güvenin artırılması ve karşılıksız çek suiistimallerini önlemek amacıyla hazırladığı çek kanun taslağı ile önemli düzenlemeler ve yenilikler getiriyor.

Adalet Bakanlığı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) görüşleri de alınarak, 27 yıl yürürlükte kalmış olan ve 2012 yılında kaldırılan "karşılıksız çeke hapis cezası" düzenlemesi geri getiriliyor.

Ancak, geçmişteki mağduriyetlerin

Avukat **NİLHAN ANTİTOROS**

İZSİAD Danışma Kurulu Üyesi

tekrar yaşanmaması için kanun taslağına başka denge mekanizmaları konuldu. Yasanın mantığı; cezalandırmadan çok piyasanın sağlıklı ve dengeli şekilde işlerliğini sağlamak, denetimi artırarak suiistimalleri önlemek olarak özetleniyor. Taslak, ticaret oda ve borsalarının, ilgili kurumların ve bankaların da görüşüne açılacak.

Bu konuda bazı istatistiksel verilere de göz atmak lazım; Karşılıksız çek tutarı, bu yılın dört aylık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre azaldıysa da son yıllarda yüksek oranda artış kaydetti.

2009 yılında 23 milyar lira dolayında olan karşılıksız çek tutarı 2010'da 13.3 milyara, 2011'de 11.5 milyar liraya kadar geriledi. Fakat hapis cezasının kalktığı 2012'de 20.9 milyara tırmandı.

2013'te 18.1 milyar liraya gerileyen karşılıksız çek tutarı, 2014'te 19.9 milyara, 2015 sonunda ise 27.3 milyar liraya fırladı. Taslak düzenleme aynen kabul edilirse karşılıksız çekte

Yasanın mantığı, cezalandırmaktan ziyade piyasanın sağlıklı işlemesi

2012'de kaldırılan hapis cezası geri getirilecek. Ceza miktarının istişareler sonucunda belirleneceği ve Bakanlar Kurulu'na sunulacağı bilgilerini aldık.

Yine basından öğrendiğimiz kadarı ile Yeni Çek Kanunu'nda yer alan diğer düzenlemeler şöyle olacak:

- Arkası yazılan çekler üç gün içinde piyasadan çekilecek. Banka, çeki yazılan müşteriden çek koçanını geri isteyecek, müşteri-kredi itibarı sağlayacak.
- Çekin üzerindeki kare kod okutulduğunda müşteri, kaç bankadan çek kullanmış; çek sahibi geçmişte ödemelerini düzgün yapmış mı; şirketin üzerinde iflas erteleme veya tedbir kararı var mı, tüccar tarafından görülebilecek.
- Bir şirketin yönetiminde görev yapan, adına çek düzenlenen kişi, çekleri ödenmiyorsa başka şirketin yönetiminde görev alamayacak.
- Ciranta (ciro eden kişi) için de Merkezi Sicil Sistemi veya TC kimlik numarası zorunlu olacak. Ciranta da ödeme konusundaki yükümlülükleri yerine getirecek. Bu bilgiler ticari sır kapsamından çıkarılacak.
- Karşılıksız çek veren kişi başka şirketin yönetim kurulunda olsa dahi beş yıl çek yazamayacak. Bugüne kadar, birkaç şirket kurup her biri adına çek alınabiliyordu; bunun önüne geçilecek.

Bankalar Birliği bünyesindeki Risk Merkezi'ne Adalet Bakanlığı ve TOBB da destek verecek.

Tüm bu düzenlemelerin ardından; bir kredi aracı olarak kullanılmaya başlanan çekler asli işlevine dönecek ve ödeme aracı olarak kullanılacak.

Temennimiz; alacaklının da borçlunun da mağdur olmaması...

Bol kazançlı günler dileğiyle...

MURAT ÖZKEN

Turizmin gelişmesi için 'ürün' yaratmamız şart

Potansiyelimiz fazla; bunları satmak için mutlaka yapmamız gerekenler var...

İzmir turizmini, Yaşar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Turizm Rehberliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Orhan İçöz ile konuştuk. Turizm olanakları açısından büyük potansiyele sahip İzmir'in, neden olması gerektiği yerde olmadığını irdelediğimiz İçöz, en büyük sıkıntının, bu hedef için çalışacak icracı yapıların oluşturulmaması olduğunu söylüyor...

İzmir turizmi ne durumda? Potansiyelimiz nedir? Kullanabiliyor muyuz bu potansiyeli?

İzmir turistik açıdan iki bakımdan değerlendirilebilir. Kent merkezi ve çevresi... Çevre açısından baktığımızda İzmir birçok merkezin de merkezinde. Hinterlandı içinde Çeşme, Alaçatı, Selçuk ve Foça var, Aydın'a bağlı olsa da Kuşadası var. Buralar turistlerin ilgi gösterdiği yerler. Yani, İzmir turizmini çevresiyle birlikte düşündüğümüzde çok yüksek bir potansiyeli var. Her merkeze gelen turistlerin profili ve geliş amaçları farklı. Çeşme'ye gelenlerle, Selçuk'a gelenlerin amaçları birbirinden farklı. O nedenle bu farklılıklara göre strateji belirlemek gerekiyor.

"İzmir kent merkezi turizme açık mı" derseniz; "Aman turist gelecek" denilebilecek ilginç bir yönü yok İzmir'in. Ama olabilir. Turist şunu düşünür: Gideceğimiz yerde gitmeye değer şeyler var mıdır? Önemli olan bir soru da turiste, destek ürün olarak sunabileceğiniz ne var, sorusudur. Birincisi açısından değerlendirirsek; İzmir'in bir Eyfel Kulesi yok maalesef. Ya da bir Disneyland'ı yok veya tarihi mimarinin korunduğu bir eski kent merkezi yok. Bir Kemeraltı ilginç gelebilir ama orada da kaotik bir ortam var. Kemeraltı'nın geneli Kızlarağası Hanı şeklinde bir yapılanmaya sahip olsa o çok ilgi çekebilir. Ancak şu haliyle Kemeraltı'nda sadece bir alışveriş karmaşası var.

İzmir'in turizm çeşitliliği zengin. Din turizmi var, sağlık turizmi var... Bunların içinden bir ana dala yoğunlaşılması mı gerekiyor?

Hrıstiyanlardaki din anlayışı Müslümanlardaki gibi değil. Avrupa'da belli başlı merkezler var. Buralarda büyük ayinler yapıyorlar. Ancak buraların hep bir öyküsü var. Örneğin Portekiz'de meşhur "Fatima" diye bir kasaba var. Üç çoban çocuk yolunu kaybetmiş, karşılarına Meryem Ana çıkmış ve

onlara yolu göstermiş gibi bir öykü üzerine kurgulanmış. Bu kasaba, aynı anda üç milyon kişiyi ağırlayabiliyor. Papa da geliyor bu ayinlere ve dolayısıyla bizdeki Meryem Ana'dan çok daha önemsiz olan bu yer, milyonlarca turist çekiyor. Bizde de öyküler var, Yedi Uyuyanlar vs. filan... Ama biz bunları bir mit haline getiremiyoruz. Önce bunların bir proje olması gerekiyor. Basında yer alması gerekiyor, yurtdışında öykülerinin, romanlarının yazılması gerekiyor, tv programlarının yapılması gerekiyor. Bunla ilgili bir algı oluşturulması gerekiyor. Tabii bunların hepsinin bir bedeli var. Yapılabilir mi? Evet. Örneğin Efes, dünyada eşi olmayan bir yer. Roma'daki eserler bile Efes'in yanında fasa fiso... Roma'da bir tek Kolezyum var; onun dışındakiler ıvır zıvır şeyler. Dolayısıyla buraları etkin bir şekilde kullanmamız gerekiyor. Buna turizm dilinde "ürün yaratmak" deniyor.

Antik Efes'in bir eşi benzeri daha yok. Roma bile onun yanında fasa fiso...

Turist nereleri gezecek, hangi aktivitelere katılacak, biz bunu bir paket tur olarak nasıl pazarlayabiliriz? Bu sorulara kafa yorulması gerekiyor. Bir de İzmir'in en büyük avantajı, Türkiye'nin en modern kenti olması. Yabancıların en fazla rahat edebileceği kent.

Belli ki bu planlamalarda eksikler var. Nelerdir onlar? Neler yapılmalı? Bu konuda kimler, hangi kurumlar inisiyatif almalı?

Yıl 2016, İzmir'in halâ net bir turizm hedefi yok. Neyi satalım, nasıl yapalım sorularının yanıtı verilmemiş. El yordamıyla yürüyor turizm. İzmir Turizmi Geliştirme Vakfı kuruldu. Ancak bunları oluşturmak demek çözüm demek değil. Aktif olarak çalışmak gerekiyor. Her olayın bir sürükleyeni olması gerekir. Birisi bunu iş edinmeli, kendisini vakfetmeli. Bu işin profesyoneli olacak ve bedeli neyse de alacak. Hesap verilebilirliği de olacak. Bu kişiye ya da kişiler grubuna görev verilecek, bütçe verilecek, iş planı alınacak, belli bir dönem sonunda da hesap sorulacak. Uluslararası çözüm ortaklarıyla da çalışmak gerekiyor. Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, vakfın başkanı olmuş. Güzel ama bunlar gündemi yoğun insanlar. Kafasında bin tane iş varken, İzmir için hayati bu konuya ne kadar vakit ayırabilir? Ne kadar yoğunlaşabilir? Ne yapabilir? Onun yapacağı tek şey, belediyenin kaynakları varsa bu işi desteklemek için, yasaların izin verdiği ölçüde kullanmaktır. Türkiye'de yapılan en büyük yanlış

Portekiz'in Fatima kasabası turist çeken öyküsüyle dünyanın en gözde din turizmi merkezlerinden biri...

bu. Başlanıyor bir işe, toplanılıyor, konuşuluyor, kararlar alınıyor, sonrası yok. Çünkü icracı yapı oluşturulmuyor. Takip eden de yok; konuşulduğuyla kalıyor işler.

Sizce, son 50 yılda, İzmir planlama zafiyetleri nedeniyle çok önemli bir turizm merkezi olma fırsatını kaçırmış olabilir mi? Zira turizmin her türlüsüne imkân var bu kentte...

Ben de bunu fazlasıyla düşündüm aslında. İzmir bir kere ilk başta kentleşme açısından kaybetmiş. Eski kent korunmamış. Yıkılmış, beton bloklarla doldurulmuş. Bugün sadece 400 yıllık geçmişe sahip ABD'de bile eski kentler var, korunmuş, turist akıyor düşünün... Bu kentin yöneticileri ne yapmış? Rahmetli Osman Kibar mesela, lakabı bile "Asfalt Osman"dı. Tarihi Birinci Kordon'u bile taşlarını söküp asfalt yapmıştı. Bütün sahillere beton blokların set gibi inşa edilmesine izin verdi. İzmir'in imbatı bile bu yüzden iç kesimlere giremez oldu. Yapılaşma, kentleşme, daha iç kısımlarda, yükseklerde olmalıydı. Sahilde olmamalıydı. Kısa vadeli rant düşünceleri, bugün olduğu gibi dün de vardı ve İzmir'in kaderini işte böyle etkiledi. Artık hiç olmazsa mevcut değerlerleri korumak gerek. Alsancak'ın ara sokaklarında çok güzel binalar var. Onların restore edilip turizme kazandırılması bile büyük bir değer olur.

Yıl 2016; İzmir'in hala net bir turizm hedefi, planlaması yok! İcraat şart...

Yönetimsel açıdan, planlama ve pazarlama açısından zafiyet içinde miyiz sizce?

Yönetimsel bazda, genel ideolojik bazı hatalar var. Muhafazakar toplum yapısı, turizmin gelişmesinin önündeki en büyük engel. Yönetimin bu işe sempatik bakması, hoşgörüyle bakması anlamına gelmiyor. "Mevcut şekilde gitsin" denmesi başka, "Geliştirelim" denmesi ve bunun için çaba gösterilmesi başka. Adam bira içmek istiyorsa içecek tabii, çünkü onun yaşam tarzı bu. Bugünkü mevcut yönetimin, turizme çok yoğun desteğinin olması pek mümkün görünmüyor. Tabii yönetimler gelip geçicidir. İzmir'in sadece deniz, kum, güneş turizmi yok. Sağlık turizmi, termal turizmi var. Sağlık turizmine çok ciddi yatırımlar yapılması gerekiyor. Burada diş yaptırmak, göz tedavileri, Avrupa'ya göre çok daha ucuz. İnsanlar akın akın bu tedaviler için geliyorlar.

Kruvaziyer turizmde niye tepetaklak oldu İzmir?

Turizm narin bir olaydır, nazlıdır. İzmir'e gelmek hiçkimse için zorunlu değil. Gelmeleri için bir cazibe, bir de güvence lazım. Yani adam bilecek ki; yediği yemekten bir zarar gelmeyecek, otelde rahat uyuyacak, sokakta rahatsız eden olmayacak, bir terör tehlikesiyle karşı karşıya gelmeyecek, insanlar misafirperver olacak vs... Bunlar olduğu zaman gönül rahatlığıyla geliyor. Bir iki tane de cazip gezi mekanı varsa ona da geliyor. Deniz kenarında balık yemek için bile gelebilir insanlar. İşte biz Türkler, gitmiyor muyuz Yunan adalarına? Kruvaziyer turizm, insanların bu güveni hissetmemeleri nedeniyle sekteye uğradı. Çünkü Türkiye'nin dışarıya yansıması, bizim içerden gördüğümüz gibi değil. Türkiye için oluşmuş bir olumsuz yargı var. Bombalar patlıyor, insanlar ölüyor, turistler ölüyor. Türkiye'yi de Suriye gibi, Irak gibi görüyorlar. Kıramıyorsunuz bu yargıyı. Önce bunu önlemek lazım. Bu, basına sansür getirerek falan olmaz. Bu olayları bir an önce önlemek gerekiyor.

İzmir turizmini geliştirme yolunda

hemen atılması gereken adımlar neler?

Hemen bir turizm ürünü çıkarmak çok zor. Belli bir araştırma ve süreç gerektiriyor. Ancak temel nokta pazarlama. Bizim turizmimiz aslında diğer ülkelerin turizminden çok geri değil. Hatta otellerimiz, ulaşım imkânlarımız ve araçlarımız daha bile iyi. ABD'de mesela ulaşım rezalettir. Araç kiralamıyorsanız yandınız. Otobüs falan bulamazsınız yani. "Biz onlar kadar iyi değiliz ki, nasıl pazarlayalım" diye bir şey yok. Şu anda işte Efes'i, Alaçatı'yı, Pamukkale'yi, İzmir'de bir eğlence gecesini rahat rahat pazarlarsın. Euronews'te mesela, sürekli çeşitli ülkelerin tanıtım filmlerini görüyorum. Bugüne kadar bir kez Türkiye'nin tanıtım filmini, reklamını görmedim! Neden yok? Bunu ben 15 sene önce de söylemiştim. Turist çekmek istiyorsanız, bir kere insanların kafasında Türkiye imajını bu tip görüntülerle oturtabilirsiniz. Bu işler, sadece bireysel ya da firma bazında uluslararası fuarlara katılmakla olmaz. Oralarda en fazla tur operatörlerini bağlarsınız. Onun kötü yanı da şu; tür operatörlerine çok bağlı kalırsanız malınızı iyi fiyata satamazsınız. Yüzde 5 kâr marjıyla çalışan işletmeler var mesela. Hedef kitlemiz, bağımsız gelen turistler olmalı. Küçük ama etkili jestler sunmalıyız onlara. Ulaşım bedava yapılabilir mesela. Adam ulaşıma harcayacağı parayı alışverişe harcar. Ülkesinde herkese ulaşımın bedava olduğunu anlatır. Bu bile yeni turistlerin gelmesi için büyük etkendir. Bir de interneti yeterince kullanamıyoruz. Turizmle ilgili uluslararası web sitelerinde mutlaka Türkiye ili ilgili bir mesaj olmalı. Artık internet, gazete ve televizyonlardan çok daha etkili. İzmir, iyi bir internet sitesi kurmalı. Bu sayfanın, çok tıklanan turizm sitelerinde reklamı olmalı. Bakıyorsunuz Turizm Vakfı'na, etkin isimlerin içinde bir tane akademisyen yok. İnsan şaşırıyor, üzülüyor. Para pul istemiyoruz, arayın, çağırın, İzmir için fikrimizi söyleyelim. Akademisyen, doğru neyse onu söyler, politik davranmaz. Öyle olanlar vardır belki ama, olmayanlardan yararlanmak, olaya biraz da bilimsel açıdan yaklaşmak gerekiyor.

Makale
SAMİ BERK KUTER
İZSİAD Üyesi

Yaratıcı satışçı olmak ve müşteri algılarını yönetmek

Bilindiği üzere, satış faaliyeti, bir işletmenin tüm faaliyetleri içinde işletmeye para akımını sağlayan tek faaliyettir. İşletmelerde yapılan yatırımları geri döndüren tek faaliyet de yine satıştır. Bu sebeplerle sürekli ve yeterli satışı olmayan bir şirket düşünülemez. Diğer yandan, müşteriler ise pazarda sınırlı sayıdadır. Müşteriler şirketler için kıt kaynaktır. Ayrıca günümüzde müşteriler daha fazla ürün alternatifine sahiptir. Daha nazlıdırlar. Ürün ve teknoloji gelişmelerine daha katılımcıdırlar. Ayrıca düşünce ve talepleri hızla değişmektedir. Yani; satışçıların işleri giderek zorlaşmaktadır.

Tüm bu zorluklardan dolayı günümüzde satışçılar yaratıcı olmak zorundadırlar. Aslında sadece satışçılar değil, iş adamları, mühendisler, doktorlar, yani herkes... Gelecekte ne doktor, ne banka gişe görevlisi, ne bilet acentesi, ne de şoförlük kalacak. Her şeyi robotlar yapacak. Yaratıcı düşünce belki de robotlara kaptırmayacağımız tek iş kolu olacaktır. O yüzden hepimiz bir an önce yaratıcı düşünceye ve yenilik yapabilme becerisine sahip olmalıyız. Gelecek; kesinlikle "eski köye yeni adetler getirenlerin" olacaktır. Yaratıcılık anlam olarak; sorunlara getirilecek alışılmadık ya da orijinal veya sıra dışı bir yaklaşım getirebilme yeteneğidir. Başkalarıyla aynı şeye bakmak ama farklı bir şeyi görebilmektir, sürekli yenilik peşinde koşmaktır. Yaratıcılığın tek şartı; yaratılan ürünün veya hizmetin müşteri nezdinde işe yaraması ve faydaya dönüşmesidir. Öte yandan, yaratıcılık hiçbir zaman sona ermeyecek bir prosestir. Çünkü sorunların çözümü için önerilen yöntemler yeni sorunları yaratır ve bu durum aslında bir çelişki zinciri (Aksiyon–Reaksiyon) yaratarak devam eder. Bu yüzden yaratıcılık hep var olacaktır.

İnsan yapısı ise yaratılış olarak yaratıcı olmaya terstir. İnsanlar her zaman, tecrübe ve akıl bağlamında, belirli problemlere otomatik olarak belirli çözümleri beynine kodlar. İşlerini rutinleştirerek kolaylaştırmaya çalışır. Benzer durumlara hep aynı perspektiften bakmaya çalışır. Çeşitli paradigmalarla hayatını yönetir. İşte bu durum insan yaratıcılığını öldürür. Bizler bu durumu iki yolla aşabiliriz: Çok öğrenerek ve edinilen çeşitli bilgiler arasında yeni köprüler kurarak...

Satışa tekrar dönersek, bir satış işleminin oluşabilmesi için yandaki yemadaki beş faktörün eş zamanlı olarak gerçekleşmesi gerekir. Bu beş faktörü bir araya getirmeye dayanan satışçılık mesleği, zaten belirli nitelikleri

SAMİ BERK KUTER
İZSİAD Üyesi

gerektiren ve özellikle de sosyal beceriler açısından donatılmış özel bir grubu teşkil etmektedir. Yaratıcı satışçı ise en kısa ifade ile sorun çözücü olan ve proaktif olarak satış sürecini yöneten profesyoneldir. Yaratıcı satışçı özetle; müşterileri ikna ederek ürünlerine talep yaratabilen, firmaya yeni müşteriler kazandıran, müşterilerin gerçek ihtiyaçlarını tespit edip işletmeye zamanında aktaran, rakipler ve trendlerle ilgili bilgileri işletmeye düzenli raporlayan, iyi donanımlı, genel kültürü olan, her zaman motive ve coşkulu, gerçekçi değil iyimser olabilen ve en yüksek düzeyde müşteri tatminini sağlayan ve geliştiren kişidir. Yaratıcı satışçı bir antropolog gibi olayları ve insanları tarafsızca gözlemler. Müşteri ihtiyaçlarını tespit edip problemlerini çözer. Yaratıcı satışçı kendini müşterinin yerine koyar ve böylece müşterisinin ne düşündüğünü, davranışının ne anlama geldiğini, sunumunda hangi noktalara vurgu yapması gerektiğini daha kolay anlayabilir. İlişki mimarıdır, ilişkiler kurar, yaşatır ve şirket hedefleri doğrultusunda yönetir. İnsanları etkileyicidir ve ikna kabiliyeti yüksektir. Ama bunların hiçbiri yetmez. Asıl olan müşteri algılarını yönetmek, müşteriyi tüketime teşvik etmek, talep yaratmak ve tüketicilerin davranışlarını değiştirmektir. Yaratıcı satışçılığın esasını oluşturan algı yönetiminin hedefi, insanların algılarını belli bir yöne kanalize etmektir. Amaç, eldeki bilgiler vasıtasıyla hedef kitlelerin duygularını değiştirmek ya da markaya/ürüne itibar yaratmaktır. Nihai hedef; tüketici zihninde "karlı ve tekrarlı satın almalar" ile sonuçlanacak davranış yönlendirmesi yaratmaktır.

İsterseniz devam etmeden önce algının ne olduğunu tartışalım. Bildiğimiz gibi; duyu organlarımız çevredeki fiziksel uyarıcılardan (ses, koku, tat vb.) gelen enerjiyi emerler. Duyu reseptörleri ise bu enerjiyi sinir sistemi iletilerine çevirerek beyne gönderir. Bu bir duyumdur. Beyimiz bu iletileri yani duyumları organize ederek ve işleyerek anlamlı bir hale getirir. İşte bu anlamlı hale gelme süreci her insanın beyninde farklı işler. Çünkü her insanın beyni, hangi iletinin anlamlı olacağına ve üzerinde odaklanarak bilgiye dönüşeceğine farklı karar verir. Algı, insanın çeşitli duyumları daha önceki yaşadıklarının da etkisiyle yorumlaması, düzenlemesi ve anlamlı hale getirerek tanıması demektir. Duyum ise uyarıcıların duyu organları tarafından alınıp beyne iletilmesidir. Görmek bir duyum iken, görülenin ne olduğunu anlamak algıdır. Duyum her bireyde aynı şekilde gerçekleşirken, algı bireyden bireye farklılık gösterir. Algının temelinde, kişinin içinde yaşadığı toplumun kültürel özellikleri, dini inançları ve değerleri bulunmaktadır. Örneğin baykuş, Türkiye'nin bazı yörelerinde uğursuz kabul edilirken, Çin'de uğur getirdiğine inanıldığı için sevimli olarak algılanır. Algı farklılığına daha birçok örnek verilebilir. Öyleyse; aynı duyuma bağlı bir algı kültürden kültüre değişebilir. Herhangi bir olay, kural veya sistem, bir ülke kültüründe olumlu iken bir başka ülke kültüründe olumsuz olabilir, farklı algılanabilir. Ayrıca; algılar gerçekler olmak zorunda değildirler. Örneğin güneşin batısı ve doğuşunu izlesem ve Kopernik-Galileo yasalarından habersiz olsam, güneşin dünyanın etrafında döndüğü algısını kolaylıkla edinebilirim. Algının gerçek olmayabileceğini ve manipüle edilebileceği göstermek açısından bir örnek daha verebilirim: Sihirbazlar... İllüzyonistinler aslında insanların algılarını yönetmekten başka bir şey yapmazlar. Bizler illüzyonistin yaptığı şeyi değil, illüzyonist neyi görmemizi istiyorsa onu görürüz. Böylece imkansız gibi görünen şeyler bizi şaşırtır.

Yaratıcı satışçı, daha önce sırladığım tüm satış becerileri yanında, aynı zamanda müşterisinin algısını yöneten kişidir. Yaratıcı satışçılar, müşterinin algısını yöneterek onlarla duygusal bir bağ kurarlar. Böylece eklenen değer oluşturulur. Müşterilerinin gelenek ve kültür değerlerini bilirler, değer kriterlerine önem verirler. Yaratıcı satışçı, tamamen farklı kültür değerlerine ve algılara sahip olan bir Amerikalıya satış yapmak ile bir Suudi'ye satış yapmanın kesinlikle farklı süreçlerden geçtiğini bilir ve satış sürecini bu gerçeğe göre yönetir.

