



İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği Yayın Organıdır

İZSİAD

YIL: 7 SAYI: 30
Temmuz-Ağustos-Eylül 2021

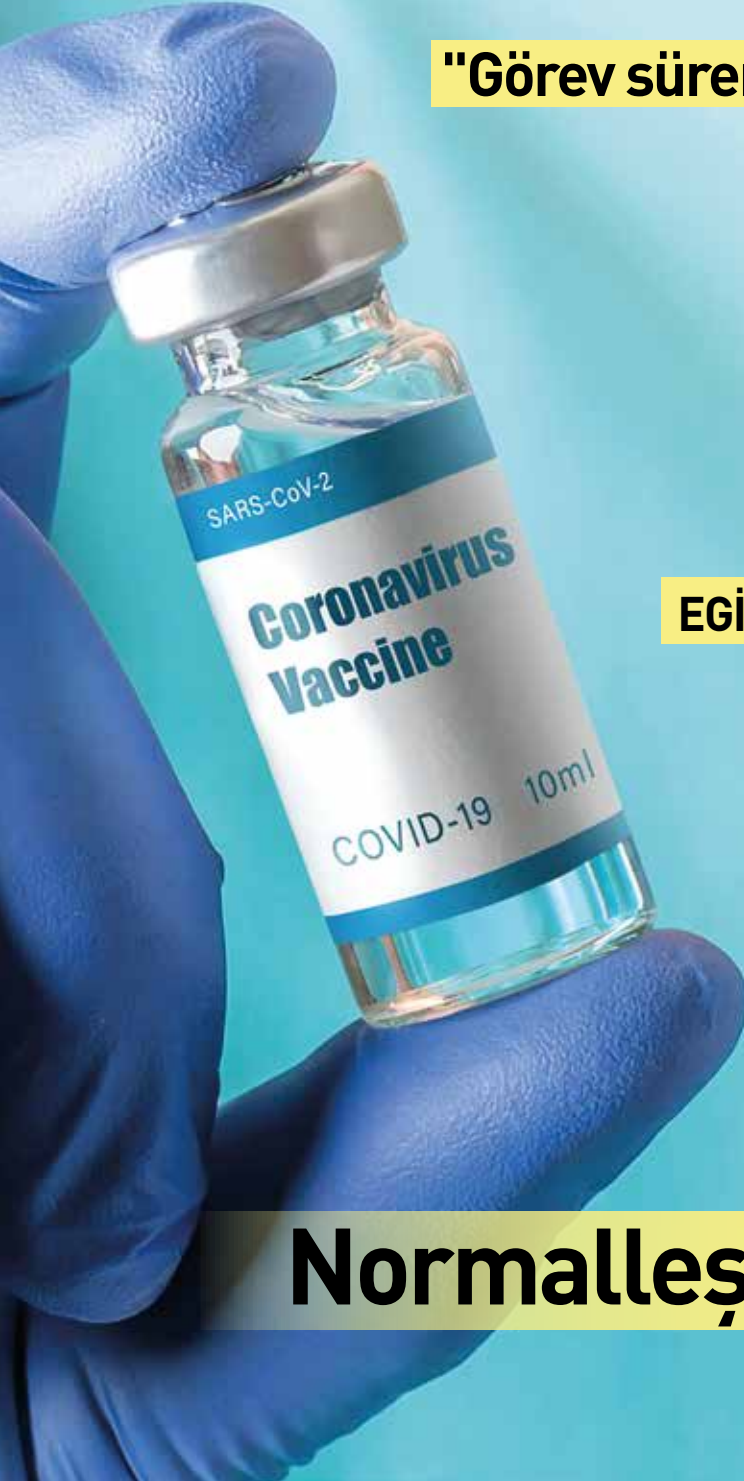
**İZSİAD ile buluşan Soyer:
"Görev süremde körfezde yüzeceğim"**

**DOSYA:
Kripto para, pandemi
mağduru turizm**

**EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer:
"İzmir ve Ege'ye değer
katmak için varız"**

**Sancar Maruflu: En faydalı
iyilik insanları sevindirmek**

Normalleşmenin adı: AŞI



HASANBEY ÇİFTLİĞİ

hasanbey.com



Türkiye'nin her yerine sağlık, doğallık
ve mutluluk gönderiyoruz...

 hasanbeycom

 hasanbeycom

 hasanbeycom



Filo kiralama ile avantajların tadını çıkarın

Kasko

Değer
kaybı

Muayene

Trafik
sigortası

Taşıt
vergisi

filo.dokay.com.tr

0850 808 35 35



İZSİAD

İzmir Sanayici ve İş İnsanları
Derneği adına
İmtiyaz Sahibi
Hasan Küçük Kurt

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve
Yayın Koordinatörü
Ali Talak

Editör
Murat Şahin

Yönetim Yeri

Şair Eşref Bulvarı No:27/2 Huzur
İşhanı K:8 D:801 Çankaya-İZMİR
T: 0 232 422 32 42 - 422 40 80

izsiad@izsiad.org.tr
www.izsiad.org.tr

Yayına Hazırlayan

şir | iletişim
ajansı

Baskı

Yediveren Matbaacılık
5632 Sk. No:30 Çamdibi/İZMİR
T: 0 232 458 16 77

İZSİAD, İzmir Sanayici ve
İş İnsanları Derneği'nin yayın
organıdır.

Yayınlanan görüşler yazarlara
ait olup, İZSİAD'ın görüşlerini
yansıtmaz. İzinsiz alıntı
yapılamaz.

Baskı Tarihi

Temmuz 2021

Yerel süreli yayın

3 ayda bir yayınlanır

İZSİAD YAYIN KURULU



Ali Talak



**Mukaddes
Çelik**



**Başak Çayır
Canatan**



Tolga Yapıcı



**Çiğdem
Çubukcu**



Murat Şahin

İÇİNDEKİLER



16

DOSYA

Kriptovarlıklılaştıramadıklarımızdan mısınız?

16

BİZDEN HABERLER

İZSİAD Başkanı Küçük Kurt'tan destek çağrısı

6

İZSİAD'da gündem Avrupa Yeşil Mutabakatı

8

İZSİAD'dan EBSO ilk 100'e giren üyelerine ziyaret

27



36



46



64



58

HABER

- Normalleşmenin adı: Aşı
TARKEM'den Tefrik Paşa Konakları ve Albayrak Pasajı Projeleri
İzmir Operası Mavişehir'de yükseliyor

10

46

58

GÖRÜŞ

- Emin Gemici 77
Yaşar Zengin 80
Kenan Mazıcı 85

RÖPORTAJ

- Tolga Gencer
Alp Avni Yelkenbiçer
Tuğçe, Çağatay Turhan
Zülküf Mermut
H. İbrahim Gökçüoğlu
Bilal Eyüboğlu
Sancar Maruflu

28

36

42

48

54

64

72

EKONOMİ

- Mahfi Eğilmez 78

SAĞLIK

- Op. Dr. Cem Karas 82

KİTAP

- 86

TEKNOLOJİ

- 88

BASINDA BİZ

92



Hasan Küçük Kurt
İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı

Yazı bütün sıcaklığıyla yaşadığımız günlerde İZSİAD Dergisi'nin dolu dolu bir sayısıyla daha siz değerli üyelerimizin karşısında olmaktan mutluyuz. Bolluk, bereket, umut mevsimidir yaz... Sana-yiden turizme hem karıncalar gibi çalışıp önümüzdeki günlere hazırlık için çok çalışma hem de enerji depolamak için dinlenme mevsimidir. Alın terini toprağa dökenlerin hasat zamanı bunun karşılığını alma zamanıdır.

Bu pozitif atmosferle birlikte umutlarımızı besleyen gelişmelerle girdiğimiz bir mevsim oldu yaz... Önce 2021 yılının ilk çeyreğine ilişkin büyüme rakamları açıklandı ve Türkiye ekonomisi tahminlerin de üzerinde yüzde 7 oranında büyüme kaydetti. Aşı tedarikinde yaşanan sıkıntıların giderilmesiyle aşılana vatandaşlarımızın sayısı 50 milyonu aştı. Bunların 15 milyon kadarı ikinci doz aşısını aldı. Sağlıkçılar ve 50 yaş üstü vatandaşlara üçüncü doz aşılar yapılmaya başlandı.

Burada aşuya mesafeli duranlara

Değerli İZSİAD Ailem,

Fransa'nın aşı için hazırladığı 1 dakikalık kamu spotunu izlemelerini tavsiye ederim. Görüntü, aşı için sıra bekleyen maskeli insanlarla başlıyor. Her bir doz aşı yapıldığında dükkanların kepenkleri açılıyor, konferans ve etkinlikler başlıyor, kafe ve restoranlar doluyor tiyatrolar perde açıyor, konser sahneleri canlanıyor, AVM'ler, stadlar eski güzel günlerine dönüyor.

1 Temmuz'dan itibaren maske, mesafe ve hijyen kurallarına uyarak tam normalleşmeye geçildi, mekanlar özlediğimiz canlılığına kavuşmaya başladı. Ekonomimizin kahramanları esnaflarımızın geride kalan 15 aydaki sıkıntılarını atlattıkları en büyük dileğimiz. Başta Rusya ve Almanya olmak üzere Türkiye'ye en çok turist gönderen ülkeler seyahat sınırlamalarını kaldırdı. Turizm sektörü bu yıl 25 milyon turist ve 20 milyar dolar civarında gelir bekliyor. Turist döviz getirsin diye test zorunluluğunu da kaldırdık, sezonun sonunda Delta varyantının yayılmamış olmasını, bu yazın maskeyle geçirdiğimiz son yaz olmasını dileyelim.

Ancak madalyonun tersi bu kadar parlak görünmüyor ne yazık ki... Önce en sıcak gelişme ile başlaya-

lım. 1 Temmuz'dan itibaren tam normalleşmeye sevinirken güne her ay rutin olarak yüzde 1'er oranında zam yapılan elektriğe tüm abone gruplarında yüzde 15, doğalgaza sanayide yüzde 20, konut abonelerinde yüzde 12 zam haberiyle uyandık. Bu zamlarla gelen yük 35 milyar lira civarında.

Halbuki son olarak Mayıs ayında açıklanan üretici fiyatları enflasyonu (Yİ-ÜFE) yüzde 38,33 ile Kasım 2018'deki yüzde 38,54'lük oran sonrası son 30 ayın zirvesine ulaşmıştı. İmalat sanayindeki üretici enflasyonu ise yüzde 41,27 olmuştu. Üretimin can damarı enerji maliyetlerindeki artış aynı zamanda artık katlanılamaz maliyetlere işaret ederken, iğneden ipliğe tüm grupları etkileyeceği için tüketici enflasyonunda yükselişin de habercisi. Yapılan hesaplamalara göre 1 Temmuz'a sığan elektrik, doğalgaz ve LPG zamlarının Temmuz ayı tüketici fiyatlarına doğrudan etkisi 0,79 puan. Bu zamların etkisi dalga dalga genişleyecektir. Temmuz ayı TÜFE artışı yüzde 1,50'yi bulabilir, böylece yıllık oran da yüzde 19'a dayanabilir.

Sözü paradan açmışken pandemi dönemindeki desteklere de bir

atıfta bulunmak istiyorum. Normalleşmeye geçilmeden önce yaklaşık 15 ay süren kısıtlamalar nedeniyle esnafa bir defaya mahsus olmak üzere 3 bin lira ve 5 bin liralık desteklerin toplamı 4,5 milyar lira. Milli gelirin yüzde 0,06'sı. Kentimize odaklandığımızda, İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği'ne (İESOB) bağlı 131 oda ve Esnaf Sicil'e kayıtlı yaklaşık 190 bin aktif üyeden 14 bin 232'sinin 5 bin liralık, 45 bin 842 üyenin de 3 bin liralık destekten faydalanacağı anlaşılıyor. Toplamda 60 bin 74 esnaf ve sanatkarın 208 milyon 686 bin lira hibe desteği alabilmesi söz konusu.

Üstelik pandemi döneminde Türkiye genelinde yapılan doğrudan desteklerin toplamı sadece 10 milyar lira. Gerisi; kredi ve öteleme.

Gel gelelim, kira stopajı yüzde 10'dan 20'ye, KDV ise yüzde 8'den 18'e çıkartılıyor. Bir taraftan kaşıkla küçük meblağlar verilirken, daha fazlası vergi dairelerinde kepçeyle tahsil ediliyor. Üstelik enerji zamları 1 Temmuz'dan itibaren geçerli olduğu için bunun yaratacağı etki 10 milyon emekli ve 3 milyon memur maaşına yapılacak enflasyon artışına dahil edilmiyor, böylece 3 milyar liralık tasarruf (!) edilmiş oluyor.

Değerli üyelerimiz,

Sevindiren büyüme rakamlarında da durum çok iç açıcı değil. İlk çeyrekte hanehalkı tüketimi büyümeye 4,4 puan katkı yaparken, stok değişimi büyümeyi 1,5 puan aşağı çekti. 2021 yılı birinci çeyreğinde bir önceki yıla göre; bilgi ve iletişim faaliyetleri yüzde 18,1, diğer hizmet faaliyetleri yüzde 14,4, sanayi yüzde 11,7, tarım yüzde 7,5, hizmetler yüzde 5,9, kamu yönetimi, eğitim, insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri yüzde 3,7, finans ve sigorta faaliyetleri yüzde 2,9, inşaat yüzde 2,8 yüzde 2,4 arttı.

Üretim yöntemiyle Gayrisafi Yurt İçi Hasıla tahmini, 2021 yılının birinci çeyreğinde cari fiyatlarla bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 29,1 artarak 1 trilyon 386 milyar 347 milyon TL oldu. Bir önceki çeyreğe göre GSYH ise TL

bazında yüzde 9 düşüşe işaret ediyor. 2020'nin son çeyreğinde TL bazında GSYH 1 trilyon 524 milyar 788 milyon TL olarak açıklanmıştı.

GSYH'nin birinci çeyrek değeri cari fiyatlarla ABD doları bazında 188 milyar 65 milyon olarak gerçekleşti. Böylece cari fiyatlarla GSYH, son 2 çeyrekten düşüşünü sürdürüyor. 2020'nin son çeyreğinde dolar bazında GSYH 191,6 milyar dolar, 2020'nin üçüncü çeyreğinde ise 196,6 milyar dolar idi.

Burada sormak istediğimiz başka sorular da var. Kapalı kepenklere rağmen bu büyümeyi nasıl sağlayabildik? Büyüme özünde üretim demekse, çok üretim de arz artışı sayesinde düşük fiyat artışı anlamına geliyorsa, enflasyonumuz niye yüksek?

Türkiye İstatistik Kurumu'nun 10 Haziran'da açıkladığı Nisan dönemi işsizlik rakamlarına göre, ülke genelinde 15 ve daha yukarı yaşta ki kişilerde işsiz sayısı, Nisan'da bir önceki aya göre 275 bin kişi artarak 4 milyon 511 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise 0,9 puanlık artışla yüzde 13,9 seviyesinde gerçekleşti. İşsizlik oranı geçen yılın aynı ayına göre ise 0,2 puan arttı. Tarım dışı işsizlik oranı Nisan'da bir önceki aya göre 1,3 puan yükselerek yüzde 16,2 olarak hesaplandı. 15-24 yaş aralığına denk gelen genç nüfusta mevsim etkisinden arındırılmış işsizlik oranı yüzde 0,1 arttı ve yüzde 25,6'ya yükseldi. Madem pandemiye rağmen büyümede başarı hikayesi yazdık, işsiz sayımız niye arttı?

Bu dönemden karlı çıkan istisnai bazı işkolları dışında geliri, refahı azalmayan, yaşam kalitesi düşmeyen var mı?

Anlaşılan o ki, geçen yılın aynı dönemine göre baz etkisiyle daha yüksek olacağı şimdiden söylenen ikinci çeyrek ve üçüncü çeyrek büyüme rakamları açıklandığında bu soruları daha çok soracağız.

Gün, siyasi tartışmalarla vakit kaybetmek yerine ekonomiye odaklanarak yüksek katma değerli üretimle refahı gelişmiş ülkelere çıkarma günüdür.

İZSİAD Başkanı Küçük Kurt'tan destek çağrısı

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, esnaf, küçük işletme ve KOBİ'lerin ülke ekonomisinin can damarı olduğunu belirterek, "Bir destek verilecekse önce onlara verilmeli. Büyük sanayici ve işletmelere 1 destek veriliyorsa bu kesime 10 verilmeli" dedi.

Pandemi sürecinden en çok etkilenen kesimin KOBİ olarak adlandırılan işletmeler içindeki küçük işletmelerin, esnaf ve gündelik çalışan insanların olduğunu ifade eden İZSİAD Başkanı Küçük Kurt, büyük sanayiciden ziyade bu kesimlere destek verilmesi gerektiğini vurguladı. Pandeminin her kesime hasar verdiğini ancak küçük esnaf, gündelik çalışanlar ve KOBİ'lere kıyasla sanayicide büyük tahribat yapmadığını vurgulayan Küçük Kurt, "Şimdi sanayici arkadaşlarım belki bana biraz kızacak ama gerçek bu. Bu pandemi büyük tahribatı ilk önce gündelik işlerde çalışanlara, sonra küçük esnaf ve KOBİ'nin küçük işletmelerine yaptı. Dolayısıyla eğer devlet bir destek verecekse KOBİ'lerdeki küçük işletmelere ve esnafa vermesi gerekiyor" dedi.

Bu ülkenin can damarı küçük esnaftır

Küçük esnaf ve KOBİ'lerin bu ülke ekonomisinin yüzde 95'ini oluşturduğunu hatırlatan Küçük Kurt, "Orta ölçekli KOBİ'leri de çıkardığınızda bu ülkenin ekonomisinin yüzde 75'ini küçük esnaf ve işletmeler oluşturuyor. Küçük esnaf bi-



"Esnaf, küçük işletme ve KOBİ'ler ülke ekonomisinin can damarı. Önce onlar desteklenmeli."

terse bu ülke biter, ekonomimizin can damarı onlar. O sebeple özellikle onları yaşatmamız gerekiyor" dedi.

Esnafın, işletmelerin kiralalarını, faturalarını ödeyemediklerini söyleyen Küçük Kurt, "Devletin ekonomik durumu da ortada. Herkese, istenildiği ölçüde yetişmesi zor görünüyor. O sebeple biz büyük sana-

yıcı ve büyük işletmelere vereceği desteği de bu kesime versin. Biz şu anda pandemi şartlarından etkilensek de çok kötü durumda değiliz, ama o insanlar ciddi anlamda sıkıntılılar. Bu insanlar evine eklemek götüremiyorlar, bu insanlar gerçekten aç. Açıkça söylüyorum, verilecek tüm desteklerin tamamı onlara verilmeli" diye konuştu.

ÖZKAN 1972

KIRTASIYE PAZARLAMA İTH. İHR. TİC. LTD. ŞTİ.

ARKE
kirtasiyenin
kaynağı

GÖKÇE
MATBAACILIK İMALAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



PAKLON
TASARIM ÜRÜNLERİ

Tüm Hizmetlerimizle *Renkli Bir Dünya* Sunuyoruz!

ÖZKAN KIRTASIYE
Konak: 863 Sk. No:39
Kemeraltı, Konak/İZMİR
Tel: 0 232 441 95 28
0 232 441 87 28
info@ozkankirtasiye.com.tr

ARKE KIRTASIYE
Gaziemir: Gazikent Mh. Akçay
Cd. No:326/C Gaziemir/İZMİR
Tel: 0 553 352 74 25
kurumsal@arkekirtasiye.com.tr

GÖKÇE MATBAA
Fabrika: 29 Ekim Mh. Aydın Cd.
No:25 Yazıbaşı, Torbalı/İZMİR
Tel: 0 232 853 70 20-21-22
info@ozkankirtasiye.com.tr

PAKLON TASARIM
Torbalı: 29 Ekim Mh. Aydın Cd.
No:25 Yazıbaşı, Torbalı/İZMİR
Tel: 0 232 853 70 20-21-22
info@paklon.com

İZSİAD'da gündem

Avrupa Yeşil Mutabakatı



İZSİAD düzenlediği çevrimiçi toplantıda Avrupa Birliği'nin 2030 hedefleri arasında yer alan AB Yeşil Mutabakatı kriterlerini ele aldı. İZSİAD'ın Avrupa Yeşil Mutabakatı ile ilgili gerçekleştirdiği bilgilendirme toplantısına online konuşmacı olarak Arçelik A.S. Kalite, Sürdürülebilirlik ve Resmi İlişkiler Direktörü Fatih Özkadı ve Arçelik A.S. Sektörel İlişkiler Koordinatörü Canan Ergün Tavukçu katıldı.

"İhracatta hata yapma lüksümüz yok"

Arçelik A.S. Kalite, Sürdürülebilirlik ve Resmi İlişkiler Direktörü Fatih Özkadı, geçmişten günümüze Türkiye firmalarının ihracata başlama dönemini anlatarak başladığı sunumda, "1996 yılındaki Gümrük Birliği Türk firmalarına olağanüstü kapı açtı. O günden bugüne ihracatımız her yıl büyüdü" dedi. Türkiye olarak ihracatın devamlılığının şart olduğunu ifade eden Özkadı,

"Her konuda hata yapma hakkımız var ancak bu konuda hata yapamayız. Daha çok üretip iç piyasaya tüketicinin rahat karşılayabileceği fiyatlarla ürün sunmamız gerekiyor. Bunu da hacim ekonomisi ile yapabiliriz, ihracat bu açıdan değerli" dedi.

Avrupa içerisinde Huawei'nin kendini kabul ettirdiğine dikkat çeken Özkadı, "İlk cep telefonlarımız Ericsson ve Nokia idi. Bugün bu iki firma neredeyse yok, bütün bu cep telefon üreticileri bugün uygulamaların platformu haline geldi. Bu geçtiğimiz son 20 25 yılı çok iyi okumamız gerekiyor" dedi.

Markalı ihracat ve AB Yeşil Mutabakatına göre konumlanmanın önemine dikkat çeken Özkadı, "İklim finansmanı diyoruz. Şirketlerimizde daha fazla yatırım yapabilmemiz için ucuz finansmana erişmemiz gerekiyor. Bunun yolu da AB Yeşil Mutabakatına uyumdan geçiyor" diye konuştu.



AB Raporlar ve Stratejik Planlamalar ile süreci işletiyor

Arçelik A.S. Sektörel İlişkiler Koordinatörü Canan Ergün Tavukçu ise AB Yeşil Mutabakatı'nın firmalar için dönüştürücü etkisi olacağını söyledi. Avrupa Parlamentosu'nun bu yıl Mart ayında bir tavsiye raporu sunduğunu ve 3 Haziran'da sınırda karbon düzenleme mekanizması



taslak düzenlemenin gündeme geldiğini söyleyen Tavukçu, "Henüz teyit edilmese de bu taslağın son derece kapsamlı olduğunu görüyoruz" dedi. Türkiye'nin

AB ile Gümrük Birliği anlaşması olduğunu söyleyen Tavukçu, "Ancak AB ile Gümrük Birliği anlaşmamız olsa da bu taslakta bir muafiyetimiz söz konusu değil" dedi. AB Hidrojen Strateji'ni de yayımlandığını söyleyen Tavukçu, "Hidrojenin bir enerji taşıyıcısı olarak demir çelik gibi endüstrilerde karbonsuzlaştırmaya gidecek,

Avrupa'nın ortak çıkarlarına giden yolu tetiklemeye çalışıyor" dedi. AB Batarya Regülasyon Taslağı ile AB hem geri dönüşümü hem de batarya için kritik elementlerin güvenli temini ve döngüselliğini sağlamayı hedefliyor. Çünkü küresel batarya ihtiyacı 2030 yılında 14 kat artacak" diye konuştu.

Viking

500

TÜRKİYE'NİN
İKİNCİ 500 BÜYÜK
SANAYİ KURULUŞU
— 2020 —

Güzel Bir Dünya İçin

Dünya'da ilk olan ödüllü projelerimiz, yenilikçilik tutkumuz ve koşulsuz müşteri memnuniyeti anlayışımız ile tertemiz bir dünya için çalışmaya ve büyümeye devam ediyoruz.



TÜRKİYE 2020 ERİŞİLEBİLİRLİK
ÖDÜLÜ **1.LİĞİ**

Normalleşmenin adı: Aşı

BioNTech aşılarının Türkiye'ye gelmesiyle birlikte Covid-19 salgınına karşı aşılama büyük hız kazandı. 11 Temmuz itibariyle toplam 57,8 milyon doz aşı yapıldı.



Dünyayı saran ve sarsan Covid-19 salgınından kurtulup, insanların hem işyerlerinde alıştikları düzende çalışmalarının hem de sosyal olarak eski normal yaşantılarına dönüşün adı oldu aşı...

İlk olarak 2019'un Aralık ayında Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıktığı açıklandıktan sonra bugüne kadar dünyada yaklaşık 190 milyon kişiyi hasta eden, 4 milyondan fazla kişinin ölümüne neden olan virüs de ilk günkü haliyle durmadı, sürekli mutasyona uğrayarak yayılmaya devam etti. Ancak bilim de karşı cephede savaşı bırakmadı. Aşı formülleri sürekli güncellenerek virüsün yeni hamlelerini boşa çıkardı. Bu arada dünyada 3 milyardan fazla kişi Covid-19'a karşı aşılandı, bunların içinde 845 milyondan fazlasına 2 doz aşı yapıldı.

Türkiye ise Mayıs ayına kadar yoğun bir aşı tartışması yaşadı. Sağlık

Bakanı Fahrettin Koca her ne kadar Çin ve Rusya ile tedarik anlaşmalarının yapıldığını açıklasa da günlük aşılama 30 bin doza kadar geriledi. Hatta, Sağlık Bakanı "Sinovac aşısı için yapılan sözleşme gereği Nisan ayı sonunda 100 milyon doz aşının gelmesi gerekiyordu. Aşı üreticisi ülke önce kendi vatandaşlarına uygulamak isteyince bu aşı gelmemiş oldu" açıklamasını yaptı. Burada "aşı üreten ülke" ve "önce kendi vatandaşları" kelimeleri, kamuoyu gündeminde Türkiye'nin daha önce aşı da üreten kurumu Refik Saydam Hıfzıssıhha Enstitüsü'nün kapatılmasına atıf yapılarak uzun süre ilk sıralarda yer aldı.

Rahatlatan haber

Pandemi kısıtlamaları nedeniyle özellikle küçük esnaf ve günlük işlerde çalışanlar ekonomik olarak

zor duruma düştü. Ancak, Mayıs ayında BioNTech firması ile 120 milyon dozluk sözleşme yapıldığı haberi Türkiye'yi rahatlattı. 20 Mayıs'ta Koronavirüs Bilim Kurulu toplantısı sonrası düzenlenen basın toplantısına BioNTech firmasının kurucu ortağı Uğur Şahin de video konferans yöntemiyle katıldı. Şahin, Sağlık Bakanlığı ile yapılan anlaşma sonucu Haziran ayı başından itibaren 4 ayda toplam 120 milyon doz aşının Türkiye'ye gönderileceği müjdesini (!) verdi. Bu arada Mayıs ayından itibaren Rusya'dan 6 aylık sürede toplam 50 milyon doz Sputnik V aşısının geleceği, hatta Türkiye'de üretimi için çalışmalara başlandığı açıklandı.

Rekor bile kırdı

BioNTech aşılarının Türkiye'ye gelmesiyle birlikte Covid-19 salgınına karşı aşılama büyük hız kazandı. Ardi ardına yapılan açıklamalarla aşılama kapsamına alınan meslek grupları arttı, yeni eğitim-öğretim yılında okulların açık tutulabilmesi amacıyla sürdürülen çalışmalar sonucu yaş sınırı 16'ya kadar düştü. Sağlık ordusu da öyle özveriyle çalıştı ki, 17 Haziran günü resmen rekor kırıldı ve tam 1 milyon 707 bin doz aşı yapıldı. İçinde bulunduğumuz zaman diliminde günlük ortalama 1 milyon civarında aşı uygulaması gerçekleştiriliyor.

Randevu almak yerine aşıyı vatandaşın ayağına götürme uygulaması çerçevesinde organize sanayi bölgelerinde mobil ekipler tarafından fabrikalarda aşı yapılmaya başlandı. İl ve ilçelerde meydanlarda,

pazar yerlerinde, otogarlarda kurulan uygulama noktalarında henüz aşı olmamış vatandaşlar aşılandı. Önümüzdeki yaz sürecinde insanların ilgisinin azalması, sayfiye ve yaylaların tercih edilmesi, tarla ve seralardaki iş yükünün artması nedeniyle bu bölgelerde seyyar aşı ekipleri oluşturulacak. Tarım işçileri, tarlada aşılanacak.

Tek dozda yüzde 60'a ulaştık ama yetmez

İlk doz aşı oranında büyük bir artışın yaşandığı Türkiye'de, Sağlık Bakanlığının verilerine göre; 11 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla Türkiye'de toplam aşı uygulaması 57 milyon 801 bin 319'a ulaştı. 37 milyon 720 bin 191 kişiye birinci doz, 17 milyon 188 bin 270 kişiye de ikinci doz aşı yapıldı. Yaşadığımız kent İzmir'de ise toplam 3 milyon 882 bin 475 doz aşı uygulanırken, 2 milyon 451 bin 424 kişi birinci doz, 1 milyon 180 bin 905 kişi de ikinci doz aşılarını aldı.

Sağlık çalışanları ve 50 yaş üstünde de üçüncü doz aşılar yapılmaya başlandı. İlk iki dozu Sinovac aşısı olanların üçüncü doz olarak BioN-Tech aşısı olmaları öneriliyor.

Aşılamada son verilere göre, tek doz aşıda yüzde 60'ın üzerine çıkmış olsa bile toplumun ancak yüzde 20'sinin çift doz aşısı yapılabilmiş durumda ve bu oran hastalığa karşı güçlü bir yanıt verilmesi için beklenen oranın çok altında. Türkiye'de sadece Muğla, Çanakkale ve Kırklareli mavi kategoride yer alırken özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da yer alan aşılama oranı düşük 27 il hala kırmızı, yani çok yüksek riskli kategoride. Siirt ve Adıyaman'da ekipler kapı kapı dolaşarak aşıların etkilerini anlattı. esnaf dükkanında aşılandı. Şanlıurfa'da ambulansla sokak sokak gezilip

Türkçe ve Arapça aşıya çağrı yapıldı. Temmuz ayı başından itibaren normalleşmeye geçilmesiyle yüksek riskli illerden diğer illere seyahatler nedeniyle vaka sayılarının yeniden tırmanışa geçebileceğine dikkat çekiliyor.

Yerli aşıda durum

Erciyes Üniversitesi ile Sağlık Bakanlığı Türkiye Sağlık Enstitüleri Başkanlığı (TÜSEB) iş birliğiyle geliştirilen inaktif aşı "Turkovac"ta yaygın kullanım öncesi son aşama olan ve 22 Haziran'da başlayan Faz 3 çalışmaları, gönüllülerin aktif katılımıyla yürütülüyor.

Sağlık Bakanlığının e-Nabız'a eklediği "Aşı Çalışması İçin Gönüllü Ol" butonu üzerinden 900 binden fazla başvuru alındı, belirlenen tıbbi kriterleri sağlayan aday gönüllü sayısı ise 40 bin 822 oldu. İlk ara sonuçlar 10 bin kişiye ulaşıldığında açıklanacak. Türkiye'nin ilk yerli aşısı Turkovac'ın testler tamamlanarak acil kullanım onayı aldıktan sonra seri üretimine geçileceği ve Ekim ayı gibi yaygın aşılamaya programına dahil edileceği belirtiliyor.

Turkovac'ın Faz 3 çalışmalarında gönüllü olması uygun bulunan kişilerin kimlik bilgileri gizli tutuluyor. "Randomize-çift kör" olarak adlandırılan yöntemle yürütülen uygulamada, gönüllüye merkez tarafından atanan aşı, sadece hazırlayan kişi tarafından biliniyor. Aşı uygulanan kişi de aşığı yapan da hangi aşı olduğunu bilmiyor. Faz 3 çalışmalarının yürütüldüğü 29 hastanede gönüllülere hangi aşının uygulandığını bilen tek kişi, aşı flakonlarını hazırlamakla görevli hemşire. Bu hemşire, aşı uygulaması öncesinde bilgisayarda gönüllüye verilen ID numarasına tıklayarak sistem tarafından atanan aşığı görüyor. Ardından hazırlayıp barkodladığı aşığı "kör hemşire" olarak da adlandırılan görevliye teslim ediyor. Hangi aşığı uyguladığını bilmediği için böyle adlandırılan hemşire, gönüllülere aşılarını yapıyor.

Çalışmaların bilimsel, şeffaf ve tarafsız ilerlemesi amacıyla gerçekleştirilen bu uygulama, Faz 3 çalışmaları tamamlandığında sonlandırılacak ve böylelikle gönül-



lüler de kendilerine hangi aşının uygulandığını görebilecek.

Ülkemizde halen Türkiye Sağlık Enstitüleri Başkanlığı (TÜSEB) ile Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu'nun (TÜBİTAK) desteğiyle 17 yerli aşı çalışması yürütülüyor. Faz 2 aşamasına gelen bir başka aşının ise ismi henüz konulmadı. Gönüllü havuzu oluşturma çalışmalarının sürdüğü bu aşıda Faz 3 aşamasının Eylül ayında başlaması, her şey planlandığı gibi giderse yeni yılda vatandaşlara ulaştırılması planlanıyor. 3 inaktif aşı adayı ise Faz 1 çalışmalarına başlamak için onay bekliyor.

Bürokrasi azaldı

Yerli aşı çalışmalarının hızlanmasını sağlayacak önemli bir adım atıldı. Daha önce aşı projelerinde gönüllü sayısı artışı ve yeni uygulama merkezleri eklemeleri için gerekçeleriyle birlikte Etik Kurul onayı aranıyor ve Sağlık Bakanlığı'ndan izin alındıktan sonra değişiklik kararının olumlu olup olmadığına ilişkin değerlendirme raporları hazırlanıyordu. Yeni alınan kararlar birlikte normalleşme süreci de göz önüne alınarak gönüllülere ilişkin prosedürler ve merkezlere ilişkin sınırlamalar geçici olarak kaldırıldı.

Aşı programına 'Delta' ayarı

Covid-19 salgınında yeni tehdit haline gelen Delta varyantı, Türkiye'de de aşılama takvimini değiştirdi. İkinci doz aşılar, 6-8 hafta yerine 4 hafta sonra yapılacak. Üçüncü doz aşılar ise 6 aylık ara yerine 3 aylık ara olmasına karar verildi. 1 Temmuz'dan itibaren sağlık çalışanları ve 50 yaş üstü vatandaşlar üçüncü doz aşı için randevu alabiliyor ve ilk iki dozu hangi aşı olurlarsa olsunlar üçüncü dozda istedikleri aşıyı tercih edebiliyorlar. Daha önce hastalık geçirenlere 6 ay sonra tanınan aşı hakkı da 3 aya indirildi.

Koronavirüs Bilim Kurulu toplantılarında, Temmuz ayı başından itibaren Sputnik V de dahil olmak üzere, aşı için 3 ayrı seçenek olacağı ifade edildi. Toplumda en az yüzde 75 aşılama ve bu oranda bir bağışıklık hedefine ulaşmak için sonbahar gelmeden "agresif aşılama" yapılmasının planlandığı, güz aylarına yüksek koruma ile girmenin amaçlandığı dile getirildi. Aşıların koruma oranları da hesaba katıldığında, bağışıklığın yüzde 50 civarında kalmasının risk olacağı belirtiliyor.

Planlamaya göre aşı akışı aynen devam ederse, ikinci doz aşıların bek-

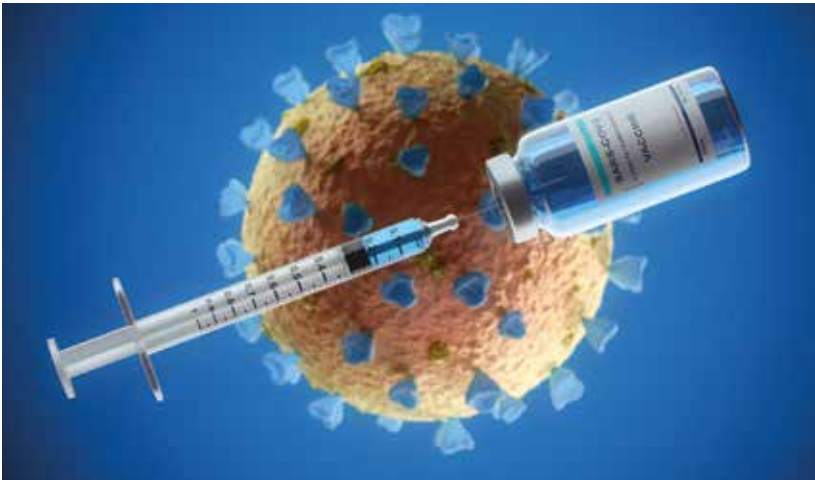
lemeden 4 hafta sonra yapılmasına karar verildi. Daha önce 6 veya 8 hafta arayla yapılabileceği dile getirilen aşıların ikinci dozunun, koruma oranını hızla yükseltmek ve hem kışa hem de Delta varyantına hazırlık olması nedeniyle planlandığı bildirildi. Yapılan çalışmalarda Delta'nın birinci doz aşıların yüzde 70-80 olan koruyuculuğunu, yüzde 30'a kadar düşürdüğü vurgulanıyor.

Uzmanlar, yayılma sebeplerinden biri olarak "zamansız açılmayı" gösterirken, toplumsal bağışıklık sağlanmazsa yeni kapanmaların gündeme gelebileceği uyarısında bulunuyor.

Karşıtlık değil ilgisizlik

Covid-19'a 50 binden fazla vatandaşını kurban veren Türkiye'deki sorunun aşı karşıtlığı değil aşı ilgisizliği olduğu, bu ilgisizliğin daha çok 20-35 yaş grubu arasında bulunduğu belirtiliyor. Aşırı destekleyenlerin oranı yüzde 70 civarında. Geri kalan yüzde 25-30'da ise duyarsızlık ve kafa karışıklığı yaşandığı ifade ediliyor. Aşı kampanyaları ile bu kitlenin bilinçlendirilmesi, özellikle de sonbahardan önce bu sürecin tamamlanması gerektiği belirtiliyor.

Halk arasında aşırı çekingenliğin nedeni olarak Sinovac aşısının yapıldığı dönemde mRNA aşısına karşı olumsuz görüş verilmiş olması. İnsanların kafasındaki soru işaretlerinin büyük bölümünün, Sağlık Bakanlığı'nın o dönemde yaptığı açıklamalar olduğu ifade ediliyor. Çünkü aşılama süreci başladığında Sinovac aşısının inaktif yani bilinen yöntem olduğu vurgulanmıştı. İlerleyen dönemde mRNA teknolojisiyle üretilen aşıların çok daha yüksek oranda koruma sağladığı tüm sağlık otoriteleri tara-



findan kabul edildi. Şimdi de Delta varyantına karşı koruduğu... Halk sağlığı uzmanları, Sağlık Bakanlığı'nın insanların kafasındaki soru işaretlerini kanıta dayalı olarak kaldırması gerektiğini dile getiriyor. Örneğin, İngiltere'de halk sağlığı kurumu, aşılamalar sayesinde 27 binden fazla kişinin ölümden kurtarıldığını açıkladı. Amerika'daki açıklama da çok dramatik. Ölenlerin yüzde 99'undan fazlasının aşısız insanlar olduğu ortaya çıktı. Biontech ve diğer mRNA aşılarıyla aşılananların virüs alsalar da hastaneye yatmadığı kanıtlandı.



Müzminleşme tehlikesi

Uzmanlar en büyük sorunun virüsün 'müzminleşmesi' olduğu belirterek, "Bağışıklık oranını yüzde 60, hatta yüzde 70'e çıkarsanız da toplumun yüzde 30'u, yani 25 milyon kişi aşılanmamış olacak. Bu da hastalığın çok yüksek dozda olmasa da sürekli var olması anlamına gelir. Yani bir kişi üç kişiye bulaştırmaz da bir kişiye bulaştırır. Bu da vakaların sürekli devam etmesi, az sayıda da olsa ölümlerin sürmesi anlamına gelir. Güze böyle girmek gerekir" dediler.

Dünyanın "Delta" mücadelesi

İlk olarak Hindistan'da görülen Covid-19 virüsünün Delta varyantı, dünyada baskın virüs olmaya devam ediyor. Aşılama çalışmalarıyla birlikte sağlanan normalleşme üzerine dünya umutlanmıştı. Ancak her şey istenildiği ya da beklendiği gibi gitmedi.

Rusya'da 2 Ocak'tan bu yana en yüksek vaka sayısı kayda geçti, Temmuz ayının ilk haftasında bir günde 25 binden fazla vaka ve 750 can kaybı kaydedildi. Salgının başından beri 141 binden fazla insan

öldü. Türkiye'de henüz aşılamayla toplum bağışıklığı sağlanamadı ama Delta varyantının etkili olduğu Rusya gibi ülkelere de sınırları kapatılmadı. Rusya'dan turist bekliyoruz. Toplumsal bağışıklığın sağlanabilmesi için yüzde 70-75 oranında çift doz aşılama yapılması gerekiyor. İstedğimiz oranı yakalayamazsak bu durum yüksek vaka ve ölüm sayılarının habercisi olacak.

Fransa daha önce normalleşme adımları atan ülkelerden biri, kısıtlamalar büyük ölçüde kaldırıldı. Ancak, Delta varyantı ile birlikte Covid vakaları artışta. Haziran ayında günlük 2 binin altına inen Covid-19 vakalarının 4 bin 600'ün üzerine çıktığı Fransa'da Sağlık Bakanı Olivier Veran, bunların yarısından fazlasının da Delta kaynaklı olduğunu söyledi. Daha önceki açıklamalarında da 4. Dalga etkilerine dikkat çeken Veran, "Vaka sayıları haftada 6 bin, iki haftada 12 bin olabilir. Eğer önlem almazsak Ağustos başında günde 20 bin vaka görebiliriz" dedi.

İngiltere'de de durum alarm veriyor. Temmuz ayı başında bir haftada 54 binden fazla Delta varyantı

virüs tespiti yapıldı ve böylelikle toplam 220 bin rakamına ulaşıldı. Hollanda'da Delta virüsünün özellikle gençler arasında yüksek oranda yayılmaya başladığı bildirildi. Normalleşme adımlarını daha önce atan ülkede Temmuz ayı başındaki bir haftada 7 kat virüs artışı nedeniyle gece kulüpleri kapatıldı, açık hava etkinliklerine de kısıtlama gündemde.

İspanya'nın Katalonya bölgesinde ise Delta virüsü kaynaklı vakalarda artış hızlanınca açık havada 2 doz aşısını yaptırmış ve son bir haftada negatif sonuçlu test raporu almış en fazla 500 kişinin katılacağı etkinliklere izin verileceği bildirildi. İsrail'de çift doz aşılama rağmen sınırlamalar geri geldi, kapalı mekanlarda maske takılması zorunlu oldu.

Karayipler ülkesi Küba'da aşıya yönelik çalışmalarda son haberler umut verici. Abdala aşısının yüzde 92,2 oranda etkiye sahip olduğu, korunma için 3 doz olarak yapılması gerektiği açıklandı.

Ülkede üretilen diğer aşı Soberana 2'nin de iki doz kullanımının ardından yüzde 62 koruma sağladığı kaydedilmişti.

İZSİAD ile buluşan İBB Başkanı Soyer: “Görev süremde körfezde yüzeceğim”



İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer 'STK'larla Buluşma' kapsamında İZSİAD ile Haziran ayı toplantısını gerçekleştirdi. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer'in İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt ve Yönetim Kurulunu yüz yüze ağırladığı toplantıya, İZSİAD üyeleri çevrimiçi olarak katıldı.

Toplantıda sokak hayvanlarına Mamatik ve Şakran Çocuk Cezaevi'nden tahliye olan çocuklara istihdam ve yağmur suyunun ayrıştırılması konuşulurken, İBB Başkanı Soyer, "Görev sürem bitmeden körfezde yüzeceğim. Yüzülebilir körfez için çalışmaya devam ediyoruz" dedi. İzmir'in Cittaslow metropol kenti olacağını müjdeleyen Soyer, "Bu da dünyada ilk olacak. Cittaslow'u metropollere taşıyacağız" dedi. Toplantının açılışında konuşan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, İzmir Büyükşehir Belediyesi ile aylık toplantılara devam ettiklerini ve Nisan ayı için Hibrit bir toplantı yapmayı uygun gördüklerini söyledi. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer'in kendilerini her ay ağırlamasının STK'lara verdiği önemin bir göstergesi olduğunu ifade eden Küçük Kurt, "Bu toplantımızda da hem projelerimizi başkanımıza sunduk, destek aldık hem de yürütülen çalışmalar hakkında bilgi aldık. İBB ile işbirliğine devam edeceğiz" diye konuştu. İZSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Cengiz, sokak

tılara devam ettiklerini ve Nisan ayı için Hibrit bir toplantı yapmayı uygun gördüklerini söyledi. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer'in kendilerini her ay ağırlamasının STK'lara verdiği önemin bir göstergesi olduğunu ifade eden Küçük Kurt, "Bu toplantımızda da hem projelerimizi başkanımıza sunduk, destek aldık hem de yürütülen çalışmalar hakkında bilgi aldık. İBB ile işbirliğine devam edeceğiz" diye konuştu.

İZSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Cengiz, sokak



hayvanları için geliştirdikleri Mamatik projesini İzmir Büyükşehir Belediyesi işbirliği ile yapmak istediklerini ifade ederken, Şakran Çocuk Cezaevi'nden tahliye olacak çocuklara istihdam sağlamak için hazırladıkları projeye İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin dahil olup olmayacağını sordu.

İZSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Salih Özçiftçi de, yenilenebilir enerji kaynaklarının üretimi konusunda uzman firmaların özellikle tarım bölgesi Bergama'da kümelenmesi konusunda İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin bir çalışma yapıp yapmadığını öğrenmek istediklerini ifade etti.

Ayrıca, Mavişehir bölgesinin yağmurda ve Iodos estüğünde evlerin su aldığı bir bölge olduğunu ifade eden Çiftçi, "Hem bu bölge hem de İzmir'in geneli için yağmur sularının ayrı hatlara taşınması çok önemli. İzmir Büyükşehir Belediyesi bu konuda nasıl bir yol izlemeyi düşünüyor?" diye sordu.

Sokak hayvanlarında öncelik kısırlaştırma

Öneri ve talepleri dinleyen İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer ise sokak hayvanları ile ilgili temel bir stratejileri olduğunu bunun da kısırlaştırma olduğunu söyledi. Bunun da zamana yayılan bir operasyon olduğunu söyleyen Soyer, "Veteriner kadromuzu iki misli arttırdık. 2019'da 5 binin üzerinde kısırlaştırma yapılmışken, 2020 de bu sayı 11 binin üzerine çıktı. Sokak hayvanı ağırlıklı

olarak bizim ülkemize özgü bir durum. Sahiplendirme konusunda da özendirme çalışmaları yapıyoruz. Ancak bu mottoya gidene kadar bu tarz bir destek vermeyi doğru buluyorum. Prensip olarak ilçe belediyeleri ile çalışmak gerekli ancak biz de üzerimize düşeni yaparız" dedi.

Cezaevinden çıkan çocuklara meslek

Şakran Çocuk Cezaevi'nden tahliye olan çocuklara istihdam yaratılması projesini çok doğru bulduğunu ifade eden Soyer, "İZSİAD'ı bu konuda kutluyorum. Bu çocuklarla ilgili bir envanter çıkaralım, üzerine emek verebileceğimiz çocukları yeteneklerine göre belirleyelim. 12 çocuk için meslek fabrikasında kurs açabiliyoruz. Hangi mesleki eğitime eğilimleri var onları belirleyelim ve biz Meslek Fabrikası eliyle çocuklara kurs açarız, sertifika verir ve istihdam kapılarını açmaya çalışırız" dedi.

Tarım sadece topraktan ürün almak değildir

İzmir'in bir tarım kenti olduğunu ifade eden Soyer, "İki aks üzerinde mücadelemiz var, biri kuraklıkla mücadele, diğeri yokluk ile mücadele. Pamuktan vazgeçilmesinin çok ağır bedelleri oldu. Pamuk, tütün, zeytin, incir doğanın ritmi ile yetişen ürünlerdi, bunları terk ettik ve tarımda yoksullaştık. Biz tarımsal ürünü sadece topraktan alınıp satılan ürün olmaktan çıkarmamız gerekiyor, işlemeliyiz" dedi. Yeni teknoloji ile her ürünün kurutulabileceğini hatırlatan Soyer, "TÜSİAD ile kurduğumuz Girişimcilik Merkezi'nin buna hizmet etsin istiyoruz. Tarımsal girdi maliyetini

"İzmir dünyada ilk cittaslow metropol kent olacak"

düşürecek çalışmalar yapmak, tarım desenini değiştirecek, ürünü dönüştürecek çalışmalar yapmak mecburiyetindeyiz. Yenilenebilir enerji kaynaklarını kırsalda daha yoğun kullanmamız gerekiyor" diye konuştu.

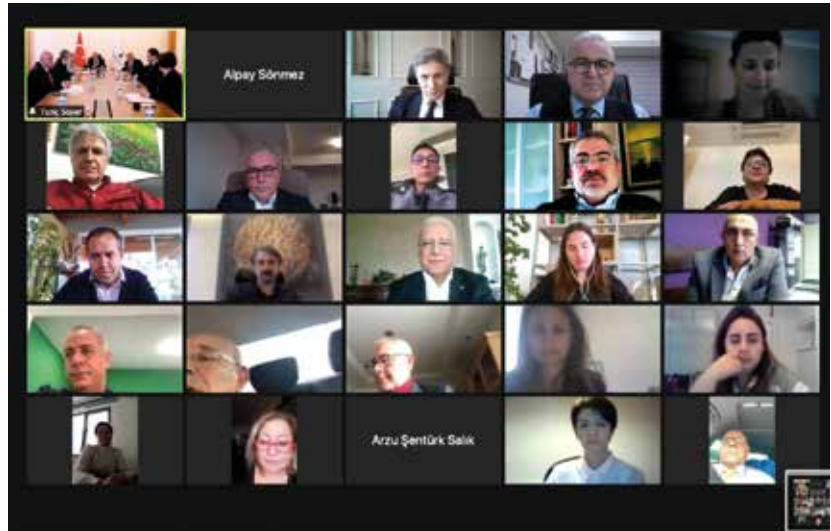
Görev süremde körfezde yüzeceğim

Yağmur suyu ayrılması konusunda da bilgi veren Soyer, "Mavişehir bölgesinde 36 milyon TL ihale bedeli olan bir çalışmaya başladık. Lodos ile deniz yükseldiğinde Mavişehir'i artık su basmayacak. Yüzde 75'i bitti, Temmuz ayında tamamlanacak. Bir dahaki yağmur mevsimine su basma sorunu kalmayacak" dedi. İzmir'in 374 km'lik yağmur suyu kanalı ile körfeze giden yağmur suyu ile pis suyun ortak akan kanalları ayrıştırılarak körfeze pis su gidişini engelleyebileceklerini ifade eden Soyer, "Bu 374 km hattın 120 km'lik bölümü şuan yapılıyor. 69 km'si

bitti, geriye kalanı devam ediyor. Bu yıl içinde 130 km'lik bölümün ihalesi tamamlanacak. Hedefimiz 374 km hattı bitirmek. Körfezi bu şekilde kirletmemeye başlayacağız. Görev sürem içinde körfezde yüzme hedefimi koruyorum" diye konuştu.

Pandemi döneminde turizmin de dönüştüğünü söyleyen Soyer, dünyanın ilk cittaslow metropol kentinin İzmir olacağı müjdesini verdi. Cittaslow'un nüfusu 50 bin altında olan küçük ölçekli yerleşim yerlerinde uygulandığını ifade eden Soyer, "Ancak üç yıldır bu neden metropollere uygulanmasını diyerek çalışıyoruz ve bu konuda kriterleri belirleyerek Cittaslow Genel Merkezi'ne sunduk" dedi.

Yakın zamanda bu önerilerinin kabul edildiğini söyleyen Soyer, "Türkiye'den 17 kent ile dünyada en çok cittaslow kenti olan dördüncü ülkesiyiz. Bu metropol çalışmamız ile dünyada ilk cittaslow metropol de İzmir olacak" diye konuştu.



Kriptovarlıklılaştıramadıklarımızdan mısınız?

"Bitcoin, insanlık tarihinin en spekülâtif, riskli ve manipüle edilen sözde varlık sınıfıdır."

Ekonomi Profesörü Nouriel Roubini

"Bitcoin oldukça spekülâtif, dijital para olmak için yetersiz ve aynı zamanda kanun dışı işlemler için de kullanılmakta."

ABD Hazine ve Maliye Bakanı Janet Yellen

"Bitcoin son derece oynak. Para olabilmek için de son derece spekülâtif. Bazı kanun dışı işlemleri fonlamak için de kullanılıyor ve mutlaka düzenlenmesi gerekiyor."

AMB Başkanı Christine Lagarde

İZSİAD Dergisi'nin Temmuz sayısında hayatımızın işte bu kadar içine giren kripto paralara, kripto-loji ve blokzincir teknolojisine yakından bakmak istedik.

Peki, nedir üzerinde bu kadar 'kıyamet koparılan' kripto para? Bu sanal para birimleri geleceğin para birimi mi, yoksa bir dolandırıcılık yöntemi mi?

Her gün bir yetkiliden "Bitcoin, çok spekülâtif" cümlesini duyduktan 12 saat sonra, bir başka dev kurumsal oyuncunun kripto varlık dünyasına adım attığını duymaktan hepimize gına geldi.

Kripto, kripto, kripto...

Ekonominin gündemini son zamanlarda hep bu açıklamalar meşgul etti. Kripto paralar kısa yoldan zengin olmanın yolu gibi göründü. Çok kazananlar oldu, bütün varlığı-

nı yatırıp yitirenler de...

Yeni para yaratmak ve işlemlerini kontrol etmek için merkezi bir otoriteden ziyade kriptografiyi kullanan bir para formu, ilk defa 1998'de Wei Dai tarafından 'cypherpunks' posta listesinde yer alan bir fikir ile ortaya konuldu.

Kripto paranın ilk ve en çok bilinen örneği, bir başka ifadeyle atası 'Bitcoin', 2009 yılında Satoshi Nakamoto adlı anonim bir kişi veya kişiler grubu tarafından yaratıldı. Yaklaşık 12 yıl önce hayatımıza giren bu yeni para birimleri, bir süre sessiz sedasız geliştirilse de, birkaç yıldır devlet başkanlarından dev yatırım şirketlerine kadar herkesin çok fazla dikkatini çekmiş durumda.

Y kuşağının yatırımcı olarak piyasaya girişi ile kripto paraların her geçen gün popülaritesini artırmasıyla özellikle Afrika ve Asya'da yoğun



olarak kullanılmaya başladı. Dünya Ekonomik Forumu (World Economic Forum) tarafından yapılan araştırmaya göre, dünyada en çok kripto para kullanan ülke vatandaşları açıklandı. Buna göre Türkiye, yüzde 16 ile dünyada 4'ncü, Avrupa'da ise ilk sırada yer aldı. Orta Avrupa ve Britanya ülkelerinin pek fazla rağbet göstermediği kripto paralara Türkiye'den sonra en çok ilgi gösteren Avrupa ülkeleri yüzde 11 ile İsviçre ve Yunanistan oldu.

Dünyanın en büyük 74 ekonomisi olan Avrupa, Amerika, Asya ve Afrika ülkeleri üzerinden yapılan araştırmada, Nijerya yüzde 33 kripto para kullanımıyla ilk sıraya yerleşirken, Vietnam yüzde 21 ile 2'nci, Filipinler yüzde 20 ile 3'ncü oldu.

2008 yılında yaşanan ve tüm dünyayı sarsan finansal kriz sonrası kullanılmaya başlayan Bitcoin ilk kripto paraydı. Aradan geçen 12 yılda dünyada çoğu merkezizsiz 9 binden fazla kripto para bulunuyor. Bu kripto paraların toplam piyasa hacminin 2,1 trilyon doları aştığı hesap ediliyor. Dünyada 70 milyondan fazla kripto para cüzdanı olduğu biliniyor. Türkiye'de yaklaşık 3 milyon kripto para alım satım cüzdanı bulunuyor.

Bir kişinin birden fazla cüzdan sahibi olması tavsiye edildiğinden tekil kullanıcı sayısının ne kadar olduğu hakkında kesin bir bilgi yok.

Kriptoloji nedir?

Kripto para birimlerinden söz ederken öncelikle "kripto/kriptoloji" nedir bunu açıklığa kavuşturmakta fayda var.

Kriptoloji, bir şifreleme bilimidir. Verilerin (yazı, rakam veya herhangi bir mesaj) belirli bir sisteme göre şifrenmesi, güvenli bir ortam ara-

Kripto para piyasasına yeni girdiyse öncelikle küçük miktarlarla işlem yapmaya başlayın.

cılığıyla alıcıya gönderilmesi ve bu şifreleme sisteminin çözülmesi ile verilerin ortaya çıkması süreci olarak da açıklayabiliriz.

Kripto para nedir?

Kripto paralar; arkasında herhangi bir şekilde patron, kurum olmayan, bir yazılımla algoritmayla nasıl üretilebileceği ve kimlerin bu üretime katkı sunabileceği önceden belirlenmiş yeni nesil merkezizsiz finans sisteminin araçlarıdır. Güvenlik açısından kriptoloji bilimini kullanan, dijital ve sanal bir para birimidir ve matematik temelli şifrelenmişlerdir.

Banka kartlarımız, sanal kartlarımız veya sanal ortamda yaptığımız her işlemde yıllardır bu paraları kullanıyorduk aslında.

Bankaların kasalarından fiziksel olarak paralar çıkmadan, sanal

olarak paraları harcıyorduk ve bir bakıma bu paralar da kripto paralardı çünkü sadece sistemlerde rakamsal değişiklikler meydana geliyordu. Yeni nesil kripto paralar da temelde bu mantıkla çalışıyor diyebiliriz.

Dünyadaki diğer para birimlerine nazaran bu kadar çok ilgi görmesinin ve sevilmesinin en temel nedeni ise organik bir yapıda olması. Yani herhangi bir hükümet veya merkezi otorite tarafından yönetilmiyor, henüz. Bu da, bu para biriminin daha güvenli olarak anılmasını sağlıyor.

Kripto para nasıl üretiliyor?

Merkezi bir otorite veya hükümete bağlı olmayan kripto paraların üretimi de tıpkı varlıkları gibi tamamen kullanıcı temelli bir modele sahip.



Bitcoin Almalı mıyım? Blokzinciri nedir?

Röportaj: Murat Şahin

Hayatımıza 2008 küresel krizinden sonra giren ve hâlâ kim olduğunu bilmediğimiz Satoshi Nakamoto'nun Bitcoin isimli dijital kripto parası artan bir ilgi ve coşku ile piyasaları etkilemeye devam ediyor.

Vikipedi'de yer alan tanımda "Satoshi Nakamoto, Bitcoin'in yaratıcısı olarak bilinen kişi veya grupların kullandığı isimdir. Bu uygulamanın bir parçası olarak aynı zamanda ilk blok zinciri veri tabanını tasarlamış, Aralık 2010'a kadar Bitcoin'i geliştirmeye devam etmiştir" denilmektedir.

Kripto para (ve dijital para) dünyasında oyun daha yeni başlıyor. Piyasalar ve paralar şu ana kadar ısınma hareketleri yaptılar, çok sıkı testlerden geçtiler ve geçmeye de devam ediyorlar. Piyasa katılımcısı sayısı arttıkça oyunun daha heyecanlı geçeceği şimdiden aşikâr.

Kriptopara piyasasında işlem yapmak çok kolay ama para kazanmak çok zor. Zira sadece bilgi yetmiyor, hırslarınızı ve duygularınızı kontrol etmeyi bilmelisiniz. İşin sadece finansal boyutu (risk-getiri) değil, aynı zamanda psikolojik, sosyolojik hatta antropolojik boyutu da var.

Bitcoin merkezi olmayan ve görünüşte sahihsiz bir para. Ancak piyasalar sahihsiz değil! Çıkabilecek bir sorunda bu işin sorumluluğunu kim alacak? Neticede sistem, kamu güvenliğini ve yatırımcı güvenliğini ön plana almak zorunda. Bitcoin piyasasını kontrol etme ihtimali



Prof. Dr. C. Coşkun Küçüközmen

düşük olan ya da yatırımcı açısından bu tür işlemleri riskli gören ülkeler yasak getirerek işi çözmeye çalışıyorlar.

Peki kripto paraların işlem gördüğü blokzinciri (blockchain) nasıl bir sistem? Konuya sorularla analiz etmeye çalışalım:

Dijital çağın sihirli sözcüğü veri. Teknoloji firmaları bu kıymetli madeni nasıl değerlendiriyor?

Günümüz dünyasında büyük veri her yeri kaplamış durumda. Adeta aldığımız nefes ve göz kırpmaya bizim bile bir veri seti oluşturuyor. Dijital teknolojiler (başta mobil telefonlarımız ve içinde yer alan uygulamalar) birer veri depolama aygıtına dönüşmüş durumda. Bu

veriler neredeyse tüm davranışlarımızı içerdiği için iş dünyası açısından son derece kıymetli.

Diğer taraftan elde edilen verilerden sonuç çıkarmak kadar veriyi oluşturan süreçlerin analiz edilmesi de önemli, zira verinin anlaşılabilir ve anlamlı bir şekilde sonuçlar üretmesi ve görselleştirilmesi büyük önem taşıyor.

Blokzincir teknolojisi nasıl doğdu?

Blokzincir, bize çok da yabancı olmayan bir coğrafyanın ürünü olabilir diye bir iddiada bulunayım. Eski çağda bankacılığı anlatan bir kitabı okurken İstanbul Arkeoloji Müzeleri Çiviyazılı Belgeler Uzmanı Fatma Yıldız Hanımefendi'nin

bir çalışmasına atıfta bulunan bir bilgi ve yer alan bir kelime beni heyecanlandırdı. Çalışma 1989 yılında bir Sanat Dergisi'nde basılmış ve yazının başlığı 'Bankacılığa Atılan İlk Adım'. Yer Mezopotamya ve tabii ki akla ilk gelen Sümerler oluyor, Sümerler denildiğinde ise akla hemen çivi yazılı belgeler geliyor. Yazar burada Kaneş-Karum'da (Karum: Asurca Liman/rıhtım) Asurlu tüccarın karumlardaki merkez bürosuna 'bit-karim' adı verilmekte olduğunu söylüyor. Bit-karim, tüm organizasyonun düzenli işleyişinden sorumlu olduğu gibi tüm vergilerin toplandığı bir merkez durumunda. Bir ticaret odası gibi çalışan kurum aynı zamanda tüccarlar arası ihtilafları çözmede bir hakem gibi işlev üstlenmekte. Diğer yandan kayıt, depolama ve emanete bırakma işlemleri de bu bürolarda yapılmakta. Bit-karim aynı zamanda Asurlu tüccarlar arasındaki havale ve para gönderme işini de yaparak bir tür banka görevini üstlenmiş. Ancak borç alacak ilişkisi ve bunun kayda geçirilmesi çok önemli hatta ilk Blockchain işlemi desek çok mu abartmış oluruz? Evet, borç alacak ilişkisini kayda geçirmek için borçlunun tırnak baskısı ve dokuz tanığın isimleri ile saygın biri olarak katibin ismi tablete basılıyordu. Çoğu birkaç tanıklı olan ve borçlunun ve alacaklının mühürleri bulunan bu kontratların hiçbiri basit hesap pusulası ya da tutanak defteri niteliğinde değildi. Hepsi, her iki taraftan gelecek anlaşmazlığa ve itiraza karşı huku-

Kripto para (ve dijital para) dünyasında oyun daha yeni başlıyor. Piyasalar ve paralar şu ana kadar ısınma hareketleri yaptılar, çok sıkı testlerden geçtiler ve geçmeye devam ediyorlar. Piyasa katılımcısı sayısı arttıkça oyunun daha heyecanlı geçeceği şimdiden aşikâr.

ken geçerli belgeler olarak arşive saklanmaktaydı." Neticede ortaya değiştirilmesi adeta imkânsız bir belge çıkıyor. Buna ilk zamanların tek düğümden oluşan bir blokzinciri diyebilir miyiz? Kararı size bırakıyorum.

Peki, tarihsel gelişim çizgisini izleyerek günümüzdeki Bitcoin'e gelecek olursak...?

ACM Magazine, Aralık/2017 sayısında Bitcoin'in akademik soyağacını ifade eden çalışmada bu işin temelini David Chaum'un 1983 ve 1988 yıllarındaki çalışmasının olduğu ifade edilmekte. Bu çalışmada dijital kimlik, dijital şifreleme ve dijital imza ile işlemlerin nasıl yapılacağına önemi vurgulanıyor. Makale, diğer taraftan akademisyenlerin kuşkucu bakış açısı nedeniyle piyasada olup biteni an-

lamakta geç kaldığını, en azından Satoshi Nakamoto'nun 2008 yılında internet üzerinden yayınladığı makale ile Bitcoin üzerine yapılan akademik çalışmalar arasındaki birkaç yıllık sürenin bile bunu teyit ettiğini söylüyor.

İcatlar gerçekten ihtiyaçtan mı doğuyor?

Satoshi Nakamoto 2008 yılında bizi Bitcoin ile tanıştırdığı makalesinde şunu söylüyor: 'İhtiyaç duyulan şey; güven yerine şifreleme kanıtı üzerine kurulu, iki tarafın birbiri ile doğrudan bağlantılı olduğu elektronik bir ödeme sistemidir. Bu sistem, ağa dahil olan dürüst düğümlerin işlemci gücünün, ortak çalışan saldırgan düğümlerin işlemci gücünden fazlalığı oranında güvenlidir'. Yani Nakamoto'nun makalesi, tüm araçlara ve aracılıktan para kazananlara 2008 yılında yapılan ve çok ama çok fazla ciddiye alınması gereken bir uyarı: "Sizin yaptığınızı işi artık bir sistem yapacak ve ister yasa ile isterse piyasa hükümlerinde neticesinde kazandığınız güç ve para tahmin etmediğiniz kadar hızla ve kısa bir süre içinde elinizden gidecek!" diyor.

Kazanç olunca herkes fırsatlara odaklanıyor ama riskler hakkında maalesef yeterince dikkatli değiliz!

En büyük risk, anlamadan bu işe girmek. Kripto para birimleri yatırım yapmak, birçok şeyi anlamaktan geçiyor. Volatilité, standart sapma, algo-trading, blokzinciri teknolojisi



ve yüzlerce yeni terim ve kavram. Ancak bu cazip süreç çok ciddi yatırım risklerini de içeriyor. Para ve zaman kaybetme ihtimaliniz ihmal edilemeyecek kadar büyük. Bu süreci anlamak için başlangıç seviyesinde dahi olsa teknoloji okuryazarı olmak, internet dünyasının her gün yenileri eklenen terimlerine aşina olmak ve bunları dağarcığa ekleyerek bu dili konuşmasanız bile anlayabilecek seviyede olmak gerekiyor.

Finansal okuryazarlık ise işin olmazsa olmazı. Bitcoin ve diğer kripto paralar haberlere ve ülke tutumlarına karşı çok duyarlı. Şirketler, özellikle bankalar teknolojiyi kopyalamada ve uygulamada çok başarılı. Ancak mobil ödeme sistemlerindeki gelişimin hızı ile Blockchain ayak sesleri ile ufukta beliren devre dışı kalma ihtimali, birçok bankayı harekete geçirmiş durumda. JP Morgan Bankası'nın CEO'su Jamie Dimon, Bitcoin için "iğrenç bir sahtekârlık" dedikten kısa bir süre sonra bu sözü söylediğine pişman olduğunu dile getirdi. Bu yankı bile Bitcoin değerini ciddi oranda aşağı/yukarı oynatmaya yetti. Son iki yıl içinde Çin, ABD, Hindistan ve AB kaynaklı haberler de kriptopara fiyatlarını her iki yönde etkiledi.

Türkiye kendi dijital parasını yaratma konusunda nasıl bir altyapı sistemi kurmalı, nasıl bir yol izlemeli?

Öncelikle ülkelerin Merkez Bankası Dijital Parası ile kriptoparalar arasındaki farkı çok iyi idrak etmeleri gerekiyor. Bu konuda biraz bekle-gör politikasının yararlı olabileceğini düşünüyorum. Zaman kaybı veya biraz bekleylim bakalım işler nasıl gidiyor şeklinde değil tabii. Bir taraftan çalışmalarını sürdürmek



Küçüközmen, İZSİAD Üyelerine de Kripto Para ile ilgili bilgilendirme yaptı.

ama bu konuda çok aceleci olmak gerekiyor. Çin işe bir test aşamasıyla başladı ve bu çalışmaların sonlandığı ve 2022 Kış Olimpiyatlarında tamamen e-Yuan'a (e-Renminbi, eCNY ve DC/EP olarak da biliniyor) geçeceğini ilân etmiş durumda.

İnsanların finansal sistemlere ve hizmetlere erişimi ve finansal okuryazarlık sorunları var. İnsanları, mevduat sahiplerini, ödeme yapacak insanları mobil teknolojiler ve dijital teknolojiler konusunda çok iyi eğitmek gerekiyor. Çünkü bu işin çok ciddi sistem güvenlik gereksinimleri var, dolandırıcılık ihtimalleri var, sistemlerin istismar edilmesi var, kullanmasını bilmeyen insanların hesabından para aktarılması vb. şeyler var. Bu çerçevede Türkiye kendi dijital parası konusundaki çalışmalarını zaten Merkez Bankası nezdinde sürdürüyor. Merkez Bankası'nda bu yeni yapılanma çerçevesinde bildiğim kadarıyla son üç yıldır finansal teknolojiler ve finansal faaliyetler üzerine çalışmalar yürütülüyor.

Bu vesileyle Financial Times'da 3

Ağustos 2019 günü yayınlanan ve o dönemdeki İngiliz Merkez Bankası Başkanı Mark Carney'in bir cümlesine atıfta bulunmak istiyorum. Carney, "Artık ülkelerin ABD Doları'na olan dayanma gücü bir şekilde son raddesine gelmiştir ve farklı küresel paralardan oluşan bir rezerv para sistemine geçmenin zamanı gelmiştir. Buna da çok kutuplu para sistemi diyelim. Ve netice olarak gelişmekte olan ülkeler her sıkıştıklarında dolar deyip doların üzerine atıyorlar. Bunu bir şekilde çözmek durumundayız" diyor. Bu konuşmayı Jackson Hall'da yaparken IMF'ye de atıfta bulunuyor ve "IMF bu konuda bir önderlik yapmalı, özellikle gelişmekte olan ülkeleri dolar bağımlılığından bir şekilde çıkararak farklı kutuplara da göndermeli ve bu sistem artık değişmeli" diyor.

Bu noktada bizim dikkat etmemiz gereken şey, yine IMF, FED, hatta gözden kaçmaması için Facebook'un Libra'sı ve diğer coinlerin davranışlarını hem bilimsel hem de piyasa açısından izlemek ve analiz etmek durumundayız.

En büyük risk, anlamadan bu işe girmek. Kripto para birimleri yatırımı yapmak, birçok şeyi anlamaktan geçiyor.

Merkez Bankası'nın kripto varlık raporunda kripto varlıkların asli bir değerinin olmadığı, fiyat hareketlerinin çok oynak olduğu, dolayısıyla bir değişim aracı olarak veya hesap birim değeri olarak kullanılmasının zor olduğu ifade ediliyor. Ortada bir belirsizlik var ve nasıl özülecek?

Bir şeyi ne zaman, nerede ve kimin söylediği çok önemli. Bunların içinde en önemlisi kimin söylediğidir. Merkez Bankası bilinenin dışında bir şey söyledi mi? Hayır! Merkez Bankası senelerce çalıştığım bir kurum, bir okul ve her şeyden önce Türkiye'nin bağımsızlığının sembolü olan bir kurum. TCMB tarafından bir rapor hazırlandı ve samimi olarak söyleyeyim ki hazırlanan raporun temel amacının ne olduğu net değil. Biraz yüzeysel ve temenni içeren bir doküman olarak gördüm. Aman dikkat, bu iş kolay anlaşılır bir şey değil, siz hiç girmeyin, riskleri bunlar bunlar deyip en sonunda "sona kalalım, bir bakalım dünya burada ne yapıyor" gibi bir temenniyle bitiyor. Bugün o en sona kalmak bazen iyi olabiliyor ama bir Thodex olayı yaşadık, 2 milyar dolarlar telaffuz edildi, ondan önce de bir Çiftlikbank olayı yaşandı. Burada kamunun nasıl bir sorumluluğu vardır? Kamu nerede ve nasıl müdahale etmelidir? Bunu çok iyi belirlememiz gerekiyor. Altyapı önemli, işlemlerin kontrolü önemli, piyasaya güven önemli ve sarsılmamalı. Tamam, kripto para veya Bitcoin merkezi olmayan, görünüşte sahipsiz -onu özellikle belirtiyorum- bir sistem ama piyasalar da mı sahipsiz? Bu piyasanın içine siz bunu koyuyorsanız yarın

öbür gün çıkabilecek bir sorunda kim alacak bunun sorumluluğunu? Mesela semt pazarını düşünün. Burada kanunen yasak olmayan bir şey satılıyor, ama zararlı olabilir. Orayı düzenleyen sistem, kamu güvenliğini ve yatırımcı güvenliğini ön plana almak zorunda. Bu iş kamuyu açacak ve can sıkıcı bir noktaya gelebilir. Borsa İstanbul'un günlük işlem hacmi 7-7,5 milyar TL civarında. Şu an itibarıyla ülkemizdeki kripto varlık işlem hacmi bunun yarısı kadar, yani 3,5 milyar TL civarında.

Yani olayın büyüklüğünü görmemiz lazım. Belki borsada olması gereken çok büyük bir para bu tarafa kaymış durumda. Bunu yasaklarsanız para borsaya mı akacak? Hayır! Başka kısa vadeli alternatif yatırım araçları bulunacak.

Dolayısıyla asıl dikkat edilmesi gereken nokta, bu gün bu kadar olan şeyin yarın ne kadar olacağı ve sektörü sistemin hangi noktalarda tehdit edeceği.

Nasıl bir yol izlenmeli?

Bitcoin fiyatı artmaya başlayınca herkes artışa doğru koşuyor, fiyat düşmeye başlayınca herkes birbirine cevabını bilmediği soruyu soruyor. Ne oldu, niye düşüyor? Çin yasakladı, Hindistan yasakladı, Rusya böyle demiş, Amerika demiş ki bundan sonra ben bunları böyle yapmayacağım, AB yeni bir düzenleme çıkarıyormuş... Haberlere karşı son derece duyarlı olduğu aşikâr, dolayısıyla klasik tahmin modelleme yöntemleri bunlara çok fazla sökmüyor. Ama burada birkaç ilginç gelişme var. Bunlardan biri; dünya çapında henüz çok

büyük olmasa da kripto varlıklar yakın bir gelecekte küresel para sistemi için bir tehdit oluşturabilirler. Özellikle de küçük ekonomi ekonomiler için... İkincisi; Bahama ve Marshall Adaları ile Venezüella bu noktada bir deney bir test alanı olarak kullanılıyor, buraları çok iyi yakından takip etmeliyiz.

El Salvador Bitcoin'i resmi parası olarak ilân etti! Neticede çok kısa zamanda zengin olmak isteyen büyük bir yatırımcı kitlesi var. Diğer taraftan çok fazla zaman israf ediyoruz, çok fazla bakıyoruz. İzlemek ve seyretmek arasında fark var. Gelişmeleri izliyoruz başka, gelişmeleri seyrediyoruz başka. Vakit kaybetmeden, merkez bankaları dijital paraları konusunda lider konumdaki ülkeler ve bankaların oluşturduğu konsorsiyuma en azından dinleyici olarak dahi giremezsek çok şey kaybedeceğimizi söylüyorum. Merak edenler Project Helvetia ve Project Jura konularını araştırabilirler.



Prof. Erdem:

“Marmara’daki denizin değil bizim salyamız”

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD), Dünya Çevre Koruma Haftası kapsamında ‘İklim Değişikliği ve Çevre’ konulu bir toplantı düzenledi. Çevrimiçi yapılan toplantıya konuşmacı olarak Avrupa Ekoloji Federasyonu Üyesi, Ege Üniversitesi Çevre Merkezi Emekli Müdürü aynı zamanda Ege Üniversitesi Peyzaj Mimarlığı Bölümü Emekli Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ümit Erdem katıldı. Prof. Erdem, Marmara Denizi’ndeki müsilaj felaketi için “Deniz salyası diyorlar. O bizim salyamız, denizin değil” dedi. İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, açılış konuşmasında, İZSİAD Çevre Komisyonu’nun öncülüğünde Dünya Çevre Koruma Haftası’nda bu toplantıyı yapmak istediklerini söyledi. İklim değişikliğinin, kuraklığın, çevre felaketlerinin artık gündemimizden düşmediğini ifade eden Küçük Kurt, “Marmara Denizi’ndeki müsilaj sorunu iklim sorununun, çevre felaketlerinin artık göz ardı edilemeyeceğini bize gösteriyor. AB Yeşil Mutabakatı devreye alırken endüstri ile çevreyi, ekoloji ile ekonomiyi uyumlu hale getirmek hepimizin görevi” diye konuştu. Avrupa Ekoloji Federasyonu Üyesi, Ege Üniversitesi Çevre Merkezi Emekli Müdürü aynı zamanda Ege Üniversitesi Peyzaj Mimarlığı Bölümü Emekli Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ümit Erdem, İZSİAD’ın iklim ve çevre gibi böylesi hassas bir konuyu gündem yapmasından dolayı teşekkür etti. Çevrenin 16. yüzyıldan beri bilim dalı olarak değerlendirildiğini hatırlatan Erdem, “İlk isim olarak Bi-



reşim Bilimi denilmiş. Yıllar sonra özellikle bir takım çalışmaların yerli olmamasından sonra yeni terimlerle (ekoloji, biyotop vb) çevre olarak değerlendirilmeye başlandı” dedi.

Kirletmeyi bırakmak şart

Dünyada çevre duyarlılığının İkinci Dünya Savaşı’ndan günümüze kadar sürecini anlatan Prof. Erdem, Türkiye’deki ekolojik gelişime de dikkat çekti. Marmara Denizi’ndeki müsilaj sorununa değinen Erdem, “Deniz salyası diyorlar, denizin sal-

yası falan değil, biz insanların salyası bu, adını doğru koyalım” dedi. Marmara’yı bu hale kendimizin soktuğunu söyleyen Erdem, “Bu müsilajın Ege’ye doğru aktığını da ifade eden uzmanlar var. Büyük tehlike bu, Marmara’yı ölmüş bir iç deniz olarak görmek istemiyorsak Marmara’yı kirletmeyi bırakmak şart” ifadelerini kullandı.

Temiz toprak, temiz hava ve temiz su arasındaki ilişkileri doğru kuramadıklarını söyleyen Erdem, “Toprak içindeki altını, bakırı görüyoruz. Aslında toprağın kendisi cevher” dedi.

Gelişmiş ve duyarlı insanların bir işi yaparken toprağını da çevresi ve yöresini de gözeterek iş yaptığını hatırlatan Erdem, “Sürdürülebilirlik kavramı da buradan çıktı, ben kullanıyorum, benim torunum da kullanabilir düşüncesinden doğru sürdürülebilirlik. Bizim de bunu yapmamız, üretime de endüstriye de tarıma da böyle bakmamız gerekiyor” diye konuştu.



Şebnem Korkut: “Yılmadım, geri adım atmadım, yolumdan hiç şaşmadım”

İnci Sigorta Acenteliği Sahibi ve Genel Müdürü Zeynep Şebnem Korkut, kadın olarak iş yaşamında zorlukları aşarak sıfırdan kariyer sahibi olduğunu söyledi. Korkut, “Mini etek giyecekler, işimizi elimizden alacaklar’ diyerek önümüze set çeken meslektaşlarıma karşı mücadele verdim. Kadın olmak iş yaşamında hep zor oldu” dedi.

İZSİAD Başarı Hikayeleri Sohbetleri’nin konuğu İnci Sigorta Genel Müdürü Zeynep Şebnem Korkut oldu. Pandemi sürecinde online olarak gerçekleştirilen toplantının açılışında konuşan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, kadın üyelerin başarı hikayesinin çok daha etkileyici ve derslerle dolu olduğunu söyledi. Türkiye’de iş kadını olmanın zorluklarını, nerelerde ne tür mücadeleler verdiklerini kadınların bugün anlattıklarından öğrendiklerini belirten Küçük Kurt “O yüzden erkeklere nazaran başarıya ulaşmış kadınlar çok daha emek harcamış, bedel ödemiş, mücadele vermiş oluyorlar. Hepsini kutluyoruz” dedi.

Kadınlara çıkarılan engelleri hep aştım

İş yaşamının engelli koşu gibi olduğunu söyleyen Zeynep Şebnem Korkut, “Hep engelleri aştım, hep bir mücadele içinde oldum ama asla yılgınlık göstermedim, hiç kimse karşımda da geri adım atmadım, bildiğim yoldan şaşmadım” dedi.

Dokuz Eylül Üniversitesi Endüstri Mühendisliği’ni bitirmesine rağmen



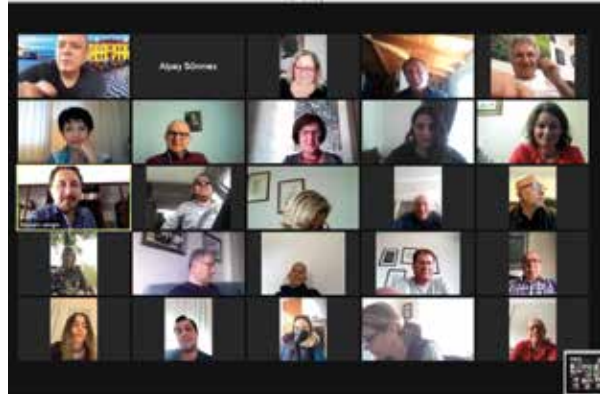
men bir firmanın muhasebe servisinde işe başladıktan sonra 1991 yılında bir sigorta şirketinin Ege Bölge Müdürlüğü’ne girdiğini anlatan Korkut, çalışanlardan kendisi dahil üçünün üniversite mezunu olduğunu söyledi. Korkut, konuşmasını şöyle sürdürdü: “İlk maaşımı alınca benden daha düşük maaş alan 10 yıllık çalışanın hışmına uğramıştım. O zaman anladım, iş hayatı mücadele istiyor ve kimse size mücadele etmeden bir mevki, makam vermeyecek. Bu firmada 1,5 yıl çalışıp 3 ayı proje yönetmeye rağmen sırf kadın olduğum, ev geçindirmedeğim gerekçesiyle işten çıkarıldım. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin olmadığı bir kırılma anını da bu şekilde yaşadım. İş yaşamında hem çok çalışıp hem de ayrımcılıkla mücadele ediyoruz.”

1994 yılında kendi acentesini kurarken yasa gereği eşinden muvafakatname almak

durumunda kaldığını hatırlatan Korkut, “Eşim eşitlikçi bir insan. Ancak kadınlar olarak iş yaparken bile eşten izin almak durumunda kaldığımız bir dönemde var olma çabası verdim” dedi.

30 şube, 100 milyon ciro, 83 çalışan

Zeynep Şebnem Korkut, 1998 yılında İnci Holding’den teklif aldığını, arşiv boşaltılarak kendisine verilen odada ofis mobilyalarını bile kendisi getirerek İnci Sigorta’yı sıfırdan hayata geçirdiğini dile getirdi. Korkut, 17 sene boyunca Cevdet İnci’nin beş kızının yönetiminde olduğu sürece İnci Holding bünyesinde çalıştığını, holding yönetimi üçüncü kuşağa devredilirken İnci Sigorta’yı da ismiyle beraber aldığını belirtirken, “Kendi soyadları olmasına rağmen kabul ettiler, sağ olsunlar. Böylece 17 yıllık emeğimi İnci Holding’den satın alarak kendi şirketimi tekrar yaratmış oldum. Bugün 30 ayrı şubesi, 83 kişilik çalışan kadrosu, 100 milyon TL’nin üzerinde bir ciroyla 16 şirketin acentesi olarak yoluma devam ediyorum” diye konuştu.