Buna ilave olarak; günümüz satışçıları için yalnızca IQ (Intelligence Quotient-zeka katsayısı) düzeylerinin yüksek olması yeterli olmamaktadır. Başarının sağlanmasında satışçıların yüksek düzeyde duygusal zekaya (EQ) da sahip olmaları gerekmektedir. Sanılanın aksine satışta başarının sadece yüzde 20'si IQ'dan gelir, gerisi EQ'dur. Yaratıcı satışçı, yüksek duygusal zeka düzeyi ile kendinin ve başkalarının duygularını yönetebilen ve sosyal kapasitesi yüksek satışçıdır. EQ geliştirilebilir iken IQ doğuştandır. Çok net olarak ifade edeyim; duygusal zekası düşük satışçı dengesizdir. Yaratıcı satışçı; temel EQ yetenekleri ile kendi kuvvetli ve zayıf yönlerini analiz eder, kendi duygularını tanır, özbilinci vardır her şeyden önce. Ayrıca, duygularını yönetebilir, motivasyonu her zaman yüksektir, başkalarının duygularını anlayabilir, empati kurar ve ileri düzeyde sosyal becerilere sahiptir.

Son olarak; satışta yaratıcılık ve algı yönetimi büyük avantaj sağlar. Ama unutmayın ki yalnız değilsiniz! Sizin yarattığınız ürün algısı aynı zamanda rakip tarafından takip edilir ve müşterileriniz kısa bir süre sonra yönlendirilir. Ayrıca, yanlış algı oluşturmak bir dezavantajdır. O yüzden müşteri ile ilk temastan itibaren dikkatli olmak zorundasınız. Oluşmuş bir algıyı değiştirmek oldukça zordur, ama imkansız da değildir.

fuga

25.Yıl

fugamobilya.com

/ fugamobilya.com

İSTANBUL, Bostancı, Masko, Modoko
ADANA, ANKARA, Anse, Siteler, ANTALYA,
BURSA, İZMİR, SAMSUN, AZERBAYCAN,
HİNDİSTAN, LİBYA, KIBRIS, KUZEY IRAK

doranistreklam.com

ENERJİ VE ELEKTRİK PROJELERİNDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

ÖZ Mühendislik

YAPI SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

PROJE • TAAHHÜT • MÜŞAVİRLİK

Yenilenebilir Enerji Kaynakları

Trafo ve Dağıtım Merkezi

AG - OG Enerji Nakil Hatları

Endüstriyel Tesisler

Organize Sanayi Bölgeleri Yüksek Yapılar ve Kooperatifler

Merkez : 1202/2 Sk. No: 31 K:8 D:817 Yenşehir / ZM R
Şube : zmir Ayd n Asfalt No: 40/C K-Blok Torbakent Torbal ZM R
Tel: 0232 853 26 26(pbx) Fax: 0232 853 26 27
www.ozmuh.com - info@ozmuh.com

Murat Özken

HAKEM takım tutmaz

O, İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği'nin en tanınmış üyelerinden biri... Futbolla ilgisi olan herkes, Tolga Özkalfa ismine aşina... 22 yıldır hakemlik yapan, 2003'ten bu yana da Süper Lig maçlarını yöneten Özkalfa, FIFA Kokartı taşıdığı dört yılda da Avrupa'da pek çok üst düzey maçta düdük çaldı. İzmirli Özkalfa ile elbette futbolu konuştuk. Hakemler maç sonuçlarını etkiler mi? Türk futbolu nasıl daha iyi olur? Türk hakemliği nerede? İzmir futbolundaki gerilemenin nedenleri neler? 22 yıldır futbolun kalbinde olan Tolga Özkalfa, sorularımızı içtenlikle yanıtladı.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Aydın Nazilli doğumluyum. 39 yaşımdayım. Ege Üniversitesi Diş Hakemliği Fakültesi 1999 mezunuyum. Normalde hem mesleğimi hem de futbol hakemliğini bir arada yürütüyordum. Ancak Ağustos 2015'te Türkiye Futbol Federasyonu ile profesyonel futbol hakemliği sözleşmesi imzalamam sonrası, diş hekimliği mesleğime ara verdim. Şu anda sadece futbol hakemliği yapıyorum. Evliyim ve bir oğlum var.

Hakemliğe nasıl başladınız?

Futbolu çok seviyorum. Nazilli'de 5 Eylül Spor'da amatör olarak 5 yıl kalecilik yaptım. Okul yıllarımda da fakülte takımının kalecisiydim. İzmir takımlarının maçlarına gitmek istiyordum ama bir öğrenci için biliyorsunuz maç biletleri her seferinde öyle kolay karşılanmıyor. Bir gün Nazilli'deyken babam, "Hakem olursan kart veriyorlarmış, maçlara ücretsiz giriyormuşsun" dedi. Hatta Nazilli'den bir arkadaşım hakem olmuş. Çıkardı kartını da gösterdi, "Her maça ücretsiz giriyorum" dedi. Ben de, "Neden olmasın" dedim. Okulda eski hakemlerden Necdet Erdilek bizim hocamızdı. Ders sırasında, "Hocam ben hakem olmak istiyorum" dedim. "Yaz hemen bir dilekçe" dedi. Derste yazdım, verdim ve 1996'da hakemlik maceram işte böyle başladı. Futbol izlemek uğruna hakem oldum. İki sene sonra kendimi 3'üncü ligde yardımcı hakem olarak buldum. 2001'de 2. Lig'de orta hakemlik yapmaya başladım. 2002'de PTT 1. Lig'de, 2003'te de Süper Lig'de maç yönetmeye başladım.

Kariyerim, çok sevdiğim futbol maçlarına ücretsiz giriş kartı almak istememle başladı

Süper Lig'deki ilk maçınızı hatırlıyor musunuz?

Ankaragücü-İstanbulspor maçıydı. Çok güzel geçmişti. Başarılı bir yönetim göstermiştim. 90+3'te Ankaragücü lehine bir penaltı vermiştim. Kaptan Yılmaz da topu auta atmıştı, çok iyi hatırlıyorum. Ondan sonra zaten devamı hep geldi. Verilen şansları iyi kullandım. Ama tabii bunlar hep çalışmanın ve azmin meyvesi. Özellikle ilk 3-4 yıl amatör maçlarda, tozun toprağın içinde görev yaptım. İzmir'in en ücra köşelerinde maç yönettim. Cumartesi pazarları arka arkaya üç maça çıktığım oldu. İki yan hakemlik, bir orta hakemlik şeklinde.

Hocam fiziki zorluğun yanında güvenlik açısından da sıkıntılı...

Tabii... Tabiri caizse kelle koltukta gidiyorsunuz maçlara.

Amatörde en unutulmaz maçınız hangisiydi?

Diş hekimliği öğrencisi olduğum için ilkyardım biliyordum. Bir maçta genç bir oyuncu kafa travması nedeniyle dilini yutmuştu. Ona müdahale ettim hemen, dilini çıkardım. Geç kalınsa biliyorsunuz nefessiz kalır ve hayatını kaybedebilir. Sonra o oyuncu oyuna devam etti ve bir

pozisyonda şiddetli itirazda bulunduğu için sarı kart gösterdim.

Hocam oldukça güleryüzlü ve sempatiksiniz. Maç içinde de böyle misiniz?

Bazen öyleyim, bazen değilim. Maçın atmosferine göre değişiyor. Hakemliğin belli bir periyodu var. Bu işte uzun soluklu olmak istiyorsanız çok ciddi, büyük hatalar yapmayacaksınız. Çok çalışacaksınız.

Hata yapma ihtimali stres yaratıyor mu?

Tabii ki yaratıyor. Bu stresle başa çıkmak kolay değil. Hakemlikte tüm kriterleri yerine getirmiş ama asla başarılı olamamış, kalıcı olamamış pek çok arkadaşımız var. Çünkü bir şeyler eksik oluyor. Hakemlikte tecrübe arttıkça güleryüz, sempati, empati, iletişim de maksimum düzeye çıkıyor. Örneğin bir oyuncuyla konuşurken kuralları moda mod uygularsınız, siz de zararlı çıkabilirsiniz, oyuncu da...

Ortam gerilir, maçın atmosferi bozulur. Çözmeye çalışırken daha da kördüğüm olur. O nedenle biraz esnek olunmalı. Trafikte mesela ceza gerektiren bir şey yaptınız. Evden çıktınız, emniyet kemerini takacaksınız ama o şekilde 100 metre gittiniz.

Bu sırada polis gördü ve durdurdu. Sizin aslında kurallara uyan biri olduğunuzu gördü, ceza kesmek yerine, "Bir daha yapmayın lütfen" dedi. Siz hemen bağlıyorsunuz ve o polise sempati duyuyorsunuz.

Bir daha da asla o hatayı yapmıyorsunuz. O sempati sayesinde, örneğin kırmızıda geçme potansiyeliniz varsa, yapmıyorsunuz. İşte futbolda da böyle. Futbolcunun anlık ruh halini görebilir, anlayışla karşılayabilir ve çözebilirseniz, futbolcuyu kazanırsınız.

Ki biz hakemler bir nevi 'abi' konumundayız sahada. Ben futbolcunun sahada kırmızıda geçmesini önlersem, hakem olarak çok büyük bir iş yapmış olurum. Bunun ada önleyici hakemlik...

FİFA kokartınız vardı bildiğim kadarıyla... Yurtdışında maç yönetmekle Türkiye'de yönetmek arasında fark var mı?

İki dönem taktım. 2011'den 2015 sezonuna kadar. Tabii bu bir bayrak yarışı, gençlere devrettik. Doğrusu bu. Avrupa'da 14'ü Şampiyonlar Ligi olmak üzere 80 civarı maçta orta hakem, yan hakem

ya da dördüncü hakem olarak görev yaptım. Orada tabii kültürel yapı çok farklı. Özellikle Batı Avrupa'da. Oyuncusu da, teknik heyeti de, taraftarı da hakeme çok saygılı. Hakemin hatalı karar verebileceğini biliyorlar ve buna itirazı abartmıyorlar.

Bu noktada şunu da söylemek istiyorum: Futbolda en az hata yapan unsur hakemdir. Neden? Futbolcu hata yapar, yönetici yanlış transfer yapar, taraftarlar zaten hata yapma potansiyeli yüksek olan bir grup. Oysa bir hakem, bir maç içinde ortalama 300 karar veriyor. Bunun sadece 3-4'ü hatalı olabilir. Oysa seyircinin tek bir hatası koca takımı yakar, cezalar anlamında.

Peki Türk hakemliğini nasıl değerlendiriyorsunuz? Avrupa ve dünyaya göre daha mı iyiyiz, daha mı kötüyüz? Aynı mıyız?

Bundan 10 yıl önce Avrupa'da Türk hakemlerine bakış, üçüncü dünya ülkesi hakemi şeklinde idi... Önemsenmeyen, dikkate alınmayan hatta belki küçümsenen bir pozisyondaydı Türk hakemliği. Bu bir gerçek. Ancak Cüneyt Çakır'ın açtığı çok önemli bir yol var. "Biz buradayız, biz de varız" duruşudur bu. Çakır, müthiş planlı, sistemli, disiplinli çalışır. Hakemliğin hakkını verir. Zaten bu da Cüneyt'i bugün "dünyanın en iyi hakemi" konumuna getirdi. Bugün Türk hakemliği dünya kupasında yarı final yönetiyor, Avrupa'da final yönetiyor. İşte Türk hakemliğinin bugünkü yeri nedir sorusunun yanıtı budur... Şimdi Türk hakemlerine müthiş bir saygı var.

Türkiye'de iyi futbolun önüne geçen çok unsur var...

Türkiye'de anlayış biraz farklı biliyorsunuz. Futbolu yaşam tarzı haline getirip hayatının merkezine oturtmak tribün olaylarını doğuruyor. Yöneticilerin ya da futbolcuların sorumsuz davranışları, sözleri de bu tehdidi artırıyor. Sadece hakeme karşı değil, herkes herkese karşı hoşgörüsüz oluyor. Avrupa'da seyirci, tiyatro izler gibi maç izler. Temennim Türkiye'de de böyle olması...

Üç ihtimal var, bunu herkes kabul edecek. Yenersiniz, yenilirsiniz ya da berabere kalırsınız. Ve hayat devam eder... Bir de bizde günlük yaşanıyor, uzun vadeli plan program yapılmıyor. Başarı ya da başarısızlık tamamen skora odaklı. Gerçek başarı için bu kültürü aşmamız gerekiyor. Bu konuda TFF'nin ve Kulüpler Birliği'nin çalışmaları var. Bu bir geçiş dönemi, zamanla Türk futbolu da, seyircisi de hakemliği de çok daha iyi yerlere gelecek.

Maçlara göre özel bir hazırlığınız oluyor mu?

İyi bir analizci gibi analiz yaparım maçlardan önce. Takımları, futbolcuları... Korner organizasyonlarından taç atışlarını kimin kullandığına, atak organizasyonlarının gelişim biçiminden ortalama pozisyon sayısına, faul ortalamalarından oyuncu profillerine hepsini çıkarır, incelerim. Futbolcunun maç içinde nerede, nasıl vuruş yapacağına kadar bilirim. Bunları bilmek, alacağınız pozisyonu, duracağınız yeri belirlemek açısından çok önemli. Bu analizlerin çok büyük faydası var. Çünkü olası krizleri de biliyorsunuz ve onları yönetmeye hazır oluyorsunuz. Bu, hata yapma ihtimalinizi asgariye indiriyor.

Murat Özken

Hakemliğe ne kadar devam etmeyi düşünüyorsunuz?

20 yıldır hakemlik yapıyorum. Süper Lig'de 13'üncü sezonum. 174 tane Süper Lig maçı yönettim. Bunların dördü derbi maçtı. Hakemlik için limit yaş 47... Fiziksel yeterliliğimi korudukça devam etmeyi düşünüyorum. Beslenmeme, uyku düzenime, antrenmanlarıma çok dikkat ediyorum. Fiziksel ve mental olarak sürekli hazır durumdayız. 45 yaşına kadar devam etmek gibi bir hedefim var. Yılda iki kez performans testine giriyoruz. Bu testleri geçebildiğim sürece devam ederim. Bir de 1990'daki futbolla, günümüz futbolu arasında çok fark var. Artık futbol, o günlere göre iki kat hızlandı. Oyuncular gibi hakemler de çok koşmak zorunda. Ayak uydurabildiğim yere kadar gideceğim.

Hakemlerin takım tuttuğuna, maç sonuçlarına etki ettiğine dair yaygın kanı hakkında ne düşünüyorsunuz?

22 yıldır bu camianın içindeyim. Bunlar şehir efsanesi. Hakem, başarısız olmak için sahaya çıkmaz. Sadece kendi başarısını düşünür. Yaptığınız her hata, hele de büyük hatalar sizin kariyerinizi bitirir. Profesyonel hakemliğe başladıktan sonra içinizdeki takım sevdası gibi duygular tamamen ölüyor. Sizin için artık yalnızca A ve B takımları var. Kurallar var. Ve bu kurallar ışığında maçı yönetirsiniz. Hayatında hiç hakemlik yapmamış insanın, "Ben takım tutmuyorum" diyen hakemi anlamamasını ben anlayışla karşılıyorum. Pilot değilseniz, uçak kullanmanın ne olduğunu bilemezsiniz. Bu da onun gibi bir şey...

Atmosferi itibariyle sizi en çok zorlayan stat hangisi?

Öyle bir stat yok... Hatta ben baskının en çok olduğu statları seviyorum. O bende doping etkisi yapıyor, çok daha iyi maç yönetiyorum. Bu, bozuk yolda arabayı daha dikkatli kullanmak gibi bir şey...

İzmir takımlarında genel bir başarısızlık var... Bunu neye bağlıyorsunuz?

Bence en büyük nedeni, Altınordu dışında altyapılara yeterince önem vermemeleri... Defalarca örneği yaşanmıştır; para harcamakla, lejyonerlerden değil de generallerden takım oluşturmakla başarı gelmiyor. Onun dışında İzmir, tesis anlamında da biraz geri kalmış durumda. Bu eksiklerin de giderilmesi gerekiyor.

Unutamadığınız bir hatıranız var mı?

Çok var da şu anda aklıma geleni paylaşayım sizinle. Play Station'ı çok oynarım ben. Orada hep Real Madrid'i alırım. FİFA kokartı taktıktan sona bir Real Madrid-Olympic Lyon maçı yönettim. Play Station'da oynattığım Ronaldo'nun, Benzema'nın maçını yönetmek çok farklı bir duyguydu.

İZSİAD üyeliğinin size kazandırdıkları neler?

Başkan Hasan Küçükkurt'un davetiyle üye oldum. Çok ciddi bir sosyal organizasyon. Hakemliğin getirdiğin bir çevremiz var. Ancak İZSİAD'ın sunduğu dostluklar çok daha farklı ve güzel. Hayata farklı pencerelerden bakan insanlarla bir arada olmak, bir şeyleri konuşmak, paylaşmak, benim için büyük zenginlik. Birbirinden faydalı etkinliklere olabildiğince katılıyorum. Çarşamba toplantılarının birkaçına katıldım. Özellikle yaz sezonunda daha iyi bir katılım gösterebilirim diye düşünüyorum.

Oğlunuz Orhan Efe futbolla ilgili mi? Takım tutuyor mu?

Orhan Efe 6 yaşında ve futbolu çok seviyor. Yeteneği de var. En büyük sıkıntımız takımla ilgili. Ona öğrettim ben, "Oğlum biz takım tutmuyoruz. Milli Takım'ı tutuyoruz" diye. Anaokuluna gidiyor. Arkadaşlarına, "Ben milli takımlıyım" diyormuş. Onlar da, "Milli takım diye bir şey yok. Fener, Cim Bom, Beşiktaş var" diyormuş. Bana geliyor, "Baba milli takım diye bir şey yokmuş" diye soruyor. Biraz sıkıntılıyız bu konuda.

MURAT ÖZKEN

Plastik geri dönüşümde anne-oğul kurumsallığı

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği Başkan Vekili Mukaddes Çelik, erkek egemen bir sektörde, plastik geri dönüşümünde, oğlu Arda Bey ile birlikte faaliyet gösteriyor. Sektörlerinin en kurumsal firmalarından biri olan ARD Plastik'te, hem plastik üretimi yapan fabrikalara hammadde üretiyorlar hem de doğada yok olması en uzun zaman alan plastik atıkları ekonomiye geri kazandırarak çevreye katkı sağlıyorlar. Mutaddes Hanım ile işini, ailesini ve İZSİAD'ı konuştuk...

Öncelikle kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

1960 İzmir doğumluyum. Esnaf ve sanayici ağırlıklı bir ailenin kızı olmama rağmen, bir bankacı ile evlendim. Üniversite birinci sınıfta evlendim. Ziraat Fakültesi Bitki Sağlığı Bölümü mezunuyum. Eşim Enver Bey bankacı olduğu için Türkiye'nin çeşitli kentlerinde görev yaptı, tabii ki birlikte gezdik. Dolayısıyla okulu bitirmeme rağmen çalışma hayatına başlayamadım. Bu arada 19 yıl siyasetle uğraştım. Bir oğlum, bir kızım var. Kızım baba mesleğini seçti, bankacı oldu. Oğlum ise İzmir Ekonomi Üniversitesi Bilgisayar yazılımı Bölümü'nü bitirdi.

Fabrikalara hammadde sağladıkları gibi sağlıklı çevreye de katkı yapıyorlar...

Peki bu işi nasıl kurdunuz?

Eşim emekli olduktan sonra, kuzenim olan Akmercanlar aracılığıyla bir akaryakıt istasyonu satın aldık. Benim de çalışma hayatım aslında böyle başladı. O ara İZSİAD'la tanıştım. Eşim İZSİAD Yönetim Kurulu üyesi olmuştu. Ben de derneğe gidip gelmeye başladım. O dönemin Yönetim Kurulu Başkanı İlknur Denizli Hanım, "Mukaddes Hanım, Enver Bey çok zaman ayıramıyor. Seni alalım yönetim kuruluna" dedi. Enver Bey'in ayağını kaydırdım (gülüyor), yerine ben geldim yönetime. Bu süreçte oğlum Arda mezun oldu. İş kurmak istediğini söyledi. Akaryakıt istasyonu çok ortaklı bir şirket olduğu için, yeni bir iş fikri bize de makul geldi. "Ne yapalım" diye araştırırken, plastik geri dönüşüm sektöründe karar kıldık. Neden plastik? İhracatçı kuzenlerim, geri dönüştürülen plastik hammaddesinin çok aranan

bir mamul olduğunu söyledi. Biz de buna yoğunlaştık ve 2011 yılında ARD Plastik'i kurduk. Kuruluş aşamasındaki iki büyük desteği söylemeden geçemem. Nakit ihtiyacımız vardı ve bu konuda kuzenim Nuri Akmercan'dan destek istedim. Sağ olsun bir sözde istediğimiz desteği bize sağladı. Bir de işe başlarken Rıza Akça'nın büyük desteği oldu. Kendisi çok eski aile dostumuzdur. İZSİAD üyesidir aynı zamanda. Denizli merkezli Akça Holding'in fabrikaları çok büyük biliyorsunuz. Onun atıklarını alabilmek için Rıza'yı aradım. İş kurduğumu anlattım, benden büyük olmasına rağmen bana hep "Abam" der. Sağ olsun "Tamam abam sen merak etme" dedi. Beş yıldır Akça'nın atıklarını alıyoruz ve onunla başladığımız için de bu noktalara geldik. Bu vesileyle hem Nuri Akmercan'a hem de Rıza Akça'ya bir kez daha teşekkür ediyorum. Kirada başlamıştık, beş yıl içinde kendi tesisimizin sahibi olduk. 20 kişiye istihdam sağlıyoruz. Özmüşler Ailesi'yle de yine bu sektörde ayrı bir ortaklık kurduk. Orada da işlerimiz devam ediyor.

İşinizle ilgili biraz bilgi verir misiniz? Üretim süreci nasıl işliyor?

Biz günde 3 ila 6.5 ton orasında plastik hammaddesi üretiyoruz. Dolayısıyla her gün 7-8 ton plastik atığının buraya gelmesi gerekiyor. Bu da iki ayaktan oluyor. Bir hurdacıların topladıkları... Onlarınki toplama merkezlerine geliyor ve oradan da bize gönderiliyor. Bir de fabrikaların atıklarını alıyoruz. Biz burada sadece ambalaj atıklarını dönüştürüyoruz. Atıklar türüne göre ayrıştılıyor, temizleniyor ve makinalara giriyor. Eritilip, mercimek tanesi gibi plastik hammaddesine dönüştürülüyor. Çuvallanıyor ve plastik sektöründeki fabrikalara satılıyor. Aynı zamanda çevreci bir iş. Biliyorsunuz plastik atıklar doğada yüzlerce yıl kaybolmuyor. Bunu geri dönüştürüp yeniden ekonomiye kazandırarak, çevreye de katkı sağlamış oluyoruz.

Sektörünüzde pek kadın yok galiba? Bu sektörde kadın olmanın zorlukları var mı?

Bildiğim kadarıyla İzmir'de bu sektörde tek kadın benim. Hatta ilk açtığımızda 'hayırlı olsun'a gelen sektörel arkadaşlardan, "Daha önce hiçbir kadın tutunamadı. Zor bir işe girdiniz" diyenler oldu. Ben da onlara hep takıldım, "Ben farklıyım. Kavur'ların kızıyım. Biz girdiğimiz yere kök salarız. Siz kendinizi düşünün" diye... Çok şükür bugünlere geldik. Burada oğlum Arda ile birlikte çalışıyoruz. Arda üretime bakıyor, ben da satın alma, satış, finans işleri ile meşgulüm. Eşim Enver Bey de Özmüşler ile yaptığımız ortaklığın başında.

Erkek egemen bir sektörde kadın olmak tabii ki zor. Çünkü ağırlıklı olarak hurdacılarla, kamyoncularla muhatap oluyorsunuz. Ama benim anaç yönüm çok güçlü. Hepsinin ablasıyım. Onlara

ARD Plastik beyin takımı bir arada... Mukaddes Hanım ve oğlu Arda Bey'in en büyük yardımcıları, aynı zamanda Mukaddes Hanım'ın ağabeyi olan Teknik Müdür Nuri Kavur ile asistan Müjgan Onat...

sevgide, saygıda kusur etmiyorum, onlar da beni çok seviyorlar, sayıyorlar sağ olsunlar.

Firma olarak sektörünüzde durumunuz nedir?

Rekabetin çok yoğun olduğu bir sektörümüz var. İnanılmaz fazla firma var. Ne yazık ki bunların birçoğu "merdiven altı" dediğimiz türden, gerekli sertifikasyonlara da sahip olmayan firmalar. Biz bu mecrada önde gelen kurumsal firmalardan biriyiz. Tüm kalite sertifikasyonlarına sahibiz. Çünkü ben bu işe başlarken şunu dedim: "Ben bu işin Vakko'su olacağım." Kaliteden, dürüstlükten asla ödün vermeden çalışıyoruz. Bu işi gayet ciddi ve temiz şekilde yapıyoruz. Sektörümüzde bu kadar kuralcı olan tek firmayız diyebilirim. İzmir'in en büyük plastik fabrikalarına hammadde veriyoruz. Örneğin Esen gibi bir firmayla çalışmak çok zordur. Her giden kamyon kalite kontrolünden geçer. Bu tip firmalarla çok rahat çalışıyoruz, çünkü biliyorlar ki kaliteden asla ödün vermiyoruz.