Covid-19 salgını ve Turizm Sektörü



Prof. Dr. İge Pınar
Yaşar Üniversitesi, İşletme Bölümü
Başkanı

Covid-19 Salgını ve Turizm Sektörü

Prof. Dr. İge Pınar
Yaşar Üniversitesi, İşletme Bölümü
Başkanı

COVID-19 küresel salgınından en olumsuz etkilenen sektörler arasında turizm sektörü de bulunmaktadır. Hem iç pazar hem dış pazar olarak turizm sektörü, salgından, havayolları, diğer ulaştırma, yiyecek ve içecek, konaklama, tur operatörleri ve seyahat acenteleri şeklinde alt sektörler olarak topyekün olumsuz etkilenmiş ve ilgili bazı işletmelerin faaliyetleri pandeminin pik noktasında adeta durma noktasına gelmiştir.

TC Kültür ve Turizm Bakanlığı verilerine göre 2020 yılında ülkemizi ziyaret eden toplam ziyaretçi sayısı 15.971.201 olarak gerçekleşmiştir. Bu sayının dağılımı olarak yabancı ziyaretçi sayısı 12.734.213'tür ve 2019 yılına göre % -71,74 oranında bir azalış yaşanmıştır. Yurtdışı ikamet eden ziyateçi vatandaş sayısı 3.236.988, düşme oranı % -51,61, toplam ortalama düşüş oranı ise % -69,14 olarak gerçekleşmiştir. Aylık verilere bakıldığında, pandeminin sert etkisi salgının küresel yaygın olarak kabul edildiği ve sınırların

kapatıldığı Nisan 2020 ayında belirgin olarak görülmektedir. 2020 yılı genelinde ülkemize ziyaretçi gönderen ülkeler ilk 5 sıralaması aşağıdaki gibidir;

- 1- Rusya 2.128.758 kişi
- 2- Bulgaristan 1.242.961 kişi
- 3- Almanya 1.118.932 kişi
- 4- Ukrayna 997.652 kişi
- 5- İngiltere 820.709 kişi

2020 yılında yabancı ziyaretçilerin en çok geceleme yaptıkları şehirler kişi başı olarak aşağıdaki gibidir;

- 1- Antalya 24,7 Milyon
- 2- İstanbul 8,5 Milyon
- 3- Muğla 2,7 Milyon
- 4- Aydın 820,8 Bin
- 5- İzmir 652,0 Bin

İç turizm olarak yapılan geceleme sayısı ise aşağıdaki gibidir;

- 1- Antalya 8,6 Milyon
- 2- İstanbul 5,4 Milyon
- 3- Muğla 3,8 Milyon
- 4- İzmir 2,6 Milyon
- 5- Ankara 1,3 Milyon

Bu bağlamda toplam geceleme sayısı olarak İzmir kenti 3,3 milyon kişi ile Türkiye sıralamasında 4. sırada yer almaktadır. İzmir Kültür ve Turizm Müdürlüğü kıyaslama verilerine göre 2018-2021 yılları arasındaki istatistikleri aşağıdaki gibidir;

2018-2019-2020-2021 Yılları Mayıs Ayı İzmir İli Turizm Hareketleri

	2018	2019	% değişim	2020	% değişim	2021	% değişim
HAVAYOLU	68.743	87.539	27,34	6	-99,99	20.254	337466,67
DENİZYOLU	6.521	8.803	34,99	24	-99,73	477	1887,50
TOPLAM	24.818	37.515	51,16	30	-99,92	20.731	69003,33

2021 Mayıs ayında havayolu girişlerinde bir önceki yıla göre %337466,67 oranında artış , deniz yolu girişlerinde ise %1887,50 oranında artış, Toplam girişlerde %69003,33 oranında artış olmuştur.

Türkiye Turizminde Ön Plana Çıkan Olumlu Faktörler

Türkiye, turizm arzında dünyada ön planda yer almasını sağlayacak pek çok faktöre sahiptir. Öncelikle, turizm sektörü Türkiye ekonomisi için oldukça büyük bir öneme sahiptir. 2019 yılı Dünya Turizm Örgütü verilerine göre 2019 yılında dünya sıralamasında turist sayısında altıncı, turizm gelirlerinde 14. sırada yer almaktadır. 2020 yılında Türkiye mavi bayraklı plaj sayısında 486 plaj ile dünyada 3. sırada yer almaktadır. Toplam marina ve yat dahil 515 mavi bayrağa sahiptir. Türkiye’de yeşil yıldızlı çevreye duyarlı tesis sayısı 452’dir. 2021 yılında Avrupa Müze Forumu tarafından Avrupa’da yılın müzesi seçilen Kenan Yavuz Etnografya Müzesi,

dünyada gezilmesi tavsiye edilen 7 önemli müze arasındadır. Eskişehir’de Odunpazarı Modern Müze (OMM), Avrupa Müze Forumu’nca (EMF) ‘2021 Avrupa’da Yılın Müzesi Ödülleri’nde ‘özel takdir ödülü’ kazanmıştır. Türkiye’nin UNESCO kalıcı somut miras listesinde 18 mirası bulunmaktadır, bunlardan 16 tanesi kültürel iken diğer ikisi hem kültürel hem de doğal nitelik taşımaktadır. Bu listede bulunan Efes ve Bergama Çok Katmanlı Kültürel Peyzaj Alanı mirasları İzmir kenti turizmini doğrudan etkilemektedir. UNESCO’nun Dünya Mirası Geçici Listesi’nde 179 Taraf Devletin 1772 mirası yer almaktadır. Türkiye’nin Geçici Listede ilki 1994 yılında sunulan ve son olarak 2021 yılında güncellenen şekliyle 78 kültürel, 4 karma ve 3 doğal olmak üzere toplam 85 mirası bulunmaktadır.

Yine Covid-19 salgını nedeniyle Kültür ve Turizm Bakanlığı öncülüğünde başlatılan ve Covid-19’a karşı tüm tedbirlerin alındığını tescilleyen ‘Güvenli Turizm Sertifikası’ turizm talebini artırma yö-

nünde çok önemli bir konudur. Sertifikasyon sisteminin güvenilirlik ve hijyeni baz alan iki ayağı bulunmaktadır. Haziran 2021 itibarıyla Türkiye genelinde 5 bin 216 ‘ya konaklama tesisi, 2 bin 35 restoran ve kafe, 2 bin 836 taşıt, 12 mekanik hat, 21 kültür ve kongre merkezi, 327 deniz turizmi tesisi ve aracı ile 10 temalı park olmak üzere toplam 10 bin 457 tesis ve araç “Güvenli Turizm Sertifikası” almıştır.

Bu olumlu noktaların ve faktörlerin ulusal ve uluslararası tanıtımlarda vurgulanması, turizm talebini olumlu etkileyecektir.

Pandemi sonrası Turizm

Halihazırda istatistiklerden de görüleceği şekilde yurt dışına (ve ülkemize) turist gönderen ülkelerde ve ülkemizde vatandaşların hızlı şekilde aşılınması, ülkemizde de yaygın uygulanan ve aşı pasaportuna dahil BioNTech aşısının kullanımı, hızla artan güvenli turizm belgeli tesis sayısı ve alınan diğer tedbirler sonucunda Temmuz 2021 itibarıyla turizmde bir hareket başlamıştır. Halihazırda hareketlilik,



bilhassa Rusya, Almanya ve iç turizm pazarında görülmektedir.

Turizm sektöründe bu süreçte ve aslında pandemi sonrasında da kalıcı olacağı düşünülen olgular ise şöyledir;

- Sağlık unsurunun turizmde artan önemi, hijyenik hizmet anlayışının kalıcı olması: Otellerde ve restoranlarda standart hijyen prosedürlerinin yanı sıra artırılmış hijyen ve belirli aralıklarla virüse etkili sertifikalı dezenfeksiyon işlemlerinin gerçekleştirilmesi uygulamaları yaygınlaşmıştır. Güvenli turizm sertifikasyonunun her tür kurumda yaygınlaşarak kullanılması beklenmektedir. Hastalığa karşı bağışıklık geliştirmiş turistlerin kayıtlarında bu hususun belirtilerek seyahat kolaylığı sağlanması, yurt dışından gelen turistlere hastalığa özel tedavi, hastane bakımı güvencesinin sağlık sigortalarına eklenmesi, aşı pasaportu uygulamaları sağlık bağlamında önemli konulardandır.

- Salgına karşı özel önlemlerin alındığı, hastanelerde uygulananlara

benzer şekilde insana zarar veremeyecek şekilde Ozon gazı , UVC ve benzeri dezenfeksiyon ve sanitasyon önlemlerinin sürekli alındığı, giriş-çıkışlarda yolcuların ateşlerinin ölçüldüğü, maske ve eldiven türü kişisel korunma ihtiyaçlarının kolayca bulunduğu ve sosyal mesafe kuralları uygulanacak şekilde kalabalıkların oluşmasının engellendiği uygulamalar ise kalıcı olabileceği gibi, salgının bitmesi ile azalarak yok olabilecektir.

- Hızla yaygınlaşan sanal fuarcılık faaliyetleri ve ileride gerçekleştirilecek hibrit uygulamalar: Bu tür ulusal ve uluslararası sanal fuarlarda üç boyutlu sistemde ticari fuar alanları, sergiler ve stantlar gezilerek alıcı ve satıcılar sanal ortamda buluşabilmektedirler. Yine sanal ortamda online siparişler ve işlemler gerçekleştirilebilmektedir. Bu bağlamda internette sanal etkinlik platformlarının kurularak, sanal ticari fuarların, sanal iş fuarlarının ve sanal kongrelerin bu platformların altında toplandığı görülmektedir.

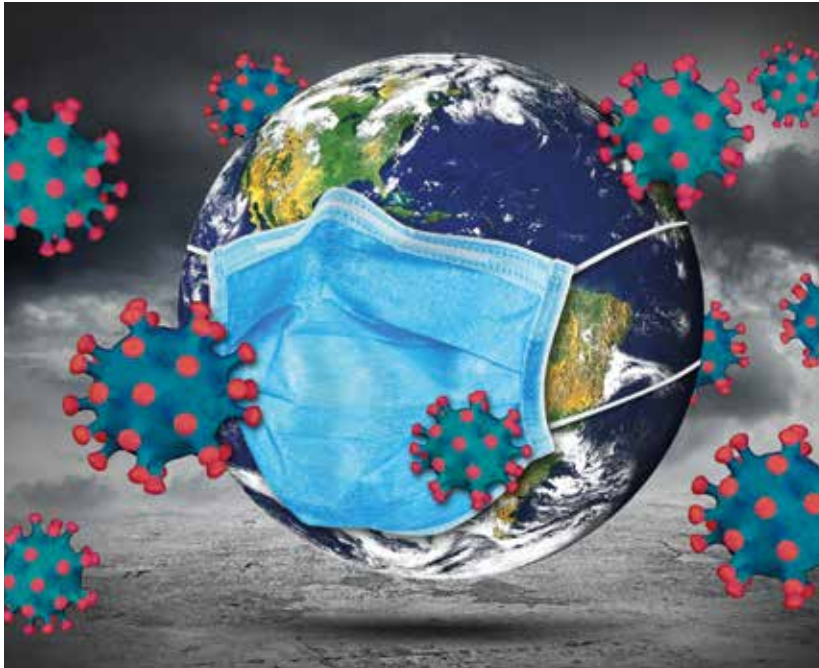
Bu tür sanal fuarların bir kısmı ileride maliyet, uzaklık ve zaman kolaylıkları nedeniyle kalıcı olabilecektir ya da en azından klasik fuarların bir eki olarak hibrit uygulamalar şeklinde gerçekleşecektir.

- Dijital teknolojinin kongre ve diğer etkinliklerde kullanılması ve hibrit uygulamaların yaygınlaşması: Canlı Webinarlar yani ağ üzerinden yapılan seminerler, dijital içerik, 24/7 sürekli müşteri ilişkileri ile desteklenen bu sistemler oldukça popüler olmaya ve klasik uygulamaların yerini almaya başlamışlardır. Yine sanal müzeler, sanal koleksiyon sunumları, sanal ziyaretler ve sanal müzayedeler sahip oldukları zaman, maliyet ve güvenlik kolaylıkları nedeniyle hızla yaygınlaşmaktadır.

- Kişiyeye özel hizmet sunumu: Küçük özel ilgi turist grupları ve bu küçük gruplara özgü paketlerin yaygınlaşarak spor turizmi, kültür turizmi, gastronomi turizmi, sağlık turizmi gibi pek çok alternatif turizm ürününde yaygınlaşması beklenmektedir. Yine kişisel kişisel taleplere özel evde pişirilecek yemek, pizza vb. malzemelerinin gönderilmesi ve özel siparişlerin hazırlanması uygulamaları artmaktadır.

- İnternette maksimum faydalanma: Pandemi ile yaygınlaşan e-turizm faaliyetlerinin önemli bir kısmının kalıcı olması beklenmektedir. Pek çok rezervasyon işlemi, vize vb. başvuruların ve onaylarının online ortamda yapılabilmesi olanağının sağlanması kolaylıkları nedeniyle tercih edilmektedir.

- Otomasyonun artması: Otellerde, restoranlarda ve seyahat acentelerinde otomasyondan maksimum yararlanılması, hizmetlerde robotlardan yararlanılması gibi faaliyetler gittikçe yaygınlaşmaktadır.



İZSİAD'dan EBSO ilk 100'e giren üyelerine ziyaret



İZSİAD Yönetim Kurulu, EBSO'nun her yıl açıkladığı üretimden satışa en büyük 100 sanayi kuruluşu listesine giren İZSİAD üyesi firmaları ziyaret etti.

İZSİAD Danışma Kurulu Başkanı Alaattin Yüksel'in de katıldığı ziyaretler kapsamında İzmir Demir Çelik ve İzdemir adına Ahmet Baştuğ, Viking A.Ş. adına Nurettin Avcı, Baylan Elektrik Sayaçları adına İbrahim Baylan, Dirinler Makine adına Mustafa Dirin ve Erenli Balata adına Hüseyin Eren ziyaret edildi.

İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, EBSO'nun üretimden satışlara göre 100 büyük sanayi kuruluşu çalışmasında 2020 listesinin kamuoyuna duyurulduğunu ifade ederek, "Biz de bu listeye giren İZSİAD üyesi firma ve temsilcilerine ziyaret ederek bu başarılarından dolayı

kendilerini kutlamak, onlara birer plaket vermek istedik. Pandemi döneminin en sert geçtiği 2020 yılında bu başarıyı gösteren, başta üyelerimiz olmak üzere, listeye giren tüm firmalarımızı kutluyor, başarılarının devamını diliyorum" dedi.

"Katma değerli üretime odaklanmak gerek"

Pandemi nedeniyle tedarik zincirlerinin koptuğu, dünyada kartların yeniden dağıtıldığı bir dönemde

bu başarıyı gösteren sanayicilerin çok büyük bir işe imza attıklarını ifade eden Küçük Kurt, "Sanayicilerimiz gerçekten zor şartta üretim yapıyorlar. Önümüzdeki süreç katma değerli üretimin ve dijitalleşmenin çağı olacak. Bu anlamda yüksek teknoloji odaklı, katma değeri yüksek üretim yapan firmalar rakiplerinden ayrışacak. Tüm sanayicilerimizi bu yönde yatırımlar yapmaya ve bu dönüşümü hızla yaparak bu fırsatı kaçırmamaya davet ediyorum" diye konuştu.



TÜRSAB İzmir BYK Yönetim Kurulu Üyesi Tolga Gencer: "Turizmin geleceği için acentalar desteklenmeli"

Röportaj: Murat Şahin

Pandemiden en çok yara alan sektör turizm oldu. Ancak aşılama ve toplumsal bağışıklığın artmasıyla birlikte pandemi sonrasında uluslararası rekabetin keskin bir hal alması beklenen sektör yine turizm. Önümüzdeki süreçte Türkiye'nin turizmdeki pazar payını koruması hatta artırması için ülke

tanıtımı ve pazarlamasının lokomotif konumundaki seyahat acentalarının ayakta kalması da büyük önem taşıyor.

Hem Türkiye hem de İzmir turizminin gelişimi için çalışan, sektörün diğer paydaşlarına da katkı sağlayan Türkiye Seyahat Acentaları Birliği'nin İzmir Bölgesel Yürütme

Kurulu Üyesi Tolga Gencer, turizmin geleceği açısından kendilerine sağlanan desteklerin artarak devam etmesinin faydalarına dikkat çekiyor.

Tolga Gencer ile turizm sektörünün pandemi sonrası döneme güçlü bir başlangıç yapabilmesi, ortaya çıkacak fırsatları değerlendirip ekonomiye gereken katkıları sağlayabilmesinin yollarını ayrıntılarıyla ele aldık.

Tolga Bey, pandemiden en çok etkilenen sektör turizm oldu. Bu konuda bir değerlendirme yapar mısınız? Bu süreçte neler yaşadığınız sektör?

Tüm dünyayı etkisi altına alan ve yüzyılın en önemli krizi olarak adlandırılan Covid-19 pandemisi en çok seyahat ve turizm endüstrisini etkiledi. Sektörün lokomotif konumunda olan tur operatörleri ve seyahat acentaları, pandemi döneminde sektörün en çok zarar eden kesimi oldu. Sezon planlamaları dahilinde 2019 yılı sonunda otellerin oda ve uçakların koltuk bedellerini önceden ödeyen tur operatörleri ve seyahat acentalarının, erken rezervasyon döneminde gerçekleştirdikleri satışların büyük kısmı ya iptal edildi ya da ileri bir tarihe ertelendi. Dolayısıyla 2020 yılı turizm açısından çok zorlu bir süreç olarak geride kaldı.



2021 yılına ise aşının bulunmasının getirdiği ümitle girdik. Ancak dünya genelinde mutasyonla birlikte artan vaka sayıları, aşılamanın henüz istenen seviyede ve yaygınlıkta olmaması gibi nedenlerle birçok ülkenin turizm amaçlı seyahatlere izin vermemesi, yılın ilk yarısında turizmde beklenen hareketliliğin başlamasına engel oldu. Son birkaç ay içerisinde Avrupa başta olmak üzere ana pazarlarımızda aşılama çalışmalarının hız kazanması, yılın ikinci yarısında turizmde toparlanma sürecine dair beklentiler üzerinde pozitif bir etki yarattı. TÜRSAB olarak pandemi sürecinin başından itibaren gerek üye acen-talarımız gerekse diğer sektör paydaşları olmak üzere turizm sektörü ile kamu kuruluşları arasında doğru iletişimi tesis edebilmek ve sektörümüzün talep ve beklentilerini kamu makamlarına iletmek üzere kamu kuruluşları ile sürekli iletişime halinde olduk. Sektörümüzün bu zorlu süreçten en az hasarla çıkabilmesi için çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz.

Turizm sektöründeki kayıpların boyutları hakkında bilgi verir misiniz? 2020 yılında uluslararası turizm hareketlerinde yüzde 73 oranında gerileme kaydedilirken pandemi öncesi dönemde 1,5 milyar düzeyinde olan uluslararası seyahat sayısı, 400 milyonun altına geriledi. Türkiye ise pandemi öncesi dönemde dünyanın en çok ziyaretçi çeken 6'ncı ülkesi konumundaydı. 2019 yılında 51,7 milyon ziyaretçi ve 34,5 milyar dolar gelir elde ederek turizmde rekor bir yıl yaşamıştık. Ülkemizde, 2019 yılında dünya turizm geliri sıralamasında 13'üncü sırada yer almıştı. Bu sonuçlarla turizm tek başına Türkiye'nin dış ticaret açığının tamamına yakın kısmı-

nı (yüzde 96,6) tek başına kapatan bir sektör konumunda idi. Ancak pandeminin gündeme gelmesiyle çok ciddi bir kayıp yaşadık. Pandeminin etkili olduğu 2020 yılında Türkiye'ye gelen toplam ziyaretçi sayısı 15,9 milyon kişiye geriledi. Turizmde elde edilen gelir ise bir önceki yıla göre yüzde 65 azalarak 12 milyar dolar civarında gerçekleşti. 2021 yılı Ocak-Nisan döneminde ise Türkiye'ye gelen yabancı ziyaretçi sayısı, 2020 yılının aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 35,6 oranında azalarak 4,2 milyondan 2,7 milyon kişiye geriledi. Pandemi süreci yurt içi seyahatleri de olumsuz biçimde etkiledi. Türkiye İstatistik Kurumu tarafından açıklanan verilere göre; 2020 yılında yurt içi seyahat sayısı bir önceki yıla göre yüzde 45,2 oranında azalarak 42,8 milyon seviyesine geriledi. Yurt içi turizm harcamaları da aynı dönemde yüzde 34,1 oranında bir düşüşle 32,2 milyar lira olarak gerçekleşti. Pandeminin etkisi istihdam alanında da kendisini gösterdi. Ülkemizdeki turizm istihdamı 2021 Mart ayı itibarıyla 1 milyon bandına gerilerken ve toplam sigortalı çalışanlar içerisindeki payı yüzde 6,5 oldu. Bu oran 2019'un aynı ayında yüzde 7,5 idi.

1 Haziran'dan itibaren yeni normalleşme dönemi başladı, bu sürecin sektöre etkileri neler olacak?

Yeni normalleşme süreciyle birlikte ilk etapta yurt içi turizmde hareketlenme yaşanmaya başladı. Yurt dışı turizm açısından bakıldığında ise

pazar bazlı farklılıklar söz konusu. Ana pazarlarımızdan olan Rusya ve İngiltere'de Covid-19 önlemleri çerçevesinde Türkiye'ye yönelik seyahat sınırlamaları devam ediyor. 15 Nisan-1 Haziran 2021 tarihleri arasında Türkiye'ye yönelik uçuş kısıtlamaları getiren Rusya, bu sınırlamayı 21 Haziran'a kadar uzatmış durumda. Beklentimiz 21 Haziran'da bu kısıtlamaların sona ermesi ve Rusya'dan turist akışının yeniden başlaması yönünde.

Almanya pazarında Türkiye'ye yönelik seyahat kısıtlamalarının gevşetilmesi önemli bir gelişme oldu. Yapılan düzenlemeyle birlikte, iki doz aşı olan, hastalığı atlattı iyileşmiş olan ve PCR testi sonucu negatif olan Alman misafirlerimiz artık Türkiye'den dönüşte ülkelerinde karantinaya girmek zorunda kalmayacak. Alınan karar neticesinde Almanya'dan ülkemize yönelik turizm hareketi de başlamış durumda. AB Komisyonu'nda ise Türkiye halen turuncu listede yer alıyor ve bu listede yer alan ülkelere zorunlu haller dışında seyahat edilmesi önerilmiyor. Temmuz ayı itibarıyla Türkiye'de alınan önlemlerin etkisiyle Avrupa pazarında seyahat kısıtlamalarının gevşetilmesini ve buna mukabil Avrupa pazarında bir canlanma yaşanmasını bekliyoruz. Dolayısıyla yılın ikinci yarısı itibarıyla turizmde genel bir toparlanma yaşanacaktır.

UNWTO verilerine göre 2020 yılında bir önceki yıla göre dünya genelinde gerçekleşen seyahat sayısı 1 milyar daha az oldu. İnsanlar tatile susamış durumda. Tatile çıkmayı

İzmir'in güçlü olduğu yanları ön plana taşıyacak bir anlayış ve vizyonla turizm rekabetinde öne çıkabilmesi mümkün olabilir.

dört gözle bekleyen çok ciddi bir kitle mevcut. Normalleşme sürecinin beklendiği şekilde devam etmesi halinde seyahate ve tatile özlem duyan büyük bir kitlenin yoğun talebi söz konusu olacaktır.

Sektör için bugüne kadar ne gibi tedbirler alındı, bu tedbirler yeterli miydi, bundan sonrası için neler yapılmalı?

Pandemi sürecinin en büyük zararı verdiği sektör turizm olurken, sektörümüzün yaşadığı kayıpların tafisi için TÜRSAB olarak resmi makamlara sektörümüz adına taleplerimizi ilettik. Bu taleplerin bir kısmına yanıt alabildik. Bu süreçte devletimizin sağladığı kredi imkanları ve Kısa Çalışma Ödeneği gibi destekler sektörümüze katkı sağlamıştır. Ancak turizm sektörünün daha önce hiç yaşamadığı kadar büyük bir krizle karşı karşıya olduğu dikkate alındığında, seyahat acentalarına sağlanan desteklerin kapsamının genişletilmesi hayati önem taşıyor.

Taleplerimiz arasında bulunan seyahat acentalarının borçlarının bir yıl ertelenmesi, SGK ödemeleri ve vergilerden bir yıl muaf tutulması, hibe kredi, 2 yıl geri ödemesiz sıfır faizli kredi desteği, çek ödemelerinden kaynaklı sıkıntılara sicil affı getirilmesi, turizm ajans payı vergisinin 2021 yılı sonuna kadar alınmaması, tanıtım ve pazarlama desteği sağlanması vb. konulardaki taleplerimizin sınırlı bir kısmı kabul gördü.

Şu da bir gerçek ki; pandemi sonrası çok keskin bir hal alması beklenen uluslararası turizm rekabet sürecinde Türkiye'nin pazar payını koruması ve artırması için ülke tanıtımı ve pazarlamasının lokomotif konumunda bulunan seyahat acentalarının ayakta kalması bü-



yük önem arz ediyor. Dolayısıyla ülkemiz turizminin geleceği açısından seyahat acentalarına sunulan desteklerin artırılmasının faydalı olacağını tüm mecralarda dile getiriyoruz.

Bununla birlikte bu süreçte TÜRSAB olarak hizmetlerimizi kesintisiz ve eksiksiz bir biçimde sürdürmeye devam ediyoruz. Pandemi sürecindeki önemli bazı hizmetlerimizi şöyle sıralayabiliriz:

- Seyahat acentalarımızın talep ve beklentilerini ilgili tüm kurum ve kuruluşlara aktardık.
- Yurtiçinde seyahat iptallerinin önüne geçebilmek için 2020 yılında tüketicilere yönelik, "Tatilinden Vazgeçme, Ertele" kampanyasını başlattık.
- Birliğimizin girişimleriyle üyelerimizden 2020 yılına ait aidat bedellerinin alınmamasını sağladık.
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı ile irtibata geçerek seyahat acentalarının iş yerlerini açmadan tüm faaliyetlerini evden yürütmelerini

sağladık.

- Türkiye'ye en çok ziyaretçi gönderen ülkelerden; Rusya, Almanya, İngiltere, Hollanda, Ukrayna ve ABD başta olmak üzere turizm meslek örgütü temsilcisi meslektaşlarımızla online toplantılar gerçekleştirdik.
- Pandemi sürecinde turizmdeki genel durumu mercek altına alan ve turizm trendlerinde yaşanan değişime dair bilgiler içeren geniş kapsamlı raporlar hazırladık.
- "Koronavirüs Sonrası Nasıl Bir Dünya Bizi Bekliyor?" başlıklı raporumuz Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü tarafından dünya genelinde turizm sektör temsilcileri ile paylaşıldı.
- Yurt içi turizm pazarındaki gelişmeleri takip etmek, pandemi sürecinde Türkiye'deki tüketicilerin tatil algısı ve alışkanlıklarında nasıl bir değişim yaşandığını mercek altına almak ve sektöre etkisini ölçümlenebilmek için GENAR Araştırma Şirketi ile bir kamuoyu araştırmaları

Turizme özel farklı ürünlerin geliştirilmesi, kişiye özel tatil uygulamalarının hayata geçirilmesi ve turizm trendlerin yakından takip edilmesi büyük önem taşıyor.

gerçekleştirdik.

- Halk Bankası ile imzaladığımız "Turizme Güven Kredi" anlaşması ile sektörümüzün nakit akışı konusunda yaşadığı soruna çözüm ürettik.

- 1. TÜRSAB Uluslararası Turizm Forumu'nu düzenledik. Yurt içinden ve dışından önemli isimlerin katılımlarıyla düzenlediğimiz panel, webinar, forum ve etkinliklerle turizmin geleceğine ışık tutmaya çalıştık.

- Mayıs ayında UITT Kiev Fuarı'na katılım sağladık. Haziran ayında üç farklı Ukraynalı heyeti Birliğimizde ağırlayarak iş birliği anlaşmaları imzaladık.

Pandeminin üyelerimize ve sektöre olumsuz etkilerini en aza indirebilmek için çalışmalarımıza ara vermeden devam ediyoruz.

Turizmde istenilen ölçüde pay alamasa da bölgemiz bu süreçten nasıl etkilendi, yerel yönetimlerin sektör ile ilgili aldığı tedbirler yeterli miydi?

Ülkemiz turizminin en eski destinasyonlarından olan Ege Bölgesi ve İzmir; doğası, kültürel ve tarihi değerleri, kıyı turizmi olanakları, gastronomi zenginliği, inanç, sağlık ve MICE turizmi altyapısıyla turizm açısından önemli gelişim fırsatları barındırıyor olsa da maalesef ki yabancı ziyaretçilerden beklediğimiz düzeyde talep görmüyor. Pandemi öncesi dönem olan 2019 yılında 1,2 milyonu aşkın yabancı ziyaretçi ağırlayan İzmir'e 2020 yı-

lında gelen yabancı ziyaretçi sayısı yüzde 75,7 oranında düşüş ile 297 bin seviyesine geriledi. 2021 yılının 4 aylık döneminde ise İzmir'e gelen ziyaretçi sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 48,1 düşüşle 37 bin kişi oldu.

Aslında pandemi döneminde küçük ölçekli ve butik konaklama tesislerine artan talep de dikkate alındığında Ege Bölgesi ve İzmir'in konaklama tesis altyapısıyla bu süreçte öne çıkabilecek bir potansiyele sahip olduğunu söyleyebiliriz. TÜRSAB olarak GENAR iş birliğinde gerçekleştirdiğimiz yurt içi turizm araştırmasının sonuçları da bölgenin bu nitelikleri nedeniyle yurt içi turizm pazarında talep gördüğünü ortaya koydu.

Bu açıdan bakıldığında İzmir'in güçlü olduğu yanları ön plana taşıyacak bir anlayış ve vizyonla turizm rekabetinde öne çıkabilmesi mümkün olabilir. Özellikle yerel yönetimlerin üzerine çok önemli görev ve yükümlülükler düşüyor. Yerel yönetimlerin turizme bakışı, proje ve çalışmaları turizm sektörünün gelişimi açısından büyük önem arz ediyor. Bu bağlamda İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin turizmdeki gelişim için ortaya koyduğu vizyon da İzmir'in turizmdeki gelişimi için önemli bir olanak sağlıyor.

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin belirlediği turizm için yol haritasında 3 yıllık süreçte 4 milyon yabancı ziyaretçiye ulaşma konusunda belirlediği hedef, turizme verilen önemi gösteriyor. TÜRSAB Fuarçılık

ile İZFAŞ iş birliğinde düzenlenen Türkiye'nin en önemli turizm fuarlarından Travel Turkey İzmir Fuarı, İzmir'in dünyaya tanıtılması anlamında çok önemli bir misyon üstleniyor. TÜRSAB Fuarçılık ve İZFAŞ iş birliğinde şubat ayında online olarak gerçekleştirdiğimiz 14'üncü Travel Turkey Fuarı, İzmir'in teknoloji ile turizmi birleştiren vizyonunu da sergilemesi bakımından önemli bir göstergedi. Keza son dönemde yine İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından hayata geçirilen "visitizmir" uygulaması da dijitalleşme ve teknolojinin turizme fayda sağlayacak biçimde kullanılmasına örnek teşkil eden bir uygulama oldu.

TÜRSAB olarak biz de İzmir turizminin gelişimi için bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da çalışmaya ve bu yönde çaba sarf eden tüm kurumlara destek vermeye devam edeceğiz. İzmir'in turizmde hak ettiği üst düzey noktalara geleceğine inancımız tam.

Rusya'dan henüz turist gelmiyor, diğer Avrupa ülkeleri de biraz yumuşasa da hala sıkıntılı bir süreç var, bu sezon nasıl olur sizce?

2021 yılına dünya genelinde başlayan aşılama sürecinin turizme olumlu yansıtacağı yönündeki beklentiyle umutlu bir giriş yapmıştık. Ancak dünya genelinde artan vaka sayıları ve aşılama oranlarında istenilen seviyelerin yakalanamaması nedeniyle birçok ülkede olduğu gibi Rusya pazarında da seyahat yasakları gündeme geldi. Bu kapsamda Rusya 15 Nisan-21 Haziran tarihleri arasında Türkiye'ye yönelik uçuş kısıtlamaları getirdi.

Rusya'nın aldığı bu karar elbette Rusya pazarı açısından sezon başlangıcının ertelenmesi anlamına



geliyor. Bu misafirlerin önemli kısmı Türkiye tatillerini iptal etmek yerine erteleme yoluna gittiler. Zira Türkiye hem doğal güzellikleri hem de fiyat/hizmet kalite dengesiyle Ruslar açısından alternatif bir destinasyon. Bu çerçevede uçuşların başlamasının ardından Rusya'dan Türkiye'ye yönelik talebin yoğun olacağını öngörüyoruz.

Ülkemizde son günlerde vaka sayılarında yaşanan düşüşün ve aşılama sayısındaki artışın hız kazanmasıyla birlikte, Rusya'dan uçuşların da kısa süre içinde başlamasını bekliyoruz. Nitekim, Türkiye ve Rusya makamlarından yapılan son açıklamalar, uçuşların 21 Haziran'da yeniden başlayacağına işaret ediyor. Rusya'dan uçuşların başlamasıyla birlikte Mayıs ve Haziran aylarındaki kayıpları da telafi edeceğimize inanıyoruz.

Bir diğer önemli ana pazarımız Almanya ise Türkiye'nin durumunu "Yüksek Riskli" ülkeler kategorisinden "Riskli" ülke kategorisine çevirdi. Türkiye'nin Yunanistan, Macaristan, Sırbistan, Bulgaristan ile yaptığı anlaşma çerçevesinde aşılmasını tamamlayanlar rahatlıkla seyahat edebilecek. Yükselen pazarlarımız arasında olan Ukrayna ile iş birliğini her geçen yıl geliştiriyoruz. Bu pazardan da önemli bir talep artışı söz konusu. Türkiye'de

düşen vaka sayıları ve artan aşılama sayılarıyla birlikte Avrupa Birliği ülkelerinin de önümüzdeki günlerde Türkiye'ye yönelik seyahat kısıtlamalarını gevşetmesi yönündeki beklentiler sezona ilişkin umutlarımızı yükseltiyor.

Kısıtlamaların giderek kaldırılması ve normalleşme sürecinin hızlanmasına bağlı olarak 2021 yılı sonuna kadar, 18-20 milyonu yabancı, 5 milyonu da yurt dışında yaşayan vatandaş ziyaretçiler olmak üzere toplamda 23-25 milyon ziyaretçiyi ülkemizde ağırlayacağımızı düşünüyoruz. Gelir olarak da 18-20 milyar Dolar bandında bir gelir elde edeceğimizi öngörüyoruz. 2021 yılını toparlanma yılı olarak geçirmeyi, 2022 yılında ise 2019 rakamlarına yakın bir ziyaretçi sayısına ulaşmayı bekliyoruz.

Ülkemizin turizmden daha çok katma değer elde etmesi için sizce neler yapılmalı?

Turizmde yüksek katma değer yaratan alanların başında kültür, MICE, sağlık, kruvaziyer ve spor gibi turizm çeşitleri geliyor. Pandemi nedeniyle keskin düşüş gösteren bu alanların pandemi sonrası dönemde yükselişe geçmesini bekliyoruz. Türkiye, sözü geçen turizm çeşitlerinde ciddi alt yapısı bulunan bir ülke. İleriye yönelik bu alanlara yapılarak yatırımların yanı sıra tanıtım ve pazarlama çalışmalarına hız verilmesi bu segmentlerden daha yüksek pay alınmasında büyük önem arz ediyor.

Öte yandan pandemi, tüketici beklentilerinden turizm trendlerine kadar turizm sektöründe bir dizi değişim yarattı. Pandemi süreci ile birlikte kamp-karavan, ev kiralama, doğa turizmi benzeri alanlara ciddi bir talep oluştu. Pandemi sonrasında da bu turizm türlerine olan

ilginin devam edeceğini öngörüyoruz. Özellikle genç kuşaklarda da tatil ve seyahat özleminin, influenza ya da youtuber benzeri bu kuşaklar üzerinde etkili olan kanaat önderlerinin de etkisiyle pandemi sonrası dönemde daha da canlanacağını, buna bağlı olarak macera ve deneyim turizminde yeniden bir yükseliş yaşanacağını tahmin ediyoruz. Pandeminin, hijyen ve sağlık kuralları ile ilgili beklenti çıtasını yükselten bir etkisi de oldu. Bu yöndeki beklentilerin pandemi sonrasında da devam etmesi öngörülmekte.

Dijitalleşme hızı artarken, pandemi süreci ile birlikte yeni bir dijital dönüşümün hayatımıza girmesi söz konusu. Bu dönüşümün hızla yayılacağını ve turizm sektöründe de önemli etki ve sonuçlara yol açacağını tahmin ediyoruz. Söz konusu dijital dönüşüm sürecinin tatil ve seyahat anlayışları üzerinde de önemli etkileri olacaktır. Örneğin, pandemi öncesi dönemde yeni trendler arasında gösterilen iş ve tatilin birleştirildiği "Bleisure" benzeri tatil türlerinin pandemi sonrasında da rağbet gören türler arasında yer alacağını söyleyebiliriz. Bu noktada turizme özel farklı ürünlerin geliştirilmesi, kişiye özel tatil uygulamalarının hayata geçirilmesi ve turizm trendlerin yakından takip edilmesi büyük önem taşıyor.

Bu tablodan hareketle, turizm sektörünün yeni döneme sağlam ve hazır girmesi hem sektör hem de ülke ekonomisi açısından büyük önem taşıyor. Turizm sektörünün yeni dönemde ortaya çıkacak potansiyel fırsatları değerlendirebilmesi ve bunun sonucunda daha da büyüebilmesi için tüm destekler ve planlamalar bu noktalar gözetilerek ele alınmalıdır.

Mustafa Moroğlu: “Pandemi döneminde 64 yaşında hayatta kalabilmek bile başarı sayılır”

İZSİAD’ın pandemi öncesi başlattığı ancak pandemi sebebiyle çevrimiçi olarak her hafta düzenlediği İZSİAD Başarı Hikayeleri’ne Kemer Ltd. Şti. Şirket Ortağı, 24. Dönem Milletvekili Mustafa Moroğlu konuk oldu.

Toplantının açılışında konuşan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, tam kapanma yaşanan bu dönemde çevrimiçi etkinliklere devam ettiklerini söyleyerek, “Kemer Ltd. Şti. ortaklarından Mustafa Moroğlu’nun hikayesini dinlemek istedik” dedi.

24. Dönem İzmir Milletvekili, Kemer Ltd. Şti. Şirket Ortağı Mustafa Moroğlu, İZSİAD’ın kendisini ağırlamasından duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Kendisini iş yaşamında başarılı görmediğini söyleyen Moroğlu, “İZSİAD Başarı Hikayeleri’nde konuşan iş insanlarına göre benim iş hayatıma başarı denmesi çok doğru olmaz. Siyasette başarı dersiniz, o konu tartışılabilir” dedi. Bu pandemi döneminde 64 yaşında hayatta kalabilmenin bile başarı sayılabileceği bir dönem yaşadıklarını vurgulayan Moroğlu, “Yaşama sevincini koruyabilmek ve hasta olmamak başlı başına bir başarı, böyle de bakmak lazım” dedi.

Gezmiş’e saygı duruşu

Denizli’de doğduğunu ve ortaokulda Deniz Gezmişlerin asılması sonrası okul bahçesine tüm okul öğrencilerine saygı duruşu yaptığını anlatan Moroğlu, “Başarı-



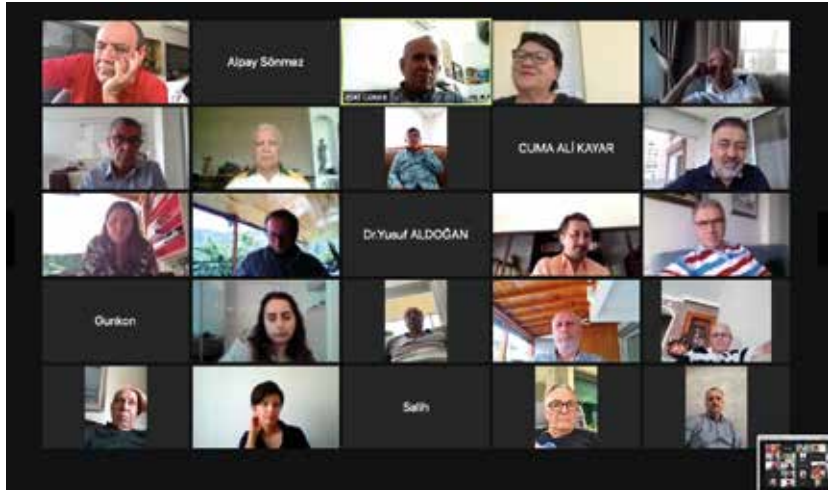
sa bu da o dönemdeki en gurur duyduğum başarılarımdan biriydi” dedi.

Ortaokuldan sonra İzmir’e gelerek Çınarlı Teknik Lisesi’ne kayıt yaptırdığını belirten Moroğlu, kendisi lisede okurken İzmir Ortaöğretim Derneği’nin kurulduğunu, bu derneğin kısaltmasının İZOD olduğunu belirtti. Moroğlu, “Ortamda çok Mustafa olunca bana İZOT lakabını taktılar, İZOT Mustafa olarak bilindim, lakabım oradan geliyor” dedi. Eğitim hayatından sonra elektrik teknisyeni olarak iş yaşamındaki kritik dönemeçleri de İZSİAD üye-

riyle paylaşan Moroğlu, 12 Eylül döneminde yargıldığını ve cezaevinde yatıldığını hatırlatırken, “15 yıl ceza yedim. Çanakkale’de 6 sene yattıktan sonra tahliye oldum” diye konuştu.