Sektörünüzün en büyük sıkıntısı nedir?

En büyük sıkıntımız Çevre Bakanlığı'ndan lisanssız firmaların faaliyeti. Merdivenaltı dediğimiz firmalar işte bunlar. Atık toplama, üretim gibi konularda bakanlığın verdiği lisanslar var. Koca İzmir'de bu sektörde lisanslı firma sayısı bir elin parmaklarını geçmez. Biz de onlardan biriyiz. Daha başlarken tüm lisanslarımızı aldık. Şimdi biz sürekli bakanlık kontrolü altındayız, sürekli teftiş ediliyoruz. İş güvenliği uzmanımız var, işyeri hekimimiz var. Bunlar hep ekstra maliyet demek. Sıkıntımız yok, olsun elbette. Bunlar bize artı getiren şeyler. Ancak aynı kontrol mekanizması merdivenaltı firmalara uygulanmıyor. Benim mal ettiğim fiyata onlar hammadde satıyor. Bu konuda bakanlığa çok şikayet dilekçemiz oldu. Onların da denetlenmesini istiyoruz. Bu yapılırsa merdiven altı sorunu ortadan kalkar. Bizler de haksız rekabet

koşullarıyla mağdur olmayız. Tek isteğimiz eşit şartlarda rekabet etmek.

İş sağlığı ve güvenliği konusuna bakışınız nasıl?

Biz en tehlikeli işyerleri sınıfındayız. Dolayısıyla İSG önlemlerini en üst düzeyde almak zorundayız ve alıyoruz. Zaten bu konudaki kriterlerin tamamı işçinin lehine olduğu gibi işverenin de lehine. Ben hem işçimi hem de kendimi korumuş oluyorum bu tedbirlerle. Bizde tüm işçilerin tüm hakları tam olduğu gibi, onları koruma amaçlı önlemler de tam olarak alınıyor.

Ekonominin genel gidişatını nasıl değerlendiriyorsunuz? Bir durgunluk olduğu söyleniyor; size de yansıyor mu?

Biz peşin alır, peşin satarız. Gerçekçi olmak gerekirse son döneme kadar ekonomik durgunluk hissetmemiştim ben. Çünkü benden hammadde almazsa, fabrikalar kapanır. Fakat

Sektörün en büyük sıkıntısı merdivenaltı işletmeler... Bakanlık birimleri daha sıkı denetim yapmalı

artık böyle değil. Bizim piyasaya kadar indiyse bu durgunluk, demek ki gerçekten ciddi sıkıntı var. Kimse yatırım yapmak istemiyor. Herkeste bir 'bekle, gör' stratejisi var. İki gün çalışan, üç gün kapalı duran işletmeler var. Hatta yatırımını sonlandıran, işyerini kapatan var. Ekonominin çarklarının daha sağlıklı ve kesintisiz dönmesi gerekiyor. Terör belasından bir an önce sıyrılmamız, daha sağlıklı bir ekonomik düzen kurmamız ve üretime odaklanmamız şart.

Yıllardır İZSİAD bünyesindesiniz, yönetimdesiniz... İZSİAD'ın hayatınıza kattıkları neler?

Bu ailenin bir parçası olmaktan çok mutluyum ve gurur duyuyorum. İZSİAD olarak hem İzmir'de hem de ülke genelinde çok etkin bir derneğiz. Üyeler arasındaki sıcak ilişki hem sosyal hem de ticari anlamda pek çok artı sağlıyor. İZSİAD'ın etkinliğini ve üyeler arasındaki işbirliklerini artırmak için de sürekli mesai harcıyoruz. Örneğin Kadın Komisyonu'muz bile çok büyük sinerji getirdi derneğe. Tiyatro topluluğuyla olsun, TSM Korosu ile olsun pek çok sosyal projeye imza atıyor ve ses getiriyorlar.

İş dışındaki vaktinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Benim iş dışında, hatta bazen işimin de önüne geçen tek yer var, İZSİAD... İZSİAD kocaman ve sımsıcak bir aile benim için. Ailemin bir ferdi gibi. Çocuğum gibi... Ona zaman ayırmazsam olmaz diye düşünüyorum.

İnönü Cad. Pirireis Mh. 228/A Bahçelievler-Hatay-İZMİR
Tel : 0 (530) 687 06 21
frbahcelievler@hayaldünyasioyuncak.com.tr yesimozbudakli48@outlook.com

emlaksitem.com

“ Çözüm Ortağınız ”

Cumhuriyet Bulvarı No:77 Çırpıcı İş Merkezi K:1 D:101 Alsancak-İZMİR
0 850 888 84 85 - 0 232 483 18 18 0 232 483 67 67
destek@emlaksitem.com
emlaksitem.com emlaksitemcom emlaksitemcom emlaksitem.com

Zel

www.zelglobal.com

"Yarım Asırdan Bu Yana,

Türkiye'nin En Güvenilir Toptan Gıda Tedarik Firması"

CNG CENGİZ GIDA

İŞ İŞTEN GEÇMEDEN

a OSGB

İŞ GÜVENLİĞİ HİZMETLERİ

İş Güvenliği Danışmanlık Hizmeti
Genel Risk Analizi
Risk Değerlendirmesi ve Raporlama
Risk Yönetimi Eğitimi
Risk Değerlendirme Takım Eğitimi
Tehlike Avcıları
Acil Durum Planlamaları ve Tatbikatları
İşyeri Sağlık ve Güvenlik Planl

İŞ GÜVENLİĞİ EĞİTİMLERİ

Genel İş Sağlığı ve Güvenliği
Yöneticiler için İSG Güvenliği
Ergonomi Eğitimi Acil Durum Eğitimi
Elektrik İşlerinde İSG Eğitimi
Risk Analiz Eğitimi
Yüksekte Çalışma Eğitimi
Yangınla Mücadele Eğitimi
İskele Güvenliği Eğitimi

İŞ YERİ HEKİMLİĞİ HİZMETLERİ

Sağlık Gözetimi
Eğitim ve Bilgilendirme
İlgili Birimlerle İşbirliği
Temel İlkyardım Eğitimi

İŞYERİ ORTAM ÖLÇÜMLERİ VE PERİYODİK KONTROLLER

İZMİR OSGB : 0 232 463 99 88
ANKARA OSGB : 0 312 223 22 30
GEBZE OSGB : 0 262 644 64 88

MANİSA OSGB : 0 236 236 01 36
DENİZLİ OSGB : 0 258 377 80 80
MERSİN OSGB : 0 324 237 52 10

AYDIN OSGB : 0 507 130 34 65
UŞAK OSGB : 0 532 626 53 15
ERBİL OSGB : +964 750 226 37 93

SINIRLARINIZI

GENİŞLETİN!

Kuter; hedefleriniz doğrultusunda ilk adımlarınızı atarken ya da en önemli hamlenizi yaparken şirketinizin çözüm ortağıdır. İdeallerinize giden yolda, yatırım hedeflerinize uygun olarak açık stratejiler, taktikler oluşturur, planlama ve pazar araştırmalarınızın yapılmasına öncülük eder.

Profesyonel bir iş ortağı olarak her aşamada yanınızda, sizi başarıya taşır.

KURUMSALLAŞMA
STRATEJİK YÖNETİM
İŞ GELİŞTİRME
PAZARLAMA YÖNETİMİ
MARKA YÖNETİMİ
AİLE ANAYASASI

KUTER
INDUSTRIAL INVESTMENT
BUSINESS DEVELOPMENT

www.kuterinvestment.com • info@kuterinvestment.com • 0 541 232 23 66

©cinarajans.com.tr

Etkinlik ve Organizasyon Merkezi İzmir Arena;
Konser, Düğün Organizasyonları yanısıra Kurumsal Organizasyonlar ile de misafirlerine ev sahipliği yapıyor.

Kongre, bayi toplantıları, lansman, davet, seminer, eğitim, şirket yemekleri, ödül ve mezuniyet törenleri, defile moda show, fuar, festival, piknik,yarışmalar, sponsorluk aktiviteleri, tiyatro sinema etkinlikleri, yıl dönümü özel gün kutlamaları ve kahvaltı organizasyonları gibi birçok etkinlik İzmir Arena'da gerçekleşiyor.

İzmir Arena verdiği hizmet anlayışından dolayı 2011 yılında T.C. Turizm ve Kültür Bakanlığı'nca **"En iyi Yeme-İçme ve Eğlence Mekanı"** ödülüne layık görülmüştür.

İZMİR
ARENA
BAYRAKLI

Etkinliklerimizi Takip Edin

@izmirarena /izmirarena @izmir_arena

Rezervasyon
382 23 82
www.izmirarena.com

MURAT ÖZKEN

Becker'i sporun ve sporcunun hamisi yapan Volkan Kebir:

İzmir, sporla kalkınır

Panjur, perde, tente ve endüstriyel kapı sistemleri için motor ve kontrol üniteleri üreten, dünyaca ünlü Alman şirket Becker'in 38 yaşındaki Türkiye CEO' su Volkan Kebir'le konuştuk. Başarılı bir işadamı olmanın yanı sıra kurduğu 35 Albatros Kadın Basketbol Kulübü, spora desteği ve sosyal sorumluluk projeleriyle de öne çıkan Kebir, her sportif başarının, İzmir'in her alandaki potansiyelinin açığa çıkmasının tetikleyicisi olacağını düşünüyor. İşte, genç ve başarılı işadamının alkışlanası vizyonunu yansıtan röportajımız...

Sizi tanıyabilir miyiz?

İzmir doğumluyum, babam Fethiye Göcek'li, annem Selanik göçmeni. Makine mühendisiyim. 1997'de üniversiteden mezun oldum ve İngiltere'ye gittim. Pazarlama üzerine yüksek lisans yaptım. Daha sonra Almanya'ya gittim ve bir süre oradaki bir şirkette proje yürütücüsü olarak çalıştım. Sonra Türkiye'ye döndüm ve Dalmec Industrial Manipulators'ta satış mühendisi olarak çalışmaya başladım. Bir yıl içinde işi çok büyüttük ve Satış Müdürü oldum. Şirket kendi organizasyonları içinde satışta dünya birincisi oldu. Daha sonra Polinas Plastics'te Ürün Geliştirme Mühendisi olarak çalıştım. Sonra da Alman sermayeli Karcher Servis Tic. A.Ş.'de Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalıştım. Burada da su arıtma sistemleri satışında dünya birincisi oldum. Konya'da bir firmadan Genel müdürlük teklifi alınca kabul ettim. Bir yıl orada görev yaptım. Eşimin hamileliği nedeniyle İzmir'e dönmek istedik. 2009'da döndük ve Becker

Türkiye'yi kurdum.

İşininizin mahiyeti hakkında bilgi verir misiniz?

Becker, 28 ülkede faaliyeti bulunan, 2 milyar dolar cirolu bir holding. Becker Türkiye olarak Türkiye'de üretimi yapılan bütün otomatik perde, otomatik tente, panjur ve endüstriyel kapıların motorlarını veriyoruz. 300 bin Euro cirodan, 12 milyon Euro ciroya ulaştık. Şu anda ciro olarak en yakın rakibimize 5 milyon Euro fark atmış durumdayız. Dünyada Almanya hariç, dış organizasyonlarda 28'incilikten birinciliğe yükseldik. Becker Almanya, Alman Ticaret Odası'nda, bizi "Yurtdışındaki En Başarılı Organizasyon Ödülü"ne aday gösterdi.

Becker, 28 ülkede faaliyet gösteren, 2 milyar dolar cirolu bir holding

Sektörel açıdan sorunlarınız var mı?

Halen Alüminyum Koruma, Kapatma, Gölgelendirme Üreticileri ve İşadamları Derneği'nin (AKGİAD) de Kurucu Başkanı olarak görev yapıyorum. Ekonomiye ciddi katkısı olan geniş bir sektörüz. Ancak kağıt üzerinde 'sektör' olarak görünmüyoruz. Bir kısmımız perdecilerin, bir kısmımız nayloncuların içinde, bir kısmımız demircilerin içinde görünüyor. Oysa bizim tek

çatı altında, bir sektör olarak tanınmamız gerekiyor. Bu olmalı ki devletin de bizim sektörümüzün kalkınmasına, gelişmesine yönelik özel politikaları olsun. Kamunun bu sektörden haberdar olup, bu sektöre özel sanayi siteleri kurması, özel teşvikler geliştirmesi gerekiyor. Sektörün standardizasyonunun oluşturulması gerekiyor. Bugün bir berber dükkanı açmak için bile sertifika almanız, Berberler Odası'ndan onay almanız gerekiyor. Ama "Ben panjur üreteceğim" diyen anında bu işe başlayabiliyor. Bu denetimsizlik, kalite sorununu doğuruyor. Bizim işin bir de enerji tasarrufu yönü var ki devletin politikalarıyla da örtüşüyor. Sektörümüzün bu konuda da söz sahibi olması gerekiyor.

Volkan Kebir ve Becker, sadece ticari yönüyle değil, spora desteğiyle, sosyal sorumluluk projeleriyle, 35 Albatros Kadın Basketbol Kulübü ile de tanınıyor...

35 Albatros'a, İzmir iş dünyasından, derneklerden ve STK'lerden destek bekliyoruz...

Türkiye'den para kazanan yabancı sermayeli bir firma olarak, kazandığımızı Türkiye'nin hizmetine harcamak istiyoruz. "Para kazandım, çok başarılı oldum, dünya birincisi oldum" demek hiçkimse için hiçbir şey ifade etmez. Ama, "Bir kızı eğitime ve spora kazandırdım, milli takıma kazandırdım" demek önemlidir. "İzmir'in kadın basketbol takımı yoktu, aldım 1'nci Lig'e çıkardım; inşallah Süper Lig'e çıkaracağım, İzmir'in tanıtımını yaptım" demek önemlidir. "Kadınlarımız ekmek kazandı" demek önemlidir. Tanınırlık, sevilirlik, gazetede çok görünerek olmaz. İnsanların gönlüne girmek gerekiyor. Örneğin zihinsel engelliler için bir çalışma yaptık Bornova Belediyesi'nde, bana doğum günümde kendi aralarında para toplayıp çiçek almışlar; ben ağladım. Aslolan onların gönlünde yer etmek. Yarın işini gücünü kaybettiğinde ya da emekli olduğunda itibarın zamanla azalır, unutulursun. Hedefim, Becker olarak insanların gönlünde yer etmek. Örneğin Türkiye'nin ilk 'kadın hakları' konseptli basketbol turnuvasını yapıyoruz. Türkiye'nin en büyük takımları geliyor, maç yapıyor. "Çocuk gelinlere hayır, kadına

şiddete hayır" mesajları veriyoruz. Bunu gelecek sene uluslararası çapta düzenleyeceğiz.

Bölgelerde basketbol festivalleri yapıyoruz, çocuklar basketbol oynuyorlar. Şiddete maruz kalan kadınları, zihinsel engellileri alıp maçlara getiriyoruz. Facebook karartarak, Twitter karartarak kadın haklarına destek vermenin elle tutulur hiçbir faydası yok. Aslolan, somut şeyler yapmak ve o insanlara gerçekten sahip çıkmaktır, onları topluma kazandırmaktır. Bu çocuklar okula gidecek, spor yapacak. Kimisi bilim adamı olacak, iki buluşla ülkenin kaderini değiştirecek. Kimisi başarılı bir milli sporcu olacak, büyük başarılarda pay sahibi olacak. Biz bunu seviyoruz, bunun için çalışıyoruz. Siyasi olmadan, sadece şehre ve insanlara hizmet için... Bornova'da örneğin zihinsel engellileri idmanlara taşıdık, milli sporcularla spor yapmalarını sağladık. Onların yaşadığı mutluluğu bir düşünün... Aldık maçlara getirdik, ellerine bayrak verdik, tezahürat yapmayı öğrendiler, sıra dışı saatler ve keyif dolu heyecanlar yaşadılar. Şiddet gören kadınlarımız, küçük yaşta evlendirilen kızlarımız; kadın hakları konusundaki sorunları bunlar düzeltecekler. Nasıl olacak bu? Onlara acımakla değil; onları sosyal hayata, spora, ekonomiye kazandırarak olacak. İşte Becker olarak isim sponsorluğu yaptığımız 35 Albatros Kadın Basketbol Kulübü'nde biz bunları hedefliyoruz. Becker bu destekle ciddi itibar, sevgi ve saygı kazanırken; kulüp de başarıyla ve gelen kaynaklarla dezavantajlı kesimlerin sorunlarının çözümünde gündem yaratıyor, aynı zamanda kent ekonomisine de katkıda bulunuyor. Çok büyük bir sürpriz olmadığı takdirde inşallah 2017'de Süper Lig'de olacağız ve başta üç büyük takım olmak üzere tüm Süper Lig ekipleri ile İzmir'de oynayacağız. Şu anda İzmir'in tek şehir takımıyız. İzmirli sporcu kızlar teveccüh gösteriyorlar. Albatros

35'te daha uygun fiyatlara oynuyorlar. "Biz İzmirliyiz, İzmir'e şampiyonluk yaşatmak istiyoruz" diyorlar. Bu ruh bizi her anlamda başarıya taşıyor, taşıyacak.

İzmir'den destek görüyor musunuz?

Biz İzmir'e sporun da bir endüstri olduğunu gösteriyoruz. Bu takım yokken İzmir'e yılda 19 tane kadın basketbol takımı geliyor muydu? Gelmiyordu. Şimdi geliyorlar, yöneticileri, sporcuların aileleri, basını, taraftarları geliyor. Otellerde kalıyorlar, yiyiyorlar, içiyorlar, kenti geziyorlar, alışveriş yapıyorlar. İzmir'e para bırakıyorlar. Yarın bu takımlarımız Avrupa kupalarına katılacak, Avrupa kentlerinden kafileler gelecek. Takımlarımız her alanda şampiyonluğa oynayacak, şampiyon olacak. Bu şehir atmosferine layık, sporla da anılan, kalkınan bir kent olacak. İşte bu ekonomidir. Süper Lig'de bu ekonomi daha da büyüyecek. Biz tüm bunları düşünürken, bu hayallerle çalışırken, destek konusunda maalesef sıkıntılıyız. Bizim sahiplenme duygumuz eksik. Slogan üretmekten başka iş yapmıyoruz. Ben sadece Becker Albatros 35 için değil her kulüp için, sporun her dalı için bütün şehirden, bütün sanayicilerden, derneklerden, odalardan destek bekliyorum. Herkes gücü oranında bu destekleri yapmalı ki bu kent sportif anlamda da kalkınsın, güçlensin. Bu şehir sporla kalkınacak ki Barcelona'daki gibi, Madrid'deki gibi, Roma'daki, Liverpool'daki gibi yüzde 25 spor turisti olsun. O zaman şehir hareketlenecek, kentin insanı da kalkınacak. Bu noktada Bornova Belediye Başkanı Olgun Atila'ya özel bir teşekkürde bulunmak istiyorum. Sıfır bir saha yaptı ve bizim oynamamıza izin verdi. 2 bin 500 gencin orada spor yapmasına olanak sağladı. Onların kötü alışkanlıklardan uzak durmasını, telefonla, bilgisayar oyunlarıyla meşgul olmasının önüne geçti. Sağ olsun, var olsun.

İZSİAD üyeliğinin size kattıkları neler?

İZSİAD, örnek aldığımız, sevdiğimiz büyüklerimizin olduğu bir kuruluş. Ben de İZSİAD'a bu insanların tecrübelerini, bilgilerini öğrenebilmek için girdim. Çok da memnunum. Bugüne kadar hep feyzlendim. Hep bize destek oldular, ağabeylik, ablalık yaptılar. İzmir sanayisinin kalbini tutan, bize itibar kazandıran, bize hep doğruyu gösteren bir sivil toplum kuruluşu...

Yorgunluğunuzu, stresinizi nasıl atıyorsunuz?

Yağlı boya tablolar yapıyorum. Kısa film çekiyorum, hikaye yazıyorum. Yaptığımız sosyal eylemler de bizim hobimiz aslında. Hafta sonu ailecek Becker Albatros 35'in maçına gitmek, iş değil, hobi benim için. Sosyal sorumluluk projelerimiz de keyifle vakit ayırdığımız hobilerimiz... Bunun dışında bulduğum her boş vakti de eşime ve çocuklarıma ayırıyorum.

Hälsa Sweden
STOCKHOLM, Gardet Tegeluddsvagen
76 Stockholm 115 28 Sweden
se@sanghalsa.se
www.sanghalsa.se

Hälsa USA
535 W 23rd st # S9H New York, Ny 10011
usa@sanghalsa.se
www.sanghalsa.se

Hälsa Alsancak
Cumhuriyet Meydanı No: 9/B
Atatürk Heykeli
Alsancak - İZMİR
Tel : 0.232 4 222 666

CENGİZ YAVAŞ
İZSİAD Başkan Yardımcısı

İskandinavya turumuzun ikinci durağı:

NORVEÇ

Dünyanın en mutlu ülkeleri serisi

Bizi Norveç'in başkenti Oslo'ya götürecek gemiye doğru yola çıkıyoruz. Kruvaziyer limanı şehrin yakınında. Biletlerimizi alıp gemiye biniyoruz. Fotoğraflarımız çekiliyor. Daha sonra gemide satışa sunuluyor bu fotoğraflar. Gemi resepsiyonundan oda anahtarlarımızı alıp odamıza gidiyor, valizlerimizi bırakıp güverteye çıkıyoruz. Limandan çıkarken görüntüyü kaçırmamak için güvertede güzel bir yere yerleşip bu hatırayı fotoğraf çekerek ölümsüzleştiriyoruz... İskandinavya turumuzun ikinci durağı, Norveç gezisi başlasın...

Gemiyle Oslo'ya 18.00 sıralarında hareket ettik. Akşam yemeği için rezervasyon yaptırdık.

Gemi yolculuğu bile başlı başına keyif... Özellikle yemekler harika

Erken rezervasyon yaptırmanın faydası, geminin kıç tarafında en güzel yerde masamızın ayrılması oldu. Beyaz gecelerin yaşandığı günlerdi. Masamızdan bol miktarda günbatımı fotoğrafı çekme şansı bulduk.

Gemide yemekler harika, özellikle deniz mahsulleri seçenekleri çok fazla. Havyardan karidese, somondan yengeç bacağına ve hatta İKEA'da da yediğimiz İsveç köftesine sayısız lezzet sunuluyor. Şarabı fıçıdan kendiniz alıyorsunuz. Çok güzel bir akşam yemeğinden sonra kahvelerimizi içip, geminin canlı müzik salonlarından birine gidiyoruz. Geç vakte kadar eğlenip kamaramıza çekiliyoruz.

Denize bakan geniş pencereli bir kamaraydı. Beyaz geceler yaşandığı için hava kararmıyordu ve manzara müthişti. Kamaranın karanlık olması ve uyuyabilmek için kalın perdeyi çekmek şart. Erken kalkabilmek ve Oslo'ya girerken doğa harikası fiyortları görebilmek için uykuya daldık. Gemi büyük olmasına rağmen,

gece boyunca fazlasıyla salladı. Sabah, fiyortların eşsiz manzarasını izledik, bol bol fotoğraf çektik. Ardından kahvaltımızı yaptık ve valizlerimizi hazırlayıp güverteye çıktık. Oslo Limanı'na girişimizi güvertede seyrettik. 9-9.30 gibi Oslo Limanı'na yanaştı gemimiz.

Yaklaşık bir saat kadar otobüs bekledik. Konaklamamızı da yapacağımız çizgi film kahramanı Heidi'nin köyü gibi bir yer olan Laerdal'a doğru yola koyulduk. Yolumuz üzerinde bulunan ve Vikingler'in 12'nci Yüzyıl'da inşa ettiği Borgund Stave Kilisesi'ni de ziyaret ettik.

Norveç topraklarında sıkça rastlanan Stave Kiliseleri ahşaptan oluşan, Ortaçağ'a ait, kereste çerçevelerle tutturulmuş yapılar. Borgund Kilisesi, Norveç'te kaybolmamış 28 Stave Kilisesi'nden en ünlü olanı. Norveççe'de "Stavene" kelimesinden gelen "Stave" kelimesi "çubukları ya da köşe iletileri" anlatmaktadır. Bu da kiliselerin yapımında ayakta durmasını sağlayan temel malzemedir. Kabartma ve ejderha başlarıyla süslü yüksek kornişler sadece Vikingler'de bulunmaktadır. Vikingler'in gemilerinde de mutlaka bulunan ejderha ve yılan başı figürlerinin; kötülükten, kötü ruhlardan koruduğuna inanılıyordu. Kilisenin

duvarlarından ise Runik Yazıtları vardır ki Runik alfabesini Vikingler kullanmıştır.

Buradan sonra Laerdal yolu üzerinde bir kasabanın göl kıyısında yemek molası verdik. Ardından epey bir yolculuktan sonra Laerdal'a ulaştık. Somon balığı çiftliklerinin de olduğu, bir dağın eteklerindeki bir kasaba Laerdal. Çok güzel bahçeleri olan evleri mevcut... Laerdal fazla büyük bir yer değil. Onu uluslararası çapta tanıtan en önemli özelliği, dünyanın en uzun karayolu tünelinin başlangıç noktası olması...

1600 metre yüksekliğindeki dağ sırasının altından, Laerdal'ı Aurland'a bağlayan bu tünelin uzunluğu 24.5 kilometre... Tünel içinde mavi ışıklarla aydınlatılmış üç büyük meydan mevcut. Daralan, sıkılan yolcuların olası klostrofobik krizlere karşı durup dinlenmesi için yapılmış bu alanların mavi ışıklarla aydınlatılmasının nedeni ise mavi ışığın insanı uyanık tuttuğuna dair bilimsel tespitmiş. Ayrıca tünelin ışıklandırmaları, insanların tünelin bir sonu olduğuna inandıracak şekilde düşünülmüş.

Beyaz gecelerde uyumak için kalın perdeleri çekmek şart...

Kaldığımız Lindstorm Hotel, kasabanın merkezinde... Akşam otele yakın bir restoranda çok lezzetli bir Norveç somonu yedik. O gece sarp bir dağın kıyısında yer alan otelimizde deliksiz bir uyku çektik. Tabii beyaz gecelerin etkisiyle kararmayan bir hava olduğu için kalın ve koyu perdeleri sonuna kadar çekmek koşuluyla...

Sabah mis gibi ama biraz serin bir havanın eşliğinde dışarıda kahvaltımızı yaptık. Unutmadan söyleyeyim; bizim orada olduğumuz günler Ağustos ayının başlarıydı ama kar da gördük, soğuk da gördük. Ağustos ayında insan yanına kaban almaz dersiniz... Biz de almadık ama özelikle fiyortları gezerken donduk ve kaban satın almak zorunda kaldık. Kahvaltı sonrası yeniden otobüsümüze bindik. Akşam konaklamamız, Norveç'in en güzel şehirlerinden ve ülkenin ikinci büyük kenti Bergen'de olacak.

Ancak önce Flam-Myrdal arası sefer yapan özel bir manzara trenine bineceğiz. Yaklaşık bir saatlik yolculuktan sonra Flam'a

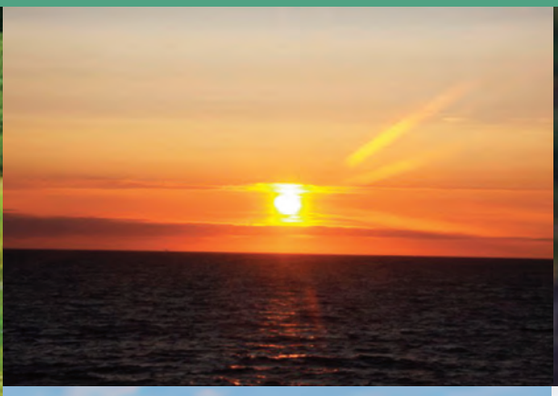
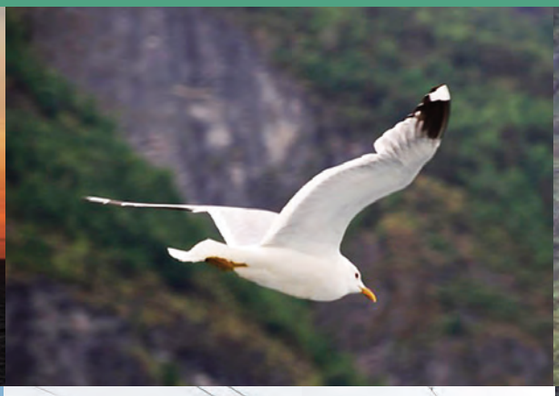
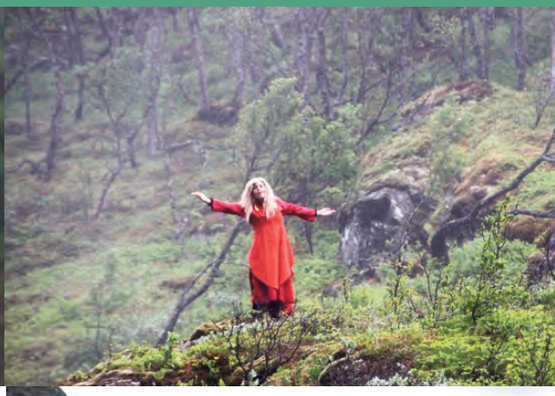
ulaştık. Biletlerimizi alıp trene bindik. Tren daha önce uzun mesafeli çalışan bir trenmiş. Şu anda turistik olarak fazla uzun olmayan bir gezi yapıyor. Arada Norveç'te yer alan şelalelerinden birisi olan 94 metre yüksekten dökülen Kjobgosten'da duruyor, 20-25 dakika fotoğraf çekimi yapıldıktan sonra tekrar kalkıyor, ilerideki istasyon olan Myrdal'da duruyor.

Myrdal, denizden 862 metre yükseklikte yer alan bir yerleşim. Karlar içinde dağda bir süre fotoğraf çekimi için bekledikten sonra Flam'a doğru inişe geçiyor. Tabii biraz sonra Kjobgosten şelalesinde bir daha duruyor. Yine

Birbirinden güzel tabiat harikaları, göreni mest ediyor...

iniyoruz fotoğraflamak için, bu sefer müzik çalmaya başlıyor, kayaların arasından bir kız beliriyor dans ederek, aynı kız dans ederken aniden kayanın arkasından düşmüş izlenimi vererek başka bir kayanın ardından aynı ölçülerde aynı kıyafet ve saç rengiyle başka bir kız dans etmeye başlıyor. İkinci dansçı kız da düşmüş gibi kayaların ardında kaybolup üçüncü dansçı kız aynı şekilde müzik eşliğinde dans ediyor. Son kız da kayalıkların arasında kaybolup müzik bitince trenimize binip Flam'a doğru hareket ediyoruz. Yol boyunca irili ufaklı şelaleler görüyoruz.

Flam'da trenden indikten sonra Norveç'e özgü hediyelik eşyalar alarak otobüsümüze biniyoruz. Flam-Gudvangen arası Norveç'in en uzun ve en derin fiyordu Sagnefjord'u görmek üzere iskeleye doğru gidiyoruz. Az önce anlatmıştım, Ağustos başı olmasına rağmen soğuktan hasta

olmamak mümkün değil. Hemen limanın kıyısında yer alan dükkandan bir tane kaban satın aldım, yoksa feribotta dışarı çıkmak mümkün değil. Mükemmel görüntüler ve martılar eşliğinde 2 saat 45 dakika süren fiyort gezimizi tamamlayıp Bergen'e geçiyoruz.

Bergen, Norveç'in, Başkent Oslo'dan sonra ikinci büyük kenti olmasına karşın, aslında 270 bin kişilik nüfusuyla küçük ve şirin bir kuzey kasabası. Turistler için popüler olmasının birkaç nedeni var. Bunlardan ilki, Norveç'in en önemli turistik zenginliği, doğa harikası fiyortlar... Ve Bergen için bu fiyortların giriş kapısı denilebilir. Buzul döneminde buzulların aşındırarak oluşturduğu vadilerden, buzulların eriyip geri çekilmesi ve yükselen deniz suyunun bu vadileri doldurmasıyla oluşan fiyortlar, gerçekten görülmesi gereken doğa harikaları...

Bergen, Oslo'dan sonra ülkenin en büyük ikinci şehri...

Şehir içinde hemen her yer yürüme mesafesinde. Bu yüzden büyük ihtimalle, Floryen Tepesi'ne çıkarken bineceğiniz füniküler dışında başka bir araca gerek duymayacaksınız. Şehir merkezinden bineceğiniz füniküler ile deniz seviyesinin 320 metre üstündeki Floryen Tepesi'nden şehir manzarasını ve fiyortları izleyebilirsiniz. Ayrıca burada bir şeyler yiyebileceğiniz bir kafe-restoran ile hediyelik eşya dükkânı da bulunuyor. Şehir merkezine yürüyerek inebiliyorsunuz ve karşınıza dünyaca ünlü balık pazarı çıkıyor. Haklı bir üne sahip olan balık pazarında, balina etinden havyarın onlarca çeşidine kadar her türlü deniz ürününü bulabilmek ve anında tadabilmek mümkün...

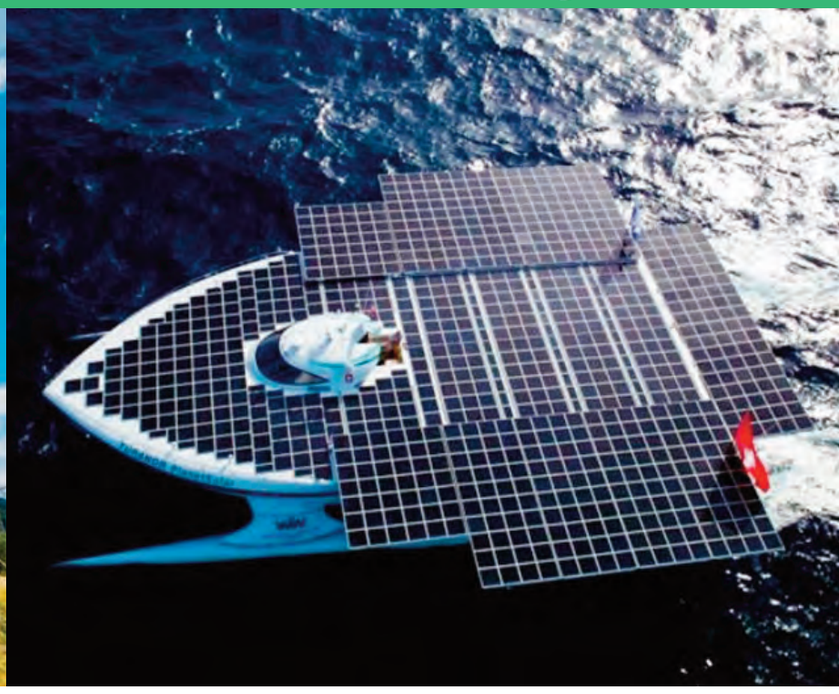
Balık pazarının hemen yanı başında yer alan çiçek pazarı ve çevresinde çok miktarda hediyelik eşya mağazasına rastlayacaksınız. Bu yolu takip ederseniz kendinizi Bergen'in ünlü ahşap evleri arasında bulacaksınız. Balık ticaretinin şehrin en önemli ekonomik kaynağı olduğu, Alman tüccarların ise şehrin ekonomisine hâkim olduğu yıllarda iskele yakınında yapılan ahşap evler, günümüzde UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde yer alıyor. Bu ahşap evler arasında gezerken karşınıza hem birçok hediyelik eşya mağazası hem de çok şirin kafeler çıkacak.

Gelecek sayıda Oslo'da olacağız... Görüşmek üzere...

MAKALE

Prof. Dr. **GÜNNUR KOÇAR**

Ege Üniversitesi
Güneş Enerjisi Enstitüsü Müdürü



Türkiye'nin enerjisi güneş

Bilim ve teknolojiye odaklanan, planlı araştırma–geliştirmeye dayalı sürdürülebilir ekonomi ve sanayileşme politikaları, ülkelerin rekabette ön sıralarda yer almasını sağlamaktadır. Bu noktada sürdürülebilirliği kavramak daha da önem kazanmaktadır. Sürdürülebilirlik kavramı genel olarak sosyal, ekonomik ve çevre şartları iyileştirilirken, kalkınmanın da sağlanması olarak ele alınmaktadır. Teknolojinin rekabet unsurları ise enerji, bilgi ve hıza dayanmaktadır. Enerji açısından dışa bağımlılığı en az olan ülkeler, ekonomik gelişmişliklerini halkın yaşamına refah olarak aktarabilmektedir. Yaşayan ve sürdürülebilir bir sistem ise mutlaka bilim ve teknolojiye dayalı olmalıdır. Sürdürülebilirliğin, "3E" sarmalıyla yani "Enerji, Ekonomi, Ekoloji" kavramlarının birbirleriyle dengede olmasıyla sağlanabileceği unutulmamalıdır. Bu "3E"nin kesişme alanı ise yenilenebilir enerji kaynaklarıdır.

Ülkemizde sürekli artan elektrik enerjisi fiyatları ve bunun paralelinde artan enerji talebi, geleneksel yöntemlerle fosil yakıtlardan elde edilen enerjiyi çok daha pahalı kılarken, ülkemizin konumu itibariyle mevcut yüksek rüzgar ve güneş enerjisi potansiyeli, değerlendirmeye hazır kaynaklar olarak göze çarpmaktadır.

Türkiye, yenilenebilir enerjiler bakımından oldukça zengin bir ülkedir. Güneş, biyokütle, rüzgar ve jeotermal enerji kaynakları açısından bakıldığında, yurdumuzun farklı kesimlerinde coğrafi yapı, bitki örtüsü, kültürel ve yeraltı zenginliklerine bağlı olarak değişkenlik gösteren enerji türlerine uygun enerji sistemleri kurulmaya, işletime alınmaya, enerji üretimi ve kullanımı konusunda yeni girişimlerde bulunulmaya başlanmıştır. Ülkemizde özellikle evsel sıcak su hazırlama gibi düşük sıcaklık uygulamaları, güneş ısıl sistemler konusunda en yaygın olarak kullanılan uygulamalardır. Herhangi bir yasal teşvik olmadığı halde evsel ve turizm amaçlı kullanım sıcak suyu üretiminde güneş kolektörü kullanımının yaygınlaşmasının başlıca nedeni; bu sistemlerin ucuz, teknolojilerinin ve işçiliklerinin basit olmasıdır. Türkiye'de günümüzde kurulu güneş enerjisi kolektörlerinin toplam alanı, yaklaşık 18.640.000 metrekaredir. Toplam alan olarak Türkiye; Çin, ABD ve Almanya'nın ardından dünyada dördüncü sıradadır. Bununla birlikte yılda 2 milyon metrekare düz plaka güneş kolektörü üreterek, dünya liderleri arasına girmiş durumdadır. Üretilen bu düzlemsel kolektörlerin her yıl yaklaşık yüzde 10'luk kısmı ihraç edilmektedir. Ayrıca son yıllarda az da olsa, vakum borulu kolektörlerin de üretimine başlanmıştır. Özellikle düzlemsel ve vakum tüplü güneş kolektörlerinin büyük ölçekte üretimi ve ihracatı konusunda gözlenen gelişmeler önemlidir.

Türkiye'nin kurulu elektrik gücü 73 GW dolayında olmasına rağmen, güneş enerjisinden elektrik üretiminin gerçekleştirildiği kurulu güç kapasitesi 248.8 MW civarındadır. Türkiye'nin elektrik enerjisi ihtiyacının büyük bir kısmı termik santrallerden (yüzde 58.2) ve hidroelektrik santrallerden (yüzde 35.5) karşılanmaktadır. Kurulu elektrik gücü içerisinde güneş enerjisi,

Prof. Dr. **GÜNNUR KOÇAR**
Ege Üniversitesi
Güneş Enerjisi Enstitüsü Müdürü

sadece yüzde 0.3 orana sahiptir. Özellikle İspanya ve ABD gibi bol güneş enerjisi alan ülkelerde elektrik üretimi yapan güneş ısıl santraller mevcuttur. Ayrıca bu santraller dünyanın birçok ülkesinde de yapılmaya devam edilmekte ve devletler tarafından teşvik edilmektedir. Henüz elektrik enerjisi üreten bir güneş ısıl santralinin kurulmadığı ülkemizde son yıllarda, sayıları az da olsa parabolik–oluk tip kolektörler ile ısıtma ve soğutma uygulamaları hayata geçirilmiştir. Ancak dünya genelinde yapılan güneş ısıl uygulamaları göz önüne alındığında, düzlemsel toplayıcılarla sıcak su üretimi dışında kalan uygulamaların ülkemizde henüz yeterli ilgiyi görmediği söylenebilir. Bunun başlıca nedeni olarak güneş ısıl santral teknolojisinin pahalı olması ve yatırımcının herhangi bir destek almadan bu işe girmek istememesi gösterilebilir.

Fotovoltaik güç sistemi açısından Dünya, Avrupa ve Türkiye'deki durumu ele alacak olursak, 2014 yılı sonu itibarıyla Dünya genelinde fotovoltaik kurulu gücü bir önceki yıla oranla yaklaşık % 30'luk bir artışla, 180 GW mertebesine ulaşmıştır. Bu rakam içinde 45 GW kurulu güç ile Almanya ilk sırada yer almaktadır.

Almanya güneş ışınım potansiyeli açısından Türkiye ile kıyaslandığında, gerilerde kalmasına rağmen, kurulu güç açısından Türkiye'nin yaklaşık 200 katı bir değere sahiptir. Bununla birlikte Avrupa genelinde fotovoltaik güç sistemleri kurulu gücü, 2014 yılı sonu itibarıyla 150 GW seviyesine ulaşmıştır. Türkiye açısından değerlendirecek olursak, geçtiğimiz 2 yıl öncesine kadar Türkiye'de fotovoltaik santral kurulu gücü toplamda birkaç MW iken, bu değer günümüzde 250 MW seviyesine ulaşmıştır. Eylül 2015 itibarıyla Türkiye'de projesi onaylanan ve yapım aşamasında olan GES'lerin toplam gücü ise 1.25 GW'tır.

Ayrıca, toplam 600 MW gücündeki lisanslı GES'ler için de Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu nezdindeki ihale süreçleri, 2015 yılının ilk yarısında tamamlanmıştır. Lisanslı fotovoltaik güç santrallerinin (FVGS) kurulmasıyla birlikte, 2016 yılında Türkiye GES kurulu gücünün birkaç GW mertebesine ulaşacağı düşünülmektedir.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın 2015-2019 Stratejik Planına göre; önümüzdeki 4 yıl boyunca FVGS kurulu güç kapasitelerinin 2015 yılı için 300 MW, 2017 yılı için 1800 MW ve 2019 yılı için 3000 MW şeklinde olması planlanmıştır. Yoğunlaştırıcılı ve odaklayıcı güneş kolektörlerinden elde edilen elektrik üretimi ile birlikte, güneş enerjisinden elektrik üretim hedefi 5 GW olarak belirlenmiştir. Güneş enerjisinden elektrik üretimi konusunda yapılan başvuru miktarı da dikkate alınarak, belirlenen bu hedefler yükseltilmekte ve bu revize işleminin gelecekte de yapılması gerekmektedir. Her geçen gün devreye alınan yeni santraller ile gözlenen artış beklentileri yükseltse de ülkemizin güneş enerjisi potansiyeli göz önüne alındığında kuşkusuz yeterli değildir.

Türkiye'nin yasal düzenlemelerde geç kalmış olması, mevcut elektrik üretim ve dağıtım altyapısının merkezi üreticileri ön plana çıkarması, küçük üreticiler ve bireysel kullanıcılar için yasal mevzuatın karmaşık ve bürokratik yapısı, enerji planlamaları ve politikasındaki belirsizlikler, yetersiz teşvikler ve yerli üretici/son kullanıcı için gerekli olan ilave tedbirlerin alınmamış olması (KDV indirimi, yerli üreticilerin sübvansiyonu vb.), güneş enerjisi teknolojilerin geliştirilmesinde ihtiyaç duyulan Ar-Ge faaliyetlerine yönelik ayrılan bütçenin yeterli olmaması gibi nedenlerden dolayı, ülkemizde güneş enerjisi sektöründe istenilen düzeye ulaşılamamıştır.

Devlet tarafından kanun yürürlüğe girdikten sonra işletmeye alınan üretim tesislerine, 10 yıllık alım garantisi sağlanmaktadır. Bunun yanında lisans sahibi tüzel kişilere, bu kanun kapsamındaki yenilenebilir enerji üretim tesislerinde kullanılan mekanik ve/veya elektro-mekanik aksamın yurt içinde imal edilmiş olması halinde, 5 yıl süre ile ekstra teşvik verileceği de belirtilmiştir. Yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanarak sadece kendi ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla azami 1 MW kurulu güce sahip elektrik üretim tesisi ve şebeke destekli elektrik üretim tesisi kuran gerçek ve tüzel kişilerin lisans alma zorunluluğu yoktur. Ancak, tesis kurulumuna dair uygulama projeleri ile hesaplarının hazırlanması ve TEDAŞ Genel Müdürlüğü tarafından onaylanması gerekmektedir. Bu onaylar, 100 kWp altındaki kurulumlar için Eylül 2014 itibarıyla yerel dağıtım şirketleri tarafından verilmektedir. Bu süreçte yaşanan sıkıntılar olmasına karşın, yaşanabilecek olası olumsuzlukları minimize etmek amacıyla projelerin bilirkişiler tarafından hazırlanması ve kontrol edildikten sonra onayının verilmesi kaçınılmaz ve şu an için uygun bir çözümdür.

Enerji ve ekonominin birbirinden ayrılamayacağı düşüncesinden hareketle, kuşkusuz enerji ithalatının azaltılması, ülke ekonomisine oldukça önemli katkı sağlayacaktır. Ancak yenilenebilir enerji kaynaklarına sahip olan ülkelerin, enerji yönünden bağımsızlıklarını kazanmalarına rağmen teknolojik yönden yine bağımlı hale gelmeye devam ettikleri de göz ardı edilmemelidir. Bu kısır döngüden çıkış, yenilenebilir enerji teknolojileri alanında yapılacak AR-GE çalışmalarının sistemli ve doğru yönlendirilmiş olmasına bağlıdır. AR-GE çalışmalarına verilen ulusal ve uluslararası desteklerin bu teknolojinin gelişmesindeki, teknolojik bilgi birikiminin edinilmesindeki rolü yadsınamaz. Özellikle AR-GE ve ÜR-GE faaliyetlerine özel sektörün dahil olmasının yolunu açabilecek mekanizmaların oluşturulması önemlidir. Üniversite/sanayi işbirliği kültürünün sağlanmasında devletin ivme kazandırıcı bir rol oynaması, eğitim ve araştırma faaliyetlerine sanayinin dahil edilmesine olanak sağlayacak düzenlemelerin yapılması yararlı olacaktır. Devlet, enerji politikasında yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını teşvik etmeli, fakat yasal düzenlemelerin tek başına söz konusu teknolojilerin kullanımının sağlanmasında yetersiz kalacağı da unutulmamalıdır. Bu nedenle halkın bu kaynakları kullanımına yönelik eğitim, bilinçlendirme ve yaygınlaştırma faaliyetlerine önem verilmelidir. Bu konuda üniversiteler, sivil toplum kuruluşları ve yerel yönetimler de sorumluluk almalıdır.

Murat Özken

Ege Medeniyetler Müzesi turizm için büyük fırsat

İZSİAD'ın mimar üyesi Sema Özay'a konuk olduk. Eşi Aydın Özay'la birlikte 1996'da kurdukları Rasyonel Mimarlık'ı, İzmir'in en seçkin mimarlık bürolarından biri haline getiren Sema Hanım, en büyük hedeflerinin kendilerine özgü bir mimari dil ve tarz geliştirmek olduğunu söylüyor. Kentlerin 'marka' olmasının ve turizm gelirlerini artırmanın en önemli yollarından birinin, 'sembol yapılar' inşa etmek olduğunu belirten Özay'la; kent kimliğinden turizme, sektörel sorunlardan ülke ekonomisine pek konuyu konuştuk...

Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

İstanbul Teknik Üniversitesi mezunuyum. Mimarım. 1983'te mezun oldum. Eşim de mimar. Bir kızımız var, o da iç mimar. Şirketi kuralı 20 yıl oldu. 1996'da kurulduk. Eşimle beraber öncelikle mimari proje, sonra da danışmanlık, kontrolörlük ve dekorasyon taahhüt işleri yapıyoruz. İnşaat sektöründe önemli bir geçmişimiz var.

Hedefimiz, "projeci" kalmak, akılcı ve fonksiyonel işlere imza atmak

Sektörünüzde neredesiniz? İmza attığınız 'marka' işler var mı? Hedefleriniz neler?

En önemli hedefimiz, projeci kalmak. Şirket ismini ve logosunu belirlerken bile bu mimaride rasyonel bakış açımızı vurgulamak istedik. Sadece dış cephe konsepti ya da müşteri talepleri doğrultusunda gözü kapalı iş yapmak yerine akılcı binalar yapmak, fonksiyon-form ilişkisini kurmak adına genellikle modern tarzda binalar yaptık. Kamu binaları da yaptık. Bornova Belediyesi Meclis ve Nikah Sarayı binasının projesini hazırladık. Şu anda kullanılan Bayraklı Belediyesi binasını da biz hazırladık. Ege Üniversitesi'ne uzun yıllar iş yaptık. Örneğin 200'de Konak AKM'nin zemin kat, fuayeler ve konser salonlarının dekorasyonlarını biz yaptık. Ege Üniversitesi İşletme Fakültesi, hastane acil servisi projeleri bize ait. Bunların dışında Arkas'tan Niyazoğlu'na, Migros mağazalarından Hüseyin Şairoğlu Evi'ne pek çok projede imzamız var. Denizli'de, Balıkesir'de, Bodrum'da projelerimiz var. İzmir dışında da çalışıyoruz. İnşaat sektörüne atlamak gibi bir hedefimiz hiç olmadı. Hep projeci kaldığımız için o ölçekte, doğru düzgün, bildiğimiz işi yapalım dedik. Kendi sınırlarımızı

kendimiz çizdik. Aynı müşteriye birkaç kez hizmet edebilmek bizim en büyük artımız ve referansımız...