İlçe Başkanlığı ve vekillik

Mustafa Moroğlu, “Sosyal demokrasi insanlara en az acı çektirerek mutluluğu tattıran ideolojidir” anlayışını benimsediğini ve CHP’de siyasete girdiğini söylerken, “2010 yılında Balçova İlçe Başkanlığı yaptım. CHP’nin 28 ilçe başkanı ‘Moroğlu İl Başkanı olsun’ diye açıklama yaptıkları dönemde CHP Genel Merkezi Tacettin Bayır’ı İl Başkanı yaptı. Beni ise 2’nci Bölgenin 7’nci sırasında aday yaptılar ve vekil oldum. 4 sene milletvekili olarak hizmet verdim. Şimdi İstikbal ve Beko bayi olarak ticaret hayatıma devam ediyorum” dedi.



Şefik Güngör: “Doğru işe, doğru fiyatla yatırım yapın”

İnşaat Yüksek Mühendisi Günkön İnşaat A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Şefik Güngör, iş yaşamında başarıya giden kritik anları İZSİAD üyeleri ile paylaştı. Gençlere tavsiyelerde bulunan Güngör, “Doğru işe, doğru fiyatla yatırım yapın” dedi.

Çevrimiçi olarak yapılan ve Mehmet Şefik Güngör’ün konuk olduğu Başarı Hikayeleri Sohbetleri toplantısının açılışında konuşan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçükkurt, “İş yaşamında herkesin önemli anları, kritik kırılmaları oluyor. Bunları paylaşarak iş yaşamında girişimcilere, iş insanlarına örnek olmak istiyoruz” dedi.

Kendi parasıyla inşaat işine girdi

Eğitim hayatını ve iş yaşamına atıldığı dönemi anlatarak sözlerine başlayan Güngör, 1972 yılında OD-TÜ’den mezun olduğunu, DSİ’de çalışırken 1977 yılında burslu olarak eğitim için İngiltere’ye gittiğini söyledi. 1980 yılında özel sektöre geçtiğini söyleyen Güngör, “1980 yılına kadarki bu deneyimi yetişme dönemi olarak görüyorum. Teorik gücü olan ama saha tecrübesi olmayan bir mühendis olarak 1980 yılında özel sektöre geçtim” dedi. İş değiştirmeyi çok sevmediğini ifade eden Güngör, yurtdışı tecrübesini de şöyle anlattı: “1981 yılında 70 bin TL kooperatif peşinatı ve 2 reşat altını da param varken Tekfen ile Riyad’a gittim. 6 sene Suudi Ara-



bistan’da çalıştım. Burada biriktirdiğim 100 bin dolar ile müteahhitlik yapmaya karar verdim. Suudi Arabistan’dan döndükten sonra İzmir’e geldim. Burası hakkında bilgim yoktu. Bir arkadaşımın 1987 yılında şirket kurdu, kendi paramızla arsa olarak inşaat işine girdik.”

Günkön 2000 yılında doğdu
İnşaat sektöründe işlerini sürekli büyüttüklerini, 1999 yılında ortaklığı bitirip ayrı firmalar olarak yola devam ettiklerini hatırlatan Gün-

gör, “Günkön olarak 2000 yılından bu yana 3 sigara fabrikası, Yüksek Vadi Evleri’nde 400 daire yaptık” dedi. Fas’ta Tekfen’e rafineri binaları yaptıklarını belirten Güngör, “Socar Rafinerisi’nde doğrudan taşeron olarak 42 milyon dolarlık bina inşaatları yaptık. 2017 yılındaki ekonomik kriz ile biz de küçüldük” ifadelerini kullandı.

Güngör, şirketi bu dönem küçük kızı Pinar ve damadı Eren’e devrettiğini, büyük kızının da tasarım işine yoğunlaştığını anlatırken, “Şu anda 3 proje yürütüyoruz. Çiğli Esentepe’de 63 konutluk bir inşaat yapıyoruz. Çeşme 16 Eylül mahallesinde 5 parselde 5 villa yapacağız. Urla’da 10 villa yapacağımız bir arsayı almak üzereyiz” dedi. Gençlere de tavsiyelerde bulunan Güngör, “49 yıllık meslek hayatımın bana öğrettiklerine bakarsak gençlere tavsiyem doğru işe, doğru fiyat ile girmeleridir” diye konuştu.



İZSİAD ‘Kişisel Verilerin Korunması Kanunu’nu masaya yatırdı

İZSİAD, düzenlediği çevrimiçi etkinlikle Kişisel Verilerin Korunması Kanunu’nun (KVKK) bilinen ve bilinmeyen yönlerini masaya yatırdı. İZSİAD üyelerine "KVKK Hakkında Yanlış Bilinenler ve Bilinmeyenler Neler?" konulu bir sunum gerçekleştiren Buğday Hukuk Bürosu’ndan Av. Müslüm Doğruer, KVKK’nın çalışma prensiplerini anlattı.

Toplantının açılışında konuşan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçükkurt, İZSİAD olarak üyelerini bilgilendirici, iş yaşamında ihtiyaç duyacakları her türlü donanımı kendilerine kazandıracak etkinlikler düzenlemeye özen gösterdiklerini söyledi. Bugün de Kişisel Verilerin Korunması Kanunu’nu (KVKK) konuşmak istediklerini ifade eden Küçükkurt, "KVKK artık her alanda karşımıza çıkıyor. Dijitalleşme ile kişisel verilerimiz bir çok kurum ve platformda bulunuyor ve bunların korunması da ciddi bir önem arz ediyor. Bu anlamda haklarımızı bilmemiz son derece önemli. Bu sebeple bugün Buğday Hukuk Bürosu’ndan Avukat Müslüm Doğruer’i dinlemek istedik" diye konuştu.

Buğday Hukuk Bürosu’ndan Av. Müslüm Doğruer, İZSİAD’ı gösterdiği bu hassasiyetten dolayı kutlayarak sunumuna başladı. KVKK’nın üç hedefi olduğunu ifade eden Avukat Müslüm Doğruer, "Birinci hedef kişisel verilerin gizli kalması, ikinci hedef tüzel kişilerin gerekli önlemleri alıp almadığının tespitini sağlayarak olası deşifrelerden dolayı yaptırımla karşılaşmaması ve AB uyum süreci kapsamında AB’ye uyumu hedefleniyor" dedi.



Yakın zamanda bir yemek platformunun verilerinin çalındığını hatırlatan Doğruer, "Veri ihlali tespit edilemedi, geç bir bildirim yapıldı, kurul hala bu vakayı inceliyor. KVKK hem mağduriyetin önlenmesi, hem de tüzel kişilik önlem aldıysa yaptırımdan korunmayı amaçlıyor" dedi.

Kimliği belirleyen tüm bilgi ve belgeler kişisel veriler kapsamına girdiğini ifade eden Doğruer, "Doğrudan, dolaylı ve özel nitelikli kişisel veriler var. Doğrudan veriler bizi tanımlayan bilgileri oluştururken, dolaylı veriler bir miktar araştırma yapılması gerektiren verileri oluşturuyor. İrk, dil, din, siyasi düşünce-

si, sendika üyeliği, siyasi parti üyeliği gibi veriler ise özel nitelikli kişisel verileri oluşturuyor. KVKK hepsini kapsıyor" dedi.

“Hapis cezası bile var”

KVKK’nın üzerinde durduğu ilkeler olduğunu hatırlatan Doğruer, "Kişisel verilerin işlenmesinde verileri toplayan kuruma kurallar koyuyor, ölçülü olun, tarafları aydınlatın ve bu bilgileri koruyun diyor. En önemli husus bu bilgilerin işlenmesinde ölçülü olması. Hangi amaç için işlendiği ve o amaç için işlendiği kuralına uyulup uyulmadığına bakılıyor" dedi.

Spor salonlarına girilirken avuç içi izi alınmasının KVKK kapsamında yanlış olduğunu söyleyen Doğruer, "Bu tarz bir vakada kurul bu uygulamanın iptaline karar verip veri toplayan kuruma ceza vermişti. Bu kararlara uyulmadığı takdirde cezanın katlanması ve en sonunda hapis cezasına kadar gidilebiliyor. O yüzden bu konuya çok dikkat edilmesi gerekli" diye konuştu.



EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer: "İzmir ve Ege'ye değer katmak için varız"



Röportaj: Murat Şahin

Ege Genç İş İnsanları Derneği'nin (EGİAD) 16. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, dinamizmi ve enerjisiyle dikkat çekiyor. EGİAD'ı "liderler yetiştiren bir okul" olarak konumlandırıyor, genç iş insanlarının etkileşimde bulunarak birlikte değer yarattıklarına dikkat çekiyor.

Z kuşağının önünü açacak dijitalleşme projelerini gündeme getirirken diğer yandan onların aidiyet

duygusunu da pekiştirmenin peşine düşüyor. Genç işsizliğine çözüm olarak girişimcilik, ekonomik kalkınma için uzun vadeli reform planı ile vahşi kapitalizme karşı pandemi döneminde kazanılan birlik ve dayanışma duygusunun korunması, dilinden düşmeyen gerçeklerden...

İçinde yaşadığı kente ve topluma değer kazandıracak projelerin peşinde. İZSİAD dergisi için yaptığı-

mız söyleşi bilgilendirici, yol gösterici ve keyifli oldu...

Sayın Yelkenbiçer, bize EGİAD'ı anlatır mısınız? Sizin EGİAD'a giriş ve başkanlık süreciniz nasıl gelişti?

Ben EGİAD'a 12 yıl önce, Cemal Elmasoğlu başkanımızın son döneminde üye oldum. Çok imrenerek girmiştım. Bölgenin önde gelen, büyüklerimin, ağabeylerimin olduğu bir sivil toplum örgütüydü. Özellikle aile şirketlerinin ikinci, üçüncü kuşak temsilcilerinin beraberce çalışabildiği, bir şeyler üretebildiği bir yer. Ben de buna dahil olmak istedim. Üyeliğim ve sonrasındaki gelişmeler güzel de bir süreç oldu. EGİAD'ın kişisel gelişim açısından da bana çok şey kattığını düşünüyorum. Özellikle bir şeyler vermek isteyen herkese çok şeyler katıyor. Cemal başkanımızın çok güzel bir sözü vardı; "EGİAD'a ne verersen onu alırsın." Gerçekten çok doğru. Bir şeyler vermek isteyenlere fazlasıyla çok şeyler veriyor. Ve genç, çalışan, çalışmak ve katkı koymak isteyen herkesin önünü açan bir liyakat düzeni var. Bu anlamda EGİAD'ı liderler yetiştiren bir okul olarak görüyoruz. Ben de bu bugüne kadar farklı görevler aldım. Yetki ve sorumluluklarım daha da arttı. Sorumluluklarım arttıkça toplumsal anlamda EGİAD'ın etki alanının ne kadar büyük olduğunu yaşayarak gördüm. EGİAD geliştikçe de daha

çok keyif alarak, daha büyük şevkle burada olmaya başladım. Şimdi de genel kurulumuzda bu seçkin kurumun yönetim kurulu başkanlığı görevini üstlendim.

Başkanlığa siz mi talip oldunuz yoksa “bu işi yaparsın” diye size yol mu açıldı?

Başkanlığa direkt olarak talip olmadım ama Mustafa Aslan başkanımın ve o dönemdeki yönetim kurulundaki arkadaşlarımın yönlendirme ve tavsiyeleriyle görev aldım. Tabii ki zevkle, büyük bir onur ve gururla başkan adayı oldum ve genel kuruldan da onay alınca büyük bir mutlulukla görevime devam ediyorum.

EGİAD’ın İzmir ve Ege Bölgesi’ndeki rolü hakkında neler söylersiniz?

Bizim 680 üyemiz var. Çatımızın altında bu üyelerimize ait 3 binden fazla işyeri ve 120 binden fazla çalışanımız bulunuyor. 31 yaşındayız. İçinde bulunduğumuz ortamda her şeyde olduğu gibi STK’lar da çok zor bir dönemden geçiyor. Pek çok STK’da üyeler neden üye olduklarını sorgulama aşamasına gelebilirler. Bu da normal bir durumdur. Çünkü bu işin doğasında fiziksel olarak bir araya gelmek, birbirimizin etkileşimiyle bir şeyler üretebilmek, iletişim ağı kurmak, beraberce çalışabilmek, birbirimize ticaret ortamları yaratabilmek vardır.

Ancak EGİAD için böyle bir durumun olmadığını gönül rahatlığıyla söyleyebilirim. Fiziki olarak bir araya gelemediğimiz süreçlere rağmen yine de genel kurulumuzu pandemi şartlarında yüksek bir katılımı yaptık. Komisyonlarımız 5’e çıkmasına rağmen rekor katılımı devam ediyor.

EGİAD, tüzüğünde yazdığı üzere toplumsal rekabet gücünü arttırmak gibi bir iddialı misyona sahip. Rekabet gücü tabii ki de ekonomik ama aynı zamanda da sosyal birliktelik, birlikte toplum içinde yaşamak, etik değerler, kültür, sanat, spor gibi konuları da barındırıyor. Biz kendimizi Ege Bölgesi’nde liderler yetiştiren bir okul olarak konumlandırıyoruz. Genç iş insanlarının etkileşimde bulunduğu, birlikte değer yaratabildikleri çok etkin bir dernek olduğumuzu görüyorum.

Siz 16. Dönem yönetim kurulu olarak görevdesiniz. Bu dönemde hangi projelere ağırlık vereceksiniz, öncelikleriniz neler?

Gelecek kuşaklara sorumlu olduğumuza inandığımız, Birleşmiş Milletler’in 2030 yılı için oluşturduğu Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri’ni EGİAD’ın merkezine almayı düşünüyoruz. 17 tane hedeften iş dünyasına uygun olanları, örnek uygulamaları ve en iyi uygulamaları üyelerimize tanıtmak istiyoruz. Sürdürülebilir tarım, sürdürülebilir tedarik zincirleri, sürdürülebilir üretim, sorumlu üretim ve tüketim, döngüsel ekonomi gibi kavramları gündemimize alacağız.

Özellikle bu dönemde Avrupa Birliği’nin Yeşil Mutabakat’ı çok popüler oldu. Hem gelecekte ticaret yapmamız hem de gelecek kuşaklara karşı sorumluluğumuz için bunu çok önemsiyoruz. Yine,

hükümetimizin Sıfır Atık politikası var. Bunu dernek merkezimizde ve üye işyerlerinde değerlendirmek istiyoruz.

Çağımızın gereği olarak tabii ki dijitalleşme gündemimizde var. Üyelerimize dijital yol haritası belirleyebilmek amacıyla “Dijitalleşme Check-up’u” adını verdiğimiz bir projemiz var, bunu da çok önemsiyoruz.

EGİAD’da uluslararası iş yapma, uluslararası ilişkiler kültürü de bulunuyor. Geçmiş dönemde Valencia Ticaret Odası ile İzmir Ticaret Odası birlikteliğinde entegratör rolü üstlendik. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanımız Tunç Soyer ile birlikte Valencia ziyaretimiz olmuştu. Belki şu anda pandemi müsaade etmeyeceği için uluslararası ziyaretler biraz kısıtlanabilir. Ancak bu anlamda biz de “Uluslararası anlamda neler yapabiliriz?” diye düşündüğümüzde, yabancı uyruklu öğrenciler ve profesyoneller için bir platform olma hayali kurduk. Onların sosyal, kültürel paylaşımlarını yapabilecekleri, yabancı öğrencilere staj imkanı sağlayabileceğimiz, profesyonellerin de deneyimlerinden faydalanabileceğimiz bir dernek olmak istiyoruz, ki ülkelerine döndüklerinde de EGİAD’ın ve ülkemizin gönül elçileri olabilsinler.

Tabii bu projeleri yaparken EGİAD’ın en büyük gücünün insan kaynağı olduğunu biliyoruz, bunu da ihmal etmek istemiyoruz. Herkese dokunarak hareket etmek is-

“Ekonomide çalkantılar olsa da işimizi daha verimli yapmaya odaklanmalıyız. Dünyayı takip ederek en iyi örnekleri kendi işyerimize entegre etmemiz lazım.”

tiyoruz.

Aramıza katılan Z kuşağı temsilcileri de var. Z kuşağının hem STK, hem iş yapma biçimi, hem toplumsal olaylara bizlerden farklı bir bakış açıları var. Biz de EGİAD'a onların aidiyetini hızlandırmak için derneğimizin kendilerine sunduğu projelerin daha güncel daha cazip olmasına çalışacağız. Öte yandan Z kuşağına EGİAD'ımızın geleneklerini de öğretip önümüzdeki yıllarda onların EGİAD'a liderlik etmesini istiyoruz. Bu süreci onların üzerine inşa etmek istiyoruz.

EGİAD'da siz, ESİAD'da da Mustafa Karabağlı başkan Z kuşağını gündeme getirdiniz. Günümüzün bir gerçeği olarak önemseydiğiniz o noktadaki projeleriniz hakkında biraz daha ayrıntılı bilgiler verebilir misiniz?

15 yılda bir kuşak değişimi oluyor. Bizim derneğimizin de 31'nci yılı. Aslında 3 kuşak gördü. EGİAD'ı X kuşağı ağabeylerimiz, büyüklerimiz kurdular. Şimdi Z kuşağından temsilciler de geliyor yavaş yavaş. Onların farklı bir bakış açıları var. Dernek aidiyetinden önce bir şeye aidiyet duymaları zor. Mesela kendilerinden öncekilerinin önemseydiği otomobil, gayrimenkul sahibi olma noktasında bile bir talepleri, arzuları yok. Çok çabuk sıkılıyorlar. Bu çağın gereği öyle. Hızlı, çabuk tüketiyorlar ama bizim kendilerinden öğrendiğimiz şeyler de çok sorumlu şeyler, toplumsal olaylara karşı bizlere göre çok daha duyarlılar. Özellikle çevre konularında, iklim krizi noktasında çok daha duyarlılar. Bizim de onlardan öğreneceğimiz şeyler var. İlk olarak onlar hem bizim işyerlerimizde çalışma arkadaşlarımız olmaya başladı, hem müşterilerimiz olmaya başladı. Dolayısıyla bizler iş dünyası

olarak onların tüketici adabı ve davranışlarını iyi irdelememiz ve öğrenmemiz gerekiyor.

Öte yandan, EGİAD boyutunda da onlara sıkıcı hale getirmeden EGİAD'ın geleneklerini yaşatabilmeleri için rahat bir imkan sunmamız gerekiyor. Biz, onlardan çok şey öğrenmeye de talibiz, onlarla beraber bir şey üretmeye de talibiz. Z kuşağının varlığını çok önemsiyoruz ve yeni gelişmeleri göz ardı eden bir dernek de değiliz. Dolayısıyla Z kuşağı bize uyacak diye bir şey yok. Biz EGİAD'ı onlarla beraber daha güncel daha cazip hale getirmeyi planlıyoruz.

Pandemi dönemi her sektörde sıkıntı yarattı, bazılarında artsa da her sektörde işler azaldı.

EGİAD üyeleri de bazı sıkıntılar yaşadı. Bu sorunları aşmaya yönelik olarak EGİAD hangi çalışmaları yaptı?

Pandemi döneminde getirilen kısıtlamalarla birlikte kapılarını, ke-

penlerini kapatan işletmelerin aşı çalışmalarıyla birlikte açılmaya başlamasıyla ekonominin çarkları yine dönmeye başlayacak. Ancak çok belirsizlik ve herkesin önünü göremediği noktalarda EGİAD gibi, İZSİAD gibi sivil toplum kuruluşlarına çok daha büyük sorumluluk düşüyor. "Sıkıntı yaşayan üyelerimize yönelik neler yapabiliriz?" noktasında ilk olarak tabii ki bir refleksle Mustafa Aslan başkanımızın döneminde bir kriz masası oluşturduk. Üyelerimizin taleplerini analiz ettik. Pandemi dolayısıyla yüz yüze hizmet veremeyen, işyerlerini kapatmış üyelerimizden e-ticarete doğru bir meyil olduğunu fark ettik ve e-ticaret seminerleri düzenledik. Sıfır noktadan itibaren e-ticarette mal alıp satmaya kadar bütün süreci kapsayan bir eğitim serisi gerçekleştirdik. Sonunda da başarılı örneklerini gördük. Tabii ki pandemi döneminde ihtiyaçlar gibi sıkıntılar da farklı alanlarda yeniden belirebiliyor. Çünkü bilinen



"Çağımızın gereği olarak dijitalleşme gündemimizde. Üyelerimize dijital yol haritası belirleyebilmek amacıyla "Dijitalleşme Check-up'u" projemizi çok önemsiyoruz."

bir doğrunun olmadığı dönemden geçiyoruz. EGIAD olarak biz daha çok çalışmalıyız, daha iyi örnekleri ele almalıyız. EGIAD özellikle girişimcilik konusunda nasıl bir referans noktası ise pandemi döneminde yaptıklarıyla da sivil toplum kuruluşlarının referans olması gerektiğini düşünüyorum. Bolca çalışma yapmamız lazım, bolca rapor düzenlememiz lazım. En iyi uygulamaları görmeli ve deneyim aktarım mekanizmaları kurmalıyız. Mesela birimizin işyerinde yaptığı çok örnek bir uygulamayı başka birinin kendine adapte edebilmesini sağlamalıyız. Bu anlamda bunu oluşturacak mekanizmalar kurmaya çalışıyoruz ve devam ediyoruz. Çünkü şu anda kısmen de olsa açılmaya başlamamıza rağmen pandemi süreci halen bitmiş değil ve daha ne kadar süreceğini öngöremiyoruz. Bu yüzden dinamik olmalıyız. Dünyayı takip edip en iyi uygulamaları üyelerimizin hizmetine sunmamız gerekiyor.

Aynı zamanda değinmek istediğim bir diğer konu da pandemi dönemiyle beraber eşitsizliklerin de çok fazla artıyor olması. Bunların ortadan kaldırılması için başta kendi üyelerimiz olmak üzere herkesle, her STK ile bir araya gelmemiz gereken bir dönemden geçiyoruz. Artık "o benim derneğim, bu benim derneğim, ben bunu yaparım, sen bunu yaparsın" değil, "beraberce toplumu nasıl kalkındırabiliriz" anlayışını yerleştirmemiz gerekiyor. Bu anlamda EGIAD olarak her

türlü iş birliğine açıldık. Hem üyelerimizle hem diğer STK'larla kol kola girerek bu dönemi mümkün olduğunca toplumumuz nezdinde en az hasarla atlatacak çalışmalar yapmak istiyoruz.

Geçmiş dönemde İzmir'in Tarihi Alanı ve Kemeraltı'nı canlandırmak, şehir turizmine katkı sağlamak amacıyla tarihi Portekiz Sinagogu'nu restore ettirerek İzmir'e kazandırdınız. Yeni projeler olduğu da söylenmişti. Sizin döneminizde de bu tür projeler olacak mı?

Portekiz Sinagogu'nun özellikle UNESCO'nun geçici miras listesine aldığını düşünürsek, EGIAD gibi sivil toplum kuruluşları bence her zaman burada inisiyatif almaya zorunlu. Biz de üzerimize bir görev düşerse yine inisiyatif alma konusunda gönüllü oluruz. Tarihi Kemeraltı Projesi'nde eski danışma kurulu başkanımız Uğur Yüce'nin yol göstermesi çok önemli olmuştu. EGIAD'da bir rapor yazma kültürü de var. Kemeraltı Raporu'muzu takiben de Portekiz Sinagogu'nu restore ettik. Üyelerimizin bir araya gelmesi ve yoğun bağışları, raporumuzun ve restorasyonun çok güzel bir sonucu oldu. Maalesef pandemi dönemi nedeniyle şimdilik orayı toplumun hizmetine çok yoğun olarak sunamıyoruz ama yine üzerimize bir görev düşerse, Tunç Soyer başkanımızın, sevgili Uğur Yüce'nin yönlendirmesiyle bu konuda inisiyatif almaya hazırız.

İçinde bulunduğumuz süreç ekonomik açıdan pek iç açıcı değil. İktisatçılar tarafından ekonomide güven sorunu olduğu ifade ediliyor. Hükümet reformlara odaklanıldığını deklare ediyor ama Merkez Bankası tarafında da faizler yüksek. Ekonomik anlamda daha iyi noktalara gelmek için neler yapılmalı?

Aslında iki tane çok büyük problemimiz var. Birincisi kur sorunu, ikincisi enflasyon. Özellikle uluslararası emtia piyasalarının da şu ana kadar hiç olmadığı ölçüde yükselişi, enflasyonu tetikleyen bir başka unsur olarak karşımıza çıkıyor. Kur sorunu ve enflasyonu reel olarak kabul etmemiz lazım. Bunu çözmek için uzun vadeli, istikrarlı bir plandan geçiyor. Keyfilikten uzak, gün be gün karar değiştirilmeyen uzun vadeli bir plan yaparak kur sarmalı ve enflasyonu topyekûn aşabilmemiz için politikalar üretilmesi ve bunun arkasında durulması gerekiyor. Bunun başlangıç noktalarından biri de yapısal reformlar. Bu söylemin özellikle iş dünyasına güven vermesi gerekiyor ve gerçekten sözde değil özde reform olması gerekiyor. Çok daha katılımcı, sivil ve liberal bir anayasaya ihtiyacımız var. Toplumun tüm çarklarını kapsayacak bu süreç, hem yabancı yatırımlara hem de ülkemizdeki yatırımcıya güven verecektir. Ülkemizin yeniden o 2009-2010 yılları ve daha öncesinde olduğu gibi cazibe merkezi, yatırımcıların güvenle yatırım yapabileceği bir hale gelmesi gerekiyor.

Öte yandan mevcut işlerimizi iyi yapmak ta biz iş dünyasının görevi ve sorumluluğudur. Ekonomide ne kadar çalkantılar olsa da politik alanlara çok girmeden biz işimizi daha verimli nasıl yapabiliriz soru-

sunun cevabına odaklanmalıyız. Dünyadaki gelişmeleri takip ederek işimizi daha iyi yapmak için en iyi örnekleri kendi işyerimize entegre etmemiz lazım. Bunun yolu da bilime inanmak bence. Günceli takip edebilmek, raporları takip edebilmek, buna göre pozisyon almak, görev aldığımız üye olduğumuz sivil toplum kuruluşunda da kendi profesyonel işimizde de toplum içinde de en iyi örnekleri sergilemek bizim görevimiz. Geri kalan ekonomi, politika, güven... Ülkemiz her zaman bu süreçlerden geçti ama günün sonunda da aştı bunları.

İzmir'i bu süreçte nasıl değerlendiriyorsunuz? İzmir birçok alanda önemli bir yerde ve bunların daha iyi noktalara taşınması için de neler yapılmalı?

İzmir'in şöyle bir avantajı var: Benim babamdan, ağabeylerimden, büyüklerimden gördüğüm, burada sözle yani karşılıklı güvenle iş yapıldığıdır. Pandemi döneminin avantajı da aslında, bize güvendiğimiz insanlarla, aynı değer yar-

gılarına sahip insanlarla iş yapma noktasına getirmesidir. Mesela ben biliyorum ki Hasan Küçükkurt ile sonuna kadar iş yapabilirim, çünkü benzer kaygıları taşıyoruz, topluma benzer bir bakış açımız var. İzmir'de işte bu güvene dayalı ticaret çok fazla. Pandemi döneminde tedarik zincirleri kapandı, en yakın bakkalımızdan alışveriş yapabildik. Burada lokalin önemi arttı. Artık daha ucuza değil daha değerli olana yönelme, topluma daha çok değer katma, iş dünyasına değer katma, birbirimizle rekabet etmek değil birbirimizi geliştirme, birbirimizle müşteri-satıcı ilişkisi değil partnerlik ilişkisi kurma noktasında İzmir'in çok avantajları var. İzmir'de böyle bir kültür var. Bu anlamda da bence İzmir'in önümüzdeki dönemde özellikle STK'ların, Odaların Tunç başkanımızın liderliğiyle bir araya gelmesi önemli. Bence İzmir'in önü çok açık. Yeter ki pandemi döneminde öğrendiğimiz değerleri bir kenara bırakmayalım. Vahşi kapitalizm bizim değer mekanizmalarımızı ortadan kaldırmamasın, daha ucuza değil

hep beraberce kalkınabileceğimiz kazanımlardan vazgeçmeyelim.

Türkiye'de hep katma değerli üretim konusu gündemde. Bunun için de iyi bir eğitim sisteminin olması konusunda neler söylersiniz?

Uzun vadeli çıkış bilimde. Yüksek teknoloji ürünler geliştirmemiz gerekiyor. Bilim eşliğinde yatırım yapabilmemiz lazım, üniversite-sanayi işbirliklerinin artırılması lazım. Bugün için bakıyoruz dünya genelinde hammadde fiyatlarının yükselişi, konteyner krizi, çip krizi hep bizim sanayimizi daraltan noktalar. Bu anlamda yüksek teknoloji ürünleri ülkemizde üretmenin temelinde eğitim politikaları yatıyor. Bunun güzel bir örneğini de veriyoruz aslında. Sanayide yüksek teknoloji adaptasyonunun, dijitalleşmenin yanı sıra oyun girişimciliği de çok güzel bir örnek aslında. Özellikle teknoloji bazı girişimlerle oyun girişimleri ülkemizin ekonomisi için çıkış noktası bence. Oyun girişimciliğinde gerçekten dünya lideriyiz. Bu topraklardan çıkan



oyunlar dünyada hızlıca yayılıyor ve anlayamadığımız, belki bize sıkcı gelen oyunlar dünyada talep görüyor. Bu anlamda Z kuşağının eğitilmesi, hatta Covid kuşağının eğitilmesi ve daha sonraki nesil milenyum kuşaklarına, uzun vadeli eğitim bir eğitim politikasına evrilmesi, 21. yüzyıl yetkinliklerine sahip kuşaklara yönelik eğitim politikalarının oturtulması gerekiyor. Bunun için biz STK'lara da görev düşüyor aslında. Normal merkezi bir eğitim sisteminden çok fazla bir şey beklememek lazım. Günceli takip eden, etme iddiasında olan STK'ların, gençleri de entegre ederek 21. yüzyıl yetkinlikleri noktasında eğitim programları düzenlemesi gerekiyor. Bizim "Hayat Okulu" projemiz var, önümüzdeki yıl 6'ncısını yapacağız. Bu dönemdeki program, yaklaşık 10 yıl önce yapılan Hayat Okulu programından çok farklı. Çünkü, dünya değişiyor, bizim de STK olarak eğitim konusunda bütün gençleri destekleyici eğitim programlarını kurmamız gerekiyor doğal olarak.

Siz genç iş insanları derneğisiniz, ayrıca daha önce girişimciliğin gelişmesi için melek yatırımcılar projeniz vardı. Ancak bugün Türkiye'de genç işsizliği de oldukça yüksek oranda, gençlerin neredeyse 3'te 1'i şu anda işsiz. Bunun önüne geçmek için neler yapmalı?

Raporlarda hep şunu okuyoruz: Z kuşağı gerçekten Türkiye'de kendine bir gelecek görmüyor, Türkiye'de çalışmak istemiyorlar, maalesef imkanı olan yurt dışına gidiyor ve orada kalıyor. Bir beyin göçü oluyor. Akıllı çalışan, entelektüel birikimi olan, iyi eğitilmiş gençleri biz hep yurt dışına kaptırıyoruz.

Kalan gençler arasında da maalesef bir işsizlik durumu var. Hepimiz için çok üzücü bir durum aslında. EGIAD olarak biz, işsizliğe karşı çıkış noktası girişimciliği görüyoruz. Yıllardan beri çalıştığımız bir alan girişimcilik ve bunu ön plana çıkarmak istiyoruz. İzmir ve Ege zaten çok eski yıllardan beri önemli girişimciler çıkarmayı başarmış. Artık biz yeni nesil girişimcilerin desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Tabii ki bu tek başımıza da olmuyor. Devlet mekanizmaları da bu yönde iyi çalışıyor ama daha da üzerine gidilebilir.

Özellikle İzmir'de girişimciliğin önümüzdeki dönemde artacağını öngörüyorum. Odaların, EGIAD ve ESIAD'ın ortak olduğu İzQ projesi, bence İzmir'in kaderini değiştirebilecek bir noktada. EGIAD girişimciliği artırma konusunda ne yapıyor dersiniz, University Of Delaware'in uluslararası liseler arası girişimcilik yarışması olan Diamond Challenge organizasyonunun Türkiye temsilciliğini yapıyoruz ve bu organizasyona devam etmeyi amaçlıyoruz. Üniversiteler arası "Bu Gençlikte İş Var" projesinin Ege Bölge yürütücüsüyüz. Bu sene üçüncü kampa yeni bitirdik. Eşleşmeler oldu, onların takipçisiyiz. Aynı zamanda 2011 yılında başlayan girişimcilik çalışmalarımız 2015 yılında EGIAD Melekleri adı taşıyan bir melek yatırım ağı ile devam ediyor. İzmir ve Ege'deki tek melek yatırım ağı olan EGIAD Melekleri'nin yaklaşık 45 tane yatırımcısı var ve 16 girişime toplam 9 milyon TL'nin üzerinde yatırım yaptık. Tabii ki yavaş yavaş bizim kendimize edindiğimiz misyon da şu; bizim gibi ikinci kuşak, üçüncü kuşak temsilcilere melek yatırımcılığın, teknoloji yatırımcılığının bir finansal enstrüman olduğunu anlatmak istiyoruz. Me-

lek yatırımcılığın yaygınlaşmasını istiyoruz. Çünkü girişimciler Türkiye'de finansmana erişim konusunda zorluk yaşıyorlar ve bu sebeple de yurt dışına gitmek istiyorlar. İzmir ve çevresinde yatırım bulma ve finansmana erişme noktasında bunun yaygınlaşması için de çalışmalarımıza devam ediyoruz. Çünkü en başta söylediğim gibi, genç işsizlikten kurtulmanın çıkış noktasını girişimcilikte görüyoruz.

İzmir'de EGIAD gibi faaliyet gösteren, iş dünyasının gelişiminin sağlanmasının yanı sıra çocuklara eğitim desteği veren, depremzedelerin yaralarının sarılması gibi sosyal alanlarda da ön plana çıkan kardeş sivil toplum örgütü İZSİAD ile ilgili düşüncelerinizi de öğrenebilir miyiz?

Açıkçası, İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği ile Hasan Küçük Kurt başkanımızın varlığı İzmir için çok kıymetli. Sayın Küçük Kurt, sivil toplum kuruluşlarının kanaat önderlerinden biri, kocaman bir yüreği var. Kendisiyle beraber mesai yaptıkça bunu daha da çok tecrübe ediyorum. Etrafına çok enerji saçıyor, herkesin problemine derman olmaya çalışıyor. Bunu samimi bir şekilde yapıyor. BASİFED çatısı altında onunla birlikte çalışmaktan, ondan öğrenmekten çok mutluyum. Onu tanıdıkça da İZSİAD'ın bugüne kadar yaptıklarına şahit oluyorum. İZSİAD'ın varlığı İzmir için çok önemli, yaptığı projeleri her zaman alkışlıyorum. Bu tip sivil toplum kuruluşlarıyla bir araya gelmek bizlere de çok şeyler öğretiyor ve derneklerin birbiriyle etkileşim içinde olması uzun vadede toplumu da çok farklı noktalara getirecek.

Turhan kardeşlerin başarı yolculuğuna İZSiAD dopingi



Tuğçe, Çağatay Turhan

Röportaj: Alpay Sönmez

Turay Aydınlatma Sistemleri Elektrik Elektroteknik İnşaat San. ve Tic. Ltd. Şti.'nin ikinci kuşak yöneticileri Tuğçe Turhan ile kardeşi Çağatay Turhan, İZSiAD'ın yeni ve genç üyeleri olarak hayallerinin peşinden koşuyor.

Söyleşimize sizleri tanıyarak başlayabilir miyiz?

Tuğçe Turhan: Yaşar Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'nden 2013 yılında mezun oldum. Yüksek lisansımı da yine aynı üniversitede mimarlık üzerine yaptım, fakat tezimi aydınlatma üzerine yazdım. Aydınlatma aile işimiz olduğu için her zaman merakımız vardı, hep içindeydik çünkü. Türkiye'de aydınlatma üzerine eğitim alınabilecek çok fazla yer olmadığı için daha sonra İtalya'ya gittim ve 1 yıl boyunca sadece aydınlatma üzerine master yaptım. Bu kapsamda show, iç mekan, AVM, otel, rezidans aydınlatmaları üzerine eğitim gördüm. Kendimi bu alanda geliştirmek için sertifikalı eğitimler de aldım. Türkiye'de aydınlatma alanında ilerlemeleri ve çalışmalarını özendirmek, yürütmek ve desteklemek, bilimsel toplantılar düzenlemek, bilimsel yayınlar yapmayı, ülkede üretilen, geliştirilen bilgi ve ürünlerin uluslararası platforma aktarılmasını özendirme amacıyla kurulan Aydınlatma Türk Milli Komitesi'nin (ATMK) seminerlerine katıldım. Londra'da aydınlatma mühendisliğiyle ilgili ayrı bir master programına da katıldım.

Öğrencilik ve kurs hayatım boyunca aile şirketimizi de yarı zamanlı çalışma ile yakından inceleme, tanıma ve geliştirebileceğimiz yönlerini bulma imkanım oldu. Yaklaşık 5 yıldır tam zamanlı olarak çalışıyorum. Satış, sipariş takip, üretim gibi alanların hepsiyle ilgileniyorum. Bazı projelerde aydınlatma tasarımları da yapıyorum.

Çağatay Turhan: Yaşar Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunuyum. Çocukluğumdan beri aile şirketindeyim, üretimdeyim. İşin mutfağında yetiştim diyebilirim, atölye kısmındaki bütün makineleri kullanmayı biliyorum. Babam işin kurucusu, biz de ikinci kuşak olarak aynı şekilde baba mesleğine severek devam ediyoruz. İki kardeş birlikte, üretimden satışa her yerdeyiz. Kızkardeşim ağırlıklı olarak proje takibi, ben de üretim, planlama ve sevk aşamalarında daha yoğun çalışıyorum.

Şirket olarak hangi alanlarda faaliyet gösteriyorsunuz?

Tuğçe Turhan: Turay Aydınlatma, adından da anlaşılacağı gibi aydınlatma ürünleri üretimi üzerine faaliyet gösteren bir şirket. Sabit bir üretimimiz yok, yüklenicisi olduğumuz projelere özel üretim yapıyoruz.

Kardeşim Çağatay'ın ileriye yönelik planlarında stoklu çalışmak ve sabit ürün üretimiyle ilgili planları var. Biz şu anda büyük AVM, rezidans, havaalanları, özel konutlar, kültür merkezleri gibi projelerde çalışıyoruz.

Bize gelen talepler doğrultusunda mevcut projeleri varsa ona uyarak özel üretim de yapıyoruz. İhtiyaç duydukları taktirde aydınlatma projeleri konusunda yönlendirme-lerde de bulunuyoruz.

Tuğçe Turhan: Aydınlatma üzerine İtalya ve İngiltere'de master yaptım. Şirketimizde proje yönetimi başta olmak üzere üretimden satışa her konuyla ilgileniyorum.

Bugüne kadar yaptıklarınız içinde öne çıkan projeler var mı?

Tuğçe Turhan: Aydınlatma işlerini gerçekleştirdiğimiz pek çok proje arasından Maldivler'de 2 yıl önce bir otel, İstanbul'daki Zorlu Center, İzmir'de Mistral, Türkiye'deki Forum AVM'lerin hepsi, Antalya'daki Barut Otelleri, Dubai'de ise El Fahd Otel ile Rixos The Palm Dubai öne çıkan işlerimiz.

Projeler nasıl geliyor?

Tuğçe Turhan: Aydınlatma sektöründe 27 yıllık firmayız. Piyasada iyi bir ismimiz, tanınırlığımız var. Yaptığımız bir iş değerini getiriyor. Herkes birbirine söylüyor. "X projede sizin adınızı duyduk, bizim projemizde de yer alır mısınız?" gibi konuşmalar var.

Çağatay Turhan: Süpervizörlük de yaptığımız, işlerin sürdürülebilir şekilde yürütülmesini sağladığımız için hep çözüm üreten firma olduk. Aydınlatma işini bizim yaptığımız nitelikte sağlayan yok piyasada. Hem yerli firma olarak bunu başarmak da bizi gururlandırıyor doğrusu.

Şirketinizin geleceğine yönelik düşünceleriniz, hedefleriniz neler?

Çağatay Turhan: Yurt içinde perakende piyasasına marka yaratarak seri ürün vermeyi, herkese hitap edebilmeyi amaçlıyoruz. Aydınlatmada tek bir ürün yerine küçük bir katalogla piyasada en çok talep gören ve en hızlı şekilde bu talebi

karşılayabileceğimiz ürünlere yönelmeyi planlıyoruz. Sıva altı spotlar, kazıklı spotlar, duvar aplikler ilk akla gelen ürünlerimiz.

Ayrıca ithalatta gümrük vergileri çok arttığı için piyasa yurt içinde üretilen ürünlere yöneldi. Biz de bu yöndeki talepleri değerlendirerek büyük bir çalışma içine girdik. İç piyasayı doyuracak nitelikte nasipse 2022 yılında yeni ve yerli ürünlerle atılım yapmayı planlıyoruz. Böylece, ikinci kuşak yöneticiler olarak yaklaşık 3 yıldır sürdürdüğümüz çalışmaların sonuçlarını alacağımızı düşünüyoruz.

Tuğçe Turhan: Şirketin devamlılığını sağlamak üzere kurumsallaşmaya yönelik adımlar atmaya da başladık. Bir de özellikle içinde bulunduğumuz dönem kontrolsüzce her yere uzanmadan mevcudu nitelikli bir şekilde korumanın önemli olduğunu da gösterdi. Önümüzdeki yıllarda, şirketin kuruluşundaki amaçlarımızı koruyup kalite ve standartları zamanın gereklerine göre en üst noktada tutarak sağlıklı bir gelişmeyi sürdürmeyi hedefliyoruz.

Yaşadığımız pandemi döneminde pek çok iş kolunda sıkıntı yaşandı. Sizin için bu süreç nasıl geçti?

Tuğçe Turhan: Sanayi üretimi yine de devam etti. İnşaat sektörünün çalıştığı yerler oldu. Biz, devletin de yönlendirmesiyle kurallara uygun hareket ederek çalışan sayılarımızı eksiltmedik. Üretimimiz hiç durmadı, projelerimiz devam etti.

Bu süreçte ithalatta bazı sıkıntılar yaşansa da, öngörüler doğrultusunda bizim yarı mamul depolamamız optimum düzeyde olduğu için planlı hareket ederek yüklenicisi olduğumuz projelerin gereksinimlerini hiç zorluk çekmeden karşılamayı bildik.

Çağatay Turhan: Satın alma ve yarı mamul stokunda biraz daha kontrollü hareket ettik. Aydınlatma işinde zincirin son halkası olduğumuz için yatırımcının tercihi ona göre ilerliyor. Tuttuğumuz stok ve yaptığımız iş/üretim nedeniyle de paranın dönüşü geç oluyor. Pandemi döneminde kendimizi bazı işlerin düşmesine göre ayarlayarak tedbirli hareket ettik. Şu anda normalleşme adımlarının etkisiyle piyasalarda bir hareket başladı. Umarım her şey daha iyiye doğru gider.

İş hayatında başarılı olmak için nelere dikkat ediyorsunuz? Siz de gençsiniz ama şimdi Z kuşağı çağı, onlara neler önerirsiniz?

Çağatay Turhan: Yeni nesil gerek bilgisayar gerekse diğer medya araçlarını kullanmak bakımından teknolojiye yatkın, ayrıca yabancı dil bilgisi de kendilerinden öncekilere oranla daha fazla. Daha özgür ruha sahipler, sosyal ilişkileri daha fazla. Bu nedenle iş hayatında heyecanı yakalamaları, yurt dışında bizleri temsil etmeleri ve yenilikleri duyurmaları açısından avantajlı durumdadır.

Bilgisayar kullanımı ve internetin yaygınlaşması nedeniyle şu anda her şey online. Pandemi döneminde ister istemez herkes eve kapandı ama dışarıda bambaşka bir hayat var. Ancak en önemli şey disiplin. Gençlerin de buna sahip olması gerekiyor. Çünkü para kazanmak hep online olmuyor, her şey inter-

nette ya da okulda görüldüğü gibi değil. Alaylı olmak, sahanın tozunu yutmak başkaymış. Biz de işin içine girince öğrendik. Gençlerin bunu bilmeleri, sahayı görmeleri lazım. Onlara tavsiyem; denesinler.

Tuğçe Turhan: Z kuşağını yurt dışına açılmanın kuvvetli bir etkeni olarak görüyorum ben de. Dışa daha dönük olmaları artı değerdir, bunu değerlendirmek gerekir. Ancak buldukları ortamın dışındaki hayata adapte olamıyorlar gibi. Disiplinli çalışmak, işin içinde olmak lazım.

Yaşadığımız kente gelelim.

“İzmir Türkiye'nin üçüncü büyük şehri ancak ekonomisi küçük” diyor. İşletmelerde ikinci, üçüncü nesil İstanbul'u tercih ediyor. Sizler İzmir ile ilgili neler düşünüyorsunuz? Potansiyelini kullanabiliyor mu, neler bekliyorsunuz, neler yapılmalı?

Çağatay Turhan: Bence İzmir büyük gibi görünmeyen büyük yerlerden biri, herkese küçük görünüyor. Aslında kompakt, piyasa ve üretim alanında çok güçlü olan bir kent. Sadece dışarıda görünür yapabilen



yok. Kendimizden örnek verirsem, 27 senedir dışarıda bir tabelamız yok. Binamızın dışında isim yazmıyor ama buradan Maldivler'e kadar uzanabildik. İzmir'de bunun gibi hummalı bir çalışan çok firma, çok iyi iş çıkaran fabrikalar var. Babamızın Ege Bölgesi Sanayi Odası'ndaki çevresinden biliyoruz ki yurt dışında ABD'ye kadar her yere iş yapıyor. İzmir bence güneş başta olmak üzere yenilenebilir enerjide daha ileri gidebilir. Güneş tarlalarına yönelik çalışmalar artırılrsa çok daha verimli sonuçlar elde edilebilir. Üniversitelerimiz, çevremiz buna müsait.

Ancak, İzmir ilk bakışta biraz daha sosyal bir kent olduğu için sanayi kısmı biraz daha geri planda kalıyor. Sivil toplum kuruluşları da İzmir'de daha iyi çalışıyor. Siyasi olarak değil ama sosyal alanda çok güzel faaliyetler var.

Tuğçe Turhan: Ben daha çok çevreye duyarlı olduğum için gelişme anlamında İzmir'i daha yeşil görmek isterdim. Biz kendi yaşadığımız çevreyi böyle tutarak fark yaratmaya çalışıyoruz. İzmir sadece sanayi üretimi alanında değil yüksek teknolojide de ileri gidebilir. Ege Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi ve İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nün bünyesindeki teknoparklar bu iklimi sunuyor. Yazılım alanında da potansiyel büyük.

Türkiye ekonomisini nasıl değerlendirirsiniz?

Çağatay Turhan: Ekonomimizin zayıf olduğunu düşünmüyorum.

Zor zamanlarda bile üretimin durmaması, fabrikaların çalışmaya devam etmesi ve iş yapması bunun göstergelerinden biri bana göre. Beklemediğimiz yerden bir hastalık girince herkes alt-üst oldu. Ekonomi yönetimi biraz daha iyi olsa, hastalık baştan kontrol altına alınsa millet olarak daha az yara alırdık. Ayrıca gelir dağılımındaki eşitsizlik biraz daha azaltılmalı. Döviz kurlarının yukarı yönlü seyri, stoklu çalışan işletmeler için zorlu koşulları beraberinde getiriyor. Sözleşmelerdeki fiyatları tutturmak, işin devamlılığını sağlamak güçleşiyor. Biz de sıkıntılı bir fiyat aralığında ürün alıyoruz, bizim için de zor bu anlamda. Bu nedenle ekonomi biraz daha öngörülebilir olmalı.

Tuğçe Turhan: Koşulları değiştiremeyince adapte olmaya çalışıyoruz. Bazı sözleşmelerde kur sabitleniyor. Öngöremediğimiz sıkıntılarla karşılaşabiliyoruz. Herkes birbirine karşı anlayışlı olursa sözleşmelerde daha iyi sonuçlar alınır diye düşünüyorum. Aynı şartlar altında yaşadığımız zaman herkes birbirine açık oluyor, birbirini tolere edebiliyor.

İZSİAD ile nasıl tanıştınız?

Tuğçe Turhan: Biraz babamın yönlendirmesi oldu. Bizim de isteğimiz vardı. İZSİAD'a üye olmak, hem babamın iş çevresinden dolayı hem de "gelecek kuşak olarak bizler burada nasıl bulunabiliriz" sorusunun cevabıydı bizim için. Ege Bölgesi Sanayi Odası çatısı altında büyük iş insanları olarak babalarımız bir-



birlerini tanıyor. İZSİAD, bizlerin de ikinci ve üçüncü nesil olarak birbirimizi tanımamız için güzel bir ortam sunuyor, çevremiz de genişliyor. Şimdi yeni üyeyiz, bir anlamda alışma evresi yaşıyoruz. Bütün etkinliklere katılmaya çalışıyoruz. Bir de üyeliğimizin başlangıcı pandemi dönemine geldiği için tam olarak aktif şekilde rol alamamıştık, neler yapabileceğimizi belirlemeye çalışıyoruz. Önümüzdeki süreçte daha etkin olacağımızı düşünüyorum.

Çağatay Turhan: İZSİAD İzmir için faydalı ve etkili bir sivil toplum kuruluşu. İkinci kuşak olarak burada yer almaktan mutluyuz. Sivil toplum kuruluşları ve dayanışma ruhunun güçlenmesi gerçekten çok önemli.

Çağatay Turhan: Aydınlatma sektörü baba mesleği. İki kardeş devam ediyoruz. Yerli bir firma olarak uluslararası alanda başarılı olmak bizi gururlandırıyor.

TARKEM'den Tefvik Paşa Konakları ve Albayrak Pasajı Projeleri

Tefvik Paşa Konakları restorasyon projesi uyarınca bina butik otel konsepti ile işlevlendirilecek.



TARKEM (Tarihi Kemeraltı İnşaat Yatırım Ticaret A.Ş.) ortaklığını yüzde 40 kamunun, sivil toplumun (Kültür ve Turizm Bakanlığı, İzmir Valiliği, İzmir Büyükşehir Belediyesi, Konak Belediyesi, İzmir Ticaret Odası, Ege Bölgesi Sanayi Odası, İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği, İzmir Ticaret Borsası, Ege İhracatçı Birlikleri, Deniz Ticaret Odası) yüzde 60'ını İzmir'e ve Kemeraltı'na gönül vermiş insanlar olmak üzere 170 ortağın oluşturduğu 25 Milyon TL sermayeye sahip Keme-



raltı ve Çevresi Kentsel Yenileme Alanını canlandırmayı amaçlayan bir kamu-özel işbirliği yapısıdır. TARKEM'in temel amacı, 2007 yılında ilan edilmiş olan Kemeraltı ve Çevresi Kentsel Yenileme Alanı içerisinde yer alan, başta çöküntü alanları olmak üzere, belirlenen

alandaki ihtiyaç odaklı, yenilikçi ve toplumun tüm hedef gruplarını dahil eden gayrimenkul, hizmet ve organizasyon projeleri üretmektir. UNESCO Dünya Miras Geçici Listesi'ne 14 Nisan 2020 tarihinde eklenen İzmir Tarihi Liman Kenti'nin Alan Yönetim Planı ve UNESCO Dünya Miras Listesi adaylık dosyasının hazırlanmasına ilişkin olarak Kültür ve Turizm Bakanlığı Kültür Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürlüğü ile TARKEM arasında 05.05.2020 tarihinde bir protokol

imzalanmıştır. TARKEM, bu protokol uyarınca İzmir Tarihi Liman Kenti'nin Alan Yönetim Planı ve UNESCO Dünya Miras Listesi adaylık dosyasının hazırlanması konusunda yetkilendirilmiş olan kurumdur.

TARKEM Gayrimenkul Projeleri

TARKEM ana itibari ile Kemeraltı ve Çevresi Kentsel Yenileme Alanı'ndaki kent değerlerinin korunması ve topluma kazandırılması amacıyla toplam 17 gayrimenkul projesi yürütmektedir. Proje çalışmalarını, İzmir Tarihi Kent Merkezi'nde belirlenmiş 19 alt bölgeden öncelikli olarak seçilmiş Basmane Bölgesi, Kestelli Bölgesi ve Havralar Bölgesi olmak üzere 3 bölge üzerinde yoğunlaştırmıştır.

Tevfik Paşa Konakları

Bina, 1907-1908 yıllarında İzmir Belediyesi Başkanlığı yapmış Tevfik Paşa'nın konutudur. Konak, 20. yüzyıl başlarında otel olarak kullanılmaya başlanmıştır. Basmane bölgesinin en büyük tarihi konağıdır. Dönertaş Sebili ve Hatuniye Camisi'ne komşudur. Konağın bulunduğu parsel dahilinde bir tarihi kiraathane, bir dükkan, üç katlı bir otel binası ve üç adet müştemilat yapısı bulunmaktadır.

Tevfik Paşa Otelinin bulunduğu parseldeki bina ve müştemilatlar 2017 yılında TARKEM tarafından satın alınmıştır. Ayrıca 945 Sokak'a cepheli iki katlı Pembe Konak'ın 2018 yılında satın alınarak TARKEM tarafından projeye dahil edilmesiyle Tevfik Paşa Konakları projesi genişletilmiştir.

Restorasyon projesi uyarınca bina butik otel konsepti ile işlevlendirilecektir. 120 parseldeki ana bina-

ya bitişik müştemilat konutlar süit daireler içerecek şekilde projelendirilmiştir. Bahçe evinde bulunan hamam restore edilerek otel misafirlerinin kullanımına açılacaktır.

125 parseldeki konut yapısı süit daire ve aile kullanımı odaklı işlevlendirilmiştir. 125 parseldeki bahçe restoran/kafe kullanımı için değerlendirilecektir. Tevfik Paşa Konakları Projesi kapsamında ana yapı ile toplam otuz adet odada seksen yataklık kapasite belirlenmiştir.

Albayrak Pasajı

Albayrak Pasajı olarak anılan yapı, Kemeraltı bölgesinin tarihi dokusunun en önemli mimari unsuru olan pasaj formunda düzenlenmiş iki katlı bir handır. Pasaj niteliği ile Havra Sokağı'nı sinagogların bulunduğu tarihi alana bağlamaktadır. Bina 2019 yılında, TARKEM tarafından satın alınmıştır.

Yapının girişlerinden biri doğrudan Havra Sokağı'na, diğeri de Havra Sokağı'nı kesen 937 Sokak'a açılmaktadır. 937 Sokak'a açılan girişi Etz Hayim Sinagogu'nun hemen karşısında yer almaktadır. Yapı Hevra, Sinyora (Giveret) ve Los Forresteros Sinagoglarına bitişik ko-

numdadır.

Yapı, Kemeraltı dokusu ile bütünleşmiş bir ticari pasajdır. Tarihi Kent Merkezi'nde yer alan, konumu ve mimari kurgusu ile bölge tarihini ve geleneksel alışveriş kültürünü günümüze taşıyan nitelikli bir ticari bina. 868 metrekare taban alanı, yaklaşık 1735 metrekarelik brüt alanı ile bölgede etki alanı başka hiçbir yapı ile kıyaslanamayacak kadar büyüktür.

"L" şeklindeki pasajı ile Havra Sokağı ile Sinagoglar bölgesi arasında geleneksel han pasajı formunda bir köprü vazifesi görmektedir. 61 adet bağımsız bölümden oluşmaktadır. Geçmişte ayakkabı imalatçılarına ev sahipliği yapan bina ayakkabıcıların Işıkkent'e taşınmasından itibaren boş kalmıştır.

Mevcut imar mevzuatı uyarınca mevcut bina yıkılacak, koruma amaçlı imar planına ve imar yönetmeliğine uygun bir şekilde yeni bir pasaj yapısı inşa edilecektir. Yeni binanın zemin katında Havra Sokağı ile bütünleşecek bir gıda çarşısı, birinci katında bölgeye has el sanatları icra eden zanaatkarlar ve sanatçılar için atölyeler oluşturulacaktır.



Hayata ve ekonomiye anlam katan kent: İzmir



Zülküf Mermut

Röportaj: Murat Şahin

Zülküf Bey, söyleşimize sizi tanıyarak başlayabilir miyiz?

Diyarbakır'da dünyaya geldim. Lise mezunuyum. Yaşamımın uzun bir süresi Diyarbakır'da geçti. 1987-1990 yılları arasında İstanbul'da yaşadım. Hem kuyum hem gıda sektörü ile ilgilendim. İzmir'e 1990 yılının sonunda geldim.

Hayatınızın Diyarbakır'daki döneminde nasıl bir yaşamışlık var?

Ailem ticaret uğraştığı için ticaretin her alanında faaliyet gösterdim. İşletmecilikten, inşaata kadar hemen hemen bütün iş kollarında yer aldım. Merhum babam İsmet Paşa ile siyaset yapmış, uzun yıllar Diyarbakır'da CHP'nin bütün kademelerinde görev aldı. 3 dönem belediye meclis başkanlığı yaptı. Bana ondan miras kaldı siyaset. Bende CHP gençlik kollarında siyasete adım attım. 12 Eylül sonrası da SHP'de İlçe sekreteri olarak görev yaptım.

Neden İzmir'i seçtiniz?

İstanbul'da ticari olarak çok daha iyi noktalara gelebilirdim. Ancak bu büyük kentin keşmekeşi beni mutlu etmedi. İzmir yaşam kültürüne, hayat bakış açısına uygun bir kent olduğu için İzmir'e yerleşme kararı aldım. Evliliğim de İzmir'den olunca bu kenti seçmemiz kaçınılmaz oldu. Doğduğum yer değil doyduğum yer misali İzmir mem-

Merhum babamdan aldığım ahilik kültürünü, ticaret ahlakını bugüne kadar sürdürdüm, bundan sonra devam ettireceğim.

leketim oldu. İzmir'de 31. yılımdayım. İzmir çok dinli, çok kültürlü bir kent. Ötekileştirmenin, ayrıştırmanın olmadığı bir kent. Bu da benim bu kentte kalmamım en büyük nedenlerinden biridir. Bu kentte evlendim. Bir oğlum bir kızım var. Kızım tekstil mühendisi, oğlum makine mühendisliğinde okuyor. Bugün geriye baktığımda iyi bir karar verdiğimi de görüyorum.

İzmir'de nasıl bir ticaret hayatınız oldu?

Buraya ilk geldiğimde farklı işlerinde yatırım yapmak istedim ama ikinci sıradaki tercihim olan kuyumculuğa yöneldim. Balçova'daki mağazamla başladım. 31 yıldır hala devam ediyorum. Faaliyet alanımız işlenmiş altın, yatırım altını ve değerli taş üzerinedir. Kendi pırlanta markam olan DDi-amond'un üretim ve pazarlaması gerçekleştiriyorum. Kardeşim ile birlikte çalışıyoruz. Kendisi Dokuz Eylül Üniversitesi'nde Sinema Televizyon eğitimi aldı. Yeni trend model ve tasarımlarla o ilgileniyor. 22 ayar altını, günlük dönen ziynet grubu ve bileziği İzmir'e, fantezi ürünlerimizin hepsini İstanbul'a çalışırız. Ben aynı zamanda İzmir Kuyumcular Odası'nın Balçova Semt Başkanım.

31 yıldır aynı yerdeyim dediniz. İş hayatında süreklilik nasıl sağlanıyor? İş hayatındaki ilkeleriniz neler? Yaptığımız iş kuyumculuk, altın sektörü, nihayetinde ticaret... kuyumculuk direkt olarak müşterinin güvenine hitap eden bir sektör. Zaten bir meslekte ve aynı iş yerinde

31 yıldır kalabiliyorsan, ayakta durabilişsen müşteri bunun cevabını vermiştir zaten.

Sadece Balçova'da değil Çeşme'den tutun yarımada bölgesinden Kemeraltı'na kadar özellikle 22 ayar altında Anadolu grubunun Trabzon, Diyarbakır, Tarsus, Mersin, Şanlıurfa, Gaziantep, Kırıkkale'den her bölgenin kendine özgü takılarını da satıyoruz biz. Şanlıurfa'nın akıtması, Trabzon'un, Diyarbakır'ın hasırını var, hepsini temin etme imkanımız var. Müşteri bu ürün yelpazesinin genişliğini gördüğü zaman, alışverişte memnun kaldığı zaman bir müşteri daha getirir. Memnun kalmadığında da götürür. Biz ahiliği, babamızdan aldığımız ticari ahlakı burada da yaşatmaya çalıştık. Zaten bizim sektörümüz hile kaldırmaz, çok dikkatli olacaksınız. Bizim meslek her zaman mali kontrol adı altında boşluk bırakmayacak şekilde devam eden meslek.

Yeni iş kuracak olanlara neler tavsiye edersiniz?

Hangi sektörde olursa olsun ticaret yaptığın zaman ahlaklı, ilkeli olacaksınız. Müşteri dükkandan çıktığı zaman kafasında soru işareti bırakmadan, "iyi mi aldım, kötü mü aldım" duygusunu yaşatmadan devam ettiğin sürece başarılı olursunuz. Ticarete kar esastır ama kandırılmamak şartıyla... İster limon satın ister kuyumculuk yapın, inşaat işinde olun, otomobilde olun nerede olursa olsun müşteriye kandırılma duygusunu yaşatmadan ona o ürünü sunuyor sanız, ahlaki değerler içinde hizmet veriyorsanız, müşteri kandı-

rılmıyorsa adım adım yükselirsiniz. Hep şuna inanmışımdır; eğer işini düzgün yapıyorsan her zaman kazanırsın, her gün eve götüreceğin ekmek olur. Dürüstlükten sonra ikinci en önemli kural; önce bildiğin işi yapacaksın.

Herkesin hedefi büyümek değil midir?

Ticaret paranın elden, ele geçmesinden gelen paydır. Herkes esnaf tacir iş insanı hatta sanayicide olabilir ancak herkes tüccar olamaz. Tüccar olmak ayrı bir şey. Bana göre parayı kazanmak kolay, ancak parayı yönetmek daha zordur. Menfi olarak gördüğüm bir olay, son dönemlerde faaliyet gösterilen sanayi dalı veya işletmede orantısız büyüme... Bu çok yanlıştır.

Balçova'da Ata Caddesi ile Sakarya Caddesi L şeklinde bir çarşı oluşturur. Ben burada 2 tane daha şube açabilirim, ama Zülküf bir tane. Müşterim işyemde beni görmek istiyor. Palmiye AVM ilk açıldığında beni davet ettiler, "kira vermeyin ama dükkan açın" teklifi getirdiler. Agora kira istiyordu, Balçova'da bulunmamdan dolayı bana ve bir arkadaşımıza teklifte bulundu. İstanbul'da şu anda marka olan bir firma yakın geçmişte "İstinye Park'ta yer tutuyoruz, direkt olarak sana yer vereceğiz. Hiçbir mali kaygısı yok. Orada sadece tabelamızın okunması bizim için yeterli ama kimseye güvenemiyoruz. Bizim markamızın altında kal" teklifiyle geldi. Fiyatları 300 bin, 500 bin hatta milyon dolara yakın ürünler, pırlantalar bırakıyorlar. Bize ticari anlamda getirisi de olacaktı. Ama bütün bu tekliflerin hepsine teşekkür ettim, "AVM kültürü çok farklıdır, ticaret çok farklıdır, AVM'ye girmem" dedim. Bütün mesele ticareti layıkıyla yapmaktır.

Faaliyet gösterdiğiniz sektör itibariyle Türkiye ekonomisini yakından takip ediyorsunuz, nasıl değerlendiriyorsunuz?

Gerçekçi olmak gerekirse sıkıntılar var. Enflasyon yüksek, döviz kurları yüksek, faizler yüksek, fiyatlar yüksek ama gelirler düşük.

Altın fiyatı dünya borsasında ons ile doların çarpımıyla oraya çıkan rakamdır.

Hem altın hem de dolar, ikisinin birden yükselmesine biz 'elektrik çarpması' deriz. Ama zaman zaman ülkeler altının ons fiyatı yükseldiğinde doları dizginlemeye çalışırlar ki altın çok yükselmesin... Biz bu röportajı yaparken bile bir önceki güne göre yine iniş çıkış yaşıyoruz. Hükümetin çok ciddi kararlar alması lazım.

Merkez Bankası da burada büyük rol oynuyor, döviz kurları önem taşıyor. Bunlar stabiliteye gelmediği sürece, güven ortamı olmadığı sürece ekonomide denge sağlanamaz.

Düğün, doğum gibi mutlu gün kutlamalarının azalması kuyum sektörünü nasıl etkiledi?

Bizim, Mayıs ayından itibaren başlayan bir düğün sezonumuz oldu. Özel günlerde en çok paranın harcandığı masraf kalemlerinden biri de altındı. Bu günler olmayınca biz geçen yıl sadece ziynet grubu üzerinden ticaret yaptık. Tutunabilen meslektaşlarımız, öz sermayesi kendinse ayakta kalabildi. Ama dışarıdan konsinyeli çalışan meslektaşlarımız maalesef kazanamadı. Pandemi dolayısıyla kısıtlamaların kaldırılmasının ardından düğünlerin başlaması herkesi olumlu etkileyecek. Süreci hepimiz merakla takip ediyoruz. Düğün sektörü, 30-40 kalem taciri ilgilenmeyen büyük bir sektör. Her birimiz,

ülke ekonomisine katkı sunmak adına bir an önce bu durumun düzelmesini bekliyoruz. Turizmde de bu yılın geçen yıldan daha iyi olacağına, sektörümüze katkı sunacağına inanıyoruz.

Söyleşimize İzmir ile başlamıştık, yine İzmir'e dönelim. 31 yıldır yaşadığınız İzmir'e ilişkin gözlemlerinizi neler, nasıl daha iyi olur?

Gerek görev aldığım sivil toplum kuruluşlarında gerekse kendi aramızdaki dost sohbetlerinde İzmir'in olması gereken yere göre geri kaldığı, ekonomisinin yeterince gelişmediği gibi konular açılır. Bunların içinde benim katıldığım ve katılmadığım görüşler vardır.

Sanayi açısından neler söylersiniz?

Manisa'nın, Bursa'nın sanayi açısından İzmir'i geçtiği iddia edilir. Bunlar kısmen doğru da olabilir. Petrokimya, demir-çelik, çimento, otomotiv yan sanayi, tekstil, gıda, makine, elektrik-elektronik, plastik, rüzgar türbinleriyle yakından şahit olduğumuz yenilenebilir enerji, jeotermal, maden ve hatta turizm. Bakın, bir kerede ne çok sanayi dalı birden sayabildim. Yani İzmir bir sektörler mozaikidir. Bunlardan herhangi birinde üretim yavaşlarsa diğerleri vardır. İzmir durmaz, çalışır. İzmir, Ege'nin kıyı şehridir, gerçekten incidir. Hasbelkader turizmin de içindeyim. "İzmir'i sadece sanayi ile birleştirmeyelim. Kentin



tamamına sanayi hakim olsaydı bu güzelliği bulamazdık. İzmir farklı alanlarda iyi bir noktadadır. Ege'nin incisi İzmir daha iyi olmalı mıydı? Evet, olmalıydı. Ege Bölgesi'nin bütününü deniziyle birlikte sahip oleneceği ticaret ve üretim portföyüne sahip olmalı.

Siz Turizm ile de ilgileniyorsunuz sanırım, neler yapıyorsunuz ve sektördeki son durumu nasıl özetlersiniz?

Turizm benim sevdiğim ve fahri olarak ilgilendiğim bir sektör. Türkiye Turizm Yazarları ve Gazetecileri Derneği (ATURJET), Dünya Seyahat Gazetecileri ve Yazarları Federasyonu (FİJET) üyeliklerim var. ATURJET'in Denetleme Kurulu Başkanıyım. Ayrıca dünya turizm profesyonellerinin küresel turizmi ve arkadaşlığı yaymaya çalıştığı uluslararası en yaygın ve en eski turizm sivil toplum örgütü olan SKAL Enternasyonel çatısı altındaki İzmir SKAL Denetleme Kurulu Başkanıyım. Pandemide en çok yararı turizm sektörü aldı. Aşılama sürecinin etkin ve hızlı bir şekilde gerçekleşmesi hem turistlerde hem de turizm sektörü bileşenlerinde uzun vadeli olarak umut yarattı. Ancak Delta varyantının ortaya çıkması sektördü ne yazık ki tam anlamıyla hareketlendiremedi. Turizmin birçok alanında arzu edilen rakamlara ulaşamayacak. Sektörün 2019 yılındaki turizm gelirlerine 2023 yılından önce ulaşması ne yazık ki mümkün görünmüyor.

Bu kadar çok yönlü biri olarak sivil toplum kuruluşlarıyla ilişkileriniz nasıl?

Ailece hemşehri dernekleriyle ilişkilerimiz var ama ben ayrıca ailem kadar sevdiğim, bütünleştiğim İZSİAD'ın üyesiyim. 2000 yıllarının



İzmir bir sektörler mozağıdır. Bunlardan herhangi birinde üretim yavaşlarsa diğerleri vardır. İzmir durmaz, çalışır.

başında, üyelik teklifi geldi. İZSİAD çok nezih bir kuruluştur, o dönemlerde 60 civarında üyesi vardı. 20 yıla yakın süredir üyeyim. Diğer dönemlerdeki başkanlar ve Hasan Başkan dahil olmak üzere yönetim kurulunda görev almamı istediler ama işimden dolayı maalesef bu konuda çok aktif olamadım. Hep dışarıdan destek olmaya çalıştım. Halen İZSİAD Danışma Kurulu üyesiyim.

İZSİAD hakkındaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Son derece güzel birlik ve beraberliğin olduğu bir kurum İZSİAD. Zaman zaman geçmişte şu da söylendi: "Türkiye'de TÜSİAD, İzmir'de İZSİAD" Böyle bir yapılanmasa var.

İZSİAD çatısı altındaki arkadaşlarımızdan bazılarının bazı siyasi partilerle ilişkisi oldu ama İZSİAD hiçbir siyasi partinin arka bahçesi olmadı. Kurumsal bazda hiçbir zaman siyaseti düşünmedik, kimseyi ötekileştirmedik. Bunun temelinde başkanımızın ve yönetim kurulumuzun yeri çok önemlidir. Yönetim Kurulu ve Danışma Kurulu'nun aldığı kararlar çok önemlidir. Şu anda hem Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçükçukurt hem de Danışma Kurulu Başkanı Alaattin Yüksel'in olması İZSİAD'a çok ivme kazandırmıştır. İZSİAD'ın dışında da birbirimizle görüşmelerimiz devam ediyor. Önümüzdeki süreçte İZSİAD'ı daha iyi yerlerde de göreceğiz.

Necmi Çalışkan: “İzmir Ekonomi Üniversitesi’nin kuruluşuna çok emek verdim”

İZSİAD Başarı Hikayeleri Sohbetleri’nin konuğu Karat Takı ve Mücevherat A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Necmi Çalışkan oldu. İş yaşamından anekdotlar paylaşan Çalışkan, “İzmir Ticaret Odası (İZTO) kanalıyla İzmir için birçok fikir ürettim” dedi.

Toplantının açılışında konuşan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, çevrimiçi olarak düzenledikleri İZSİAD Başarı Hikayeleri Sohbetleri’ne devam ettiklerini söyledi.

Karat Takı ve Mücevherat A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Necmi Çalışkan’ı ağırlamak istediklerini söyleyen Küçük Kurt, “İş yaşamında belli bir noktaya gelen iş insanlarının kritik dönemlerini dinlemek hepimiz için hem faydalı oluyor hem de birbirimizi daha iyi tanıyoruz. Gelenekselleştirdiğimiz bu sohbetlere devam edeceğiz” diye konuştu.

Sağlık koleji bitirdi ama madenci oldu

Karat Takı ve Mücevherat A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Necmi Çalışkan, iş yaşamına geçmeden önce eğitim hayatı ve aile yapısı hakkında bilgi verdi. Öğretmen olmak istediğini ancak babasının tercihi ile Sağlık Koleji’ne yazıldığını söyleyen Çalışkan, “Kapatılan Refik Saydam Hıfzıssıhha Enstitüsü içinde Ankara Sağlık Koleji’nde kaliteli bir eğitim aldım. Mecburi hizmet için kurada İzmir’i çektim, 1972’de İzmir’e gel-



dim ve radyoloji teknisyeni olarak göreve başladım” dedi. Üniversite sınavına o dönemde girdiğini söyleyen Çalışkan, “Acil serviste nöbet tutarken bir doktorun özensizliğini görünce tıp tercihlerini değiştirdim ve maden mühendisliğini tercih ettim, kazandım, okudum ve bitirdim” dedi.

Farklı sektörlerde faaliyet

İş yaşamının çok saçaklı olduğunu söyleyen Çalışkan, “İzmir’de tıp kitapları satan bir kitabevi kurdum. Ancak boş dönemlerim oluyordu, o boşlukta Kapalıçarşı’ya gidip gümüş ve taş pazarlamacılığına başladım. Malları arabaya yükleyip Türkiye’nin farklı illerinde satıyordum. Kuşadası’nda bütün malları 1 saat içinde satınca hep oraya satış yaptım” diye anlattı.

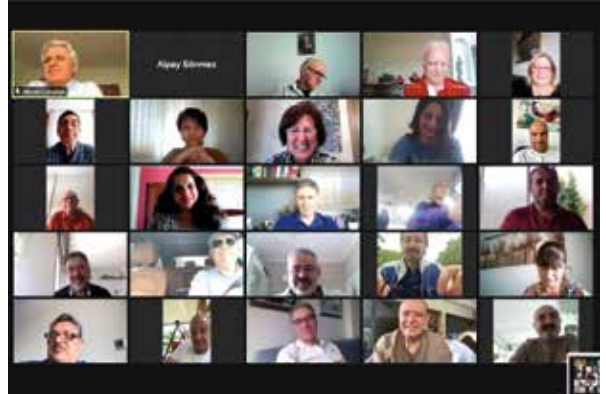
O dönem ithalata başlamak istediğini ancak sıkıntılar olduğunu söyleyen Çalışkan,

“1989 yılında döviz büroları kuruldu ve iki tane döviz bürosu kurdum. 1993 krizi bir anda işleri büyüttü. Döviz işi diğer bütün işlerin önüne geçti” dedi.

Kuyumculuk işlerine de devam ettiğini söyleyen Çalışkan, “Amerika ve Almanya’da da şirketler kurdum. İşlerimle ilgilenirken gelen teklif ve öneriyle 1995 yılında İzmir Ticaret Odası Meclis Üyesi oldum” dedi.

İZTO’da İzmir için çok fikir ürettim

İZTO Meclisine seçildiğinde hemen Yönetim Kurulu’na girdiğini ve bu dönemde İzmir için birçok fikir ürettiğini ifade eden Çalışkan, “İzmir Ekonomi Üniversitesi’nin kuruluşunda çalıştım. Vakıf üyesi olarak görev yaptığım dönemde üniversitenin kuruluşuna çok emek verdim. İzmir’e kaliteli bir üniversite kazandırdık. Bunun dışında da İzmir ekonomisine katkı sağlayan birçok proje geliştirdim” diye konuştu.



Ali Talak: “İş hayatında farklı iş kollarında çalışmayı seviyorum”

Asırın Grup Yönetim Kurulu Başkanı, İZSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve BASİFED Yönetim Kurulu Üyesi Ali Talak, sosyal bir insan olarak iş yaşamında farklı alanlarda bulunmayı sevdiğini söyledi. İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD) Başarı Hikayeleri'nin konuğu Ali Talak oldu.

Çevrimiçi olarak düzenlenen toplantının açılışında konuşan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, üyelerin birbirini daha iyi tanınmasına vesile olan Başarı Hikayeleri Sohbetleri'ne İZSİAD üyelerinin büyük ilgi gösterdiğini ifade etti. Küçük Kurt, “Ali Talak, azmi ve çalışkanlığı ile sıfırdan başarıyı yakaladı. Kendisini kutluyorum” dedi.

10 yaşında iş hayatında

Sivas doğumlu olduğunu söyleyen ve inşaat ustası babasına yardım ederek iş yaşamına atıldığını belirten Ali Talak, “Babam işçilerini sabah saat 6'da uyandırmak için beni gönderirdi, 10 yaşında iş hayatına atıldım diyebilirim” dedi.

Ekonomik şartlar nedeniyle liseyi tamamlayamadığını anlatan Talak, “Köye gelen haritacıların yaptığı çalışmalar ilgimi çekmişti. Okulu bırakınca o haritacıların yanında çıraklık yapmaya başladım. Ailem ilk başta istememişti ama ben direndim, çalışmak istedim. Günde 300 köşe ölçülebilirken ben 450 ölçüm yapıyordum. Birçok ilde haritacılık yaptım, Türkiye'yi karış karış bilirim”



dedi. Ali Talak, uygulama haritacılığına başladığında önce Buca-Şirinyer'de ofis açtığını, ardından Çiğli'ye taşındığını anlatırken, liseyi dışarıdan bitirdiğini, yüksek öğrenimini de Bakü Devlet Üniversitesi'nde yaptığını bildirdi.

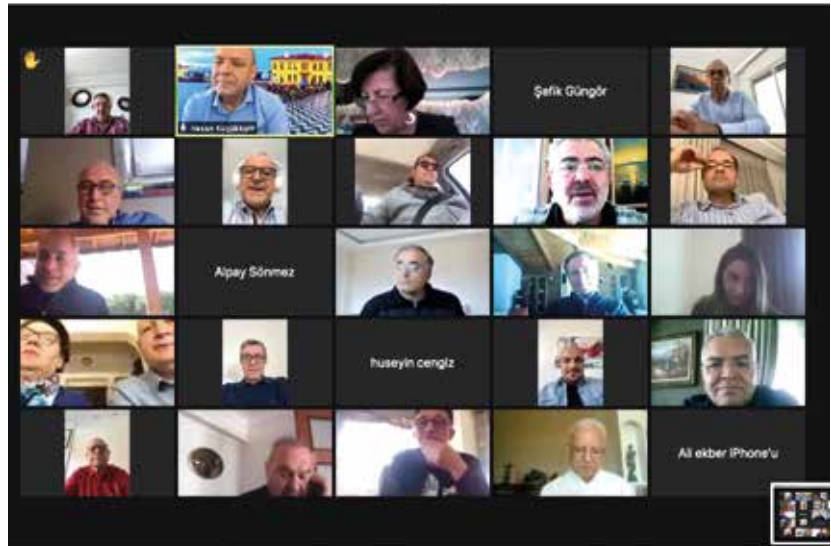
Gayrimenkul işine bir fırsat ile girdim

Bir arkadaşından 100 metrekarelik bir arsayı 2 bin TL'ye satın alarak tesadüf eseri gayrimenkul işine

girdiğini söyleyen Talak, “Tapuya gittim, yan parselle birleşmesi gereken, tevhidli bir arsa olduğu ortaya çıktı. Yan arsanın sahibi Ziraat Bankası'yımış. İhaleye çıkmış, satılmamış, 120 metrekarelik arsayı da 1200 TL'ye aldım. Bir müşteri çıktı 5 bin TL'ye iki araziyi benden satın aldı. Böylece haritacılığın yanında

gayrimenkul işine başladım” diye konuştu.

Çiğli Belediyespor'un başkanlığını yaptığını, Karşıyaka Spor Kulübü'nde dört dönem yöneticilik görevinde bulunduğunu, 2004 yılında siyasete de girdiğini söyleyen Talak, “Siyaseti bırakınca Çiğli'den çıktım, Alsancak'a geçtim. Gayrimenkul işine devam ettim. Televizyon programcılığı da yaptım. Sosyal bir insanım, farklı alanlarda bulunmayı seviyorum” dedi.



Küçük sanayi bölgesinden, sektöründe dünya markasına...

Röportaj: Murat Şahin

Sayın İbrahim Gökçüoğlu, söyleşimize sizi tanıyarak başlayalım.

1951 yılında Muğla'da doğdum evliyim ve 2 evladım var, 1965 yılına kadar Muğla'da yaşadık, sonra ailece İzmir'e taşındık. Yaşamımın Muğla'daki sürecinde ilkokulu bitirdim, ortaokul ve lise 1'inci sınıfı Muğla Sanat Enstitüsü'nde okuduktan sonra İzmir'e geldiğimizde eğitimime o zamanki adıyla Mithatpaşa Sanat Enstitüsü'nde devam ettim, 1968 yılında mezun oldum. Buca Özel Mimarlık ve Mühendislik Okulu'nun akşam bölümünde makine mühendisliği eğitimine başladım, ancak 3'üncü sınıftayken okul devletleştirildi ve 1973 yılında Ege Üniversitesi Mühendislik Fakültesinden Makine Mühendisi olarak mezun oldum.

Çalışma hayatına nasıl adım attınız?

Bana çok değer katan meslek lisesi ve üniversite öğrenimi sırasındaki işlerde çalıştığım dönemleri bir kenara bırakırsak profesyonel çalışma hayatına üniversiteden mezun olduktan sonra Türkiye'nin ilk özel sektör demir çelik kuruluşu Metaş Metalürji Fabrikası'nda 2 yıl işletme mühendisi olarak görev yaptım. Bu süre içinde ve sonrasında ayrıca, Ege Üniversitesi'ndeki fakültemin dekanı rahmetli Prof. Özdemir Bengisu'nun part-time asistanı olarak akademik görevde bulundum. 4 ay kısa dönem askerlik esnasında "kendi işimi yapacağım" kararı almıştım. Aynı eğitimleri alan ağabeyim Fahrettin bey ile birlikte



H. İbrahim Gökçüoğlu

Karabağlar'da 50 metrekarelik işyerinde iki makine ile Gökçüoğlu Sanayi ve Ticaret unvanlı firmamızı kurduk, 1984 yılında A.Ş. statüsüne dönüştürerek kurumsallığa ilk adımımızı attık.

Şimdiki gibi makine üretimi mi yapıyordunuz?

İlk yıllar aftermarket olarak BMC ve FORD kamyonlara yedek parça üretimi yapıyorduk. Bizim kendi işimizi

açtığımız yıllarda talep enflasyonu vardı, ithalat çok fazlaydı. Gururla söyleyebilirim ki, o dönemde çoğu firma kendi ürettiği malları yabancı isimli ambalajlara koyup kolayca orijinalmiş gibi satarken, biz marka olma hedefi ile kolay yolu seçmeyerek GÖKÇÜOĞLU olarak kendi markamızla ambalajlar ile pazarda yerimizi aldık ve markamızı Sektöründe bilinen, kabul gören şekilde pekiştirdik.

Gökçüoğlu bugün, pazar payını en hızlı büyüten ve kaliteli ürün yapan 13 firma arasında yer alıyor.

Kısa zamanda bunu nasıl başardınız?

Hedefimiz marka yaratmaktı. Şirketimizi kurarken 5 maddelik bir ana-yasa koyduk: 1- Güven, 2- Kalite, 3- Müşteri memnuniyeti. 4- Termin, 5- Süreklilik. Bunlar işte olduğu kadar yaşamda da geçerli kurallardır. İş hayatında 45 yılı bitirdik ama bu 5 maddeyi hiçbir zaman değiştirmedik. Otomotiv sektörüne yedek parça üretimimiz 1990'ların başına kadar sürdü. Ancak ağabey-kardeş ikimiz de meslek lisesi çıkışlı makine mühendisi olduğumuz için 1985 yılından itibaren yavaş yavaş ana faaliyet konumuz makine üretimine geçiş yapmaya başladık. Türkiye'de bazı makinelerin üretimi vardı, biz yurt dışından ithal edilenleri üretmeyi istedik. Kendimize "Bu üretimde marka olacağız, 20 yıl sonra Amerika'ya makine satacağız" hedefini koyduk, firma olarak koyduğumuz hedef doğrultusunda düşündüğümüz noktaya ulaşmış durumdayız.

Sektördeki konunuz nedir?

Biz piyasada ovalama olarak bilinen, soğuk şekillendirme makineleri üretiyoruz. Bu makineler otomotiv, beyaz eşya, havacılık, raylı sistemler ve yenilenebilir rüzgar enerjisi sistemlerinde, inşaat sektöründe bağlantı elemanlarının üretiminde kullanılıyor. Ağırıklı olarak bir sektöre hizmet veren firmalara son teknolojik makinelerimizi sunuyoruz.