Mimarinin, turizme katkısı yadsınamaz. Turizmi gelişmiş dünya kentlerine baktığınızda hepsinin kendine has mimarileri, sembol yapıları olduğunu görüyoruz. İzmir bu anlamda biraz eksik mi? Kent turizmini geliştirmek, İzmir'i dünyada tanıtmak adına mimari açıdan ne yapılabilir?

Kesinlikle, mimari kimliğin ve sembol yapıların turizm açısından önemi çok çok büyük. Bu konuda bir ya da birkaç yapı, uluslararası mimari yarışma düzenlenerek kente kazandırılabilir. Yıllardır söyleniyor bu ama bir türlü somut adım atılmıyor. Örneğin ben 20 yıl kadar önce İspanya'nın Bilbao kentine gittim. Kentin mimarisi turist çekmek için yetiyor da artıyor bile. Old City'nin yanı sıra özgün mimarilerle inşa edilmiş köprüden binaya pek çok modern yapı da dünyanın dört bir yanından turist çekiyor. Bazen tek bir yapı bile milyonlarca turist çekebilir. Örneğin İzmir'de şu anda bir müze yapılması gündemde. Ege Medeniyetler Müzesi... Bu İzmir turizmi için çok önemli bir fırsat. Bu yapıyı öyle sıra dışı bir mimariyle yaparsınız ki, tam da sizin dediğiniz gibi İzmir'i dünyaya tanıtan sembol yapı olur. İzmir bunu hak ediyor...

Sektörünüzün genel değerlendirmesini yapar mısınız? Sorunlarınız var mı, varsa neler? Çözüm önerileriniz neler?

En büyük sorunumuz belediyelerdeki farklı uygulamalar... Bu sorun çeşitli platformlarda defalarca dile getirildi, ancak nedense bir türlü aşılamıyor. Kişilere göre yorumlar değişiyor. Bir belediyenin üç takım istediğini, biri beş istiyor. Numarataj belgesi bile her belediyede farklı formatta. Ruhsatta mesela 15 günde yanıt alınması gerekiyor. Süre oluyor 20 gün, bir ay, üç ay... Neredeyse her belediyede gecikme var ve bu süreler hep farklı. Bu durum tüm inşaat maliyetlerini etkiliyor. Bu konuda bir standardizasyon en

Sektör olarak en büyük sorunumuz belediyelerdeki farklı uygulamalar

Sema Özay

büyük talebimiz. Bunun dışında piyasada net bir tarifenin olmayışı sıkıntısı var. Bir işin bir bedeli var. Ancak bazı meslektaşlarımız, kendi işlerini hafife alarak çok düşük bedellerle, fabrikasyon üretim gibi sıradan iş çıkarıyor. Bu durumda mimari proje kalitesi düşüyor. Ortaya estetik yoksunu yapılar çıkıyor. Odamızın belirlediği bir asgari tarife var aslında ama tavsiye niteliğinde. Yaptırım yok. Bir ara vardı, odamız kontrol ediyordu, "Siz maliyeci misiniz" diye karşı çıkıldı. Ne yazık ki kontrol kalktığı için fiyatlar iyi dip oldu. Bu da özellikle genç mimarların işsizlik oranını artırıyor. Bir de mimaride kullanılan lisanslı bilgisayar programları meselesi var. Bunlar çok pahalı. Özellikle genç mimarların, yeni kurulan ofislerin bunları satın alması çok zor. Bu konularda belki İZSİAD ve Mimarlar Odası arasında bir çalışma yapılabilir.

İş Sağlığı ve Güvenliği konusuna yaklaşımınız nasıl?

Kendi ofisimiz ölçeğinde İSG uzmanımız var. Burada bir çalışma yaptı. Kaçış levhaları koydurdu. Elektrik panomuzun yerini değiştirtti. Gerekli tedbirleri aldık yani. İnşaatlara gelince, eğer şantiye şefliği sorumluluğumuz varsa tamamen bizim uyarılarımıza kalıyor iş. Gerekli önlemlerin alınması için ilgili prosedürleri mutlaka mutlaka uyguluyoruz. Şantiye şefi olmasak da bu konuda hassasız ve o tedbirlerin alınıp alınmadığını kontrol ediyoruz, eksiklik varsa mal sahiplerine ve yapı denetim firmalarına bildiriyoruz.

Politikacıların günlük kavgaları ülke ekonomisini kötüye götürüyor

Ülkenin genel ekonomik durumu iki yıldır sıkıntılı...

Bana göre üç yıldır sıkıntılı. Bunda tamamen ben politikanın, ekonomiyi ikinci, üçüncü plana atmasının rolü olduğunu düşünüyorum. Siyasetçiler sürekli bir didişme halinde. Sorunlara çözüm üretme sorumluluğundan uzaktalar. İç güvenlikte tablo ortada, genel bir huzursuzluk var ve endişe havası hakim. Tüm bunlar, zaten ikinci, üçüncü planda kalmış ekonomiyi daha da olumsuz etkiliyor. Bir Rusya krizi bile öyle çok sektörü etkiledi ki. Yalnız turizm ve tarım değil. Rus alıcılar yapı fuarlarına bile katılmıyor. Tamamen politik sebeplerle, hatalarla bu duruma geldiğimizi düşünüyorum. Genel tablo iyi değil... Politikacılar sorumluluklarının farkında davranmalı, sorunlar bir an önce ortak akılla, uzlaşmayla çözülmeli,

ekonomiye odaklanılmalı.

İZSİAD üyeliğini nasıl değerlendiriyorsunuz. Kazanımları ne oranda? Önerileriniz var mı?

İş çevresindeki bu tarz birlikteliklerin, öncelikle üyeler arası ticari işbirliklerini artırması beklenir. Öyle de olmalı. Sosyal yönden İZSİAD'dan çok memnunum, pek çok etkinliğine biz de katılıyoruz, elimizden geldiğince katılmaya çalışıyoruz.

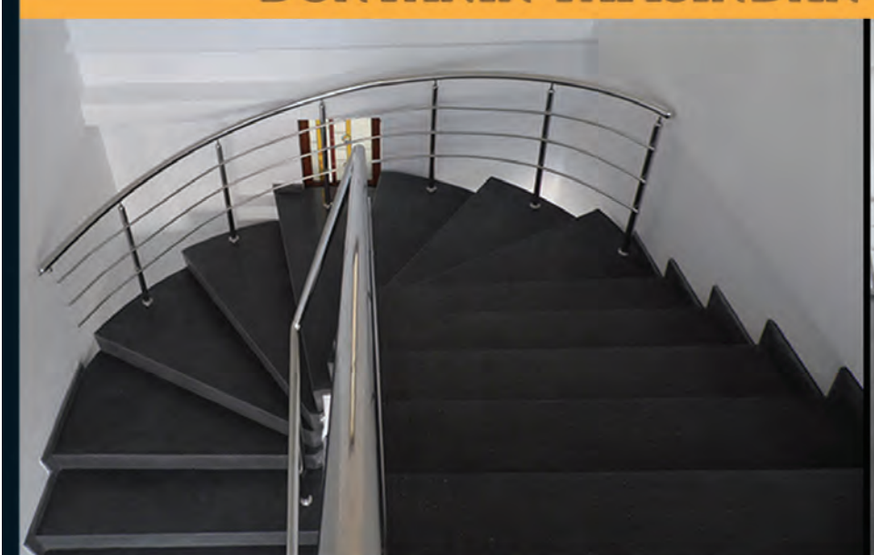
Ancak ticari yönden işbirliklerinin, üyeler arası ticari işbirliklerinin yeterli olduğunu düşünmüyorum. Örneğin ben düzenlenen iki İSG Fuarı'na da katıldım; ancak sadece bir İZSİAD üyesine iş yaptım. O da zaten benim önceden tanıdığım bir aileydi. Altı yıldır İZSİAD üyesiyim, bir tane İZSİAD üyesine iş yaptım. İZSİAD üyeleri arasındaki ticari işbirliklerinin artırılmasına yönelik etkinlik fikirlerine biraz daha ağırlık verilmesi gerekiyor. Kim, kimin ne iş yaptığını daha iyi bilmeli, görmeli.

İş stresinizi nasıl atıyorsunuz?

Pazarları izin yapıyorum. 50 yaşımı geçince kendime hediye olarak cumartesileri de verdim. Ancak çoğu kez onu da yapamıyorum. Müşterilerimiz arıyor, onlarla birlikte duvar kağıdı, mobilya, çeşitli malzeme seçimi, alışverişi gibi etkinliklerle geçiyor çoğu zaman cumartesilerim. Soroptimist Derneği'ne üyeyim. Bu kapsamda bir sosyal sorumluluk projemiz var, tiyatro oynuyoruz. Üç kez sahne aldık şimdiye kadar. Onun çalışmaları, provaları işten uzaklaştırıyor, benim için dinlenme oluyor. İZSİAD TSM Korosu'na da gelmeyi arzu ediyorum ama iş durumumu ayarlamam gerekiyor. Bakayım, önümüzdeki sezona kısmet...

YAPINIZIN TEK TAŞI TOPAZ

DÜNYANIN YAPISINDAN YAPININ DÜNYASINA...



PROFESYONELLİĞİN TECRÜBE İLE BİRLEŞİMİ

TOPAZ PREKAST YAPI ELEMANLARI SANAYI VE TICARET A.Ş.
KUYUCAK KÖYÜ YOLU 30. KM. ANKARA ASFALTI KOSB 35170 KEMALPAŞA - İZMİR
TEL: +90 232 877 13 13 - FAX: +90 232 877 13 49 - GSM: +90 533 680 74 38
WEB: WWW.TOPAZKARO.COM.TR
E-MAIL: SALES@TOPAZKARO.COM.TR

YÜKSELİŞ PLAZA Anadolu cad. No: 29 Bayraklı / İzmir Tel: (232) 498 88 00

yukselishyundai.com /hyundaiyukselis /yukselishyundai /hyundaiyukselis

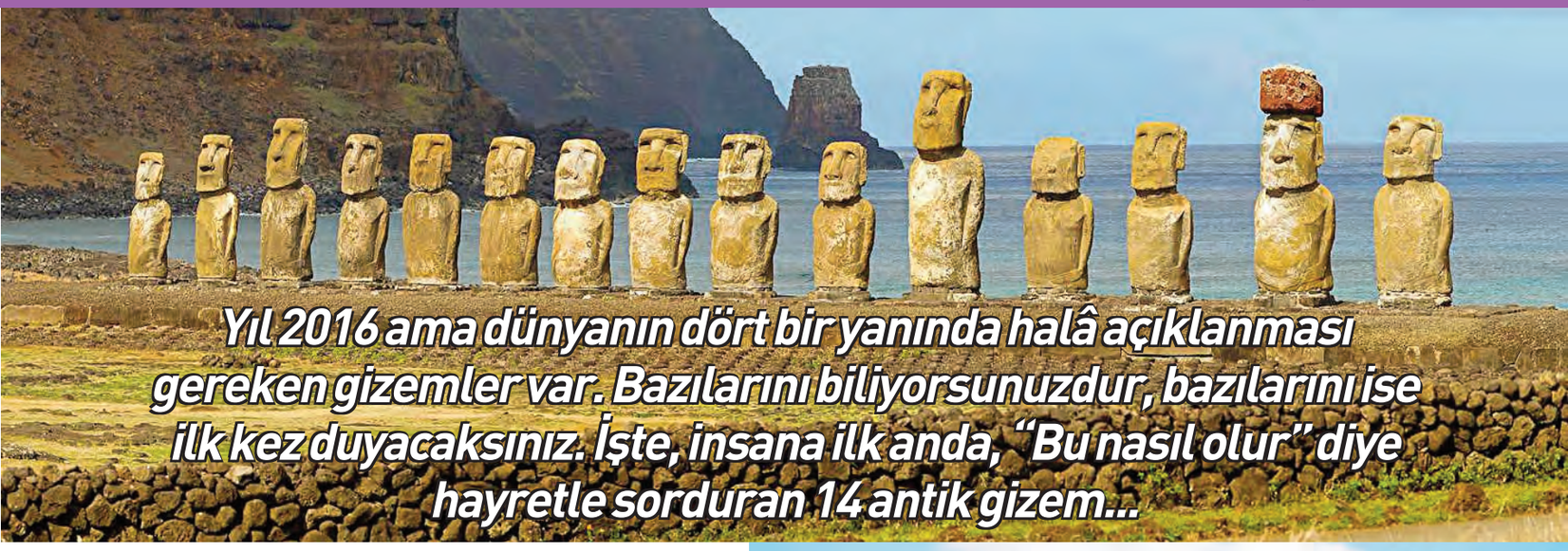
2 yıl/60.000 km yasal garantiye ek olarak sadece nihai tüketiciler için yeni araç satışından itibaren 3 yıl/sınırsız km, 5 yıl/100.000 km veya 7 yıl/80.000 km ücretsiz onarım güvencesi seçenekleri mevcuttur. Detaylı bilgi garanti kitapçığında ve hyundai.com.tr'de bulunmaktadır. Hyundai Elantra modellerinin resmi spesifik CO_2 emisyonu (715/2007/EC) 109–161 g/km arasında, resmi yakıt tüketimleri (715/2007/EC) lt/100 km; şehir içi 4,7–9,5, şehir dışı 3,8–5,4 ve birleşik 4,1–6,9 arasındadır.

Araştırma
MURAT ÖZKEN

Açıklama bekleyen 14 gizemi görünce akla takılan soru:

İNSANLIK ASLINDA geriledi mi?

MURAT ÖZKEN



Yıl 2016 ama dünyanın dört bir yanında halâ açıklanması gereken gizemler var. Bazılarını biliyorsunuzdur, bazılarını ise ilk kez duyacaksınız. İşte, insana ilk anda, "Bu nasıl olur" diye hayretle sorduran 14 antik gizem...

TAŞ KAFALAR...

İlk durağımız, Büyük Okyanus'un güneydoğusunda, Şili'ye bağlı Paskalya Adası... Burada, "taş kafalar" olarak bilinen irili ufaklı birçok heykel bulunuyor. Koca kafaları ile dikkat çeken ve dünyanın sayılı antik harikaları arasında gösterilen bu heykellerin, yerlilerin sahip olduğu teknolojiyle yapılması imkânsız. Diyelim ki yaptılar, şu anda bulundukları yere nasıl taşındıkları ise ayrı bir muamma. Üstelik heykellerin bazıları da kafaları dışarıda kalacak şekilde toprağa gömülü... Araştırmacılara göre bu şekilde yapılan heykellerin toprağa gömülmesi hem çok zor hem de mantıksız...

Adem sen misin kanka?

Güney Amerika'da milyon yıllık insan eli fosili bulunması, üstelik kayaya kaynamış halde, hiç de hayra alamet değil gibi geliyor. Milyon yıl ne demek, aklınız alıyor mu ahali? Ve yine hemen hemen yine milyon yıl önce bırakıldığı karbon testinden anlaşılan bir başka örnek de Kanada'da... Milyon yıl önce taşlaştığı sanılan kum bir yüzeyde bir insan eli izi. Nasıl olur, neden olur, kim yapar? Kafada dile sorular...

MURAT ÖZKEN

Origin of Vecihi: The Begining

Türkiye'deyiz! 3000 yıla yakın zaman önce yaşamış Urartular döneminden kalma bir yontma taş eseri. Halen İstanbul Arkeoloji Müzesi'nde sergilenmekte... Görmek isteyenler, İstanbul'a gittiklerinde biletini alsın gitsin baksın efendim. Çok net bir şekilde rokettir. Tartışma götürmez. Gidin görün, sizin de fikirlerinizi bekleriz...

Yoksa bunlar uzaylı mı?

Güney Amerika yerlilerinden kalan mezarlardan bu şekilde çıkan kafataslarını gören ilk araştırmacıların nasıl şaşırdığını ve hatta irkildiğini tahmin edersiniz... Araştırmacılar ilk olarak insanların daha bebeklik çağında, sıkı bir bezle sararak kafataslarına bu şeklin verildiği görüşünü öne atmıştı. Ancak devam eden araştırmalar bu tezi çürüttü. Çünkü insanların kafatasları belli bir yaşa kadar büyüme gösteriyor. Kafa sarma ritüelini halâ uygulayan Afrika yerlilerinde sadece alın kısmında eğilme görülmektedir ki Mısır firavunlarında da aynı durum söz konusudur. Yani bu kafatasları konusu halâ bir muamma...

Gel de bunu açıkla!..

Yer Romanya... Yapılan bir buz çağı kazısında mamut kalıntılarından birine saplanmış olarak bulunan "Aiud çekici" olarak bilinen bu mereti ilginç kılan şey, büyüklüğü ve alüminyum kaplı olmasıdır. 1808 yılında keşfedilen alüminyumu 11000 yıl önce bizim taş ve tahta kullandığını sandığımız insanlar çekiç yapıp neden bir mamuta atmışlardır? Bir başka açıdan bakacak olursak; aslında çekiçten çok sanki başka bir düzeneğe takılabilecek bir cihaza da benzemekte bu meret.

MURAT ÖZKEN

TARİH, URFA'DA yeniden yazılıyor

Yer Urfa, Göbeklitepe... Bu bölge insanlık tarihini değiştirdi. Daha Stonehenge'in projesinin bile çizilmediği bir dönemde. İnsanların mağaralarda yaşadığı öngörülen, daha değil şehir oba bile olmadığı düşünülen bir dönemde birileri gelmiş, taştan bir şehir inşa etmiş! Kim olduğu bilinmeyen bu medeniyet, şehrin duvarlarını da hem bölgede bulunan hem de bulunmayan(!) birçok hayvan figürüyle süslemiş.

Alman arkeologlar, burada çok çarpıcı sonuçlara ulaştı. Birincisi, Buz Çağı, sandığımız gibi karanlık bir devir değildir. İkincisi, dünyanın ilk şehri Urfa'da kurulmuştur. Üçüncüsü, Batı medeniyetler tarihinin büyük bir bölümü yanlıştır.

Dördüncüsü, dinler tarihinde geçen Nuh Tufanı ile Göbeklitepe direkt bağlantılıdır. Beşincisi, insanlık sandığımızdan daha eskidir. Altıncısı, Taş Devri, Kıta Avrupa'sında yaşanmış bir devirdir. Avrupa taş devrini yaşarken Anadolu'da çok ileri seviyede medeniyetler kurulmuştur.

Sonuncusu, Sümer, Akad, Babil, Hitit, Urartu gibi birçok eski medeniyetin atası Göbeklitepe'de bu şehri kuran insanlardır.

MURAT ÖZKEN

Bunlar da Türk piramitleri

Orta Asya'dayız... Türk piramitleri, benzerleri olan Çin piramitleri gibi ilk bulunduklarında çok heyecan uyandırmışlardı. Türk Piramitleri aslen birer "tümülüs", yani mezardır. Yüce bir şahsiyetin mezarının yerini belli etmek için çevresine onun şanına yaraşır bir bina örmek için yapılan tümülüslerin zaman içerisinde çevrelerine şehirler ve en nihayetinde medeniyetler kurulur. İlginç noktalardan biri de tümülüslerin aslen bir Anadolu geleneği olmasıdır. Anadolu'da Gordiyon'da Midas'ın tümülüsü ve Nemrut Dağı bunun en göze çarpan örnekleridir. Türkler sözde 1071'de ayak bastıkları topraklardaki bir geleneği Orta Asya'ya taşıyıp devasa örneklerini nasıl yapmışlardır?

İŞTE FRİZBİNİN ATASI

Yer Çin... 12000 yıl önce yapılmış 700 küsur taş disk. Dropa taşları olarak bilinmekte ve net bir şekilde uzaylılarla uçan dairelerle ilgili şeyler yazmakta. İlginç noktalardan biri de, taşların üstünde Türkçe, Çince, Hintçe birçok dilde yazı dillerinin kullanılması. Henüz yazıların çözümlemesi tamamlanmamış olmakla birlikte, barış kardeşlik üzerine bir şeyler olduğunun ipuçları bulun-muştur.

Yazı mı, UFO mu?

İşte bir başka gizem... Resimdeki, 1680'lerde Fransa'da kullanılan bir madeni para. Aynı döneme ait birçok parada ulusal simgeler, dini simgeler varken bu parada nedense bir UFO resmedilmiş. Neden? İnsan, 1680'lerde böyle bir cisim görülmemiş olsa paraya neden bastırılsın diye sormadan edemiyor. Araştırmacıların kafasını halâ meşgul eden ve bir türlü mantıklı yanıt getiremedikleri konu...

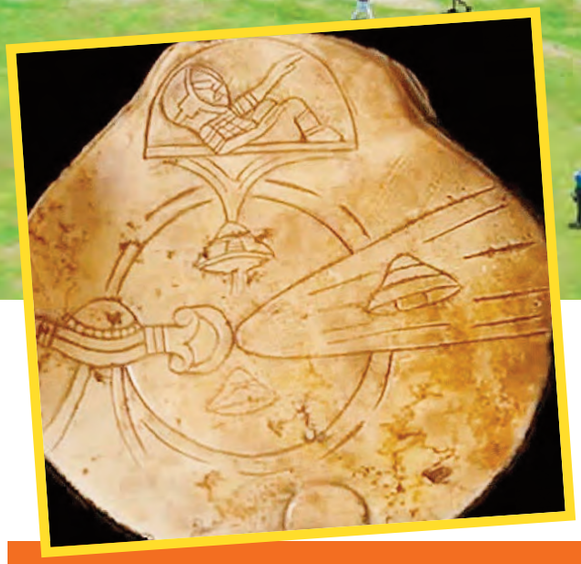
MURAT ÖZKEN

Bu taşlar nasıl taşındı bu şehir nasıl kuruldu?

Yer Lübnan; antik tapınak şehir Baalbek... Misal, Selahaddin Eyyubi'nin kütüğü bu şehirde... Yunanlar, Heliopolis derler buraya. 9000 yıl önce kurulmuş bu şehir kutsal kitaplarda bile geçiyor. En kalabalık döneminde bile; asker, çoluk, çocuk, kadın, yaşlı dahil 72000 kişi yaşamış burada. Şehrin yapımında kullanılan devasa taşlar, kilometrelerce ötedeki bir dağdaki madende hazırlanıp taşınmış. Taşların ağırlıkları hesaplandığında, her birinin taşınması için yüzbinlerce insanın çalışması gerekiyordu ki bu taşıma işlemi için çevredeki ülkelerin nüfusları yeterli olmadığı gibi o kadar yoğun işgücünün gıda ihtiyacının da karşılanması mümkün değildi. Araştırmacılar, "Yapımı piramitlerden bile çok zor" diyor; düşünün...

MURAT ÖZKEN

MAYALAR BİLDİĞİNİZ GİBİ



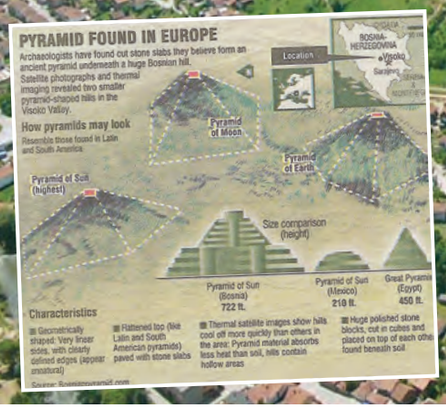
Mayaların hayal güçlerine akıl sır erdirmek mümkün değil tabii de, yani bir insan durduk yere taşın üstüne böyle bir şey de çizmez değil mi? Hani normal bir insana taş verseler ne yapar; en fazla adını yazar, kalp çizer falan... Yani günümüz teknoloji çağında bile kaçımız bir taşın üzerine UFO çizeriz ki? Artık Mayalar nasıl bir dönemden geçiyorsa...

Milyon yıllık gizemli taşlar

Yer Güney Afrika... Milyon yıllık işlenmiş küçük taşlar... Üstlerine çizgiler çizilmiş hatta bir tanesi zalım diktatör Darth Vader'ın ölüm yıldızına benzemez mi? Bunlar nedir, milyon yıl önce kim, neden yapmıştır? Alın size yepyeni deli sorular...

MURAT ÖZKEN

Avrupa'nın göbeğinde piramit vadisi!



Bu dosya sizi biraz sarsacak. Yer Bosna-Hersek... Yıllardır konik birer dağ olduğu sanılan nehir kıyısı şeridindeki tepelerin uydudan çekilen termal görüntülerinde birtakım gariplikler tespit edilir. Kazılar başlar ve birkaç aylık çalışmanın sonunda, bunların dağ değil, toprağa gömülü piramit oldukları anlaşılır. İçlerine giren dehlizler bulunur; antik kalıntılar çıkarılmaya başlanır. Daha önce hiç rastlanmamış, Sümerce'nin değişik bir versiyonu olduğu öngörülen yazılar tespit edilir. Yazılar hala çözülememekle birlikte, bir krallıktan bahsettiği Sümerce uzmanları tarafından anlaşılmıştır. Kazı alanı genişletildiğinde Güney Amerika ve Mısır'dakilerden daha büyük bir piramitler vadisi keşfedilir.