Türkiye'de lider durumdayız. Uluslararası pazarda da sektöründe etkin ve yön verici firmayız. İngiltere merkezli bir araştırma kuruluşunun araştırma çalışmasına göre, 2020 yılı itibarıyla dünyada pazar

payını en hızlı büyüten ve kaliteli ürün yapan 13 firmanın başında Gökçüoğlu var. Biz gelişmiş ülkelere, dünyanın her yerine insansız çalışan Endüstri 4.0'a uygun makine satıyoruz. "GOVAMA" yurt dışı markamız. AB ülkeleri, ABD, Kanada, tüm ABD kıtası ülkeleri, İngiltere, Çin ve Tayvan başta olmak üzere dünyanın 23 ülkesinde tescillidir. Yurt içinde (Gökçüoğlu Ovalama Makinası) GOM ile GKC de tescilli markalarımızdır.

Sanayi sitesinde üretim yapan bir firma olarak başarıya giden yolu paylaşıyor musunuz?

Bizim burada rol modellik yaptığımız bir hedefimiz var. Nitelik mi, nicelik mi? biz kendimize niteliği hedef seçtik. Ben dünyanın pek çok ülkesinde; Almanya, İtalya, İspanya, İsrail ve Güney Kore'de 50 kişiye kadar çalışanı olan KOBİ'lerin yapısını inceledim. gördüm. Marka olmuş şirketler genellikle aile şirketleri. Ancak dünya kriterlerini sağlamış durumdadılar. Biz de bunlara bakarak Türkiye'de bir rol model olmayı hedefledik. Önce firmamızın teknolojik ve yönetim sistemini kurduk, Fiziki ortam olarak küçük sanayi bölgesindeyiz, 3 bin 500 m2 kapalı alanda üretim yapıyoruz. Burada rol model olmak için özellikle kalıyoruz. Dünyanın istediği her nitelik, Gökçüoğlu'nda var. Firmamız çağa uygun, dijitalleşmiş vaziyette ve her operasyonu yönetim, işletim sistemiyle anında gö-




rebiliyoruz. Firmamızı ziyaret eden yabancı müşterilerimiz ülkelerine döndüklerinde övgü dolu ifadelerle izlenimlerini aktarıyorlar.

Bu olumlu dönüşler bizi mutlu ediyor, doğru yolda olduğumuzu gösteriyor.

Demek ki, küçük sanayi bölgesinde çalışarak sektöründe dünyada bilinen bir firma olunabiliyormuş. Bugün ihracatımızın çoğunluğu batılı gelişmiş ülkeler olmak üzere 30-35 ülkeye ihracat yapıyoruz, ama agresif davranmadan bu noktaya sindire sindire geldik.

İçinde bulunduğumuz dönemde üretimin sihirli kelimeleri yenilik ve dijitalleşme. Firmanızda nasıl bir yapılanma gerçekleştirdiniz?

Biz herkesin güvendiği, saygı duyduğu bir firmayız. Her gün yeniliklerimize devam ediyoruz. Tüm üretim makinelerimizde dijital tabletler var, MRP sistemi ile işlenecek parçalara ait teknik resimler, veriler ve iş emirleri teknik büromuzdan yüklenir. Orada çalışan işçinin maliyeti, üretimde hangi parçaların, hangi kesici uçların kullanıldığı, ne kadar sürede tamamlandığı, ne kadar enerji kullanıldığı, katma değere olan katkısı, verimliliği vb gibi kriterlerin hepsi analizi ile bir tuşla servera gidiyor.

Şu anda uluslararası kabul gören, tüm sertifikalara sahip ve kabul gören firma noktasındayız..

2020 yılı firmanız açısından nasıl geçti?

Pandemi olmasaydı çok daha iyi rakamlar kaydedilebilirdi. Ama biz bu süreçte boşlukları çalışanlarımızı ve firmamızı geliştirmek üzere eğitimlerle doldurduk. İnsan kaynağı önemli,

Önümüzdeki süreçte pandemi sürecinde yaşanan seyahat kısıtlamaları göz önüne aldığımızda işin devamlılığı açısından yurt dışında makine teslimat ve servis altyapımızı dijitalleştirerek eğitimlerimizi de aynı şekilde verecek şekilde hazırlanıyoruz.

2021'de yeni projeler, yeni ürünler olacak mı?

Firmanız güncellemediğiniz zaman yok olup gidersiniz. Bütün yapımızı dijitalleştirdikve daha da geliştirmek için çalışmalarımız var. Tüm ürünlerin mevcut kodlarının izlenebilirliğinin çeşitliliği açısın-

"Hayatta İS değil İZ bırakabilmenin önemli olduğuna inanarak yaşamımı sürdürüyorum"

dan küçük karekodun içerisinde olacakayrıca uzaktan eğitimle makine teslimatları, firmamızın genel giderlerini, pazarlama ve tanıtım giderlerini en asgari seviyeye indirerek bize verimlilik kazandıracak.

Ayrıca iki tane yeni ürünümüz var onları projelendiriyoruz. 2022'de pazara arz edip rakiplerimize karşı biraz daha fark yaratacağız.

Burada sözü Ar-Ge ve Sanayi 4.0'a getirmek isterim. Bu anlamda neler yaptınız?

Sanayi 4.0'ı 2013 yılında uygulamaya başladık. Aynı yıl Kanada'da

insansız hat içine çalışan tam otomasyonlu makine uygulamasını başarıyla gerçekleştirdik. Buna benzer çok sayıda projeyi çeşitli yurt dışı ve yurt içi müşterilerimizin hizmetine sunduk.

Tüm projelerimiz kendimize özgü ve faydalı model belgelerimiz var.

Ortaklık kültürü güçlü şirket yapıları için dünyada da kabul görüyor.

Elbette... Dünyada her sektörde markaların düne kadar rakip olan büyükşirketlerin bugün birleştiklerini ya da teknoloji paylaştıklarını görüyoruz. Ancak ortaklık kültürü bir vizyondur. Bunu özümseyemediğiniz zaman yürümez.

Yurt dışına pazarlama açısından nasıl bir yol izlediniz?

Biz 2001 yılından beri Avrupa pazarındayız. 2001-2013 yılları arasında projesi bize ait fakat sadece etiketi Alman olan ürünler için bir firma ile anlaşmıştık. 2013 yılından itibaren kendi GOVAMA markamız ile yurt dışında satış partnerlerimiz, fuarlar ve internet üzerinden satış organizasyonuz ile müşterilerimize hizmet veriyoruz.

Türkiye'de sanayi sektörünü ve sanayiye verilen destekleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Üretime bir destek gayretinden söz edilebilir ama bu konudaki mantalitenin değişmesi gerekiyor. Yıllardır kredi desteği veriliyor, verilsin ancak bunun bir kriteri, hedefi olmalı. Direkt olarak "şu amaçla kullanılabilir" denilmeli. Genel desteklerden ziyade sektörel bazda nokta atışı uygulamalar olmalı. Bu





kriterler belirlenmediği için desteklerin amacına ulaştığını düşünüyorum.

Türkiye ekonomisini nasıl değerlendiriyorsunuz? Sorunların çözümü için neler yapılmalı?

Katma değerli ürün üretmediğimiz zaman Türkiye ekonomisinin düzelmesi çok zor Atatürk'ün cumhuriyeti ilan etmesinden 1950 yılına kadar durum böyle değildi. Dış ticaret mal takası ile yapılıyordu. Enflasyon yoktu.

Cumhuriyetin kuruluşundaki zor şartlara rağmen her yıl yüzde 7 civarında büyüme gerçekleştirilebilirdi. Hiçbir zaman o büyümeyi yakalayamadık. Bunun nedenlerinden biri de eğitim sistemidir.

Katma değerli ürüne makine sektöründen örnek vermek isterim. Türkiye'nin ihracatta genel ortala-

ması 1 dolar/kg'a kadar düştü. Halbuki makine sektöründe bu rakam 5.7 dolar/kg.

İşte bunun için eğitime, özellikle de mesleki ve teknik eğitime öncelikli yatırım yapılmalı.

Bir de ülkemizdeki eğitim siyasetinin önünde olmalı, gelen gidene bağlı olmamalı.

İzmir ekonomisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

İzmir Türkiye'nin incisi. 8 bin 500 yıllık tarihi ve liman kenti olmasından dolayı sanayi, ticaret, eğitim kültürü üst düzeyde gelişmiş olduğu için ekonomik rakamlarına yansıyor.

İzmir 2020 yılı ihracatı 11,6 milyar dolar, ithalatı 8,5 milyar dolar ile ekonomide cari fazla veren, vergi tahsilatında 96 milyar TL ile Türkiye içinde yüzde 11,5 paya sahipliği ile örnek alınacak durumdadır.

Değişik kuruluşlarda aktif olarak görev yapıyorsunuz. EBSO'da Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısıydınız, şimdi İZSİAD'da da varsınız.

STK'larda yer almak fahri ve ülkeye hizmet için bir görev olduğunu düşünüyorum. İZSİAD ailesine Hasan Küçük Kurt başkanımızın davetiyle katıldım, kendisine teşekkür ediyorum. Pek çok dostumuz da burada üye. İZSİAD çok özel bir yapı. İzmir'in her kesiminden, her sektörden, her katmanından insanın olduğu ve duyguların birleştiği özel bir topluluk. Herkes hür, fikirlerini özgürce beyan edebiliyor ve kaynaşmış olan İZSİAD ailesine katıldığım için çok mutlu olduğumu ifade etmek istiyorum.

Bu görevlerim dışında EBSO, TOBB, TİM, OSB, vb. kuruluşlarda çeşitli çalışmalarım bulunmaktadır.

Kendinizi nasıl anlatırsınız?

Ailesine bağlı, dostlarına değer veren, dürüst, mütevazı ve prensipliyimdir.

Kişilik olarak polemiklere girmem, her şeyi not alırım, yeri gelince gerektiğinde konuşurum. İyi bir izleyiciyimdir, herkesi uzlaştırabilirim. İşin kurallarına uygun olarak yapılması önceliğimdir.

Her konuda öncelikle "İnsana, insan olarak" değer veririm.

Makama asla takılmam, ama görevde makamın hakkını verip gereklerini de yerine getiririm.

Makamlar gelip geçicidir, önemli olan "oturduğunuz koltuktan güç almak değil o koltuğa güç verebiliyorsanız" başarılısınız demektir. Ben yıllardır oturduğum her koltuğa güç vermek felsefesi ile çalışıyorum. Hayatta İS değil İZ bırakabilmenin önemli olduğuna inanarak yaşamımı sürdürüyorum.

Bu söyleşiye imkan verdiğiniz için teşekkür ederim.

İzmir Operası Mavişehir'de yükseliyor

İzmir Opera Binası, sahip olduğu mimari özellikleri ve teknik donanımıyla uluslararası alanda da ön plana çıkacak.



İzmir Büyükşehir Belediyesi, Mavişehir'de yapımını sürdürdüğü İzmir Opera Binası'nın yüzde 40'ünü tamamladı. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, "Kentimize uluslararası nitelikte bir opera binası kazandıracak olmanın gururunu taşıyoruz. Hedefimiz İzmir'i evrensel bir kültür sanat üretim merkezi haline getirmek" dedi.

İzmir Büyükşehir Belediyesi kültür sanat kenti İzmir'e yakışır bir opera binası kazandırmak için çalışmalarını sürdürüyor. 429 milyon liralık yatırımla 25 bin metrekarelik alan üzerinde inşa edilen ve projesi ulusal mimari yarışma ile belirlenen İzmir Opera Binası, mimari özellikleri ve teknik donanımıyla Avrupa'nın sayılı opera binalarından biri olacak. Fuayesinde kitapçı, opera dükkanı, bistro ve bilet gişesi yer alacak. İzmir'in binlerce yıllık tarihinde sanatın her dalında kalıcı

eserlerin üretildiği önemli bir kültür sanat şehri olduğunu hatırlatan İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, "Kentimize uluslararası nitelikte bir opera binası kazandıracak olmanın gururunu taşıyoruz. Hedefimiz İzmir'i evrensel bir kültür sanat üretim merkezi haline getirmek. Sanatın farklı dala-

rındaki eserleri ve dünyanın farklı yerlerindeki sanatçıları İzmir'de buluşturmak, kentimizi ulusal ve uluslararası alanda görünür kılmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz" diye konuştu.

Neler yapıldı?

Cumhuriyet tarihinde, "Opera sanatına özel" ilk bina, yaklaşık 73 bin 800 metrekarelik inşaat alanına sahip.

Avrupa'nın önemli sanat binalarından biri olacak İzmir Opera Binası'nda 4 blokta betonarme işleri tamamlandı. Mekanik tesisat işleri süren binanın bir bloğunda ise betonarme işleri devam ediyor. Opera binasındaki inşaat çalışmalarının yüzde 40'ünün tamamlandığı, yıl boyunca betonarme imalatların yanı sıra çelik konstrüksiyon, elektrik ve mekanik, sahne mekaniği ve cephe işlerinin süreceği bildirildi. İzmir



Operası'nın inşaatının 2023 yılı Şubat ayında tamamlanarak kapılarını açması planlanıyor.

Mimarisi ile dikkat çekecek

Mülkiyeti Büyükşehir Belediyesi'ne ait alanda yükselen opera binası, sahip olduğu mimari özellikleri ve teknik donanımıyla uluslararası alanda da ön plana çıkacak. İzmir, Ahmed Adnan Saygun Sanat Merkezi'nin ardından Avrupa'nın en önemli sanat binalarından birine daha kavuşmuş olacak. Bu muhteşem yapıda 1435 seyirci kapasiteli ana salon ve sahneler, 437 seyirci kapasiteli küçük salon ve sahnesi, prova salonları, opera bölümü, bale bölümü, 350 seyirci kapasiteli avlu-açık performans alanı, atölye-



ler ve depolar, ana hizmet birimleri, idare bölümü, genel tesisler, teknik merkez yer alacak. Farklı girişlerden beslenen bu bölümde iç atriumlar oluşturulacak, çalışanlar için sosyalleşme imkanları yaratılacak. İzmir Operası'nın denize bakan meydan ve caddeden iki ayrı girişi bulunuyor. 525 araçlık otoparkın yanı sıra fuayenin önünden geçen yol üzerinde otopark, toplu taşıma durağı, özel araç ve taksi cepleri bulunacak. Opera binasına ayrıca

tramvay hattıyla da kolaylıkla ulaşılabilecek. Opera binası sadece temsil günleri değil, günün her saati aktif kullanılacak şekilde tasarlandı. Bilet kontrolünü takiben vestiyer, asansörler ve ana fuayeye çıkan geniş merdivenlere ulaşılabilecek. Ana fuaye denizden gelen düzlemin yükselerek yapının içine girdiği yer olarak planlandı. İrtifadan dolayı deniz ile arasındaki mesafenin görsel olarak kapanmasıyla bu bölüm körfez manzarasına açılacak.



Kurumsal İletişim ve Proje Komisyonu, kurumsal kimlik çalışmasına odaklandı

İZSİAD Kurumsal İletişim ve Proje Komisyonu, kurumsal kimlik çalışmalarına odaklandı. Komisyon Başkanlığını 8 yıldır İZSİAD üyesi olan Tuğçe Gülcüler Öktem'in yaptığı komisyonda Can Erdi Kara ve Berk Yurtçu da yardımcı görevlerinde bulunuyor. Kurumsal İletişim ve Proje Komisyonu'nun çalışmalarına 5 Mayıs 2021 tarihinde başladığını belirten Tuğçe Gülcüler Öktem, 25 değerli üyeleri ile 2 haftalık periyotlarla toplantılarını düzenli olarak gerçekleştirdiklerini belirtti. Komisyonlarının misyonunu "İZSİAD'ın tüm paydaşlarıyla ilişkilerini sistematik, sürdürülebilir yöntemlerle ilerlemesine ve öncelikli üyelerimiz olmak üzere ülkemiz iş dünyasına gerçekleştirdiğimiz etkinliklerle katkı sağlamak ve bilinirliğimizi arttırmak" vizyonunu ise ; "3 yıl içerisinde kurumsal kimlik çalışmasını derneğimizin tamamına benimsetmek ve her çeyrek dönemde amacımıza uygun etkinlik düzenlemek" olarak belirlediklerinin altını çizen Öktem, "İZSİAD başta şehrimiz İzmir olmak üzere ülkemiz için değer yaratan, kaliteli ve üretken iş insanlarının bir arada olduğu bir dernek.Yaklaşık 30 senelik bir geçmişe sahip ve kurulduğu günden itibaren iş dünyasına katkı koymanın yanı sıra sosyal sorumluluk projeleriyle de hep ön planda ve örnek. Köklerimiz ve kurumsal hafızamıza sahip



çıkarak yeni dünya düzenine ayak uydurmak için komisyon olarak çalışıyoruz. Sürdürülebilir olabilmek, gelecek yıllara tecrübeleri doğru aktarabilmek için kurumsallaşmak çok önemli. Kurumsal İletişim ve proje komisyonu olarak önceliğimiz derneğimizin kurumsal kimlik kılavuzunu hazırlamak ve tüm paydaşlarına benimseterek uygulamak. Bu amaçla bir çalışma dosyası hazırladık" dedi. Odaklanmaları gereken diğer konunun da projeler olduğunun altını çizen Öktem şöyle konuştu: "Gündemimizde Avrupa Birliği projeleri var. Yapımıza en uygun projeyi gerçekleştirmek için araştırmalara

devam ediyoruz. Hayalimiz bu dönemde İZSİAD olarak başarılı bir Avrupa Birliği projesine imza atmak. Komisyonumuz, çalışmalarını ilk toplantıda beraber hazırladığı stratejik plan doğrultusunda sürdürüyor. Bahsettiğim çalışmalarla eş zamanlı olarak üyelerimizin ticari hayatına ve sürdürülebilirliğe katkı sağlamak ve iş hacmimizi arttırmak da temel hedeflerimizden . Bu sebeple yeni bir çalışmaya başladık. İZSİAD üyelerimizin birbirini ve şirketlerini daha yakından tanıyacağı ve randevu/teklif almayı hızlandıracak dijital bir platform taslağı üzerine çalışıyoruz. Hazırlıklarımız tamamlandıktan sonra yönetim kurulumuzun onayına sunacağız. İZSİAD birbirinden öğrenmeye çok açık ve deneyim paylaşmayı seven bir kuruluş .İstikrarla gerçekleştirdiği "Başarı Hikayeleri" toplantıları bunun bir kanıtı. Buradan yola çıkarak bize katkı sağlayacak doğru konuşmacı ve doğru konular üzerine araştırmalar yapıyoruz. Başlıca konularımız. çok ortaklı şirketlerde sürdürülebilirlik, aile şirketlerinde sürdürülebilirlik . Birleşmiş Milletlerin tanımladığı 17 adet Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinden komisyonumuz için özümstediklerimiz ise şöyle; (8)İnsana Yakışır İş ve Ekonomik Büyüme (9) Sanayi, Yenilikçilik ve Altyapı, (16) Barış, Adalet ve Güçlü Kurumlar ,(17) Hedefler için Ortaklık."

İZSİAD Sağlık Komisyonu



Dr. Yusuf Aldoğan

Tarafsız ve yapıcı tutumuyla, üyelerimizin sorunlarına sahip çıkarak, üye şirketleri geliştiren ve toplumsal sorunlara çözüm üretme noktasında sorumluluk sahibi bir sivil toplum örgütü olan İZSİAD, ilimizde bulunan sivil toplum örgütleri, meslek odaları, üniversiteler ve resmi kurumlarla işbirliği yaparak, pandemi döneminde ihtiyacı gittikçe hissedilen fiziksel, ruhsal ve sosyal iyilik halimizin gelişimine katkı koymak amacıyla, yönetim kurulu kararıyla 2021 yılında Sağlık Komisyonu kurulmasına karar vermiştir.

İZSİAD Yönetim Kurulu'nun Sağlık Komisyonu kurulması kararı alındıktan sonra, komisyon ilk toplantısını gerçekleştirmiş olup, bu toplantı sonucunda üyeler ve başkan belirlenmiştir.

30 Nisan 2021 tarihinde gerçekleştirilen, başkan ve üyelerin belirlendiği bu ilk toplantıda ayrıca bir Danışma Kurulu oluşturulmuştur.

Sağlık Komisyonu, Mayıs ve Haziran aylarında iki toplantı daha gerçekleştirmiştir. Bu toplantılarda, komisyon amaç ve hedefleri ile bu hedeflere yönelik uygulama yöntemleri belirlenerek aksiyon takip tablosu oluşturulmuştur.

Komisyon'un amaçları

1. İZSİAD üyelerinin sağlığının korunması, geliştirilmesi ve sürdürülebilirliğinin sağlanmasının desteklenmesi
2. Sağlıkla ilgili, sosyal sorumluluk projelerinin belirlenmesi-planlanması ve uygun görülenlerin hayata geçirilmesi
3. İZSİAD üye işyerleri çalışanlarının, iş sağlığının korunması, geliştirilmesi ve sürdürülebilirliğinin sağlanmasının desteklenmesi

4. Covid-19 pandemisinin etkileri, korunma tedbirleri, işveren yasal yükümlülükleri hakkında üye bilgilerinin güncel tutulması.

Belirlenen amaç ve hedefler doğrultusunda çalışmalarına devam eden İZSİAD Sağlık Komisyonu, amaçlarına uygun 12 tane hedef belirleyerek yıllık plan ve çalışma yöntemlerini oluşturmuştur. Bu hedefler içinden iki tanesi yaz dönemi çalışma kararları olarak alınmıştır.

Bunlar;

1. İlimizde sağlık hizmeti veren ve İZSİAD üyesi olan özel sağlık kuruluşlarından, üyelerimiz ve üyelerimiz çalışanlarına ayrıcalıklı hizmetleri sağlamak ve bu hedefi temmuz

ayı sonuna kadar tamamlamak.

2. Bir halk sağlığı hekim ile eylül ayında, kadına şiddet ve sağlık konusunda online toplantıyı hayata geçirmek.

Çalışmalarına bir ekip ruhuyla hızla devam eden sağlık komisyonu başkanı olarak, komisyonun kurulmasına çok büyük katkı koyan İZSİAD Başkanı Sn. Hasan Küçükurt ve Yönetim Kurulu üyelerine teşekkür ediyor ve komisyonun tüm İZSİAD camiasına hayırlı olmasını diliyorum.

Sağlık Komisyon Üyeleri ve görev tanımları

Dr. Yusuf Aldoğan

(Sağlık Komisyonu Başkanı)

Halil Çungur

(Sağlık Komisyonu Başkan Yardımcısı)

Emin Gemici (Üye)

Sevgi Karahan (Üye)

Şenol Aslanoğlu (Üye)

Mukaddes Çelik (Üye)

Cemil Tanju Anaklı (Üye)

Tuğçe Gülcüler (Üye)

Danışma Kurulu Üyeleri

Dr. Özer Gürbüz

Necip Nasır

Ali Yiğit

Veysi Kubba

Hüseyin Aslan: “Ege Koop’ta 12 projeye imza attık, hala yeni projeler üretmek için çalışıyoruz”

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği’nin (İZSİAD) düzenlediği Başarı Hikayeleri’nin konuğu olan Ege-Koop Genel Başkanı, gazeteci-yazar Hüseyin Aslan, Ege-Koop’un Türkiye’de kooperatifçiliğe güveni tesis ettiğini söyledi.

Pandemi şartları dolayısıyla çevrimiçi olarak gerçekleştirilen toplantının açılışında konuşan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, Hüseyin Aslan’ın İzmir’e önemli katkıları olduğunu belirterek, “İflah olmaz bir Atatürkçü olan, özellikle Ege-Koop ile birçok konutu uygun şartlarda insanlara sunan bir yapıya can veren Hüseyin Aslan’ı ağırlamak istedik” dedi.

Çocukluk, gazetecilik-sendikacılık deneyimleri ile Ege-Koop’un başarı hikayesini İZSİAD camiasıyla paylaşan Hüseyin Aslan, kendisi küçükken anne ve babasının ayrılmasından dolayı erken yaşta çalışma hayatına atıldığını söyledi.

Sendikacılık hayatının parçası

Gazeteciliğe Uşak’ta başladığını, bir süre Denizli’de çalıştığını hatırlatan Aslan, asıl büyük deneyimlerini İzmir’de kazandığını dile getirdi. Aslan, “Demokrat İzmir gazetesinde çalıştığım yıllarda evlendim, evlilik izninden döndükten sonra işten çıkarılınca Yeni Asır’da çalışmaya başladım. 1975-1976 yılında Türkiye Gazeteciler Sendikası’nın (TGS) Yönetim Kuruluna seçildim. O sıralarda baba olmuştum. Ancak sendikal faaliyetlerim yüzünden Yeni Asır’dan da çıkarıldım” diye konuştu.



Tercüman gazetesinde çalışmaya başladıktan sonra da sendikacılığa devam ettiğini, TGS İzmir Şube Başkanı seçildiğini de ifade eden Aslan, buradaki örgütlü çalışmaların kendisini önce Basın Kooperatifi Başkanlığı’na ardından Ege-Koop Genel Başkanlığı’na götürdüğünü dile getirdi.

Ege-Koop’ta 12 proje

1984 yılında Burhan Özfatura İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı olunca, Ege-Koop tüzüğü gereği dönemin İzmir Büyükşehir Belediye Başkanının Ege-Koop Başkanı da

olduğunu hatırlatan Aslan, “Dolayısıyla Özfatura’nın o dönem Ege-Koop Başkanı olması gerekiyordu. Özfatura görevi kabul etmedi, üstelik verilmiş arsa tahsislerini de iptal etti. O dönemde Basın Kooperatifi ve TGS olarak devreye girerek böyle bir hakkının olmadığını ifade ettik. Özfatura’ya, başkanlığı kabul ettirdik” dedi.

Ege-Koop’un ilk genel kurulunda kendisinin de yönetim kurulu üyesi olduğunu söyleyen Aslan, şöyle konuştu: “O dönemde Özfatura ile beraber önemli işler yaptık diyebilirim. 1989’da Yüksel Çakmur İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı seçilince benzer sıkıntıları yaşadık. 1990 yılında bağımsızlığını kazanan Ege Koop’a başkanlık yapmaya başladım. 36 yıldır faaliyet gösteren kooperatifler birliğidir Ege Koop. Türkiye’de kooperatifçiliğe güveni tesis eden bir deneyimdir. TGS bana çok şey öğretti, o deneyimlerle Ege Koop’ta 12 projeye imza attık, hala da yeni projeler üretmek için çalışıyoruz” diye konuştu.



Mehmet Selim Tan: “İzmir her zaman yatırımlarımızda ön planda”

TANKAR Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda İZSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Selim Tan, “Tüm Türkiye’de yatırım yapsak da İzmir her zaman ön planda” dedi. Pandemi döneminde çevrimiçi olarak gerçekleştirilen Başarı Hikayeleri Sohbetleri toplantısının açılış konuşmasını yapan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, iş yaşamında fark yaratmaları ağırlamaya devam ettiklerini söyledi. Küçük Kurt, “Başarıya giden yolda kritik dönemeçleri, düşüş ve çıkışları anlatan iş insanları, genç girişimcilere örnek teşkil ediyor” diye konuştu. Toplantıya konuk olan Mehmet Selim Tan, Batmanlı bir ailenin çocuğu olarak tarımla uğraştıklarını ve babasının traktör satışı ile ticaret hayatına atıldıklarını ifade etti. Tan, “1990-1992 yıllarında Batman’dan göç etme kararı aldık ve ailenin büyüğü olarak fizibilite yapmak için Mersin ve İstanbul’dan sonra geldiğim İzmir’i benimsedim. İzmir’in dokusu, sıcaklığı, yaşam tarzı bana kendimi evimde gibi hissettirdi” ifadelerini kullandı.



Her Batmanlının gönlünde akaryakıt işi yatar

Tekstil işi yapan bir arkadaşına ortak olduğunu anlatan Tan, ailesiyle birlikte pazarlama, üretim ve satış ağı oluşturarak 2 yıl içinde Türkiye’ye yayıldıklarını, Rusya’ya ihraçata başladıklarını bildirdi.

1994 yılındaki 5 Nisan Kararları’ndan tekstil sektörünün de olumsuz etkilendiğini hatırlatan Tan, “Ortağım küçülme, ben büyüme yanılsıydım. Görüş ayrılığı nedeniyle yollarımızı ayırmaya karar verdik. Her ikimiz de firmayı istiyorduk, kısa çöpü ben çektim, tekstildeki ticaret hayatım böylece bitti” dedi. Çanakkale’de salça üretimine başladıklarını, bu sırada yeni bir sektöre daha yelken açmaya karar verdiklerini anlatan Tan, sözlerini şöyle sürdürdü:

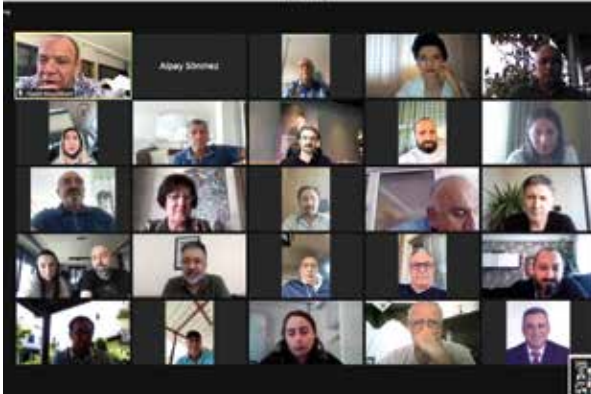
“Kardeşlerimden biri salça işinin başında kaldı. Her Batmanlının gönlünde akaryakıt işi yapma tutkusu

vardır. Ben ve diğer kardeşlerim Bornova’da bir akaryakıt istasyonunu alarak petrol ticaretine adım attık. Total’in Türkiye akaryakıt distribütörlüğünü aldık. Türkiye çapında toptan ve perakende taşımatik ticaretine başladık. İzmir, İstanbul ve Denizli’de toplam 17 istasyona ulaştık. 2007 yılında ise Batı Beton ile Çim Beton’dan hazır beton taşıma teklifi alınca Tankar Lojistik şirketini kurarak 200 araçla bu işe girdik. Türkiye’deki en büyük filoya sahibiz.”

Mehmet Selim Tan, farklı sektörlerde iş yapınca kalifiye eleman ihtiyacını karşılamak üzere Tankar Akademi’yi kurduklarını belirterek, “Ailemize dahil olan her eleman burada eğitim aldıktan sonra işe başlar” diye konuştu.

Westpark Outlet, akaryakıt istasyonundan doğdu

2015 yılında İzmir Çevre Yolu üzerinde iki akaryakıt istasyonu için ihaleye çıktığını hatırlatan Tan, “170 bin metrekarelik bu alanı rakiplerimiz sadece akaryakıt istasyonu olarak projelendirirken, biz AVM öngörüsüyle teklif verip kazandık. 260 milyon TL’lik bir yatırımla 2017 yılında akaryakıt istasyonlarını açtık, 2018 yılında da Westpark AVM açıldı. Tankar Grup olarak bünyemizde 8 şirket, 2 bin 600 çalışmamız bulunuyor. 2015-2020 yılları arasında, her yıl düzenli olarak Fortune 500 listesinde yer almanın gururunu yaşamaktayız” dedi.



İZSİAD'ın temellerine harç koymuş bir isim: Bilal Eyüboğlu



Röportaj: Murat Şahin

Meslek hayatında 50 yılını dol-duran, İZSİAD'ın kuruluşunda emekleri olan Avukat Bilal Eyüboğlu ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. 35 yıldır İzmir'de yaşayan ve bu kente aşık olan Eyüboğlu, tutkunu olduğu Edebiyat alanında da güzel eserlere imza atıyor. Eyüboğlu, gençlere iş hayatındaki başarı sırlarını verirken, kısa süre içinde piyasaya çıkacak olan yeni romanını da ilk kez bize anlattı. Eyüboğlu ile röportajımızı keyifle okuyabilirsiniz.

Bilal Bey kimdir, kendinizi nasıl tanıtırınız?

1945 Konya Beyşehir doğumluyum. 35 yıldır İzmir'de yaşıyorum. Avukatım. 50. yıl plaketine alma mutluluğumu yaşadım. Türkiye'de ilklerime imza atan içtihatlara öncülük etme mutluluğumu taşıyan bir avukatım. Çok uzun yıllar İzmir Barosu'nun avukatlar stajyer merkezinde eğitimlik yaptım. Pek çok stajyer avukat yetiştirme bahçiyarlığım oldu. Türkiye'de ilk olan

Avukatlar Vakfı'nın İzmir Barosu nezdinde kurulmasına öncülük etmekten bahtiyarım. Bu vakfın halen başkanvekilliğini sürdürüyorum. Gerek mesleğim, gerekse kişisel gelişim alanlarında pek çok konferanslar verdim. Pek çok vakfın ve derneğin kurucu başkanlık ve veya üyeliğini yaptım. Dernek ve vakıf alanlarındaki çalışmalarımı övüncüm ve kıvancım sayarım. İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD), Konyalılar Vakfı (KONVAK), Avukatlar Vakfı, Yeşil dağ Vakfı gibi... Uzun yıllar Yeni gün gazetesinde köşe yazarlığı yaptım. Televizyon programlarım var. İlk kitabım olan Dünden Bugüne Beyşehir adlı araştırma kitabımı 40 yıl önce yazmıştım. Sonra Mavi Lokma adlı öykü kitabımı yayımladım. Sonraki kitabım ise Çağlara Sığmayan Bilge Mevlana adlı kitabımdır. Mutlu Yaşamak Elimizde adlı üzerinde on yıldır çalıştığım kişisel gelişim kitabım ile Sadabad Rüyası adlı tarihi bir romanım ise baskı aşamasındadır.

Avukatlık mesleği ile birlikte edebiyat da size keyif veriyor anladığınız kadarıyla, bu yönünüz ile ilgili neler söylersiniz?

Üniversiteye gelmeden önce dünya klasiklerinin hemen hepsini okumuştum. Avukat olacağım diyerek hukuk fakültesini seçtim ama edebiyattan uzak kalmadım. Üniversite yıllarımda edebiyat dergilerinde şirirlerim, öykülerim yayınlandı. Edebiyat tutkum mesleğime paralel olarak hep sürdü. Yurdumuzun en büyük tatlı su gölüne sahip olan,

Selçuklu mimarisinin eşsiz örneklerini barındıran Beyşehir'in tarih, coğrafya ve turizm kılavuzu niteliğindeki Dünden Bugüne Beyşehir adlı kitabım alanında ilk eserlerden sayıldı. Mavi Lokma adlı öykü kitabımdan sonra büyük mana kutbu, müşid Mevlana hakkında Çağlara Sığmayan Bilge Mevlana adlı eserimi yayınladım. Ödüller alma mutlulukları da yaşadım.

İnsana ve hayata dair olan, beş bini aşkın özlü söz ve bilimsel araştırmalarla desteklenmiş 400 sayfalık kişisel gelişim kitabım Mutlu Yaşamak Elimizde baskı aşamasında. Lale Devri'ni konu alan Sadabat Rüyası adlı 330 sayfalık tarihi romanım da baskıya hazır. Osmanlıda ilk ıslahat hareketini ve bunların sefahat yüzünden yerle bir edilmesini işleyen bir roman. Ben bu döneme ünlü Sadabad Sarayı nedeniyle Sadabad dönemi diyorum. Sadabad, mutluluk veren bayındırlıklı yer anlamına geliyor. Islahat hülyası, Patrona Halil İsyanı ile bir kabusa dönüşmüş olduğu için romanın adını Sadabat Rüyası koydum .Bu dönemde özellikle bayındırlık alanında saray, yalı, köşk, konak, kasır yapılarak Rokoko ve İsfahan mimarisi tarzında anıtsal eserler yaratılmıştır.

Bugün İstanbul yalı diye bir övünce sahipse bunu sadabad mimarisine borçludur. Ne yazık ki Patrona Halil İsyanı'nda bu tür anıtsal yapının 130 tanesi yerle bir edilmiş, yağ-

malanmıştır, ağaçları bile tarumar edilmiştir.

Yeni romanınız hakkında biraz daha ipucu verir misiniz? Neleri anlatmaya çalıştınız?

Osmanoğulları, her zaman ihtişam, azamet, şatafat ve debdebe içinde yaşamıştır. Yükselme döneminde hazine dolup taşıdığı için bu hiç sorun olmamıştır. İmparator Kanuni Sultan Süleyman'ın üç katlı bir tacı ve tahtı Avrupada dillere destan olmuştur. Fakat ganimetler altın çağı sona erip tek gelir kaynağı vergiler olunca aynı ihtişam yaşatılmak istenmiştir. Ne var ki bu sefa ancak ahaliden toplanan çok ağır ve çoğu adaletsiz vergiler ile karşılanmaya başlandığı için halkın ağır mağduriyetine, fakirleşmesine yol açmıştır. Devletin toprak kaybetmesinde, iktisadi buhranın derinleşmesinde devşirme ve dirlik düzenlerinin, bağlı olarak Yeniçeri Ocağı'nın bozulmasının büyük etkisi olmuştur. Üç kıtaya yayılmış cihangir bir imparatorluk, kendini yenileyemediği için, giderek gerilemiş. Kamu kaynaklarının keyfi israf ve çarçur edilmesi ıslahatların yapılmaması devletin geri kalmasını hızlandırmıştır. Anıtsal eserler yapılmış ama sefaletle değil, sefa ile uğraşılmış. O dönemin bugüne izdüşümlerinin düştüğü bir gerçek. Romanımda aslına tam bağlı olarak işte bu tarihi doku ve olguları yansıtmaya çalıştım.

Tarihsel bir roman yazmışsınız, roman için sıkı bir tarih araştırması da yapmışsınız. Biz ulus olarak tarihimize nasıl bakıyoruz?

Tarihi gerçeklerimizle objektif olarak yüzleşmekten kaçınıyoruz. Önyargılarımızı kıramıyor, ezberlerimizi aşamıyoruz. Belli dönem tarihlerimizi ya küçümsüyor, ya da kutsuyoruz. Hiç gerçekçi ve haklı değil elbette. Tarihi olay ve ilişkilerimizin güzel yönleri olduğu kadar eleştirilebilecek yönleri de elbette var. Aydınlarımız tarihimize önyargılı ve ezberci baktığı için tarihimize barışık değiliz. Bu, cumhuriyet tarihi için de, Osmanlı tarihi için de geçerli. Tarihi olguları, dönemin ortam ve koşullarında değerlendirmek gerekir. Bugüne güncelleyerek değerlendirirsek yanlış yaparız. Çağ açıp çağ kapatarak bir cihan imparatorluğu kuran Fatih Sultan Mehmet, dini duyarlılıklara rağmen pekala Cenevizli Bellini'ye portresini yaptırabilmiş. Macar Urban'a o çağın en büyük silahı olan topları döktürebilmiş, "Ormanımdan yaş kesenin başını keserim " diyebilmiş, Fener Rum Patrikhanesi'ni koruma ileri görüşlülüğü gösterebilmiş. Kadırgaları Halicte yürütebilmiş, Peki Kurtuluş Savaşı'mızın fatihi olan Mustafa Kemal Atatürk ne yapmış? Misaki milli sınırları içinde kuvayı millie ruhuyla yeni bir Türk devletini, cumhuriyeti kurmuş ve devletin ana yapısını, temel ilkelerini yaşama geçirmiş. Her iki fatihin ufuk ve icraatları cihangir yani küresel boyutta olduğu için onlar büyük devlet adamlarıdır.

Sizin Mevlana'yı anlatan kitabınızda var. Mevlana evrensel bir kişilik olarak dünyada çok takdir gören bir isim bu konuda neler söyleyebilirsiniz?

Mevlana, kültürümüzün büyük bir

İZSİAD'ın kuruluşunda emekleri olan, avukatlık kariyerinde 50 yılı dolduran Bilal Eyüboğlu, iş hayatında etik kurallardan hiçbir zaman taviz vermezken, tutkunu olduğu edebiyatta da ortaya çıkardığı eserleri ile okuyucularının gözdesi.



mana kutbudur. Mevlana, insanlığı, yüzyıllar öncesinden sevgi, birlik, kardeşlik, hoşgörü eksenini etrafında buluşmaya çağırılmış, Türk ve İslam dünyasının yetiştirdiği evrensel bir kişiliktir. Mevlana, ilahi aşkı evrensel kılan yorumu yapmış olan etkisi çağları aşmış Dünya çapında bir bilge, büyük bir mürşittir. Mevlana, bir sevgi çağlayanı, bir hoşgörü anıtıdır. O, Yaradan'ı,

cezasından korkması nedeniyle değil, sevgisini kaybedeceği korkusu ile sever ve ona daha yakın olmak ister. İnsanı da Yaradan'dan ötürü sever. O, bir Hak dostu, bir gönüller sultanıdır. Öze bakar, şekil aramaz. Mevlana o kadar insan sevgisiyle dolu ve hoşgörülüdür ki, "Yine gel, nasılsan öyle gel" ya da "Beri gel beri, daha beri, daha beri" şiirleri ile insan sevgisini, barışıklık ve bağışlayıcılığı çok güzel dile getirir. Mevlana, insanı, tasavvuf anlayışı uyarınca Yaradan'ın yeryüzünde gölgesi, temsilcisi sayması nedeniyle aziz ve kutlu sayar. Bu nedenle de herkesin birbirine kardeş olduğunu ve kardeş sorumluluğu göstermesi gerektiğini söyler. Hümanizmin kurulmasından yüzyıllar önce insancılığın temellerini atmış çok ileri bir felsefeye sahiptir. Mevlana, diğer Anadolu erenleri olan Hoca Ahmet Yesevi, Hacı Bektaş Veli, Yunus Emre, Ahi Evran, Şeyh Edebali gibi Bu coğrafyada manevi iklimin harcını karmıştır. On üçüncü yüzyılda Ortadoğu'dan ve Anadolu'dan çekirge sürüsü gibi geçen Moğol ordusu uygarlığı talan, insanları perişan etmiş, çaresizliğin girdabına düşen halk büyük bir ümitsizlik ve tasaya kapılmıştır. Mevlana gibi gönül sultanları, mana erenleri özellikle Anadolu insanını ruhen arındırıp yüceltmış, onlara umut kapılarını açmışlardır; Mevlana'nın, "nasılsan öyle gel" diyerek, "Bu kapı umutsuzluk kapısı değil" diyerek insanları hidayet ve tevhide çağırması bu yüzdendir.

İZSİAD ile nasıl tanıştınız?

İZSİAD, üyeleri arasında mesleki dayanışma sağlamak, İzmir'in ekonomisi ve sosyal hayatına katkı yapmak amacıyla kurulmuştu. Bu derneğin en kıdemli üyelerinden birisi olmaktan mutluyum. İZSİAD'ın pek

çok kere genel kurul divan başkanlığını, danışma kurulu üyeliğini ve birçok kere de Disiplin Kurulu başkanlığını yaptım, üyelerimize çeşitli sunumlar yapma fırsatım oldu. Çeyrek yüzyıl önce kurulmuş olan bu dernek, bugün ülke ölçeğinde markalaşmıştır ve çok seçkin üyelerin derneğidir. Öyle ki pek çok üyesi milletvekilliği, belediye başkanlığı, belediye meclis üyeliği ve il genel meclisi üyeliği yaptı ve yapıyor. İlk SİAD'lardan olan İZSİAD; etkinlikleri, ağırlığı ve duruşuyla etkili bir kanaat önderi olmuş ve seçkin, etkin bir lobi gücü oluşturabilmiştir. İZSİAD, pek çok etkinlik yapmış, toplumsal yaraları sarmak için kampanyalar yürütmüş, ülkenin güncel ve önemli konularında konferanslar, sunumlar, yurt içinde ve yurt dışında anılmaya değer geziler düzenlemiştir.

Ulusal bayramlar ve benzeri önemli etkinliklerde yankı yapan unutulmayacak bazı düzenlemeleri yapma başarısı göstermiştir. Şimdi sizin yönettiğiniz değerli bir dergiyi sürekli yayımlamayı başarmıştır. Size dergimize değerli katkılarınızdan dolayı teşekkür ve tebriklerimi sunmak isterim. İZSİAD, üyelerin ve üye yakınlarının cenaze törenlerine bir kara gün dostu olarak en yüksek ilgiliyi gösterebilmiş bir dernektir. Bu derneğin son dönemdeki başarısında sevgili başkan Hasan KÜÇÜKKURT ile onun yönetici arkadaşları ve sekretaryasının önemli rolü olduğunu belirtmeyi değerlilik sayarım. İzmir'in sosyal ve ekonomik hayatında öncü rolleri ve değerli katkıları nedeniyle İZSİAD ve benzeri kurum ve kuruluşları önemsiyorum. İZSİAD'ın, her şeye rağmen siyaset üstü kalmayı başarabilmiş olmasını altı çizilmesi gereken bir tavır olarak nitelenebiliriz.

İZSİAD'ın İzmir için büyük bir şans olduğunu belirten Eyüboğlu, 35 yıldır yaşadığı İzmir için de "Benim yüreğimi pır pır ettiriyor. İzmir'i İstanbul gibi kaybedilmiş bir şehir olarak görmüyorum. Gökdelen azmanlarıyla kuşatılmış olmamasını, geri dönüşü olamayan bir konuma düşmemiş olmasını İzmir'in şansı olarak görüyorum" yorumunu yapıyor.

Bir de 50 yıllık meslek hayatınız var, en çok neleri önemsediniz? İlkeleriniz nelerdi. Her alanda yeni gençlere neler önerirsiniz? Hayata bakış açısı ne nasıl olmalı ?

Avukatlık meslek hayatımda 50 yılın dolu dolu geçtiğini, bana 50 yıl plaketi veren değerli başkanım söylemişti. Ülke çapında içtihatların çıkarılmasında katkı yapabilmiş olmaktan, Stajyer Avukatlar Merkezi'nde uzun yıllar eğitimlik yapmış olmaktan ve Türkiye'de ilk avukatlar vakfını İzmir Barosu'nun kurup işletmesinde öncü rolü oynamış olmaktan ve halen bu vakıfta başkan vekilliği yapmaktan dolayı çok mutluyum. İkincisi, yine meslek hayatımda uzun yıllar stajyer avukat yetiştiren, stajyer merkezinde hocalık yaparak yetişen yeni değerli meslektaşlarıma naçiz uygulama deneyimlerimi ve önerilerimi aktarıp paylaştım. Mevlana'nın feyziyle yetişmiş biri olarak tevazuda kusur etmek istemem. Eğer meslekte 50 yıl geçirmeme rağmen hala yıpranmamışsam bunun meslekteki aşırı duyarlılığım sayesinde olduğunu belirtmek isterim. Meslek ilkelerini son derece yüksek duyarlılıkla benimseyerek öncelikle bir avukat değil bir insan, bir aydın olduğum bilinciyle hareket etmeye çok özen



gösterdim. Meslekler amaç değil araçtır. Nitekim emekliler kahvesinde meslek söz konusu olmaz, insanlık yeterli olur. Ne mutlu meslek hayatını onur ve başarı ile yaşayabilmiş olanlara. Toplum olarak ardında hoş bir seda bırakacak eser ve hizmetler vermeyi ideal sayan ilkeli, onurlu ve çalışkan insanlara büyük ihtiyacımız var. Adalete gelince, günümüzde bir ab-ı hayat, iksir aranacaksa bu bengisu ancak adalet olabilir. Adaleti mutlaka ara-

yıp bulmak zorundayız. Çağımızda adaletsiz yaşanamaz. Çok abarttığım sanılabilir. Öyle ki adaletin olmadığı yerde hak ve huzura erişilemez, devletabad olmaz. Ancak adaletin var olduğu ortamlarda bir arada kardeşçe yaşamak mümkün olabilir. Bu bakımdan adaleti gerek birey gerekse devlet için olmazsa olmaz önemde görüyorum.

35 yıldır İzmir'desiniz, İzmir'i nasıl görüyorsunuz?

İzmir İl Genel Meclisi'nde 5 yıl başkan vekilliği yaptım. İzmir'e katkı yapan çok önemli kararların altında imzam var. Benim o dönemde düzenlediğim yönetmelikler şu anda bütün şehre dönüşmeyen bazı il genel meclislerinde kullanılıyor. Gerek Çeşme içme suyunun gerekse yarış pistinin tekrar kamuya kazandırılmasında öncü rolüm olmuştu. İzmir'de yaşamayı, büyük bir şans, büyük bir bahtiyarlık olarak görürüm. İzmir'in doğal iklimi gibi toplumsal iklimi de sıcaktır. İzmir yüreğimi pır pır ettirir ve İzmirilileri çok insancıl, candan insanlar olarak görürüm. İzmir, İstanbul gibi kaybedilmiş bir şehir değil henüz. Gökdelenler azmanlarıyla kuşatılmış olmamasını, geri dönüşü olamayan bir konuma düşmemiş olmasını İzmir'in şansı olarak görürüm.

İZSİAD konuğu Dr. Gürbüz: “Başarı Hikayeniz yaşam boyu sürer”

İZSİAD'ın çevrimiçi olarak her hafta düzenlediği 'Başarı Hikayeleri Sohbetleri'nin bu haftaki konuğu Batı Anadolu Sağlık Eğitim Kurumları Yönetim Kurulu Başkanı Op. Dr. Özer Gürbüz oldu.

Tıp ve eğitim alanlarında yatırımları olan Batı Anadolu Sağlık Eğitim Kurumları Yönetim Kurulu Başkanı Op. Dr. Özer Gürbüz, “Başarı hikayesi yaşadığınız sürece devam eder, hikayeniz öldüğünüzde biter” dedi.

Batı Anadolu Sağlık Eğitim Kurumları Yönetim Kurulu Başkanı Op. Dr. Özer Gürbüz başarı kavramının çok göreceli olduğunu ifade ederek, “Bilim dünyasında başarı bambaşka anlamlar ifade ederken, iş dünyası açısından başarı başka bir anlam ifade ediyor” dedi. Kendisini bildi bileli çalıştığını söyleyen Gürbüz, “Kula'da babamın tekstil fabrikasında çalışırdım, Kula'da ahilik sistemi uygulanırdı. Ben orda ticaretin sırlarını ve halkın dilini o çıraklık döneminde öğrendim. Bu da benim hayat çizimimde önemli bir deneyimdir” dedi. Babasının tekstil mühendisi olmasını istediğini söyleyen Gürbüz, “Ancak Tıp Fakültesi'ni kazanınca babam 'devam et' dedi, kadın doğum uzmanı olarak İzmir'de faaliyet gösteriyorum” dedi. Tıp dışında üniversite eğitim hayali olduğunu söyleyen Gürbüz,



“12 dalda mesleki teknik anlamda bir eğitim kurumuna da sahibiz” diye konuştu.

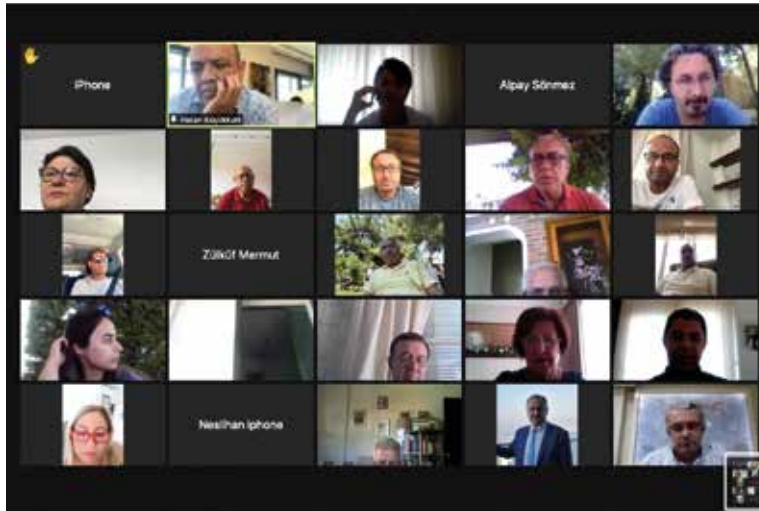
“Hayat dört bölümden oluşuyor”

Kendi hayat hikayesinin en önemli bölümünün 0-20 yaş arası olduğunu söyleyen Gürbüz, “Özer Gürbüz olarak temellerim o dönemde atıldı, eğitim dönemim, çıraklık dönemim bu dönemde oldu” dedi. Bina'nın inşa döneminin 20-40 arasında olduğunu söyleyen Gürbüz, “Hiçbir

zaman kumdan kale olmamayı hedefledim. Önce çamur olduk, tuğla olduk, sonra piştik, güçlendik” dedi. 40-60 yaş arasının güçlenme dönemi olduğunu ifade eden Gürbüz, “Güçlendiniz, bilgi doldunuz ve direksiyona geçerek hayat yolculuğuna direksiyonda devam ediyorsunuz. 60 yaşına geldiğinizde iki mutluluk var, biri haz mutluluğu diğeri de anlam mutluluğu” dedi. Gerçek mutluluğun anlam mutluluğunda olduğunu söyleyen Gürbüz, “60-80 yaş arasında da en önemli misyonumuz bir sonraki nesle bu öğrettiğimiz değerleri aktarmak, orda bir lider bulmamız lazım” diye konuştu.

“Yaşam boyu hikayeniz sürer”

En büyük başarım olarak iyi bir aileye sahip olduğunu söyleyen Gürbüz, “Başarı Hikayeleri yaşadığınız, nefes aldığınız sürece devam ediyor aslında. Başarı Hikayesi öldüğünüzde sonların ve geriye iyisiyle kötüsüyle sizin hikayeniz kalır. Amacımız güzel bir hikaye yazabilmek” diye konuştu. Batı Anadolu Üniversitesi hayalimi hala koruduğunu söyleyen Op. Dr. Gürbüz, “Pandeminin geçmesi ve ekonominin rahatlamasını bekliyorum, sonrasında bir üniversite girişimimiz olacak” dedi.



Hasan Duran: “Ortaklı şirketlerde başarı, ‘ben’ değil ‘biz’ olunca geliyor”

Batı Merdane Kauçuk Şirket Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Duran, “Ortaklı şirketlerde başarı için biz olmak geriyor. Ben değil biz dersiniz başarısız” dedi.

İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, pandemi döneminde çevrimiçi olarak gerçekleştirilen Başarı Hikayeleri Sohbetleri toplantısının açılışında, iş insanlarının işlerini kurarken, başarıya ulaşırken yaşadıklarını paylaşmasının önemi ne dikkat çekti. Küçük Kurt, “Başarı Hikayeleri Sohbetleri’nin konuyu Batı Merdane Kauçuk Şirket Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Duran, dişiyle tırnağıyla çalışarak kurduğu şirketi iki kez ayağa kaldırmayı başarmış, önemli bir başarı hikayesine sahip” diye konuştu.

Lüleburgaz’dan İzmir’e uzanan yolculuk

Yaşamının önemli kilometre taşlarını İZSİAD üyeleriyle paylaşan Hasan Duran, çiftçi bir ailenin çocuğu olarak lise döneminde okuyup okumama kararsızlığına düştüğünü anlattı. Duran, “Lüleburgaz



1964 doğumluyum. Okula gittiğim dönemde bir an önce meslek sahibi olma motivasyonu vardı. Lüleburgaz Ticaret Lisesi’ne girip mezun olunca fabrikada çalışmayı planlıyorduk. DEÜ İİBF İşletme Bölümü’nden mezun olduğumda evlenip İzmir’de kalmaya karar verdim. Üç kız babası olmak hayatımın en güzel dönemeçlerinden birini oluşturuyor” dedi.

Profesyonel çalışma hayatına muhasebe şirketinde işe girerek başladığını, askerlikten sonra bir dönem işsiz kaldığını ve bu dönemde bir okul arkadaşıyla ticarete atıldığını hatırlatan Duran, 5 Nisan kriziyle birlikte zor duruma düştüklerini dile getirdi. 1994 yılından sonra

İzzet Süsoy ile birlikte şirketin durumunu değerlendirerek ortaklık yapmaya karar verdiklerini ve şirketi batık durumdan ayağa kaldırdıklarını söyleyen Hasan Duran, “Ayrı ayrı ortaklar yerine ‘biz’ olduk.

Zor durumdan beraber çalışarak çıktık” dedi.

Matbaa, ambalaj, deri, tekstil sanayinde kullanılan kauçuk merdanenin üretimini yaptıklarını ifade eden Duran, pazar araştırmasıyla müşterilerin ihtiyaçlarını belirleyip kendilerine hedef koyduklarını belirtti. Hasan Duran, 1996 yılında katıldıkları matbaa fuarında gördükleri ilginin kendilerini şevklendirdiğini, 1997 yılında İstanbul’da Bölge Müdürlüğü açtıklarını, 1998 yılındaki fuarda ise yurtdışı bağlantıları kurup ihracatı keşfettiklerini söyledi.

Fabrikamız yandı, sıfırdan başladık

Her şey iyiye giderken 2000 yılında yangın felaketi yaşadıklarını anlatan Duran, “Tüm fabrika yanmış ama 12 metrekarelik ofisimiz duruyordu. Hayata da oradan tutunduk ve her şeyi baştan kurduk. Bu süreçte itibar biriktirdiğimizi de gördük. Piyasadan, çalışanlarımızdan, her kesimden destek gördük” dedi. Hasan Duran, kredi kullanmadıklarını için 2001 krizini hasarsız atlattıklarını söylerken, “2004 yılında ihracata odaklandık. Ankara’da bölge müdürlüğü kurduk. 2004-2006 yılları arasında Atina’da temsilcilik açtık. 2006 yılında dönüşümlü yöneticilik modeli uygulamasına başladık. 2019 yılında kız çocuklarımızı yanımıza alarak ikinci kuşağa geçtik. Türkiye’deki bütün matbaalara merdane veriyoruz. Tanzanya’dan İran’a kadar merdanelerimiz dönüyor. 4 personelle çıktığımız yolda 55 personelle yürüyoruz” dedi.



Soyer, İZSİAD üyeleri ile buluştu

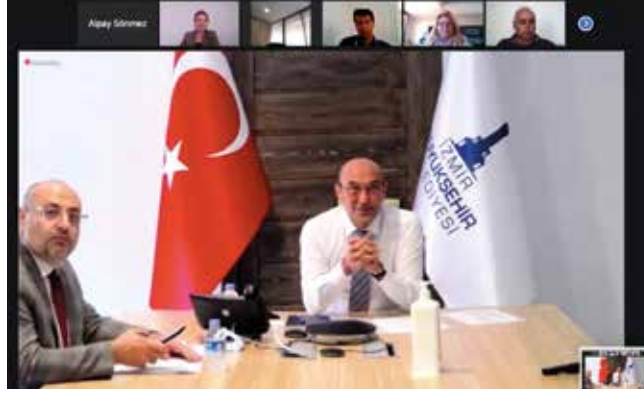
İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Soyer: “Dünya kenti vizyonumuz için direkt uçuşlarımız artmalı.”

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, İZSİAD ile bir araya geldiği İzmirli STK'larla buluşma toplantısında dünya kenti vizyonu doğrultusunda kültür ve sanat alanında yapacakları çalışmalara değindi. İZSİAD'ın Mayıs ayı toplantısında çeşitli konulardaki görüş ve önerilerini dinleyen Soyer, İzmir'e yurtdışı direkt uçuşların artırılması için çalışma yürüttüklerini ifade etti.

Toplantının açılışında konuşan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer ve ekibi ile güzel bir sinerji yakadıklarını ve işbirliği içinde güzel işler başardıklarını söyledi. Soyer'in kendilerine verdiği destekten dolayı teşekkürlerini sunan İZSİAD Başkanı Küçük Kurt, “Her yeni toplantıda hem yeni konuları masaya yatırıyoruz hem de yürüyen işler hakkında bilgi alışverişinde bulunuyoruz. Bu sağlıklı ilişkiden kazanan da İzmir oluyor” diye konuştu.

Kültür ve sanatın yanındayız

İZSİAD'a gösterdiklerini özen ve çabadan dolayı teşekkür eden İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, İZSİAD'ın gündeme getirdiği, pandemi nedeniyle aksayan sanat ve kültürel faaliyetler konusunda bilgilendirmede bulundu. Pandemi süresince sinema



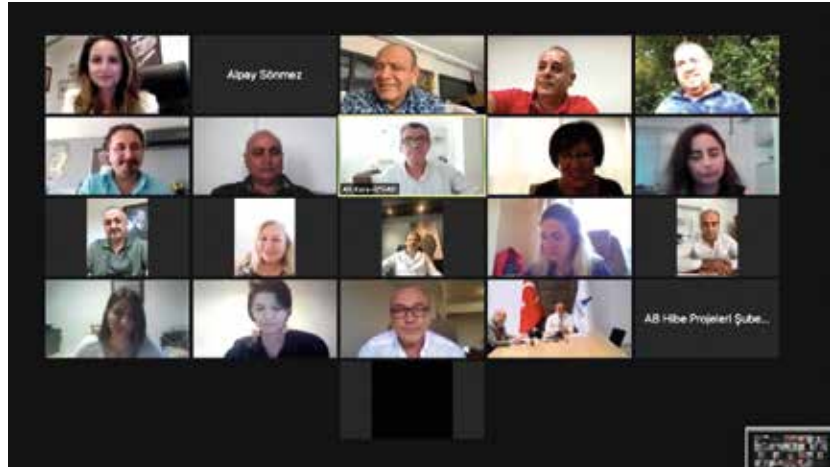
emekçilerine 1 milyon liranın üzerinde, plastik sanatlarda 2 milyon lira, sokak müzisyenlerine de 3 milyon lira nakdi destek sağladıklarını anlatan Soyer, “Bu çerçevede maske mesafe hijyene özen göstererek, açık havada 143 konser yaptık. Şu anda Şehir Tiyatrosu'nu kurduk, Ekim'de de sahne açacağız. Klasik müzik, etnik müzik ve rebetiko orkestraları kuracağız ve bunlar semt meydanlarında halka konserler verecek. Kısacası sanatla İzmirli ile buluşturmaya devam edeceğiz” dedi.

Dünya kenti vizyonu için direkt uçuş şart

İzmir'in dünya ile buluşması için direkt uçuşların sayısının artması gerektiğini vurgulayan Soyer, sözlerini şöyle tamamladı:

“Pandemi öncesinde Sunexpress ile görüştük. Turuncu çember konusunda bu hava yolu şirketi inişiyatif aldı, bir havayolu

şirketine turuncu çember verdik. Sunexpress ile 4 noktada, Beyrut, Kiev, Cenevre ve Tel Aviv'e direkt uçuşta mutabık kaldık. Pandemi sonrasında bu noktaları güncelleyerek başlayacağız. Adnan Menderes Havalimanını uluslararası hale getiremezsek, İzmir'in dünya kenti vizyonunu bir kenara bırakmamız lazım. Direkt uçuşların artırılması gerekiyor. Öncelik verdiğimiz meselelerden biri bu. Sunexpress ile bu konuda olumlu bir çalışma içindeyiz.”



Sirhan Özen: “Baba nasihati: Para kazanılır, kaybedilir ama itibar en değerli varlığınız olmalıdır.”

DOKAY Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, aynı zamanda İZSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Münir Sirhan Özen, İstiklal Madalyası sahibi dedenin torunu, 68 kuşağı babanın oğlu olarak ticarette dürüstlükten ayrılmadıklarını, kentsel tasarımcı ve peysaj mimarı olarak başladığı çalışma hayatında bugün Yunanistan’da bile araç kiralama hizmeti verir hale geldiklerini söyledi.

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği’nin pandemi döneminde çevrimiçi olarak devam ettirdiği Başarı Hikayeleri Sohbetleri’nin konusu Münir Sirhan Özen oldu. Toplantının açılış konuşmasını yapan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçükçukurt, “Kademeli normalleşme döneminde hafta sonu yasaklarında Başarı Hikayeleri Sohbetleri’ne devam ediyoruz. Pandemi kısıtlamaları sona erip normalleşme dönemine geçildiğinde bu toplantıları ilk başladığımız gibi yüz yüze devam etmek arzusunda yız” dedi.

İstiklal Madalyalı dedenin torunu

İş yaşamındaki kritik dönemeçleri ve başarıya giden yolda karşılaştığı zorlukları İZSİAD üyeleri ile paylaşan Özen, Van’da doğduğunu, dedesinin İstiklal Madalyası sahibi, babasının da 68 kuşağı bir vatanperver olduğunu söyledi. Özen, “Ba-



bam bize nasıl insan olunur önce onu öğretti. ‘Para kazanılır, kaybedilir ama itibar en değerli varlığınız olmalıdır’ derdi. Biz de bu şiarla yetiştik” dedi.

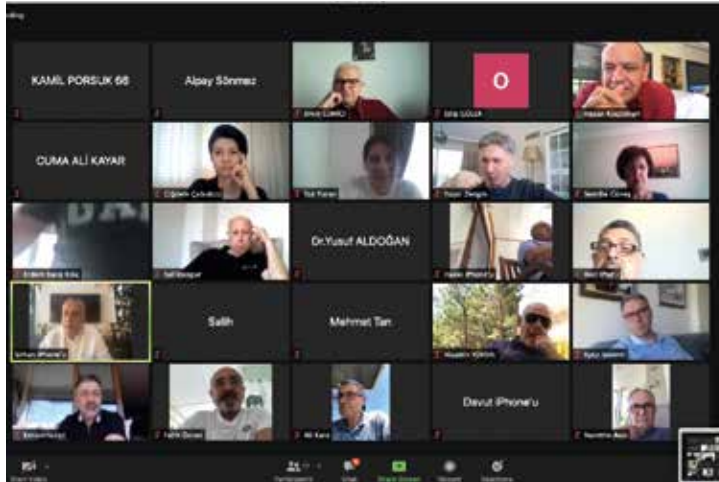
Bilkent Üniversitesi Peyzaj Mimarlığı ve Kentsel Tasarım Bölümü’nden mezun olduğunda bir arkadaşıyla şirket kurup belediyelere iş yaptığını, sonrasında buradan ayrılıp başka bir arkadaşıyla LED aydınlatma teknolojisi işine girdiklerini anlatan Özen, “Türkiye’ye aydınlatma amaçlı LED’leri getirdik. Damla Led adındaki şirketimize babalarımız

da ortak oldu. Birçok proje yaptık, TRT Arı Stüdyoları’ndan Başbakan odalarına kadar hizmet sunduk” dedi.

Profesyonel otoparktan filo kiralamaya

O dönemde dedesinin kurduğu şirketin İzmir Adnan Menderes Havalimanı otoparkının işletmesini aldığını anlatan Özen, “Ağabeyim Salih Özen’in talebiyle 2005 yılında İzmir’e gelip otopark işinde çalışmaya başladım. 5 araçla araba kiralama işine de girdik. Gurbetçilerin yaz aylarında büyük oranda araba kiraladıklarını fark edince işin kaynağına inmeye karar verdik ve Almanya, Hollanda, Belçika’daki seyahat acenteleri ile anlaştık, araç sayımızı artırdık” dedi.

Münir Sirhan Özen, kışın gurbetçilerin azalması ile filo kiralama işine dahil olduklarını ifade ederken, filo kiralama firmalarına yedek araç hizmeti de vermeye başlayınca araç sayılarının 300’e çıktığını bildirdi. Birçok araç kiralama (rent a car) ofisi açtıklarını belirten Özen, “Bugün Ege’nin en büyük filo kiralama şirketiyiz. Yunanistan’ın başkenti Atina’da şirketimizi açtık, turizm belgemizi aldık. Böylece Avrupa’ya adım atmış olduk. 5 yıldır orada da hizmet veriyoruz. Ayrıca ikinci el araç satış işine de girdik” diye konuştu.



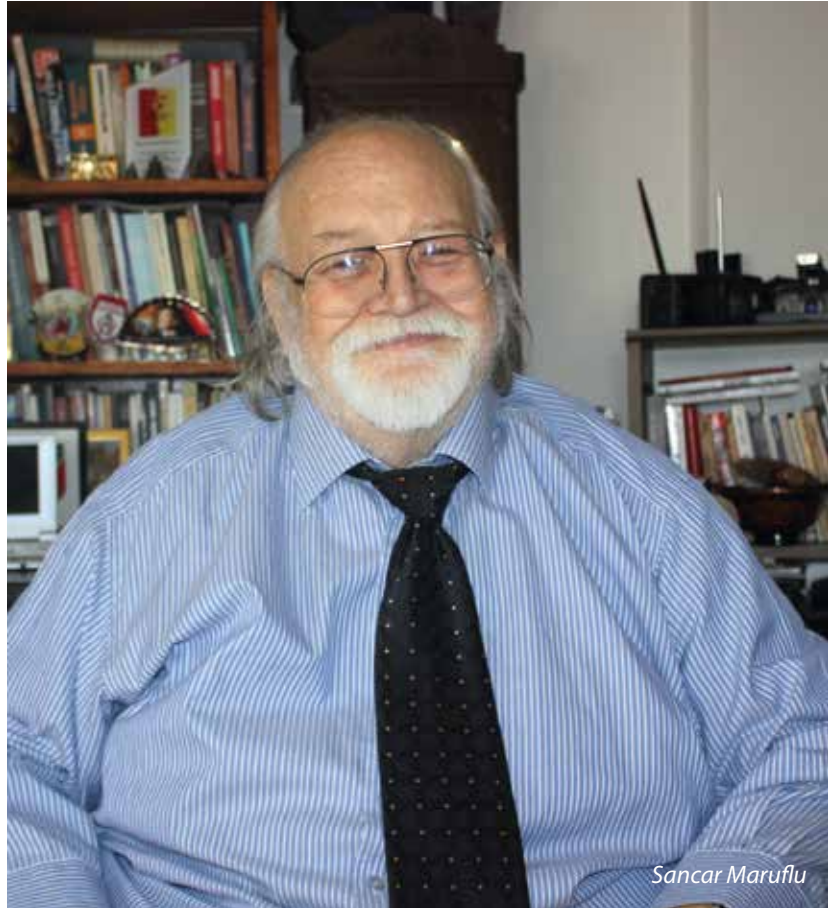
En faydalı iyilik insanları sevindirmek

Röportaj: Murat Şahin

Yardıma muhtaç ama kimseye el açmayan İzmirliyi korumak ve kollamak amacıyla 1947 yılında bir avuç İzmirli hayırsever tarafından kurulan İzmir İl Fakirlerine Yardım Derneği, (İZFAK) kutsal görevlerini başarıyla yerine getiren sivil toplum örgütlerinden en köklü geçmişe sahip olanı. İZFAK'ın öyküsünü ve gelecek vizyonunu, Yönetim Kurulu Başkanı Sancar Maruflu ile konuştuk.

Sayın Sancar Maruflu, İzmir İl Fakirlerine Yardım Derneği'nin kuruluş öyküsünü sizden dinleyebilir miyiz?

İzmir'in en köklü ve ilk kamu yararına çalışan derneklerinden İZFAK'ın kuruluşu 1940'lı yılların başına dayanmaktadır. O yıllarda başta Kemeraltı'nda ve Mimar Kemalettin Caddesi'nde faaliyet gösterenler olmak üzere aralarında Süleyman Ferit Eczacıbaşı, İzmir'in efsane belediye başkanı Dr. Behçet Uz, dönemin İzmir Ticaret Borsası Başkanı olan ve sonradan belediye başkanlığı da yapan Reşat Leblebicioğlu, Şerif Remzi Reyent, İbrahim Sezai Berki, Albayrak ailesi, Filibeli ailesinin de bulunduğu bir grup İzmirli tüccar ve esnafın özellikle Ramazan ayında kentteki fakir Müslümanlara yardım etmek üzere kendi aralarında organize oldu. Bu gruptaki insanlar daha sonra kendi aralarında "İzmirli Müslümanlara yardım ediyoruz ama gayrimüslimlere edemiyoruz. Onlar da bu şehrin



Sancar Maruflu

insanı. Bir havuz oluşturalım, yardım paralarını burada biriktirelim, onların da yüzünü güldürelim. Hatta göçmenlere de yardımcı olalım" diyorlar. Aradan bir zaman geçince havuz sisteminin işe yaradığını görüyorlar ve o yıllarda İzmir'in daha fazla göç alması nedeniyle de yardımları daha kurumsal hale getirerek dernek kurmaya karar veriyorlar. İzmir İl Fakirlerine Yardım Derneği (İZFAK), resmen 1947 yılından itibaren faaliyete başlıyor. İlk başkanı da Süleyman Ferit Eczacıbaşı.

İdare Heyeti'nde Dr. Behçet Uz, Reşat Leblebicioğlu gibi isimler yer alıyor.

İZFAK'ın misyonu, hedefi neydi?

Yardıma muhtaç ama kimseye el-a-vuç açmayan İzmirliyi korumak ve kollamak, mağduru yaşatmak, kalkındırmak, İzmirlilik ruhunu korumak... Bugüne kadar böyle geldi, bundan sonra da aynı doğrultuda gidecek. İZFAK olarak tam 74 yıldan beri yılın 12 ayı İzmirli mağdur ve yardıma muhtaç ailele-

rin can simidi olmanın mutluluğu içindeyiz.

İZFAK, İzmir'in ilk kamu yararına çalışan dernek statüsüne sahip en köklü sivil toplum kuruluşudur ve bu özelliği nedeniyle bağışlar vergiden düşülebilmektedir. Kar amacı gütmeyen İZFAK'ın tek gelir kaynağı bağışlardır ve binlerce aile bu sayede destek almaktadır. İZFAK'a yapacağınız ve yaptıracağınız tüm yardımlar en küçük zerrisine kadar mutlaka muhataplarına ulaşır.

İZFAK'ın kurucularından Onursal Başkanımız Merhum Mazhar Zorlu'dan aldığımız "Teşhir edilerek yapılan yardımın sevabı olmaz" vasiyeti gereği yardımlarımızı "sağ elin verdiği sol el görmeyecek" tarzıyla yapıyoruz. İzmirli fakirlere kucak açan dernek olarak yardım yaptığımız kişileri teşhir etmeyiz. Yardımın değil derneğin reklamını yaparız, derneğimiz hakkında bilgi veririz. Çünkü, yardım sayısının ve miktarının artması hayırseverlerin destekleriyle mümkündür.

İZFAK bugüne gelirken hangi süreçten geçti?

İlk olarak tabii ki dernek olmadan önce başladıkları kimseye el açmayan, dilenmeyen fakirlere yapılan yardımların devam etmesi. O zamanlar temel tüketim maddelerinden oluşan gıda yardımları büyük kesekağıtlarına konulup filelerle fakir fukaraya ulaştırılıyor. Ramazan ayında Mimar Kemalettin'de büyük iftar sofraları kuruluyor. İZFAK'ın en önemli işlerinden biri, Gürçeşme'de bugün mülkiyeti İzmir Büyükşehir Belediyesi'nde olan huzurevini Yoksullar Evi olarak kurarak faaliyete geçirmesidir.

Alsancak 1479 Sokak'ta bulunan TEV İş Merkezi'ndeki dernek merkezimiz kendi mülkümüzdür. Zey-

tinyağı işiyle uğraşan Sadullah Hamit Birsnel beyefendi bir vasiyet bırakıyor ve Türk Eğitim Vakfı (TEV) patronajı altında İZFAK'a da bağışta bulunuyor. Bize ilk önce Pasaport'ta temeli rahmetli cumhurbaşkanımız Süleyman Demirel ile Koç Holding'in kurucusu Vehbi Koç tarafından atılan binada bir yer vermek istediler. Ancak bizden yardım alan hemşehrilerimizin buraya gelemeyeceği düşüncesiyle Vehbi Koç beyefendiyle bizzat görüşüp Alsancak'taki binayı tercih ettik. İZFAK'ı mali açıdan desteklemek amacıyla üst katlardan bir de büro, engelli ve yaşlı vatandaşlarımıza hizmet için de yine zemin katta bir depo yeri aldık.

Yıllar geçtikçe İZFAK da yavaş yavaş büyüdü. Dr. Behçet Uz, Reşat Leblebicioğlu, Hasan İkbâl ve ardından Mazhar Zorlu başkan oldu. Gerçekten efsane olarak nitelendirilebilecek dönemlerdi. Yardım yapılan insanların sayısı arttı, huzurevi gelişti. İzmir basın dünyasından da Hamdi Türkmen bir ara görev aldı. İZFAK'ın şimdiki başkanı benim. Yönetim Kurulumuzda Prof. Dr. Kaan Yaralıoğlu, Sabahattin Sakıpağa, Emin Cüneyt Sağdıç ve Ahmet Orhan Gücüm yer alıyor. Dernek Müdürümüz de Gülten Tunç hanımefendi.

İZFAK'ta görev alanlar olarak geçmişten bugüne sürekli bir gelişim gösterdik ve bunu devam ettiriyoruz. Kaynaklarımızı artırmaya çalışıyoruz. Bunu destekleyen sistemimiz de var.

Cihat Kora, Erdoğan Tözge, Rahmi Berki, Enis Berki, Albayrak ailesi, Filibeli ailesi iyi bağışçılarımızdandı. Mesela yine İzmir spor basınından Gürkan Ertaç, Şadırvanaltı'ndaki dükkanlarının kirasından bir kısmını bağışlar. Şu anda 4. kuşak İzmirli geliyor, "Ecdadımız burayı kurmuş, onların yardım ettiği derneğe biz de ederiz" diyerek aynı geleneği devam ettirip yardımlarını sürdürüyorlar.

Şimdilik ismini hatırlayamadığım hemşehrilerimizden de özür diliyorum ama İzmir'de gizli hayırsever çoktur.

Yardımlarda bugünkü durum nedir?

Kutsal görevini başarıyla sürdüren derneğimiz yıl genelinde, ayrıca Ramazan ayı ve bayram süresince toplam 17 bin İzmirli mağdur aileye çeşitli yardımlar yapmıştır. Kurban bağışları sayesinde de yıl boyunca et yardımı yapıyoruz. Vekaletle kurban bağışı organizasyonunu Türkiye'de ilk yapan İZFAK'tır. Kızılay bile bizden çok sonra başladı. Et yardımı için ilk başlarda 20-30 koyun kesilirdi. Sonra miktar giderek artınca biz de büyükbaş hayvanlar tercih etmeye başladık. Besicilerle irtibat halindeyiz. Modern mezbahalarda İslami geleneklere uygun olarak kestiğimiz kurbanları yine hijyenik şartlarda ambalajlayıp Kurban Bayramı'nın 4. gününden itibaren listemizdeki ihtiyaç sahiplerine dağıtmaya başlıyoruz. Yine hijyenik şartlarda saklayabi-

İzmir İl Fakirlerine Yardım Derneği'nin amacı; öncelikle fakirleri doyurup ayakta durmalarını, kalkınmalarını, daha sonra da iş gücü sahibi yapıp kendi kendilerine yeterli olmalarını sağlamaktır.

leceğimiz soğutucularımız olduğu için bu yardımı yıl boyunca sürdürebiliyoruz. 2021 yılı vekaletle kurban kesim bedeli 1000 TL olarak belirlendi. Erzak yardımımız da yıl boyunca devam ediyor.

İZFAK, yardım işini en iyi bilen ve yapan dernektir. 1999 yılındaki depremde Adapazarı'na ilk yardım bizden gitti. Felaketzedelere çadır verilmiş, battaniye yok, yatak yok... Bizimkiler imdada yetişti. İzmir'de geçtiğimiz yıl 30 Ekim günü meydana gelen depremde de felaketin en ağır yaşandığı Bayraklı'ya ilk yardımı yine biz ulaştırdık. Malzemelerimiz depomuzda hazır, organizasyonumuz, sistemimiz iyi. Derneğimiz her yıl mutlaka Ramazan ayının ilk Cuma günü dernek merkezinde Cumhuriyetimizin Kurucusu Ulu Önderimiz Gazi Mustafa Kemal Atatürk ile Ata'mızın annesi Zübeyde Ana'nın aziz ruhları için, İzmir'imize hizmetlerde bulunmuş rahmetli valilerimizin, belediye reislerimizin ve kent yöneticilerimizin, derneğimizin bugün hepsi ebediyete intikal etmiş muhterem kurucularının, ölmüşlerinin ve derneğimize yardımlarını esirgemeyen İzmirli hayırseverlerin ölmüşlerinin aziz ruhları için geleneksel mevlidimizi her yıl okutmakta ve gerekli duaları yaptırmaktayız.

İZFAK'ı kuranları, bugünlere getirenleri, destek veren valilerimizi, belediye başkanlarımızı, komutanlarımızı, bürokratlarımızı, iş adamlarımızı, isimsiz hayırsever bağışçılarımızı her zaman şükranla yad etmeye devam edeceğiz.

Nasıl organize ediyorsunuz?
Sosyal Komitemiz aracılığıy-

la yardıma muhtaç İzmirli bir bölümüne ulaşabiliyoruz. İZFAK'a gelen bir fakir, bir mağdur hiçbir zaman eli boş dönmemiştir. Fakir fukarayı biz buluruz. Muhtarlarımız, karakollarımız yardıma muhtaç olanları bize haber verir, tahkikatını yaparız, her ay gelip yardımını almasını isteriz. Hayırseverlerin sağladığı araçlarla engelli olanlara kendimiz götürürüz.

Her ay ortalama 80-100 civarında İzmir'in ise beklenilmeyen değişik ihtiyaçlarını ve masraflarını karşıyoruz. Ameliyat olacılara destek ve yardım veriyoruz. Acil sağlık vakalarında hayati durumu vahim olan fakirlerimizin ameliyatlarında bir kez kullanılıp atılan tıbbi cihazları dahi zaman zaman İZFAK olarak biz karşılamaya çalışıyoruz. İzmir'e gelip memleketine dönememiş garibanları otelde misafir ediyoruz, biletini alıp gönderiyoruz. Bize gelen bağışları da organize ediyoruz. Kipa, Tesco'ya satıldığında yeni sahipler eskiye dair hiçbir şey istemedikleri için 3

TIR dolusu malzeme bize geldi. Yardım olarak verebileceğimiz gıda, giyim, kırtasiye gibi malzemeleri ihtiyaç sahiplerine dağıttık. Mesela otomobillerde kullanılan aksesuarlar gibi olanları da satıp gelen parayı fakirlere ulaştırdık.

Evlerde kullanılmayan temiz giysileri de alırız, temizletiriz, hijyenik bir şekilde ambalajlı olarak dağıtırız. Çok şık kıyafetleri üniversitede okuyan öğrencilerimize veririz, onların asla ezik görünmelerini istemeyiz. Depolamamız butik gibidir. Ayrıca her ay 80 üniversite öğrencisine burs da veriyoruz.

İzmir Büyükşehir Belediyesi başta olmak üzere yerel yönetimlerle de işbirliği yapıyoruz. Geçmişten bugüne bütün başkanlarımıza bir telefon mesafesinde oldukları, yardım ellerini uzattıkları için müteşekkirimiz.

Genç yaşta hayata veda eden gazeteci kardeşimiz Aytaç (Nalçacı) Sefiloğlu'nun da dediği gibi, "Yaşamak sevmektir. Sevmek ise yardım etmektir."



Kamu yararına çalışan dernek statüsündeki İZFAK'ın tek gelir kaynağı bağışlardır ve binlerce aile bu sayede destek almaktadır. Tüm yardımlar en küçük zerresine kadar mutlaka muhataplarına ulaşır.

Buraya kadar verdiğiniz bilgilerden yola çıkarak yoksulluk oranı hakkında neler söylersiniz?

Türkiye'nin gelişmekte olan bir ülke olması, enflasyonun olağanın üzerinde olması ve işsizliğin sürekli artması, fakir-fukara sayısını arttırmıştır. Kamuoyu şirketleriyle yaptığımız çalışmalar, üniversitelerden aldığımız desteklere göre Türkiye'nin üçüncü büyük kenti İzmir'de yaşayan halkın maalesef yüzde 40'ı çok fakirdir. Günlük gelirle yaşayan insanları da buna eklediğimizde açlık sınırında yaşayan insanların yüzde 68 oranına ulaştığını görüyoruz. Yardıma ve ilgiye muhtaçtır. İşsizlik had safhadadır. Esnaf ve sanatkarlar bile ekonomik sıkıntı içindedir. İflas ve işsizlik nedeniyle bir zamanların sanayicileri ve tüccarları bile fakir duruma düşmüşlerdir. Genel yoksulluk ve açlık sınırının, aile başına asgari ücretin çok üstünde olduğu ve gittikçe yükseldiği günümüzde özellikle "fakir-fukara insanlara" yardım ve hizmet etmek amacıyla kurulmuş İZFAK gibi sivil toplum örgütlerinin değeri daha iyi anlaşılmaktadır. Muhtaç ama mağrur insanlara asgari imkanlarla yardım etmeye gayret ediyoruz.