Sorulacak soru çok. Balkanlar'da piramitlerin işi ne? Sümerler'in Balkanlar'da işi ne? Bu piramitlerin yaşı henüz hesaplanamadı. 25000 yıldan eski olduğu düşünülmektedir ki Mısır ve Güney Amerika piramitleri bile en fazla 5000 yıllıktır. Benzerlerinden neredeyse 20000 yıl daha eski ve daha büyük olduğu hesaplanan Bosna piramitlerinin; Aztekler, Mayalar, Mısırlılar ve Sümerlerden daha eski olması muhtemel. Çünkü ne Yunan ne de Roma kaynaklarında bu piramitlerden bahsedilmiyor! Bosna Hersek devleti bangır bangır bu olayın reklamını yapmaya çalışıyor ama Batı ülkeleri şimdilik olaya tepkisiz. Temel sebep de eğer bu araştırmanın köküne inilirse tüm Batı medeniyeti tarihi tamamen değişecek. Böyle bir değişiklik gerek Hıristiyanlık tarihi gerek ise medeniyetler tarihi açısından şu ana kadar öğrendiğimiz her şeyi çöpe atabilir. Konu nadasa bırakılmış durumda. Ancak Bosna Hersek'e giderseniz bu bölgeyi mutlaka ziyaret edin. Aklınız duracak...

MAKALE

BURCU ÜNÜVAR

Bilkent Üniversitesi
Ekonomi Bölümü Öğretim Görevlisi

Türkiye ekonomisinde gidişat iyi değil!

Güzide basınımızın çoğunluğunda yer alan ekonomi haberlerine maruz kalmış pek çok kişi gibi siz de Türkiye'de büyümenin çok yüksek olduğunu, işsizliğin gerilediğini, faizlerin düşmesiyle birlikte yatırımların şahlanacağını okuyorsunuzdur diye tahmin ediyorum. Nereden baksanız nurlu ufuklar bizi bekliyor denebilir. O haberlerden sonra böyle düşünmeniz elbette ki normal.

Haberleri okuduktan sonra midenizde bir boşluk hatta bazen ağrı hissediyor da olabilirsiniz. O da normal!

Sınırlı sayıda resmi mecradan takip edebildiğiniz ama çevrenizden bolca duyduğunuz "iflas erteleme"lere bakınca, "Kim büyüdü" diye sormak istiyorsunuzdur eminim. Ama işte öyle yazıyor anlı şanlı gazetelerde, büyümüşüz, hem de tahminlerin üzerinde büyümüşüz.

Her gün eşten dosttan e-postalar geliyor; iyi eğitimli pırıl pırıl gençlerin özgeçmişleri düşüyor posta kutunuza. Altı aydır işsizmiş, iş fark etmezmiş, maaş önemli değilmiş, bir tanıdık var mıymış, bir yerden başlasın yetermiş. Sizin çocuğunuz da seneye tamamlayacak yüksek lisansı. Kara kara düşünüyorsunuz şimdiden, nerelere gönderilebilir özgeçmişi diye. Şaka maka, bugüne kadar onun eğitimine harcadığınız paraları bir kenara koysaydınız, ona şimdi bir iş açabilirdiniz aslında.

Faizler de düşüyormuş, yatırımlar artacakmış. Fakat kimseye satamayacaksanız niye kredi çekip yatırım yapasınız ki? Kime düşüyormuş bu faiz ayrıca? İhtiyacı olan zaten kredi kullanmıyor, zor durumda olup ihtiyaç duyana da o düşük faizler uygulanmıyor. Ama işte gazete haberleri de yalan atacak değil ya!

Gelin isterseniz bunların üzerinden tek tek geçelim... Öncelikle şu büyüme meselesi: Türkiye 2015'te yüzde 4'lük reel büyümenin ardından, 2016'nın ilk çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4.8'lik bir

BURCU ÜNÜVAR
Bilkent Üniversitesi
Ekonomi Bölümü Öğretim Görevlisi

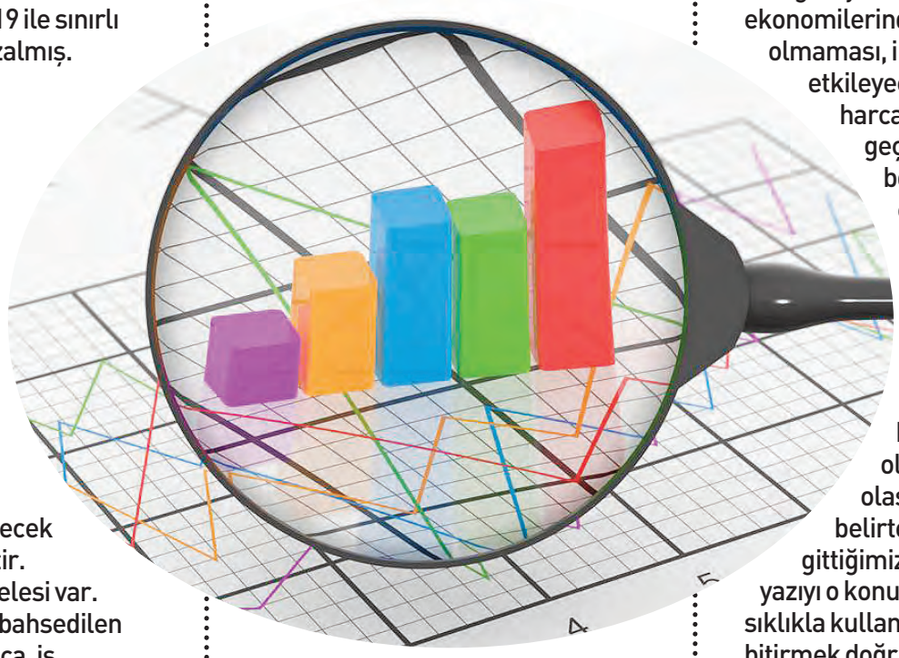
büyüme sergiledi. Bu büyümenin, piyasa tahminlerinin üzerinde olduğunu hemen not edelim. Kim büyümüş diye baktığınızda, ilk çeyrekte devletin harcamalarının yüzde 11 arttığını görüyorsunuz. Buna karşın gayri safi sabit sermaye yatırımları yüzde 0.1 daralmış. Özel sektör ne yapmış diye daha yakından baktığımızda, 2016'nın ilk üç ayında makine teçhizat yatırımlarının bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 0.3 azaldığını görüyoruz. 2015'in ilk çeyreğinde gayri safi yurtiçi hasılanın yüzde 20'sini üreten özel sektör, bu kez yüzde 19 ile sınırlı kalmış, yani katkısı azalmış.

Peki o zaman bu "büyüdük" tantanası nedir? Yalan değil, tüketim büyümüş. Yalan değil, devletin mal ve hizmet alımları artmış. Ama bunlar, kalıcı ve sağlıklı bir büyümenin alt kalemleri değildir. Büyümenin dinamiği olması gereken özel sektör büyümemiş. O zaman burada sevinilecek bir şey de yok demektir.

Bir de işsizlik meselesi var. Büyümenin yukarıda bahsedilen kompozisyonu uyarınca, iş yaratımının hiç de şaşırtıcı olmayan bir şekilde kamu sektöründen kaynaklandığını görüyorsunuz. Bu konudaki uzmanların çalışmalarına kulak verdiğinizde ise iş yaratımının geçici ve hatta "şişirme" olduğunu anlıyorsunuz. Velhasıl, sizin posta kutusuna özgeçmişler gelmeye devam edecek. Oğlanın/kızın mezuniyet sonrası için endişelenmekte de haklısınız.

Faiz meselesi biraz daha karışık... Bu yıl Nisan ayında Merkez Bankası Başkanı Erdem Başçı'nın görev süresinin sona ermesi ile birlikte, yerine yeni başkan olarak Murat Çetinkaya atandı. Hem kendisine hem ekibine bu yazı vasıtasıyla bir kez daha başarılar dilemiş olayım.

Mart'ta eski başkanın başlattığı faiz indirimi serisine yeni başkan da devam ediyor. Şu ana kadar faiz koridorunun üst bandında 1.25 puanlık indirim gerçekleştirildi. TCMB'nin faiz indirmeye başladığı 25 Mart tarihine göre de ağırlıklı ortalama fonlama maliyeti yarım



puan geriledi. Sonuç? Sonuç şu ki, eğer ticari kredi kullanacaksanız Mart'a göre 30 baz puan, tüketici kredisi kullanacaksanız 55 baz puan daha az maliyetli borçlanabilecekseniz (TCMB'nin ağırlıklı ortalama kredi faizi verisine göre) . Düşüş dedikleri budur!

Peki borçlanma maliyetlerindeki bu düşüş, sizi borçlanıp yatırım yapmaya teşvik eder mi? Sanmıyorum. Yatırım kararı almadan önce yanıtlanması gereken o kadar çok soru, ileriyi görmeye engel o kadar büyük belirsizlikler var ki!

ABD Merkez Bankası'nda bir faiz artırımı gelecek mi? Gelecekse ne zaman gelecek? Bu durum ABD Doları'nın daha da değer kazanmasına neden olacak mı? Memlekette sular durulacak mı? Anayasa için referandum olacak mı? "Erken seçim olur" diyenler var, takvime koyalım mı? Suriye'den gelen ve sayılarının üç milyona yaklaştığı söylenen göçmen nüfusun ekonomik entegrasyonu ne olacak? Avrupa ekonomilerinde iyileşmenin olmaması, ihracatımızı nasıl etkileyecek? Borçlanıp harcayan halk, borç boğazı geçince yine de borçlanmaya devam edecek mi?

Bu aralar bu soruların yanıtlarını arayanlar tarafından sıklıkla konuşma yapmak için çağrılıyorum. Kesin yanıtlar olamasa da, ağırlıklı olasılıklar belirtebiliyoruz. Yani gittiğimiz yol belli. Belki de bu yazıyı o konuşmaların sonunda da sıklıkla kullandığım bir cümle ile bitirmek doğru olacak: Her şey düzelmeden önce, daha da kötüye gidecek. Size ne söyleniyor, zorla nasıl bir hikaye satılmaya çalışılıyor görüyorum. Ama bence boşverin! İktisat gün sonunda illa ki bireyin mutluluğu içindir. O birey de TV dizilerinde izlediğimiz gerçek olmayan karakterler değildir. İflas eden bakkal, iki senedir iş bulamayan yeğen, iflas erteleme isteyen esnaf komşudur. Gidiş iyi değil! Türkiye ekonomisinde kulakları tıkama gözleri açma vaktidir. Gördüğünüze inanın!

SAMSUNG GALAXY C5

Özellikleri ve fiyatı ile çok konuşuluyor

Firma tarafından açıklama yapılmış olmasa da Samsung C5 modelinin çıkmasına kesin gözüyle bakılıyor. Basına modelle ilgili sızan görseller dikkate alındığında C5'i beklemenin yersiz olmadığı söyleniyor. Samsung Galaxy C5, 1920x1080 piksel çözünürlüğünde ve 5.2 inç büyüklüğünde ekrana sahip olarak piyasaya sürülecek. Cihazın 1.52GHz hızında çalışan 8 çekirdekli Qualcomm Snapdragon 617 işlemciyle birlikte gelmesi bekleniyor. Android 6.0.1 Marshmallow işletim sistemi kullanacak olan Galaxy C5, 4 GB RAM ve Adreno 405 GPU özelliklerini de kullanıyor olacak.

Modelin arka tarafındaki flaşın ise çift tonlu olduğu belirtiliyor. Tüm bu özellikler de modeli orta segmentli modeller sınıfının biraz üzerine çıkaracak. Modelin çıkış tarihi kesin değil; ancak ilk önce Asya'da piyasaya sürüleceği söyleniyor. Fiyatı hakkında da henüz net bilgi bulunmuyor.

Microsoft'tan ikisi bir arada isimsiz bilgisayar

Klavyesi ayrılabiliyor

Aynı zamanda tablet gibi de kullanılabilecek

Taipe'de düzenlenen teknoloji fuarında dikkat çekici tasarımıyla öne çıkan sürpriz bir bilgisayar tanıtıldı. Bunun sebebi ise henüz hangi üretici tarafından üretileceğinin açıklanmamış olması. Porsche Design tarafından tasarlanan ve tıpkı Surface ürünlerinde olduğu gibi ayrılabilir klavyesi sayesinde aynı zamanda bir tablet gibi de kullanılabilecek olan bu bilgisayarın ekran büyüklüğü 13.3 inç olacak. Kalemiyle birlikte dokunmatik bir ekrana sahip bu bilgisayar, Windows 10 işletim sistemiyle beraber gelecek ve gücünü İntel işlemcilerden alacak. En yeni özelliklerin ve yeni nesil bileşenlerin mükemmel bir tasarım altında toplandıklarını belirten Microsoft Donanım Bölümü Başkanı Nick Parker, bilgisayarın, Tayland merkezli bir üretici tarafından üretileceği ipucunu verdi.

iPHONE 7 VE iPHONE 7 PLUS

En net tasarımı ortaya çıktı

Apple'ın Eylül 2016'da tanıtacağı akıllı telefonu iPhone 7 için her şey artık netleşti diyebiliriz. Şimdiye kadar gelen sızıntılar ve analistlerin tahminleri ile iPhone 7 ve iPhone 7 Plus'ın nasıl bir tasarıma ve hangi özelliklere sahip olacağını ortaya çıkardı. iPhone 7 modellerinin, iPhone 6S'e göre yükseltme olacağı belirtiliyor ve şirketin asıl bombayı 2017'de patlatacağı söyleniyor. iPhone'un ilk tanıtılışının 10'uncu yıldönümü nedeniyle Apple, 2017 model iPhone modelinde büyük değişikliklere yer verecek. Söylentiler arasında kavisli kenardan ekrana tasarım bile bulunuyor. Ancak şimdilik iPhone 7'ye odaklandık ve telefonun sızıntılarının yanı sıra gelen bilgiler ve sızdırılan görseller doğrultusunda konsept tasarımları da gelmeye başladı. Popüler konsept tasarımcı Martin Hajek, iPhone 7 modellerinin son sızdırılan bilgilerine dayanarak hazırladığı iPhone 7 ve iPhone 7 Plus konseptini yayınladı.

Siber saldırılar sizi de mağdur etmesin

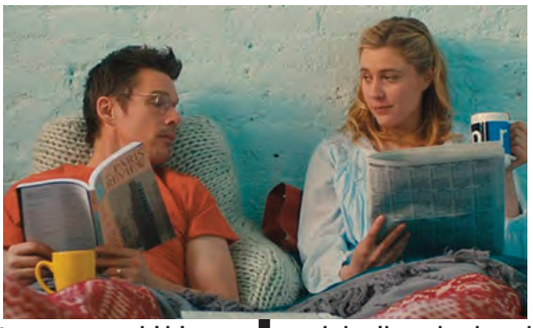
Şirketinizi e-Yedekleme ile koruyun

Elektronik ortamdaki mali kayıtlar her an risk altında

Siber saldırılar, sistem veya insan kaynaklı hatalar, e-defter gibi mali işlemlerini elektronik ortamda yürüten şirketleri zor durumda bırakabiliyor. Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından yayınlanan bildiriler, bazı şirketlerin bu gibi sebepler yüzünden mağdur duruma düştüklerini gösteriyor. Mükellefleri; elektronik defter ve belgelerini mutlaka farklı lokasyon ve ortamlarda yedeklemeleri konusunda uyaran GİB, bu sayede ortaya çıkacak olumsuz durumların önüne geçilebileceğine dikkat çekiyor. e-Yedekleme hizmeti veren şirketler, yüzde 99.9 oranında veri güvenliği garantisi sunuyor.

Sürükleyici bir romantik komedi

Kördüğüm – Maggie's Plan



New York'ta yaşayan Maggie (Greta Gerwig) genç ve hayatındaki tüm kararları kendisi alan bağımsız bir kadındır. Evlenmeden çocuk sahibi olmaya karar verdikten sonra eski bir arkadaşı olan Guy (Travis Fimmel) da yardım etmeyi kabul etmiştir. Ancak bu sıralarda tanıştığı evli antropolog John (Ethan Hawke) tüm planlarını alt üst eder. John'a aşık olan Maggie, zaten sarsılmakta olan evliliğini bitirmesi sonrası onunla evlenir. Ancak aradan geçen yıllarda Maggie, John'a olan ilgisini kaybetmiştir. Maggie yepyeni bir plan yapar, amacı John ile aslında çok uygun olduklarını düşündüğü John'un eski karısı Georgette'i (Julianne Moore) yeniden bir araya getirmektir. 24 Haziran'da vizyona giren filmin yönetmeni Rebecca Miller...

Oscar ödüllü filmin devamı...

Kurtuluş Günü 2: Yeni Tehdit

Daha fazla görsel efekte yer verilmesi bekleniyor

Kurtuluş Günü 2: Yeni Tehdit izle beyaz perdeye taşıyarak sinemaseverler ile buluşturacak olan filmin asıl ismi Independence Day: Resurgence'dir. Filmin konusuna gelince; 10 yıl önce ilki çekilen film büyük bir çıkış yaparak en iyi bilim kurgu filimi seçilmiştir. Filmin ilkinde atmosfer içerisinde beliren ve ne olduğu anlaşılamayan cisimlerin bilim adamlarının bir araya gelmesiyle birlikte uzay gemisi olduğu anlaşılır. Dünya tehdit altındadır. Uzun aradan sonra ilk filme kıyasla teknolojinin de gelişmesiyle birlikte bu filmde daha fazla görsel efekte yer verilmesi bekleniyor. Kısacası görsel bir şölen sizi bekliyor. Fragmandan da göreceğiniz üzere ilk filimdeki birçok karakter bu filmde de rol alıyor. İlk uzaylı istilasından kalan teknolojiyi kullanıp insanlar kendi silahlarını yapacaklar ancak hiçbir şey uzaylıların gelişmiş ve görülmemiş kuvvetine hazır değil. Sadece birkaç cesur kadın ve erkek yok olmanın eşiğine gelmiş dünyamızı kurtarabilir.

Buz Devri 5: Büyük Çarpışma

Onlara sadece çocuklar değil, büyükler de hayran

2002'deki ilk filmle birlikte, yalnızca çocuklar için değil, büyükler için de fenomen olan bir animasyon... Her seferinde ilgiyle izletmeyi ve güldürmeyi başaran Buz Devri serisinin 5'incisi, 15 Temmuz'da vizyonda... Konusu ise kısaca şöyle: Scrat'in meşe palamudunun peşindeki bitmeyen takibi, bu kez Dünya'nın dışına çıkmasına neden olur. Ancak Scrat, birtakım şanssız tesadüfler sonucunda dünyayı yok edebilecek olaylar zincirini başlatır. Dünyaya çarpacağı kaçınılmaz olan göktaşından kaçabilmek için kahramanlarımız Manny, Sid, Diego ve arkadaşları, daha önce hiç görmedikleri yerler ve yaratıklarla karşılaşacakları bir yolculuğa çıkarlar. Orijinal seslendirmeleri; Jennifer Lopez, Queen Latifah, Simon Pegg, John Leguizamo ve Jessie J. Yapıyor. Türkçe dublajda ise Ali Poyrazoğlu, Haluk Bilginer ve Yekta Kopan var.

Telefon hatlarıyla dünyayı saran dehşet

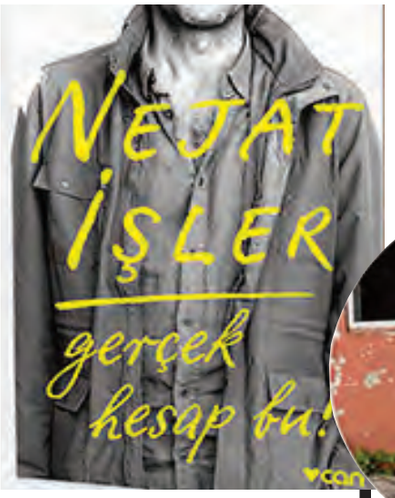
Frekans – Cell

Steven Spielberg'in romanından sinemaya uyarlandı

Dünyada 6 milyar cep telefonu kullanılmakta... İnsanları birbirine bağlıyorlar... Ya bizi onlar kontrol etseydi? Telefon hatlarını ele geçiren gizemli bir sinyal, maruz kalan tüm insanları öfke krizine tutulmuş canavarlara çevirmektedir. Kendini kurtarabilen az sayıdaki insan arasında olan Clay Riddell (John Cusack), bindiği metronun kondüktörü Tom McCourt (Samuel L. Jackson) ile ortaklık yapar. Metro ağının yardımıyla Clay'in evine ulaşan ikili, burada felaketten kurtulmuş bir diğer kişi olan Alice (Isabelle Fuhrman) ile karşılaşır. Clay ve yeni arkadaşları, Clay'in ayrı yaşadığı eşinin yanında olan oğlu Johnny'i (Ethan Andrew Casto) kurtarmak için çok tehlikeli bir yola çıkarlar. Stephen King'in romanından uyarlanan ve 8 Temmuz'da vizyona girecek filmin yönetmeni Tod Williams...

Gerçek Hesap Bu

Nejat İşler



Nejat İşler, sevenlerine kitapla döndü. Hastalık sürecinde oyunculuğa ara veren ve Bodrum Gümüşlük'e yerleşen, Gümüşlükspor futbol takımının başkanlığını yürüten Nejat İşler, "Gerçek Hesap Bu" adlı kitabıyla yazarlığa adım attı. İçten üslubu, hesapsız dili ve sakınmadan kaleme aldığı anılarıyla kişisel bir yüzleşme de olan Gerçek Hesap Bu'da, İşler, "kahramanları uydurma olan gerçek hikâyeler" anlatıyor. Hayatı, dostlukları ve tutkuları yücelten yaşantılar; yüreklere kazınmış sözler okuyucuya ilham verecek. Kitabın giriş yazısından bir bölüm şöyle: "Eğitimini almadığım hiçbir şeyde iddiam yok. En güzel yazarlık mesleği tarifini Çetin Altan'dan duymuştum: Birini, boş kâğıtlar ve sivriltilmiş kalemlerle bir odaya koyun, eğer oradan karnını doyuracak malzemeyle çıkarsa, işte yazar odur. Allah'a şükür, sıtkı sadakatle uğraştığım bir mesleğim var. Yazarlık benim için yan bir uğraş. Çok da uzak değil ama. Okumaya da, yazmaya da beş yaşımda başladım. Yazdığım ve sahnelenen üç oyunum var. Senaryolarım var sırada. Bir de manitalara iyi yazarım..." Geliri, Gümüşlükspor'a aktarılacak "Gerçek Hesap Bu" adlı kitap, Can Yayınları etiketiyle raflarda...

Altı kısa öyküyle insan ruhunun en karanlık köşeleri

Enayinin Portföyü

Kurt Vonnegut

"Öbür dünya, bu hayatın en iyi anlarının sonsuzluğundan ibaretse bunu bilmek istemez misin?" "Batı Yarıküre yalnız ABD'den oluşuyormuş (...) gibi yazdığım için özür dilerim. Yaratıcı yazarlık derslerinde öğretilen ilk kural şudur; bence de iyi kuraldır: Bildiğinizi yazın..." Kurt Vonnegut, Enayinin Portföyü'nde bildiğini yazıyor. Kısa, alaycı ve karanlık bu altı kısa kurgu öyküyle bir kurgudışı makale, Vonnegut'ın

hicvini ve hayatın müstehcen anlamsızlığını kusursuz bir şekilde tanımlıyor. En iyi romanlarında olduğu gibi bu Kitapta da Vonnegut, bizleri insan ruhunun en karanlık köşelerine götürüyor; ince zekâsı ve mizahıyla daha muhteşem varlıklar olma potansiyelimizi bizlere hatırlatıyor. Kitap, İmra Gündoğdu çevirisiyle Nora Kitap tarafından yayımlandı.

Hayvanlardan Tanrılara

Yuval Noah Harari

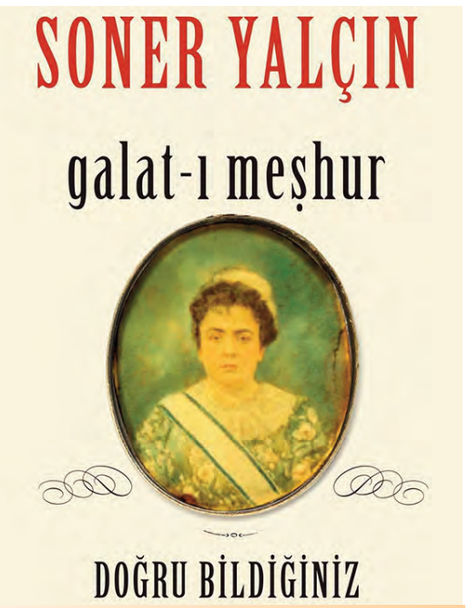
Homo sapiens neden ekolojik bir seri katile dönüştü? Para neden herkesin güvendiği tek şey? Kadınlar üstün sosyal becerilere sahipken, neden çoğu toplum erkek egemen? Güç elde etmekte böylesine yetenekli olan insanlar neden bu gücü mutluluğa dönüştürmekte başarısızlar? Geleceğin dini bilim mi? İnsanların miadı çoktan doldu mu? 100 bin yıl önce yeryüzünde en az altı farklı insan türü vardı. Günümüzdeyse sadece Homo Sapiens var. Diğerlerinin başına ne geldi ve bize ne olacak? Harari, 70 bin yıl önce gerçekleşen Bilişsel Devrim'le başlattığı bu kitabında gelenekleri yerle bir ediyor. Sapiens, tarihle bilimi bir araya getirerek, kabul görmüş anlatıları yeniden ele alıyor. Harari ayrıca geleceğe bakmaya da zorluyor okuru. Yakın zamanda insanlar, dört milyar yıldır yaşama hükmeden doğal seçilim yasalarını esnetmeye başladılar. Artık sadece dünyayı değil, kendimizi ve diğer canlıları tasarlama becerisi de kazandık. Peki bu bizi nereye götürüyor, bizi neye dönüştürebilir? 2016 basımı bu eser, Kolektif Kitap tarafından yayımlandı.

Türkiye'nin yakın geçmişine ışık tutan bir eser

Galat-ı Meşhur / Doğru Bildiğiniz Yanlışlar

Soner Yalçın

Cemaat polislerinin hazırladığı dosyada "Ermeni" dedikleri muhalefet lideri kim? Lise yıllarında dinci kampta eğitim alan Başbakan kim? İslami Devrim için ABD Konsolosluğu'nu basan AKP'li Bakan kim? Erdoğan'ı sürekli kandıran gazeteci kim? Kılıçdaroğlu'nun "akıl hocası" sağcı Milli Mücadeleci kim? Öcalan'a,"Kürtçülüğü bırak solculuktan ayrılma" diyen aile büyüğü kim? PKK'yı asıl büyüten sağcı lider kim? Sağcı bilinen solcular; solcu bilinen sağcılar kim? Paris günlerinde sosyalist olan Cemaatçi kadın kim? Alevi Mezarlığı'na gizlice gömülen Nazi subayı kim? Süleyman Hilmi Tunahan'ın "talebesi" CIA görevlisi kim? Hitler için dua eden Nurcu kim? Osmanlı'dan günümüze casus gazeteciler kim? Atatürk ve arkadaşlarının ruhunu çağırdığı Osmanlı padişahı kim? Ve HDP milletvekillerinin sicili; kim aslında kimdir? Soner Yalçın'ın yine ses getirecek araştırmalarını içeren ve bir solukta okunacak bu kitap, Kırmızı Kedi Yayınevi'nden çıktı...



Tatil yollarında bol bol direksiyon sallayanlara

Uzun Yol Şarkıları 2 - 3CD Box Set

Son altı yıldır Artist Müzik tarafından yayınlanan "Uzun Yol Şarkıları" serisinin en çok ilgi gören 2 albümü ve serinin yeni 6'ncı albümü, 20.49 TL'lik özel fiyatla 3 CD Box Set olarak satışa sunuluyor. Geçtiğimiz yaz yayınlanan ilk Box Set yıl boyunca en çok satan albümlerden biri olmayı başardı. İkinci Box Set'de yer alan yeni albümün yanı sıra dinleyicilerin arşivlerindeki eksikleri tamamlamaları ve sevdiklerine hediye etmeleri için de kaçırılmaz bir fırsat sunuluyor... "Uzun Yol Şarkıları" serisinin takipçilerinin bildiği üzere albümde, tatil yolu boyunca keyifle dinlenecek birçok farklı tarzda yabancı şarkı bir araya getiriliyor.

Erol Evgin ve en güçlü kadın sesler aynı albümde

Altın Düetler müzik marketlerde

Çıktığı ilk hafta en çok satanlarda 1 numara oldu

Türk pop müziğinin efsane ismi Erol Evgin, "Altın Düetler" albümüyle gündemde... İskender Paydaş'ın yepyeni düzenlemeleriyle, Erol Evgin'in unutulmaz şarkılarını Türkiye'nin en güçlü kadın ses sanatçılarıyla paylaştığı "Altın Düetler" albümü, yayınlandığı ilk hafta D&R Top Ten "En çok satan CD'ler" sıralamasında bir numaraya çıktı. İşte CD'deki şarkılar: Sevdan Olmasa / Erol Evgin & Hande Yener... Ateşle Oynama / Erol Evgin & Sıla... İşte Öyle Bir Şey / Erol Evgin & Emel Sayın... Ben İmkansız Aşklar İçin Yaratılmışım / Erol Evgin & Sezen Aksu... Aldım Başımı Gidiyorum / Erol Evgin & Candan Erçetin... Söyle Canım / Erol Evgin & Aşkın Nur Yengi... Bir De Bana Sor / Erol Evgin & Nükhet Duru... Hep Böyle Kal / Erol Evgin & Zuhal Olcay... Neydi O Yıllar / Erol Evgin & Şevval Sam... Rüya / Erol Evgin & Göksel...

Çok okuyanlar için sakin şarkılar bu albümde

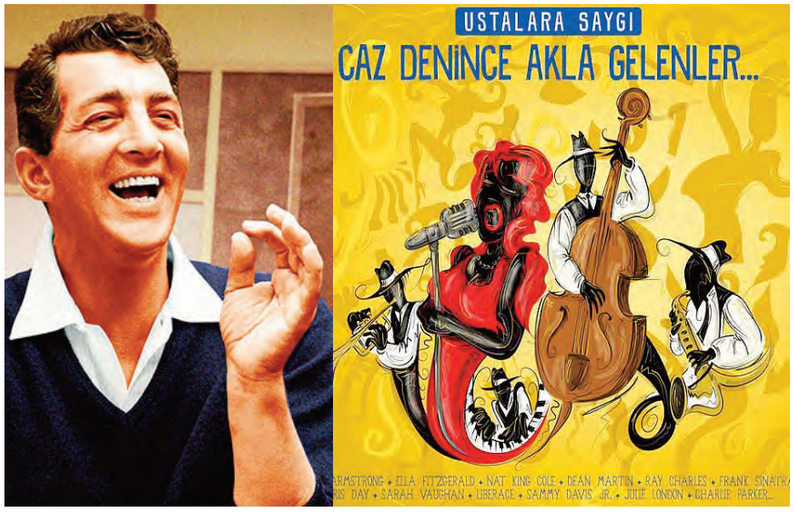
Kitap Okurken Müzik – 2

Geçen yıl ilk kez yayınlanan "Kitap Okurken Müzik" albümü büyük ses getirmiş ve haftalarca 1 numarada kalarak yılın en çok satılan albümlerinden biri olmuştu. Kitapseverlerin dikkatini çeken albümün yenisi, ilk albümden daha çok eseri bir araya getiriyor. 24 eserin yer aldığı albümde, klasik eserlerin yanı sıra uzun yıllardır popülerliğini koruyan enstrümantal şarkıların özel versiyonları da mevcut. Kitapseverlerin konsantrasyonlarını bozmamak için özenle seçilen eserlerden bazıları; Song From A Secret Garden, La Vita E Bella, Palomita Blanca, Chiquelin De Bachin... "Kitap Okurken Müzik 2" albümü, 10.49 TL'lik indirimli fiyatıyla da dinleyicilerin ilgisini çekecek.

Caz müziğinin tutkunlarına müthiş bir arşiv albümü...

Caz Denince Akla Gelenler

Ustalara Saygı Serisi'nin ilk eseri raflardaki yerini aldı



Ustalar Saygı serisinin ilk albümü "Caz Denince Akla Gelenler"; caz müziğinin büyük yorumcularına ve en önemli şarkılarına yer veriyor. İki CD'lik albümde 30 şarkı yer alıyor. Albümde Louis Armstrong, Ray Charles, Doris Day, Ella Fitzgerald, Nat King Cole, Frank Sinatra, Sarah Vaughan, Dean Martin, Julie London, Liberace, Sammy Davis Jr. gibi ölümsüz yorumcular birbirinden iddialı şarkıları seslendiriyor. Bu şarkılardan bazıları; Cry Me A River, When I Fall in Love, The Shadow Of Your Smile, Kiss of Fire, I Love You For Sentimental Reasons, Someone to Watch Over Me, Corcovado, All Of Me, Fly Me To The Moon vb... En özel sürprizlerden biri de Edith Piaf ile özdeşleşen "La Vie En Rose"un Louis Armstrong yorumuyla albümde yer alıyor olması.

2016: Kritik adımlar yılı

İş dünyasının önderleri, oda başkanları, yeni yıldan beklentilerini sıraladı; 2016'da, birçok konuda kritik adımlar atılması gerektiğine vurgu yaptı

REFORM ADIMLARI BEKLEYIP İZLEYECEĞIZ KONSENSÜS SAĞLANMALI İZMİR'İN PROJELERİ

Yorgancılar: Hükümetimizden, ekonomiden siyasete, sağlıktan eğitime kadar uzanan geniş bir alanda reform adımları bekliyoruz. » 11'de

Ender Yorgancılar

Demirtaş: Doların eğilimi çıkış yönünde olacağından, 2016 yatırımcılar için bekleme ve izleme yılı olacak. Kaybedecek tek günümüz yok. » Sayfa 11'de

Ekrem Demirtaş

Kestelli: Türkiye ekonomisinin 10 yılının en kritik adımları, 2016 yılında atılacak. Kentte konsensüs sağlanması ön

Küçükkurt: İzmir özelinde, Körfez Geçişi, Körfez Temizliği, Kent Dönüşümü gibi projeler bir an önce hayata geçirilmeli.

Çanakkale'yi yaşattılar

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD), örnek bir sosyal sorumluluk projesine imza attı. Çanakkale Kara Savaşları'nın 101'inci yıldönümünde, araştırmacı yazarlar Bünyamin Nami Tonka ve Ali Öztaş, Çanakkale'den İzmir'e geldi; dört ilçede ilk ve ortaöğretim öğrencileriyle buluştu. Konak ve Bornova'daki etkinliklerde, Türkiye'de bir ilk de yaşandı. Çanakkale kahramanlarından Seyit Onbaşı ile birlikte görev yapan ve 250 kiloluk top mermilerini kaldırması sırasında ona yardım eden, bir bombardıman esnasında da Seyit Onbaşı'nın hayatını kurtaran Niğdeli Ali Uğur'un İzmir'de yaşayan torunları Kadir Erdem, Leman Uğur Çaylak ve Handan Yılmaz da gösterileri izledi. Dedelerini anlattı, ona dair anılarını

İşadamlarından ihtiyaç sahibi öğrencilere 2 bin 500 çift bot

İZSİAD

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) yönetimi, ihtiyaç sahibi öğrencilere toplam 2 bin 500 çift bot dağıttı. Botlardan 250 tanesi Ege Çağdaş Eğitim Vakfı'na bağışlandı. EÇEV Başkanı Yasemin Reşitoğlu ve Yönetim Kurulu üyeleri, İZSİAD'a teşekkür etti

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) yönetimi, 2015'in son günlerinde, İzmir'in çeşitli bölgelerindeki okullarda, ihtiyaç sahibi öğrencilere toplam 2 bin 500 çift bot dağıttı. Botlardan 250'si ise Ege Çağdaş Eğitim Vakfı'na (EÇEV) bağışlandı.

TEŞEKKÜR ETTILER

EÇEV Başkanı Yasemin Reşitoğlu ve Yönetim sına konuk oldu. Yeni yönetim olarak 2015 yılının Haziran ayında işbaşı yaptıklarını belirten EÇEV Başkanı Reşitoğlu, bot yardımı nedeniyle İZSİAD Başkanı Hasan Küçükkurt'a ve İZSİAD ailesine teşekkür etti. Başkan Küçükkurt ise, EÇEV'in eğitimde fırsat eşitsizliği ile mücadele adına son derece kutsal bir görev yürüttüğünün belirterek, "EÇEV'e des-

EÇEV Başkanı Yasemin Reşitoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeler

Hibeden yararlanın

İZMİR Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) üyeleriyle buluşan KOSGEB Müdürü Özgür Armaneri, şirketler ve girişimcileri yeni hibe programlarından yararlanmaya davet etti. ■ 4'TE

SENCAR: ÇOĞUNLUK 'Başkanlık' istemiyor

tropoll Stratejik ve Siyasi Araştırmalar Şirketi Yönetim Kurulu şkanı Özer Sencar, "Türkiye'nin ne düşündüğünü" İzmir'de anlattı

ir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) ayda bir düzenlediği nba Toplantısı'nın Haziran ayı at, Metropoll Stratejik ve Siyasi rmalar Şirketi Yönetim Kurulu Özer

istikrarlı yönetim olacak" diyenlerin oranının ise yüzde 30.9 olduğunu kaydetti. Başkanlık Sistemi'ni desteklemeyenlerin yüzde 51.7'sinin, "Diktatörlüğe ve

ise yüzde 32.2'si 'Evet' derken, yüzde 57.8'i 'Hayır' diyor. 'Hayır' diyenlerin en yüksek olduğu kesim ise yüzde 58.3 ile

İş dünyası pikniğe çıktı

İzmir Sanayici ve İş Adamları Derneği (İZSİAD) üyeleri Anneler Günü nedeniyle düzenlenen renkli etkinlikte buluştu

İzmir Sanayici ve İş Adamları Derneği (İZSİAD) Başkanı Hasan Küçükkurt'un evsahipliğinde düzenlenen piknikte hem büyükler hem küçükler eğlencesi bol saatleri paylaştı. Darttan halat çek-

Gizem - Nazmiye - Özge - Hasan Küçükkurt

Hayati - Aslı Yaman

Ahmet- İpek İpekgör

Yüzde 53 başkanlığa 'hayır' diyor

İZMİR Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (İZSİAD) düzenlediği 'Çarşamba Toplantısı'na konuk olan Metropoll Stratejik ve Siyasi Araştırmalar Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Özer Sencar, başkanlık sistemiyle ilgili yapılan anketin sonuçlarını açıkladı. Sencar, "Bu pazar referandum yapılsa, 'evet oyu veririm' diyenlerin oranı yüzde 41.9 görünüyor. 'Hayır' diyenlerse yüzde 47.5 görünüyor. 'Fikrim/Cevabım Yok' diyenlerin oranı ise yüzde 10.5 bandında. Kararsızların dağılımı yapıldığında Türkiye yüzde 53.1 ile 'Başkanlığa hayır' diyor" dedi.

KOSGEB Müdürü'nden, İZSİAD üyelerine 'destek' bilgilendirmesi

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (İZSİAD) düzenlediği geleneksel Çarşamba Toplantıları'nın Mayıs ayı konuğu, KOSGEB İzmir Kuzey Müdürü Özgür Armaneri oldu. İZSİAD üyelerine seslenen Armaneri, küçük ve orta ölçekli işletmelere ve girişimcilere sağlanan destek başlıkları, destek alt ve üst limitleri, oranları, mevzuat hakkında bilgi verdi; bazı örnek uygulamaları da tanıttı.

Destek programlarında hedef kitlenin; çalışan sayısı 250'nin altında olan, net satış hasılatı veya mali bilançosu maksimum 40 milyon TL olan, Bakanlar Kurulu'nca desteklenmesi uygun bulunan sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler ve yeni girişimciler olduğunu söyleyen Armaneri, "KOSGEB destekleri üç ana

nin, gençler, kadınlar ve üniversite öğrencileri olduğunu ifade eden Armaneri, eğitimlerin ücretsiz olduğunu, Katılım Belgesi' alanların KOSGEB Yeni Girişimci Desteği'ne

Özgür Armaneri

mesini ve sermaye piyasalarından fon temin edebilmesini sağlamayı hedeflediklerini kaydetti. Bu alanda da destek miktarı üst limitinin 100 bin TL olduğunu sözlerine ekledi.

Üç yeni destek programı

Armaneri son olarak, güncel bir proje teklif çağrısı da yaptı. KOBİGEL'de üç yeni destek programı açıldığını belirten Armaneri; Hızlı Büyüyen KOBİ'lerde Kapasite Geliştirme projelerinde destek üst limitinin 600 bin TL, Bilişim Teknolojileri KOBİ'lerinin Geliştirilmesi projelerinde destek üst limitinin 250 üst limitinin 250 bin TL olduğunu açıkladı.

Destek programlarına hangi işletmelerin başvurabileceğine ve desteklenecek proje giderlerine dair bilgilerin KOSGEB'in resmî inter-

Hasan Küçükkurt

KOSGEB'den destek bilgilendirmesi

İZMİR Sanayici ve İşadamları Derneği'nin geleneksel Çarşamba Toplantıları'nın mayıs ayı konuğu, KOSGEB İzmir Kuzey Müdürü Özgür Armaneri oldu. Armaneri, küçük ve orta ölçekli işletmelere ve girişimcilere sağlanan destekler hakkında bilgi verdi. Taner UYANIKER'in

KOBİ'ler nerede İZSİAD orada

Öncülüğünü TÜSİAD ve TÜRKONFED'in yaptığı Türk iş dünyası, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri'nin kalkınması için el ele verdi. Hatay'daki toplantıda, İzmir'i İZSİAD temsil etti

Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) ile Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), "Büyüyen KOBİ'ler" toplantı dizisinin ikincisini Hatay'da düzenledi. İş dünyasının iki önemli derneği tarafından hayata geçirilen Bölgelerarası Ortak Girişim Projesi (BORGİP) hakkında bilgi verilen toplantıda; KOBİ'lerde teknoloji kullanımının artırılması ile [illegible] Çalışmaları; Toplantının açılış konuşmalarını; Hatay Valisi Ercan Topaca, Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Lütfü Savaş, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran-Symes, ATSO Başkanı Hikmet Cinçin ve DASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kılıçlar yaptı.

Hedef, eşit kalkınma

[illegible]KONFED ve TÜSİAD Yönetlik farklarının azaltılması, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerimizde refahın artırılması amacıyla, bölgedeki girişimci ve KOBİ'lerin güçlendirilmesi" dedi.

Toplantı kapsamında "KOBİ'lerde Teknoloji Kullanımının Artırılması" konulu panel de düzenlendi. Moderatörlüğünü TÜSİAD Bilgi Teknolojileri ve Telekominikasyon Çalışma Grubu Başkanı Erol Bilecik'in yaptığı panel, TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve [illegible] Ekonomi Yuvarlak Masası

HP Türkiye Genel Müdürü Güngör Kaymak, SAMSUNG Türkiye Başkan Yardımcısı Tansu Yeğen, TÜBİSAD Başkanı Erman Karaca ve Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Engin Aksoy sunumlar yaptı. Teknoloji kullanımının artırılması çerçevesinde; yenilikçilik, KOBİ'lerin rekabet gücünün ve pazar paylarının artırılması konuları irdelendi. Ayrıca KOBİ'lerde teknoloji kullanımının artırılması için kullanılabilecek finansman modelleri, ilave teşvikler ve hibe programlarına da değinildi.

EÇEV'den İZSİAD'a teşekkür ziyareti

Ege Çağdaş Eğitim Vakfı (EÇEV) yönetimi, İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) Yönetim Kurulu toplantısına katıldı. EÇEV Başkanı Yasemin Reşitoğlu İZSİAD'ın 2015'in son günlerinde, İzmir'in dört bir yanındaki okullarda, ihtiyaç sahibi öğrencilere, toplam 2 bin 500 çift bot dağıttığını hatırlattı, "Bu botlardan 250 tanesi Vakfımıza bağışlanmıştı. Yeni yönetim kurulu olarak Sayın İZSİAD Yönetim Kurulu'na teşekkür etmek için bu ziyareti gerçekleştirdik. Destekleri nedeniyle İZSİAD [illegible]şkanı Hasan Küçükkurt'a çok teşekkür [illegible]tu. Başkan Hasan Küçükkurt da, Ege Çağdaş Eğitim Vakfı'nın yıllardır, eğitimde fırsat eşitsiz liği ile mücadele adına son derece kutsal bir görev yürüttüğünün altını [illegible] ve İşadamları Derneği olarak, bugüne kadar EÇEV'e olanaklarımız ölçüsünde [illegible]

Yarının büyüklerine "Çanakkale" ruhu

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD), yine örnek bir sosyal sorumluluk projesine imza attı. Çanakkale Kara Savaşları'nın 101'inci yıldönümünde, araştırmacı yazarlar Bünyamin Nami Tonka ve Ali Öztaş, Çanakkale'den İzmir'e geldi; dört ilçede ilk ve ortaöğretim öğrencileriyle buluştu.

Halen Çanakkale'de rehberlik yapan ve ziyaretçilere 'destan'ı anlatan Tonka ve Öztaş; sırasıyla Buca, Karabağ[illegible] macı yazarlar, ateşten günlerde yaşananları anlattı. İkili, tarihi belgeler ışığında, Çanakkale'de savaşan tüm tarafların anlatımlarıyla bir milletin var oluş mücadelesine ışık tuttu, yarının büyüklerine Çanakkale ruhunu, vatan-millet sevdasını aşıladı. İzmirli ama müzisyen Cam Cansız ve ekibi de gösterilerde yer aldı; Çanakkale temalı türküleriyle duygulara hitap etti; etkinliklere tat kattı.

Konak ve Bornova'daki etkinliklerde, Türkiye'de bir ilk sı sırasında ona yardım eden, bir bombardıman esnasında da Seyit Onbaşı'nın hayatını kurtaran Niğdeli Ali Uğur'un İzmir'de yaşayan torunları Kadir Erdem, Leman Uğur Çaylak ve Handan Yılmaz da gösterileri izledi. Tonka ve Öztaş'ın davetleriyle sahneye çıkan kahraman torunları, dedelerini anlattı, ona dair anılarını paylaştı. Gösteriyi izleyen küçüklerden, Çanakkale ruhuna, vatana, millete sahip çıkmalarını isteyen Erdem, Çaylak ve Yılmaz, "Atalarınıza [illegible] için çok okuyun.

Rus ambargosuna reçete Belarus'tan

Belarus'un Türkiye Büyükelçisi Andrei Savinykh, İzmir Konsolosu Murat Reha Yorgancıoğlu ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-Belarus İş Konseyi Başkanı Sefa Gömdeniz, İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) Yönetim Kurulu toplantısına konuk oldu. Ülkesinin Cumhurbaşkanı Aleksandr Lukaşenko'nun, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın davetiyle Türkiye'ye geldiğini ve iki liderin, iki ülke arasındaki ticari işbirliğinin artırılması yönünde ciddi irade gösterdiğini vurgulayan Savinykh, Belarus'un iktisadi olanakları hakkında bilgiler verdi.

İŞ BİRLİĞİ MESAJLARI

İki ülke arasında, 25 Mayıs'ta, Belarus'ta, ülkesinin Başbakan Yardımcısı Vlademir Makei ve Türkiye Başbakan Yardımcısı Numan Kurtulmuş arasında anlaşma imzalanacağını da kaydeden Savinykh, "Türk işadamları ülkemizde otomotiv yan sanayi, tekstil, inşaat, tarım ve gıda endüstrisi, mobilya ve ahşap ürünler, nakliye ve lojistik alanlarında yatırım yapabilir. Ülkemdeki sanayi bölgelerinde tüm altyapı unsurları hazır. 10 milyon doların üzerindeki yatırımlarda tüm altyapı imkanları, kurulacak fabrikanın kapısına kadar getiriliyor" dedi.

Belarus'ta genel olarak eğitimli iş gücünün bulunduğunu, en düşük işçi maliyetinin brüt 420 dolar olduğunu belirten Savinykh, "Birleşik Devletler Topluluğu'nun üyesiyiz. Rusya, Kazakistan, Özbekistan, Tacikistan, Ermenistan gibi çok geniş bir coğrafyaya, Belarus etiketiyle gümrüksüz ve vergisiz ihracat yapıyoruz. İhracata yönelik üretim için ithal edilen hammaddeleri de vergiden muaf tutuyoruz" diye konuştu.

Rusya ve Türkiye arasında son dönemde yaşanan gerilim nedeniyle Rusya'nın Türkiye'ye yönelik ekonomik yaptırım kararlarını onaylamadıklarını ve bu kararlara uymayacaklarını söyleyen Savinykh, Türkiye ve Belarus arasında kurulacak ortaklıklar vasıtasıyla yapılacak üretim ve ihracatın, Rus yaptırımlarını etkisiz kılacağını vurguladı. Savinykh, aynı şekilde Belarus ürünlerini de Türkiye üzerinden Avrupa Birliği pazarına Gümrük Birliği çerçevesinde pazarlamayı hedeflediklerini kaydetti.

KENT EKONOMİSİNE YÖN VEREN İSİMLER, YENİ YILDAN BEKLENTİLERİNİ DİLE GETİRDİ

'Reform sözünü tutun'

İzmir iş dünyası, 2016'dan umutlu. Hükümete çağrı yapan başkanlar, öncelikle reform sözünün tutulması gerektiğini vurguladı. Ekonomik kalkınma için barış ortamının da bir an önce sağlanması gerektiği belirtildi

İzmir iş dünyasının önde gelen isimleri, yeni yıla umutla bakıyor. egedesonsoz.com'un haberine göre, hükümet tarafından verilen reform sözlerinin tutulması gerektiğini belirten başkanlar, ekonomik kalkınma için öncelikle barışın sağlanması gerektiğini söyledi. İzmir için Körfez Tüp Geçişi gibi önemli projelerin gündemde olduğunu vurgulayan ekonominin önderleri, bu konuda gerekli adımların atılması gerektiğini kaydetti.

Ekrem Demirtaş

Işınsu Kestelli

İzmir Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş: Doların duyuldukça belirsizlikler asla azalmayacaktır. Hükümetimizden, ekonomiden siyasete, sağlıktan eğitime kadar uzanan geniş bir alanda reform adımları bekliyoruz.

İzmir Ticaret Borsası (İTB) Yönetim Kurulu Başkanı Işınsu Kestelli: Türkiye'nin önünde dört yıllık bir reform dönemi fırsatı var. Bu dört yıl, Türkiye'nin orta vadeli geleceğinin şekilleneceği, çok önemli bir dönem. Türkiye ekonomisinin 10 yılının en kritik adımları, 2016 yılında atılacak. İzmir bu dönemde

Yusuf Öztürk

Şubesi Başkanı Yusuf Öztürk: 2016 yılına denizcilik sektöründen bakarsak eğer, 46 tane alt sektörü var. 2016'nın 46 alt sektör için nasıl geçeceğini kestirmek gerçekten zor.

Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Emre Kızılgüneşler: Hazırgiyim ihracatçısının rakipleri ile olan rekabet şartlarının yakınlaşacağı ve üretim odaklı büyü-

Emre Kızılgüneşler

Hasan Küçükkurt

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçükkurt: 2016'da, Türkiye olarak duble performans göstermemiz gerekiyor. Üretim ve istihdama dönük politikalar hızla hayata geçirilmeli, bir yandan da barış ve kardeşlik ortamı bir daha bozulmamak üzere tesis edilmeli. İzmir özelinde ise, Körfez Geçişi, Körfez Temizliği, Kent Dönüşümü gibi projeler bir an önce hayata geçirilmeli. Yine İzmir'in HUB olması için gereken adımlar artık atılmalı. Bizler, özlenen Türkiye için desteğe hazırız

Hasan Küçükkurt

Yasemin Reşitoğlu

EÇEV'DEN İZSİAD'A 250 BOT TEŞEKKÜRÜ

Ege Çağdaş Eğitim Vakfı (EÇEV) Başkanı Yasemin Reşitoğlu ve Yönetim Kurulu üyeleri, İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) Yönetim Kurulu Toplantısı'na konuk oldu. EÇEV Başkanı Reşitoğlu, derneklerine 250 adet bot bağışı yapan İZSİAD Başkanı Hasan Küçükkurt'a teşekkür etti. Küçükkurt, EÇEV'e desteklerinin bundan sonra da devam edeceğini dile getirdi. ■ İZMİR/POSTA

Piriştina'dan İZSİAD'a 'sosyal proje' teşekkürü

Buca Belediye Başkanı Levent Piriştina, İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği'ne (İZSİAD) konuk oldu. Piriştina, İZSİAD Başkanı Hasan Küçükkurt ve yönetim kurulu nezdinde tüm üyelere, 'bot kampanyası' nedeniyle teşekkür etti.

Kendisinin de üyesi olduğu İZSİAD'dan tedarik ettiği 400 çift botun, yardım isteyen Çorum'daki okullara ulaştırılmasına aracılık ettiğini anlatan Başkan Piriştina, "Çok daha fazla hayırsever kişi ve kuruluşun, bu tip kampanyalara destek olması ve benzerlerini düzenlemesi gerekiyor. Buca'nın varoşlarında da ciddi ölçüde ihtiyaç sahibi vatandaşımız yaşıyor. Bunlara el uzatılması noktasında, Buca için pozitif ayrımcılık istiyorum" dedi.

'Önem vereceğiz'

Ahmet Piriştina, belediye başkanlığının, koltukta oturularak yapılacak bir görev olmadığını da dile getirdi. İZSİAD Başkanı Hasan Küçükkurt, "Projelerimizde Buca'ya ayrı bir önem vereceğiz" diye konuştu. ● İZMİR DHA

DOWN CAFE'YE DESTEK

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD), yönetim kurulu toplantısını, Bornova Belediyesi'nin, Büyük Park'ta hizmete açtığı +1 Down Cafe'de düzenlendi. İZSİAD olarak bu çok anlamlı ve önemli projenin destekçisi olduklarını vurgulayan Başkan Hasan Küçükkurt, "Bornova Belediyesi'ni tebrik ediyoruz. Benzer kafelerin İzmir'in dört bir yanında yaygınlaşmasını temenni ediyoruz" diye konuştu.

Sanayicinin en büyük derdi, işçi bulamamak

Ben TV'ye konuk olan İZSİAD Başkanı Hasan Kücükkurt, sanayicinin en büyük derdinin işçi bulamamak olduğunu belirterek, "Adam gidip kıraathanede okey taşı çekiyor, ama asgari ücrete çalışmıyor. Ara elemanda böyle bir sorun var" diye konuştu

Ben TV'de, Erol Yaraş, Hamdi Türkmen ve Ünal Ersözlü'nün sunduğu 'Üç Gazeteci Bir Konuk' programı, bu hafta İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) Başkanı Hasan Küçükkurt'u konuk etti. Küçükkurt, asgari ücret uygulamasını bir anda kucaklarında bulduklarını belirtirken Suriyeli istihdamının olası sonuçlarına da dikkat çekti. 2015'in değerlendirmesini yapan Küçükkurt, patronların geçen yılı 'kayıp yıl' olarak değerlendirdiğini belirtirken, "2 yılda 4 seçim yaşadık. 7 Haziran'da koalisyon tablosu, ülkeyi kargaşaya sürükledi. Suriye'ta yaşanan katliamla başlayan kaos ortamı da, dövizin önlenemez yükselişini tetikledi. Sanayiciler olarak bundan çok fazla etkilendik. Tam tek başına bir iktidarın ortaya çıkmasıyla istikrar düşüncesi oluşurken yaşananlarsa, umutlara zarar verdi. Gerçek anlamda hâlâ umutluyuz ama bu tezirün bir an önce bitirilmesi lazım. Barışın olmadığı yerde ekonomiyi konuşmanın anlamı yok. Tek isteğimiz huzurdur" dedi.

Hasan Küçükkurt, programda ekonomiye ve gündeme ilişkin değerlendirmeler yaptı. Küçükkurt, "barış'ın ekonomi için önemli olduğunu belirtti.

'Anayasa için umutluyuz'

Küçükkurt, asgari ücretin yaş sebze meyve fiyatlarını yükseltmediğini kaydeden Küçükkurt, "Bize iyi anlamda bir yansımasının olmadığını, hatta fiyatların yükseldiğini bile söyleyebilirim. Satın almaları, benim küçük kardeşim yapıyor. Fiyatlardan çok sıkıntı çekti. Rusya'ya ağırlıklı domates, yaş sebze gidiyordu. Artık yaş sebze oraya gitmiyor ama biz burada fiyatlardan şikâyetçiyiz. Sanayim, mallar dolaylı yollardan gönderiyorlar" dedi.

'İş beğenmiyorlar'

İşsizlik konusunda da önemli açıklamalar yapan İZSİAD Başkanı Hasan Küçükkurt, Türkiye'de iş beğenmeme olduğunu, bu nedenle Suriyelilerin sanayici için iyi olacağını ama beraberinde sıkıntılar da doğurabileceğini söyledi.

Türkiye'de işsizliğin olmadığını, iş beğenmeme olduğunu söylediğini

masım diye. Meslek okullarını önemini biz hep söylüyoruz. Bu okulların çoğaltılmasıyla belki sorun kapanabilir."

Küçükkurt, net 1300 liraya çıkan asgari ücret için de, bu ay işsizlik oranının 2 puan artacağını tahmin ettiğini, sanayicilerin genel olarak işten çıkarma yöntemi üzerinde durduğunu vurgulayarak, "Büyük sanayici, bu işi bir şekilde çözecek ama KOBİ ne yapacak? KOBİ'lerin durumu ve işin içine

Asgari ücretle çalışmak yerine kahvede oyunu tercih ediyorlar

İZSİAD Başkanı Hasan Küçükkurt katıldığı televizyon programında işsizliğe yönelik açıklamalarda bulundu. Başkan Küçükkurt, "Örneğin işsizlik maaşı olan veya asgari ücretle iş bulan biri çalışmak yerine kahvede okey oynamayı tercih ediyor" diye konuştu

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) Başkanı konuk olduğu BEN TV'deki 3 Gazeteci 1 Konuk programında gazeteciler Erol Yaraş, Hamdi Türkmen ve Ünal Ersözlü'nün sorularını cevapladı. Suriyeliler'in işyerlerinde çalıştırılması için hükümet tarafından yapılan düzenlemeye de değinen, "Suriyeliler'in çalıştırılacak olması sanayici için iyi ama beraberinde sıkıntılar da doğurabilir" dedi.

Türkiye'de işsizliğin olmadığını her fırsatta dile getirdiğini vurgulayan Küçükkurt, "Ama bana kızıyorlardı. Türkiye'de işsizliğin olmadığını, iş beğenmeme olduğunu söylediğimde bana tepki gösterdiler. Herkes işçi arıyor. Biz de ara eleman arıyoruz. İş verelim diye insanları İZSİAD'a davet ettim ama sadece 1 kişi geldi" dedi.

Hasan Küçükkurt, 3 Gazeteci 1 Konuk programında gazetecilerin sorularını yanıtladı.

FİYATLARI DÜŞÜRMEDİ

Rusya ile yaşanan krizde de Putin'in gerilimi tırmandırdığını dile getiren Başkan Küçükkurt, "Rus Lider Putin, krizi sürdürmek istiyor. Rusya ile krizin yaş sebze meyvede ülkemize olumlu bir yansıması olmadı. Hatta fiyatların yükseldiğini bile söyleyebilirim. Rusya'ya ağırlıklı olarak domates, yaş sebze gidiyordu. Artık yaş sebze oraya gitmiyor ama biz burada fiyatlar da düşmüyor" diye konuştu.

TASLAK HAZIRLANIYOR

Sanayicinin en büyük sıkıntısının işçi bulamamak olduğunu kaydeden Küçükkurt, şunları söyledi: "Adam gidip kıraathanede okey taşı çekiyor ama asgari ücrete çalışmıyor. Ara elemanda böyle bir sorun var. Suriyeliler'in çalıştırılabilmesi yarayı kapatmaya yardımcı olabilir. Geçtiğimiz yakın tarihte Vestel yönetici- [...] yanına koyup bin kişiyi işe almak istediğini dile getirdi. Çünkü insanlarımız iş beğenmiyor. İşsizlik maaşı, yaşlı bakanlara maaş gibi devlet yardımları da iş beğenmemeyi etkiliyor."

Küçükkurt aynı zamanda TÜRKONFED Başkan Yardımcısı olduğunu kaydederek, yeni Anayasa için rapor ve taslak hazırladıklarını dile getirdi. Küçükkurt, "Ankara'da bakanlarla görüştük. 12 Eylül'den kalma Anayasa'nın bu ülkeye artık yakışmadığını [...] ret hukukundan bireysel haklara kadar kapsamlı bir proje hazırladık. Benim gözümde tablo çok umutsuz değil" dedi.

SOSYAL PROJELER

Küçükkurt, programda dernek olarak hayata geçirdikleri sosyal faaliyetler hakkında da bilgi verdi. Küçükkurt, "Şu anda her gün Çeşme'deki çoğu Suriyeli 300 mülteciye yemek gönderiyoruz. 2500 yoksul çocuğumuza ayakkabı dağıttık. İdil Biret konseriyle Bornova Belediyesi'ne bir ambulans aldık. İş sağlığı ve güvenliği zirvesi düzenliyoruz. Sokak çocuklarını işe yerleştirme [...]

SADECE SÜT YETMEZ YEMEK DAĞITALIM

Büyükşehir Belediyesi'nin başlattığı daha sonra Türkiye çapında hükümetin gündeme aldığı 'Süt' dağıtımının bir benzerinin yemek konusunda da olabileceğini tekrarlayan Küçükkurt, bu konu umutlu olduklarını belirtti. Tüm siyasi partilerin bu konuya sıcak baktığını vurgulayan Küçükkurt, "Test ver çözsün, tost ver yesin mantığından uzaklaşılması lazım. İktidarın süt projesi yetmez; yemek de gerekir. Finansmanını devlet karşılayacak; biz de yemeği ucuza vereceğiz" dedi.

İSTANBUL-İZMİR OTOYOLU UÇURU[...]

Ulaşımın rahatlamasını herk[...] kadar kendisinin de istediğini a[...] layan Küçükkurt, şunları aktard[...] "Mesela iktidarın tüp geçit proj[...] sini de ben destekliyorum. Pro[...] itiraz edenlerle oturulur konuşu[...] lur ve orta yol bulunur. Firmala[...] İzmir'den inanılmaz büyük um[...] var. Özel sektör de büyük inşa[...] yapıyor. İstanbul-İzmir Otoyol[...] tiğinde burası uçacak. Bu gel[...] ler piyasayı canlandıracak. İb[...] Turan'ın İzmir için görevlendi[...] beni umutlandırıyor."

İZSİAD Korosu'ndan Yeşilçam şarkıları

İZSİAD Türk Sanat Müziği Korosu'nun seslendirdiği Yeşilçam şarkıları dinleyenleri geçmişe götürdü.

Tuğçe Gülcüler, Yeşim Özbudaklı

Ayşe Özçiftçi, Gül Kayaönü, Mürvet Melmut

Cengiz-Nermin Yavaş

Ege Üniversitesi Devlet Türk Musikisi Konservatuvarı Öğretim Görevlisi Yard. Doç. Dr. Özgen Küçükgökçe yönetiminde çalışan İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği (İZSİAD) Türk Sanat Müziği Korosu, Karşıyaka Bostanlı Suat Taşer Açıkhava Tiyatrosu'nda sahne aldı. "Yeşilçam Şarkıları" temalı gecede bir döneme damga vuran Türk filmlerindeki şarkılara yer verildi. Şarkı aralarında, barkovizyonda unutulmaz Türk filmlerinden kesitler oynatıldı. Sosyal, kültürel ve sanatsal faaliyetlere büyük destek verdiklerini belirten İZSİAD Başkanı Hasan Küçükkurt, "Bu kapsamda oluşturduğumuz İZSİAD Korosu'nun ilk konserini çok beğenmiş ikincisini adeta iple çekmiştik. Bizleri yıllar öncesine götürdüler" dedi.

Ayhan Baran, Özgen Küçükgökçe, Hasan Küçükkurt

Mukaddes-Enver Çelik

Elif-Poyraz Özkaya

Ferdane Kaya, Nur Türkekul, Sibel Küçükgül

Emin-Merih Germici

Gizem Öztürk, Ozan Kozanlıoğlu

İbrahim-Şenay Kavur

KOBİ'lere teknoloji panel[i]

Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) ile Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), "Büyüyen KOBİ'ler" toplantılarının ikincisini Hatay'da düzenledi. İş dünyasının iki önemli derneği tarafından hayata geçirilen Bölgelerarası Ortak Girişim Projesi (BORGİP) hakkında bilgi verilen toplantıda; KOBİ'lerde teknoloji kullanımının artırılması ile ilgili panel de düzenlendi.

KÜÇÜKKURT KATILDI

Çalışmalara; İZSİAD Başkanı Hasan Küçükkurt, Başkan Yardımcıları Cengiz Yavaş ve Ali Talak ile Genel Sekreter Şenol Aslanoğlu da katıldı. Toplantının açılış konuşmalarını; Hatay Valisi Ercan Topaca, Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Lütfü Savaş, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran-Symes, ATSO Başkanı Hikmet Çinçin ve DASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kılıçlar yaptı. TÜRKONFED ve TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şükrü Ünlütürk, BORGİP hakkında bilgi verdi, "Hedef, bölgelerarası gelişmişlik farklarının azaltılması. Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerimizde refahın artırılması amacıyla, girişimci ve KOBİ'lerin güçlendirilmesi" dedi.

"KOBİ'lerde Teknoloji Kullanımının Artırılması" p[aneli] düzenlendi. Moderatörlüğün[ü] TÜSİAD Bilgi Teknolojileri ve Telekomünikasyon Çalışma Grub[u] Başkanı Erol Bilecik'in yaptığı pa[nel] TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Dijital Ekonomi Yuvarlak Masa[sı] Başkanı Esin Güral Argat'ın açı[lış] konuşmasıyla başladı.

HP Türkiye Genel Müdürü Güngör Kaymak, Samsung Tür[kiye] Başkan Yardımcısı Tansu Yeğe[n], TÜBİSAD Başkanı Erman Ka[...] Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Engin Aks[...] sunum yaptı.

Teknoloji kullanımının artırılması [...]

RUS AMBARGOSUNA REÇETE BELARUS'TA[N]

Geçtiğimiz günlerde Türkiye'nin ev sahipliği yaptığı İslam Ülkeleri Zirvesi'ne, tarihinde ilk kez bir Hıristiyan devlet adamı da bizzat Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın davetiyle katılmıştı. Belarus Cumhurbaşkanı Aleksandr Lukaşenko ile Erdoğan arasında zirve esnasında yapılan görüşmenin detaylarını, İZSİAD'ı ziyaret eden Belarus Büyükelçisi Andrei Savinykh anlattı. Belarus'un Türkiye Büyükelçisi [...] nakliye ve lojistik alanlarında yatırım ya[...] bilir. 10 milyon doların üzerindeki yatı[...] rımlarda tüm altyapı imkanları, kurulac[ak] fabrikanın kapısına kadar getiriliyor" de[di].

Rusya ve Türkiye arasında son dön[em]de yaşanan gerilim nedeniyle Rusya'nın Türkiye'ye yönelik ekonomik yaptırım[...] rarlarını onaylamadıklarını ve bu karar[lara] uymayacaklarını söyleyen Savinykh, T[ürki]ye ve Belarus arasında kurulacak ortak[...]

BORSA İSTANBUL YÖNETİCİLERİ İZMİR'DE 'HALKA ARZ'I ANLATTI

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (İZSİAD) ayda bir düzen- [...] sözleşme değişikliği, şirket değeri ve hisse fiyatı belirlenmesi, başvuru için [...]

İşletmeler ve girişimciler desteklerden yararlansın

İzmir Sanayici ve İşadamları Derneği üyeleriyle buluşan KOSGEB Müdürü Özgür Armaneri, şirketler ve girişimcileri yeni hibe programlarından yararlanmaya çağırdı

İZMİR Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (İZSİAD) geleneksel Çarşamba Toplantıları'nın Mayıs ayı konuğu, KOSGEB İzmir Kuzey Müdürü Özgür Armaneri oldu. Küçük ve orta ölçekli işletmelere ve girişimcilere sağlanan destek oranları ile mevzuat hakkında bilgi veren Armaneri, bazı örnek uygulamaları da tanıttı. Destek programlarında hedef kitlenin çalışan sayısı 250'nin altında olan, net satış hasılatı veya mali bilançosu maksimum 40 milyon TL olan, Bakanlar Kurulu'nca desteklenmesi uygun bulunan sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler ve yeni girişimciler olduğunu söyleyen Armaneri, yurtiçi, yurtdışı fuar, iş ge[...] liliğine toplam 15 konuda üst limitleri 10 bin TL ile 30 bin TL'yi bulan destekler sağladıklarını söyledi.

3 YENİ HİBE GELDİ

Armaneri, KOBİGEL'de üç yeni destek programı açıldığını da belirterek şöyle çağrı yaptı: "Hızlı Büyüyen KOBİ'lerde kapasite geliştirme projelerin[de ...] nin geliştirilmesi projelerinde destek üst limitinin 250 bin TL ve KOSGEB destekli girişimlere ivme projelerinde destek üst limitinin 250 bin TL. Dest[ek] programlarına h[angi] işletmelerin ba[şv]urabileceğine v[e] desteklenecek pr[oje] giderlerine dair b[il]giler, KOSGEB'in resmi internet sitesinde yer al[ı]yor. Başvurular 30 Mayıs-1 Temmuz tarihleri arasında yapılabilir" dedi. İZSİAD Yöneti[m] Kurulu Başkanı Hasan Küçükkurt, KOBİ'lerin, ekonominin kaldıraç kuvveti olduğunu belirterek, "Ne kadar mutlu KOBİ sahibi varsa o ülkede mutluluk, huzur ve refahın o oranda yük[...]

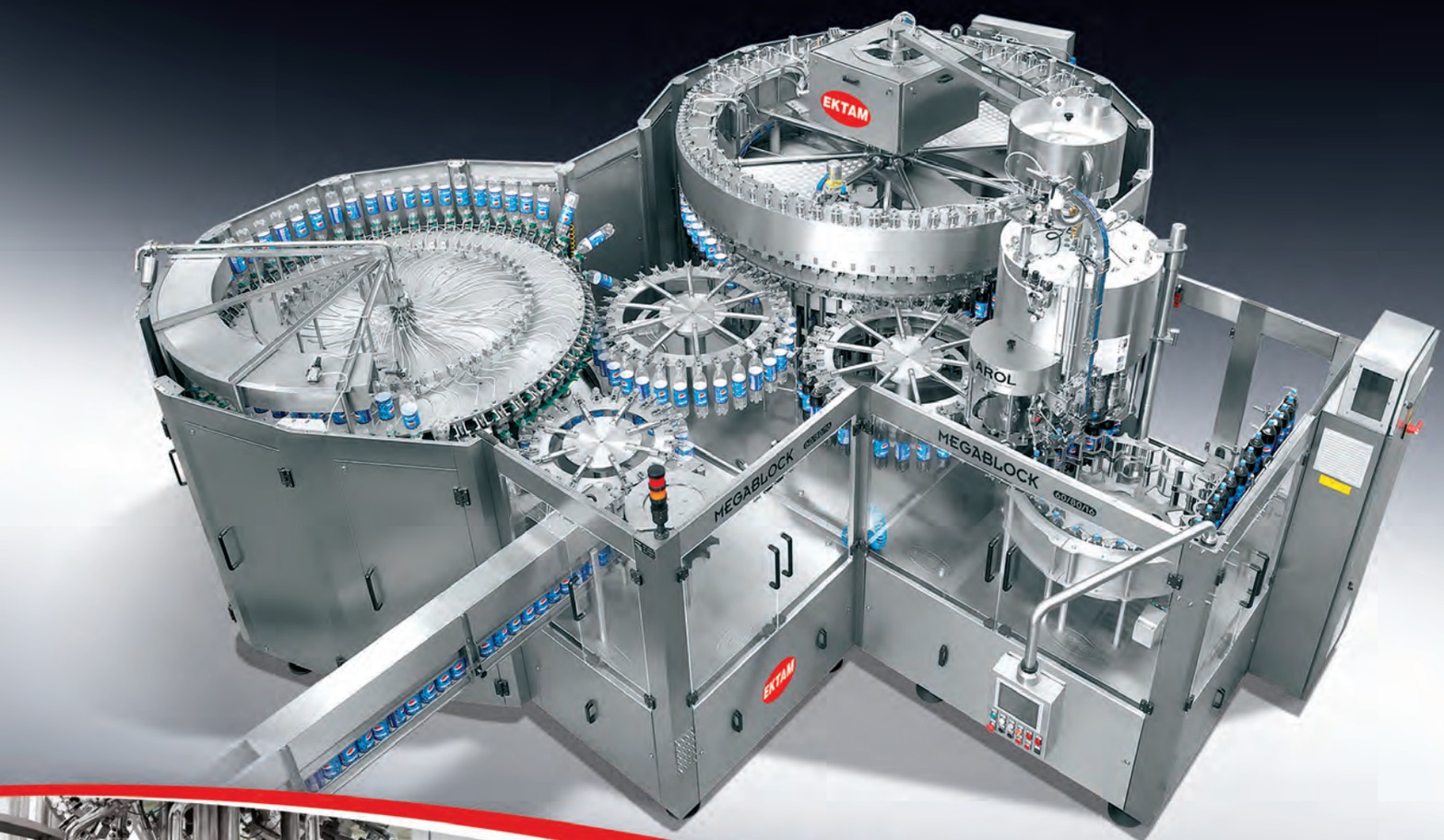
Reçete Belarus'tan...

İZSİAD'ı ziyaret eden Belarus Büyükelçisi Andrei Savinykh, Belarus'u ve iktisadi olanakları anlattı. Belarus'ta genel olarak eğitimli iş gücünün bulunduğunu belirtti. 8'de

'O' AN *(Agora)* ***Serdar Ağır***

'O' AN *(Pasaport)*
Serdar Ağır

Şişeleme tesisleri için çözüm ortağınız...



- *Gazlı meşrubatlar*
- *Su ve maden suları*
- *Meyve suları*
- *Enerji içecekleri*
- *Ice tea*
- *Sıvı yağlar*
- *Bira ve alkollü içecekler*
- *Süt ürünleri*

EKTAM

MAKİNE SAN. VE TİC. A.Ş.

Kemalpaşa O.S.B. 64. Sk. No:5
35170 Ulucak-Kemalpaşa
İzmir / TURKEY

Phone : +90 (232) 877 15 75
Fax : +90 (232) 877 15 65
E-mail : sales@ektam.com
www.ektam.com