Yoksulluğu aşma amacıyla projeleriniz var mı?

İZFAK'ın amacı, fakir-fukara İzmirli-lerin önce karınlarını doyurup, giydirmek, aileleriyle birlikte kalkınmalarını sağlamak, daha sonra bu ailelerin reislerini iş-güç sahibi yap-

maktır. Fakir-fukarayı tüketicilikten kurtarıp üretken hale getirmektir. Bu amaçla İZFAK, "Evlere Ekonomi Projesi" adı altında bir destek projesi geliştirmektedir.

Mesela çoğu ailede geleneksel yapı nedeniyle çalışma hayatının içinde yer almamış kadınlara kurslarla el işleri, ahşap boyama, boncuk işleme, örgü, hediyelik eşya yapma becerileri kazandırıyoruz. Bunların ilk malzemelerini biz karşılıyoruz. Ürettiklerini hediyelik eşya galerilerine ve turistik işletmelere verip parasını kendilerine veriyor ve bundan sonra hayata tüketici değil üretici olarak devam etmelerini teşvik ediyoruz. Böyle destek sağladığımız 150 aile var.

İzmir'e bir Yoksullar Evi ve Yaşlılar Acil Sağlık Dispanseri kazandırmak istiyoruz. 12 Eylül darbesi olmasaydı bunu gerçekleştiriyorduk. Ancak darbe nedeniyle ertelendi. O yer daha sonra Forum Bornova'ya verildi. Artık maalesef mevcut huzurevlerinde mali durumları iyi olan insanlar barındırılıyor. Yaşlı ve genç bakıma muhtaç fakir insanlar hastanelerden atılıyor. İZFAK olarak bizim yaptıracağımız Yoksullar Evi, 100-140 yataklı olacak ve hiçbir ekonomik ve sosyal güvencesi olmayan gerçekten fakir ve kimse-siz insanlarımıza hizmet verecek. Onların sağlık sorunlarını çözecek. Bunu mutlaka yapacağız.

Geçmişte yapıp bugün yapmadıklarınız var mı?

Geriye dönüp baktığımda sadece

yardım değil sosyal anlamda da güzel işler yaptığımızı düşünüyorum. Gürçeşme'deki huzurevi sakinlerine her yıl sürprizlerimiz olurdu. Fakir ailelerin erkek çocuklarını orada büyük bir şenlikle sünnet ettirdik. Huzurevinde kalanlar da onları kendi torunlarıymış gibi bağrına basardı. Hatta çocuklara verecekleri hediyeleri de alırdık. Çocuklara altın takar, saat alırdık. O zamanlar İZFAK'ın yönetiminde olan Atalay Noyaner'in katkısı olurdu, kendi gazinosunda sahneye çıkan sanatçıları getirirdi. Bir keresinde Sibel Can bile gelmişti hatta. Atalay gibi adam yok şimdi. Ayla Dikmen İzmir'de yaşadığı dönemde bütün sünnet şölenlerine katılıp şarkı söylerdi. Sabahattin Sakıpağa her etkinliğimize destek olurdu. Artık bazı sağlık nedenleriyle toplu sünnet işine girmiyoruz ama çocukların topluca sünnet oldukları düğünlere destek veriyoruz.

Yardımlaşma amacıyla kurulan derneklere neler önerirsiniz?

El-avuç açmayan, dilenmeyen gerçek ihtiyaç sahibini bulacaksınız. Hayırseverlik, iyilik ve sevap gizli yapılır. Hayır yapan böbürlenmemelidir. Övünmemelidir. Hatta kendisini ortaya çıkarmamalıdır. İyiliğin, hayırseverliğin teşhirciliğini yapanlardan, insan onurunu hiçe sayanlardan, insani duyguları kişisel propagandaya çevirenlerden de uzak durulmalıdır.

İZFAK gibi çalışan düzgün dernek ve vakıflara her zaman saygımız vardır. Yeni kurulan bütün derneklere yol gösteriyoruz. "Baba dernek" olarak İzmir Büyükşehir Belediyesi Eşrefpaşa Hastanesi'nde kurulan ve aralarında yine İzmirli gazetecilerden Esat Erçetingöz'ün de yer aldığı "Yeter Ki İyilik Olsun" derneğine de yardım ediyoruz.

Kenan Mazıcı: “İş dünyasında başarıyı ortaklık kültürüme borçluyum”

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (İZSİAD) Başarı Hikayeleri Sohbetleri'nin çevrim içi yapılan toplantısına Sintan Kimya Yönetim Kurulu Başkanı aynı zamanda İZSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Kenan Mazıcı konuk oldu. Toplantıda iş yaşamının dönüm noktalarını paylaşan Mazıcı, “İş dünyasında başarıyı ortaklık kültürüme borçluyum” dedi.



3.5 yıl aynı maaşla çalıştı

Malatyalı yoksul bir ailenin çocuğu olarak dünyaya geldiğini ve üniversite yıllarına kadar yaz aylarında babasının komisyonculuk yaptığı halde karpuz, kavun satarak aile bütçelerine katkı sağladığını ifade eden Mazıcı, İstanbul Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü'nü bitirdikten sonra iş yaşamına atıldığını söyledi. İlk çalıştığı şirkette üç buçuk sene hiç maaş artışı olmadan hem kimya mühendisliği

yaptığını hem de ihracat, ithalat ve teşvik mevzuatı alanında hizmet verdiğini ve İngilizcesini geliştirdiğini belirten Mazıcı, daha sonra çalıştığı şirkette bu birikimler sayesinde işe girdikten 3 ay sonra maaşını 4 kat artırmayı başardığını kaydetti.

Ermeni ortağından iş hayatını öğrendi

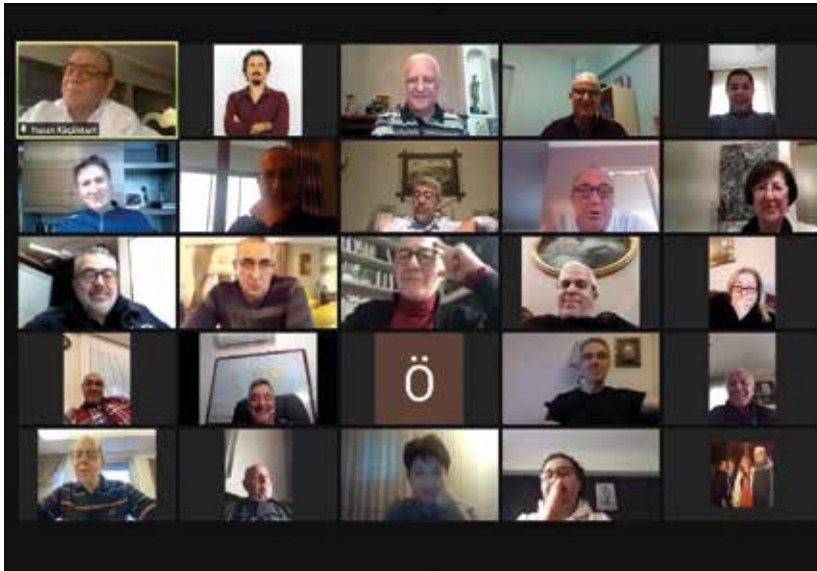
İş hayatında ortak iş yapma kültürüne sahip olduğunu ve ilk kurdu-

ğu şirketten başlayarak hep ortakları ile birlikte çalıştığını vurgulayan Mazıcı, “1991 yılında üç ortaklı olarak kendi firmamı kurdum. Londra’da tanıştığım Margossian isminde bir ermeni ile 22 yıl boyunca ortak iş yaptığını söyleyen Mazıcı, “Dürüstlüğü ve iş yaşamında açık olmayı Margossian’dan öğrendim. 22 yıl boyunca 42 ülke gezerek ortak iş yaptık. Margossian’ın Afrika ülkelerinde 12 fabrikası vardı. Kendisi bana gezerken işlerimi de aynı zamanda yönetmeyi öğretti. İşinde şeffaf olmayı ve dürüstlükten hiçbir zaman ödün vermemeyi telkin etti. Bende iş yaşamında bunları uygulayarak bugünlere geldim” dedi.

Para kazanmak birinci önceliğim olmadı

Şu anda 3 firmaya ortak olduğunu ve her birisinin alanında özel işlere imza attığını dile getiren Mazıcı, şöyle konuştu: “Şu anda deri kimyasalları üreterek 20’den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Sektörümüzde ilk kapsamlı laboratuvarı kurduk. Şişecam’dan 7 ortakla fabrika satın aldık.

Şu anda Sintan Kimya Türkiye’de deri kimyasalları üreten tek fabrika. Yeni yatırımlarla bu fabrikamızı dünyanın 2. büyüğü haline getireceğiz. Ben hayatımda paylaşmayı seven bir insanım. İş yaşamında da ortaklıklarla bugünlere geldim. Hayatında insan ve bilgi biriktiren insanlar her zaman kazanır. Ben de hep bunu yaptım. Hiçbir zaman iş hayatımda para kazanmak birinci önceliğim olmadı.”



Değerlerinizi doğru sigorta ile koruyun



Emin Gemici

Değerli İZSİAD dostlarımız Hepimizin hayatında sigorta mutlaka var diye düşünüyorum; en azından aracımıza, evimize, işyerimize ait bir sigorta poliçemiz vardır.

Sigorta ilginç bir meslek; poliçe satın alınırken atlanan ufak detaylar bir hasar gerçekleşmesi durumunda çok büyük mağduriyetlere yol açmaktadır. Bu mağduriyetlere en çok sebep olan konulardan biri olan; "Eksik Sigorta" ve "Aşkın Sigorta" bu yazımızın konusunu oluşturmaktadır.

O halde "Eksik Sigorta" ne demektir?

Bunu örnekleyerek açıklamak istiyorum sizlere.

Bir fabrika var

Binanın bu günkü yerine koyma bedeli, 25 milyon TL,

İçindeki demirbaşların tutarı 1 milyon TL,

Makine ve tesisleri 5 milyon TL,

Ürettiği mallara ilişkin hammadde+aramamül+mamül emtia değeri de 10 milyon TL olsun.

Sigortaya konu olan toplam bedel 41 milyon TL'dir.

Bu değerler üzerinden sigorta poliçesi almak yerine; prim az tutsun diyerek 30 milyon TL üzerinden sigorta poliçesi satın alırsa 3 bin TL – 5 bin TL az prim ödemek için vazgeçtiğimiz değer 11 milyon TL olacaktır.

Bu kaybı göze almak, kanımca basiretli tüccar gibi davranmak prensibine aykırılık teşkil eder.

Bu noktada denilebilir ki; "bizim kıymetlerimizin değeri kayıtları-

mızda güncel değil yıllar önce yapılmış ve kayda geçmiş değerler..." Bu durumda ne yapacağız?

Mutabakatlı Kıymet Esaslı Sigorta Poliçesi satın almak lazım!

Bu ne demek?

Poliçe satın alınmadan önce; sigortalanacak kıymetlerin güncel değerlerini; yetkilendirilmiş sigorta eksperleri marifeti ile tespit ettirip poliçeye bu notu düşürmek şeklindedir.

Bu durumda hasar esnasında taraflar poliçe üzerinde yazılı değerlerde poliçe yapılırken mutabakat sağladıklarından "eksik" ya da "aşkın" sigorta konusu gündeme gelmeyecektir.

Aşkın Sigorta ise örneğimizin tam tersidir. Sigorta değerleriniz 41 milyon siz 50 milyon üzerinden sigorta yaptırdınız, hasar oldu; işleminiz 50 milyon üzerinden değil hasarın olduğu günden bir önceki gün rayiç bedel ne ise o değer üzerinden yapılacaktır.

Bunun anlamı da, sigorta haksız kazanç aracı olamaz, sebepsiz zenginleşmeye izin vermez.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde 2004 yılında bir fabrika yandı. O günkü hasar 1 milyon 800 bin TL, poliçede sigorta bedeli ise 700 bin TL idi. Aradaki kaybı siz değerlendirin... Belki 10 bin, 15 bin TL fazla prim ödeyerek doğru poliçe satın alınsa idi, bu hasarın tamamı tazmin edilecekti.

Sağlıklı ve kazasız belasız günler dileyerek hepinize saygılarımı sunuyorum.



Mahfi Eğilmez
www.mahfiegilmez.com

Ülke daha fazla üretip daha fazla ihraç eder hale geldiği halde dış ticaret hadleri bozulduğu için daha az tüketebilir duruma gelmişse bir başka ifadeyle ülke büyümüş ama refahı azalmışsa buna yoksullaştıran büyüme deniyor (Jagdish Bhagwati'nin yoksullaştıran büyüme tezi.) Türkiye'de daha değişik bir yoksullaştıran büyüme süreci yaşanıyor. Bunu ortaya koyabilmek için bir grafikten yararlanalım. Bu grafikte Türkiye'nin kişi başına yıllık ortalama geliri ve USD/TL kurundaki değişim yer alıyor. 2001 krizi öncesinde 4 bin doların üzerinde olan kişi başına gelir, krizle birlikte 3 bin dolar düzeyine gerilemiş, ardından IMF destekli Güçlü Ekonomiye Geçiş Programıyla birlikte yükseliş başlamış. 2003 yılında kriz öncesi düzeyi geçen kişi başına gelir yükselmeye devam etmiş. Arada 2008 krizinin etkisiyle yaşanan düşüş (ki bu bize krizin teğet geçmediğini

Önce zenginleştiren sonra yoksullaştıran büyüme

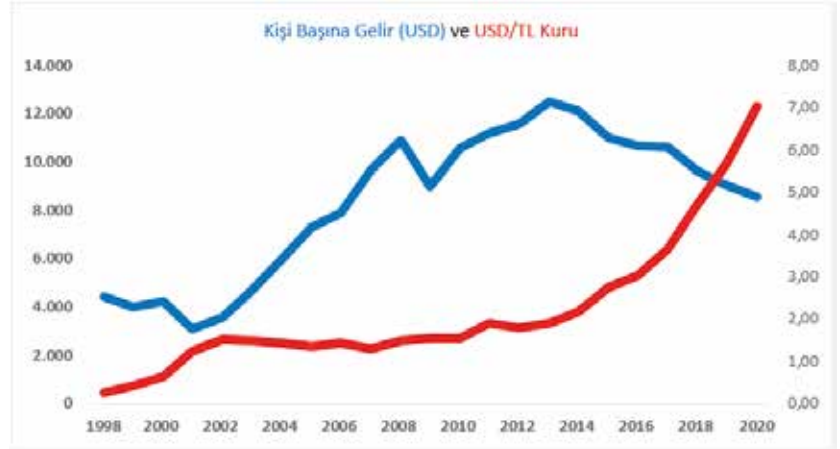
net bir biçimde gösteriyor) dışında 2013 yılına kadar yükseliş sürmüştü. 2013 yılı 12 bin 480 dolarla kişi başına ortalama yıllık gelirden bugüne kadar ulaşabildiğimiz doruk noktasıdır. O tarihe kadar USD/TL kurunda neredeyse bir sabitleşme olduğu görülüyor. İşin anahtarı buradadır. Bu durum program çerçevesinde alınan önlemler sonucu beklentilerdeki olumlu gelişimle doğal olarak ortaya çıkmış bulunuyor.

Kişi başına gelirden özellikle 2003-2009 arasındaki hızlı çıkışın ardında

yatanların neler olduğunu doğru anlayabilirsek ileride de buna göre adımlar atarak bir çıkış yakalama olanağı bulabiliriz. Güçlü Ekonomiye Geçiş Programıyla birlikte atılan önemli adımlar şunlardı: Bankacılık reformu yapıldı, kamu mali disiplini sağlanarak bütçe açıkları hızla düşürüldü, kamu kesiminin mali disiplini girmesiyle enflasyon ve ona paralel olarak da faizler düştü. 2005 yılında AB ile tam üyelik müzakerelerinin başlamasıyla Türkiye'ye yüksek miktarda doğrudan yabancı sermaye girişi başladı. Yalnızca



2006 yılında önceki seksen yılda gelen doğrudan yabancı sermaye tutarından fazlası geldi. Bu döviz girişi kuru düşürdü ve yıllarca 1 USD = 1,5 TL düzeyinde kalmasını sağladı. Bu gelişme Türk insanın yeniden kendi parasına güvenini artırdı ve 2002 yılında yüzde 57 dolayında olan Dolarizasyon Oranı (Bankalardaki yabancı para mevduatın toplam mevduat içindeki payı) 2010 yılında yüzde 29'a geriledi. Dönemin en önemli özelliği ve önceki dönemden farklılığı; beklentilerin olumlu hale gelmiş olmasıydı. Türkiye 2010 yılından başlayarak bu yükseliş ivmesini kaybetmeye başladı. Bunun da bazı nedenleri var. IMF programı 2008 yılı Mayıs ayında tamamlandı ve yenilenmedi. Bu programın kendine göre bir zorlayıcı etkisi vardı, bunun kalkmasıyla birlikte siyasette belirli bir rahatlama ortaya çıktı ve popülizm dönüşü başladı. Aynı yılda Türkiye AB ile tam üyelik idealinden kopmaya başladı. Müzakereler aksadı, verilen sözler yerine getirilemez oldu. Bunların sonucunda Türkiye'nin risk primi yükseldi, kur yükselmeye başladı. Yapılması gereken yapısal reformlar yapılmadı, hatta Merkez Bankası'nın ve düzenleyici denetleyici kurumların bağımsızlığı gibi, denetim, hesap verilebilirlik ve şeffaflık gibi birçok alanda yapısal bozulmalar ortaya çıktı. Ekonomide başlayan bu bozulmalara sosyal ve siyasal alandaki bozulmalar eşlik etti. Türkiye, uluslararası alanda hukukun üstünlüğü endeksi, basın özgürlüğü endeksi, demokrasi endeksi gibi endekslerin hepsinde geriye gitti. Bu gelişmelerin sonucu olarak Türkiye'ye döviz girişi düşmeye ve cari açığın doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıyla finansmanının yerini dış



borçlanmayla finansman almaya başladı.

Grafik bize 2008 – 2013 arasındaki ivme kaybını gösteriyor. Bu dönemde 2003 – 2008 arasındaki çıkış hızını kaybetmiş olduğumuz açıkça görülüyor. 2013 başlarında zamanın Amerikan Merkez Bankası (FED) Başkanı Ben Bernanke'nin 'parasal gevşemenin sonuna geliyoruz' şeklinde özetlenebilecek konuşması sonrası gelişme yolundaki ülkelerden para çıkışı başladı. AB ile müzakereleri neredeyse askıya alınmış olan ve yapısal reformları yapamayan Türkiye bu gelişmeden en ağır biçimde etkilenen gelişme yolundaki ülke oldu. USD/TL kuru hızla yükselmeye yöneldi ve bu yükselişle birlikte kişi başına gelirimiz de düşüşe geçti. 2005 – 2017 arasında dünya kişi başına gelir ortalamasının üzerine çıkmayı başarmış olan Türkiye, 2018 yılından başlayarak dünya kişi başına gelir ortalamasının oldukça gerisine düşmüş durumdadır.

Türkiye'nin 2003 – 2020 arasında yaşadığı bu gelişme önce zenginleştiren sonra yoksullaştıran büyüme serüvenidir. Türkiye, doğru politikalar uyguladığı 2003 – 2008 arasında kişi başına gelirini hızla

artırarak zenginleştiren büyüme olgusunu yaşamış, çeşitli bozulmalar olsa da bu eğilim 2013 yılına kadar sürmüş ve Türkiye azalan bir eğilimle de olsa kişi başına gelirini artırarak büyümeye devam etmiştir. 2013 – 2020 arası dönem ise Türkiye'nin olumlu ivmeyi yitirdiği dönemdir. Bu dönemde ekonomi büyümeye devam etse de kişi başına gelir sürekli düşüş halinde olmuştur. Bu döneme de yoksullaştıran büyüme dönemi diyebiliriz.

Özetle söylemek gerekirse Türkiye 2003 - 2013 arasında zenginleştiren büyüme, 2014'den bugüne kadar da yoksullaştıran büyüme olgusu yaşamış bulunmaktadır.

Türkiye'nin kişi başına gelirini artırmaya devam edebilmesi için 2009'dan ve özellikle de 2013'den sonra yaptıklarının tersini yapması, bir başka ifadeyle hiç zaman geçirmeden AB ile tam üyelik müzakerelerine geri dönmesi, sosyal, siyasal ve ekonomik alanda yapısal reformları yapması gerekiyor. Ancak bunlar yapılabilirse Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı uygulaması sırasında olduğu gibi doğrudan yabancı sermaye girişinin de etkisiyle yeniden bir zenginleştiren büyüme modeline dönüş sağlanabilir.



Yaşar Zengin
Yeminli Mali Müşavir
Bağımsız Denetçi

2021 Vergi barışının getirdikleri

Son yıllarda vergi barışı adı altında çok sayıda yasa çıkarılmaya başlandı. Öyle ki bir öncekinin ödeme taksitleri bitmeden yeni bir yasa yürürlüğe giriyor. Bu nedenle son yasa 2021 yılı vergi barışı olarak adlandırmak yanlış olmaz.

7326 sayılı ile çıkan ve 8 Haziran 2021 tarihli Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması İlişkin Kanun özellikle vergi mükelleflerine önemli ölçüde olanaklar sunuyor. Kanunun sağladığı olanakların bir kısmını ana başlıklar halinde sınıflandırmak gerekirse;

1.Vergi borçları, vergi cezaları, sigorta prim borçları, idari para cezaları, gecikme faiz ve zamları yeniden yapılandırılıyor.

2.Vergi mükelleflerine matrah ve vergi artırımı yapmaları halinde vergi incelemesi ve tarhiyatı yapılmaması güvencesi veriliyor.

3.Kasa, ortaklardan alacaklar ve stok hesaplarının düzeltilmesine olanak sağlanıyor.

4.Taşınmazlar başta olmak üzere sabit kıymet olarak adlandırılan işletme varlıklarına yeniden değerlendirme olanağı getiriliyor.

Yasanın kapsamı elbette ki bunlarla sınırlı değil, ancak yazımızda

daha çok şirketleri ilgilendiren bu konular kısaca ele alınmıştır.

Borcu Olanlar İçin Büyük Olanak: Yeniden Yapılandırma

Yapılandırma kapsamına vergi daireleri, gümrük müdürlükleri, sosyal güvenlik kurumları, belediyeler, İl Özel İdareleri, Yatırım İzleme Koordinasyon Kurulları vb. kurumlar tarafından takip ve tahsil edilen vergiler, vergilere bağlı cezalar, harçlar, primler, idari para cezaları, gecikme faizleri ve gecikme zamları gibi ammeye olan borçlar giriyor. Genel hatlarıyla özetlemek gerekirse; borcun bulunduğu sayfaya göre değişmekle birlikte tüm borç türlerinde borcun aslı üzerinden kesilen vergi cezaları, gecikme faizleri ve gecikme zamlarının tamamından vazgeçiliyor. Gecikme faizleri ve gecikme zamlarının yerine Yİ-ÜFE oranında hesaplanan tutarda faiz tahsil ediliyor. Borç aslına bağlı olmayan usulsüzlük, özel usulsüzlük cezaları ile idari para cezalarında ise, vazgeçilen tutar borcun bulunduğu sayfaya göre değişiyor. Bu cezalar kesinleşmiş, yani itiraz etme ve dava açma süresi tamamlanmış ise cezanın yarısından, kesinleşmemiş veya tarhiyat aşamasında ise yüzde 75'inden vazgeçiliyor. Yine kesinleşmemiş safhada olan borç asıllarının yarısı

tahsil ediliyor, kalan kısmı siliniyor. Yapılandırılan borçlar peşin ödenebileceği gibi ikişer ay arayla 6,9,12 ve 18 taksitle ödenebiliyor. Peşin ödemede Yİ-ÜFE'ye göre hesaplanan faizin %90'ından da vazgeçiliyor iken taksitli seçeneklerde taksit başına %1,5 katsayı farkı ilave olarak ödeniyor.

İncelenmeme, Tarhiyat ve Cezalardan Korunma Garantisi: Matrah ve Vergi Artırımı

Gelir vergisi ve kurumlar vergisi matrahları ile katma değer vergisi ve bazı ödemeler üzerinden kesinti yoluyla ödenen (stopaj) vergilerin artırılması halinde 2016, 2017, 2018, 2019 ve 2020 yıllarına ait bu vergiler için adeta bir dokunulmazlık olanağı getiriliyor. Gelir ve kurumlar vergisinde matrah artırımı 2016 yılı için %35, takip eden yıllar için sırasıyla %30, %25, %20 ve 2020 yılı için ise %15 şeklinde uygulanıyor. Yine artırılan matrahlar üzerinden %20 vergi ödeniyor, uyumlu mükellef olunması halinde bu oran %15'e indiriliyor. Yıllara göre değişmekle birlikte her hâükarda beyan edilmesi gereken asgari matrahlar da bulunuyor. Örneğin kurumların 2020 yılı için en az 127.500 TL matrah beyanı ve bu beyan üzerinden en az 19.125 TL vergi ödemesi gerekiyor.

Vergisiz Kar Dağıtımı: Kasa ve Stok Beyanı

Yasa işletme kayıtlarının düzeltilmesine olanak veriyor. Bu amaçla, kayıtlarda yer aldığı halde işletmede fiilen bulunmayan kasa, stok, makine-teçhizat ve demirbaşların kayıtlardan çıkarılmasına; işletmede bulunduğu halde kayıtlarda yer almayan emtia, makine-teçhizat ve demirbaşların ise kayıtlara alınmasına imkan sağlanıyor.

Kasa ve ortaklardan alacaklar hesa-

bının düzeltilmesi ile stok beyanında bulunmak, bir çeşit vergisiz kar dağıtımı anlamına geliyor. Düzeltilen kasa ve ortaklardan alacaklar tutarı üzerinden %3 oranında vergi ödeniyor, ancak kar dağıtımı yapma gerekliliğini ortadan kaldırıyor. Dolayısıyla kar dağıtım stopajı olarak adlandırılan %15 nispetindeki gelir vergisi kesintisinden tasarruf sağlanıyor. Aynı şekilde işletmede fiilen mevcut olduğu halde muhasebe kayıtlarında yer almayan stokların beyanı da kar dağıtım stopajını ortadan kaldırıyor. Çünkü yasa ortaklara hiçbir vergi ödemedi beyan edilen stok tutarı kadar işletmeden nakit çekme hakkı veriyor. Üstelik stok beyanı için uzun vadede herhangi bir vergi maliyeti oluşmadan bu hak elde ediliyor. Şöyle ki; beyan edilecek stokların tabi olduğu KDV oranı üzerinden hesaplanacak vergi bir taraftan ödenirken, öbür taraftan bu vergi tahsil edilen KDV'den indirilebiliyor. Hatta koşulların oluşması halinde iade bile alınabiliyor. Stok beyanının satış maliyetlerini ve dolayısıyla dönem karının doğru

hesaplanmasına verdiği katkı da cabası.

Finansal Tablolardaki Düşük Maliyetli Varlıkları Güncelleme: Yeneden Değerleme

Yasa işletme kayıtlarında tarihi maliyetlerle yer alan taşınmazlar ve diğer sabit kıymetlere yeniden değerlendirme imkanı getiriyor. Yeneden değerlendirme ile işletmenin taşınmazları, makine ve teçhizatları, taşıtları, demirbaşları, hakları vb. gibi varlıklarının güncel değerlere yaklaşması sağlanıyor. Yeniden değerlendirme sonucu meydana gelen değer artışı üzerinden %2 nispetinde vergi ödeniyor, ancak karşılığında işletmenin öz kaynakları güçleniyor, sermayeye ilave edilecek fon oluşuyor ve varlıkların maliyeti artırılıyor.

Sonuç ve özet olarak 7326 sayılı kanun çok sayıda avantajlar içeriyor, ancak yasanın yürürlükte olduğu süre içerisinde özellikle ticaret ve sanayi işletmelerinin yararlanabileceği olanakların ayrıntılı bir şekilde değerlendirilmesinde fayda bulunuyor.



Basit bir horlama mı yoksa uyku apne sendromu mu?



Op. Dr. Cem Karas

Uykuda görülen solunum bozukluklarının en hafifi horlama hastalığı, en ağır şekli de tıkaçıcı uyku apnesidir. Normal erişkin insanların en az yüzde 10'unda ve çocukların yüzde 12'sinde horlama görülmektedir. 60 yaş üzerinde bu oran yüzde 40-50 civarına yükselmektedir. Horlama problemi erişkinde en sık orta yaşlı, şişman erkeklerde görülür ve yaş ilerledikçe görülme sıklığı artar. Charles Dickens 1830'lu yılların başında yazdığı roman ve yazılarında şişman, kırmızı yüzlü, oturduğu yerde uyuklayan erkeklerden oluşan Pickwick Kulübü üyelerinden bahsederken, aslında horlama ve uyku apneli hastaları tarif ediyordu.

Horlama nedir?

Uyku sırasında burun ve dilin arkasındaki hava yolunun daralmasıyla

ve buradaki küçük dilin veya yutak seviyesindeki yapıların titreşimleriyle ortaya çıkan sese horlama denir. Bademcikler, dilin arkası, yumuşak damak, küçük dil ve boğazı oluşturan kaslardan meydana gelen geniz ve yutak bölgelerindeki hava yolunun herhangi bir patoloji ile daralması çok ender olmayan bir durumdur. Bu bölgede daralma olduğunda özellikle küçük dil ve yumuşak damak uyku esnasında solunum çabasının artmasıyla birlikte titreşmekte ve horlama ortaya çıkmaktadır.

Obstrüktif uyku apne sendromu ya da halk arasında bilinen adı ile uyku apne sendromu, uyku sırasında yineleyen üst solunum yolu tıkanmaları ve buna eşlik eden kan oksijen değerinde azalma ile karakterize bir sendromdur. Genellikle orta yaşlı ve kilolu erkeklerin hastalığıdır. Her yaşta görülebilirse de, en sık 40-65 yaşları arasında karşımıza çıkar ve 65 yaşından sonra görülme oranı aynı kalır. Erkeklerde 2-3 kat fazla görülür, kadınlarda ise menapozdan sonra artar. Uyku apne sendromu görülme sıklığının erkeklerde yüzde 4, kadınlarda yüzde 2 olduğu bildirilmiştir. Hem halk tarafından, hem de hekimler arasında çok iyi tanınmayan bir sendrom olduğundan tanıda gecikmelere sık rastlanır.

Risk faktörleri nelerdir?

Aile bireylerinden birinde uyku apne sendromu varsa diğerlerinde görülme riski artar. Obezite en





önemli risk faktörüdür. Kilo arttıkça görülme sıklığının ve ciddiyetinin arttığı ve kilo verilmesi ile azaldığı bilinmektedir. Özellikle santral obezitesi olanlarda, yani bel çevresi artmış, elma tipi şişmanlayan kişilerde sıktır. Yine de, uyku apne hastalarının yalnızca yüzde 40-60 kadarında obezite olduğu ve obez olmayanlarda da görülebileceği unutulmamalıdır. Yüz ve çeneye ait yapısal bozukluklar ve üst solunum yollarındaki darlıklar, obez olmayan kişilerde uyku apne sendromuna neden olabilir. Bunların başında çenenin küçük ve geride yer alması gelir.

Bir diğer önemli risk faktörü, boyunun kısa ve kalın oluşu ve boyun çevresinin erkeklerde 43 cm, kadınlarda 40 cm üzerinde ölçülmesidir. Sigara, alkol, bazı uyku ilaçlarının kullanımı ve bazı hastalarda sırt üstü pozisyonda yatmak da uykuda nefes durma sayısını ve süresini artırır. Ayrıca uyku apne sendromu; kronik bronşit, astım, hipotiroidi, koroner arter hastalığı,

hipertansiyon, inme, şeker hastalığı, reflü gibi birçok hastalıkla birlikte görülebilir.

Hangi yakınmalar görülür?

Erişkinlerin yüzde 10-30'unda horlama görülür ve yaş ilerledikçe bu oran artar. Hasta başlangıçta zaman zaman horlarken giderek daha şiddetli ve sürekli horlamaya başlar. Horlama, üst solunum yollarında daralmanın bir göstergesidir. Uyku apne sendromu olan hastaların hemen tümünde horlama yakınması vardır. Şiddetli ve sürekli horlama, uyku apne sendromunun öncü belirtisi olabilir de; horlamayla birlikte diğer yakınmaların bulunması gereklidir. En önemli bulgu, eşinin veya yakınlarının tarif ettiği ve tanıklı apne dediğimiz uykuda nefes durmasıdır. Gece boyunca bazen 300-400 kez tekrarlayan apneler nedeniyle uyku bölündüğü için hasta kalitesiz bir uyku uyur. Çoğu kez apnelere sonra uyandığının farkında değildir, ba-

zen de uykudan boğularak uyanma tanımlar. Apneler nedeniyle dokulara yeterli oksijen gidemez. Bunların sonucunda, yorgun uyanma ve gündüz aşırı uykululuk gözlenir. Hasta, uyumaması gereken yerlerde uyuklayarak iş ve özel yaşamında birçok sorunla karşılaşır. Başlangıçta televizyon seyretmek, gazete okumak gibi pasif bir iş yaparken uyuklarken giderek araba kullanırken bile uyuklamaya başlar. Bu nedenle, trafik ve iş kazaları riski 2-3 kat artmıştır. Ayrıca uyku apne sendromu olan hastalarda gece göğüs ağrısı ve çarpıntı, sık idrar yapma, idrar kaçırma, sabah baş ağrısı, yaptığı işe kendini verememe, unutkanlık, sinirlilik, gece terlemesi (özellikle baş ve boyun bölgesinde), gece öksürme, reflü, ağız kuruluğu, işitme kaybı, cinsel isteksizlik ve iktidarsızlık gibi birçok başka yakınma da görülebilir. Sonuç olarak, hastanın yaşam kalitesi çok bozulmuştur.

Tedavide neler yapılıyor?

Amerikan Pediatri Akademisi'nin 2005 yılında yayınlanan teknik raporunda "bademcik ve geniz eti ameliyatı tıkayıcı uyku apneli çocuklarda ilk tedavi seçeneği olmalıdır" denmektedir. Yine aynı raporda bademcik ve geniz eti ameliyatının çocuklar şişman olsalar bile horlama ve apneyi yüzde 75 - yüzde 100 oranında iyileştirdiği belirtilmektedir. Herhangi bir sebeple geniz ve bademcik ameliyatı olamayan çocuklarda nazal CPAP (burundan uygulanan basınçlı hava tedavisi) ve diğer tedaviler uygulanmaktadır. Erişkinlerde burundan bir maske yardımıyla verilen pozitif basınçlı oksijen tedavisi, aslında tıkayıcı uyku apnesini iyi tedavi eden bir

cihazdır. Hastanın durumuna göre değişebilen basınçlarda gönderilen hava ile tıkanıklık aşularak hastalık tedavi edilmeye çalışılır. Fakat yüzlerinde maske ile uyumak gibi bir durumları söz konusu olduğu için hastalar uzun süre bu duruma uyum gösteremezler. Ağız içi apneyler bazı hafif apneli durumlarda veya basit horlamada faydalı olabilmektedir.

Erişkinlerde horlayan kişilerin özellikle dikkat etmeleri gereken bazı durumlar vardır. Aşağıdaki önerilere uyulmalıdır:

1. Alınan fazla kilolar verilmeli ve iyi bir adale tonusu kazanmak için sportif bir yaşam biçimi seçilmelidir.
2. Alkol alımı kısıtlanmalıdır.
3. Uyku ilaçları, sakinleştirici ve antihistaminik denilen alerji ilaçlarının kullanımına apneyi arttırabileceğinden dolayı dikkat edilmelidir.
4. Uykudan 3-4 saat önce ağır yemekten kaçınılmalıdır.
5. Aşırı yorgunluktan sakınılmalıdır.
6. Sırtüstü pozisyonda uyuma yerine yana yatarak uyuma tercih edilmelidir.

Horlama ameliyatı diye bilinen ve 1980'li yıllarda ilk uygulamalarının yapıldığı uvulopalatofarengoplasti ameliyatı (UPPP) genellikle erişkin hastalarda başarılı sonuçlar vermektedir. Daha sonraları lazer ışınının kullanıldığı laser-yardımlı uvulopalatoplasti (LAUP) ameliyatları geliştirilmiştir. Son yıllarda dokulara minimal hasar verilerek yapılabilen bir başka başarılı ameliyat şekli de uvulopalatal flep (UPF) operasyonudur.

Yine son zamanlarda geliştirilen radyofrekans enerji uygulaması horlamaya neden olan hava yolu daralmalarına lokal anestezi altında yapılabilen bir başka müdahaledir. Tüm bunlara ilaveten dil arka-



sı hava yolunun genişletilmesinin gerektiği hastalara yönelik olarak yapılan, çene ve boyun kemikleri ile ilgili ameliyat teknikleri vardır ve uygun hastalarda iyi neticeler vermektedir.

Cerrahinin çok riskli olduğu veya hasta tarafından istenilmediği durumlarda boğaza basınçlı hava veren maske takılarak uygulanan CPAP metodu uygulanmaktadır.

Sonuç olarak şunları söyleyebiliriz:

1. Uykuda devamlı horlayan her çocuk Kulak Burun Boğaz Hastalıkları uzmanı tarafından detaylı olarak muayene edilmelidir. Bademcik ve geniz eti ameliyatının gerekli olduğu durumlarda cerrahi müdahale çocuk sağlığına ve gelişimine çok önemli yararlar sağlayacaktır.
2. Prematür, gelişme geriliği olan, şişman, kalp problemleri bulunan, kraniofasial anomalili, nöro-

müsküler hastalığı olan ve yakın zamanda üst solunum yolu enfeksiyonu geçirmiş olan çocuklar yüksek risk grubundadırlar.

3. Kilolu, horlayan, sedanter hayatı olan orta yaşlı erkekler risk grubundadırlar.

4. Tıkayıcı uyku apnesi olanlar dikkat gerektiren işlerde ve uzun yolculuklarda taşıt kullanırken çok dikkatli olmalıdırlar.

Kısaca; özellikle 40-65 yaşındaki obez, kısa-kalın boyunlu erkeklerde, hipertansiyon, kalp hastalığı, şeker hastalığı gibi eşlik eden hastalıklar varsa; horlama, tanıklı apne, gündüz uykululuk, uykuda boğulma hissi, yorgun uyanma gibi yakınmalar bulunuyorsa, uyku apne sendromu akla gelmelidir. Bu durumda, kesin tanı koyabilmek amacıyla "uyku testi" yapılmalı ve gerekli tedaviler uygulanmalıdır.

Değerli İZSİAD ailesi,



Kenan Mazıcı

Bu sayımızda da yine devrimci yazar, gazeteci ve entelektüel Portekizli Jose Saramago'yu bir başka yapıtı ile konuk ediyoruz. **FİLİN YOLCULUĞU** 1998 Nobel Edebiyat Ödülü sahibi devrimci Saramago'nun ölümünden önce yazdığı son romanıdır.

16. Yüzyılda, Portekiz kralı III. JOAO, kuzeni kutsal Roma- Germen imparatoru II. Maximillian'a hediye olarak bir fil göndermeye karar verir. Filin kıta Avrupa'sının en batısından Lizbon'dan başlayan yolculuğu Viyana'ya kadar sürecektir.

Fil Süleyman ve Bakıcısı Hintli Suhro romanda uzak doğu pasifist felsefesi, erdemi ve doğallığını temsil ederler. Roman böylece Hristiyanlık, Hinduizm ve mistisizmin renk cümbüşüne dönüşür. Romanın en ilgimi çeken yanı bir önceki kitabımız SEMERKANT'ta olduğu gibi; o dönem yaşayan kişiler, krallar, aileler tarihten zaafı, erdemleri günlük yaşamlarıyla ete kemiğe bürünüp birer anlaşılabilir insan olarak karşımıza çıkarlar.

Bu romanda buna ek olarak Saramago'nun entelektüel zekası bir fark yaratır ve hünerli bir ironi ve nüktedanlıkla dönemin aile yaşamı, sokak yaşamı ve felsefesi günümüzde kıyaslanarak tamamen anlaşılabilir hale gelir.

"Belki rastlantı eseri belkide at-

mosferdeki bir değişiklik nedeniyle, komutan karısı ve çocuklarını düşündüğünü farkettiler, karısı 5 aylık hamileydi, altı yaşında bir oğlu ve dört yaşında bir kızı vardı. O dönemin katıksız barbarlıktan henüz çıkmış kaba saba adamları, fazlaca işlerine yaramayan bu tür incelikli, narin duygulara pek önem vermezlerdi. Uyumlu be birlik içinde bir ulusal kimliğin yorucu inşası sürecinde bir dereceye kadar duyguların damıtıldığı fark ediliyorsa da, yalnızlık, özlem ve yan ürünleri henüz alışıldık yaşam felsefesi olarak portekize eklenmemişlerdi, bu, hem genel anlamıyla toplum içindeki iletişimde hi de azımsanmayacak zorluklara hem de her bireyin kendi kendisiyle ilişkisinde yine hiç de az sayılmayacak tereddütlere ve zihin karışıklığına yol açmaktaydı" s.73

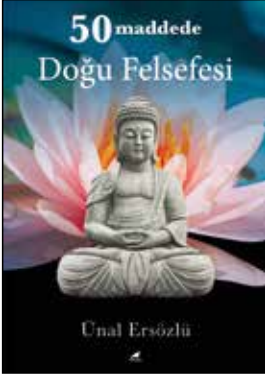
Jose Saramago'nun hemen tüm kitaplarını okudum. Alışla gelmiş tüm dil bilgisi kurallarını reddeder J. Saaramago. Filin Yolculuğu romanında sadece nokta ve virgül kullanılır. Cümleyi okurken kimin tarafından kullanıldığını metnin gidişinden anlıyoruz. Yazar çoğu kez kimin söz aldığını da belirtmiyor ve "dedi"" ekledi" türünden diyalogu kapatan ifadelere yer vermiyor.

Keyifli okumalar



50 Maddede Doğu Felsefesi

Ünal Ersözlü



Şair, yazar, gazeteci Ünal Ersözlü'nün 11'inci kitabı "50 Maddede Doğu Felsefesi" raflarda yerini aldı. Karakarga Yayınları'ndan çıkan 50 Madde Doğu Felsefesi'nde Ünal Ersözlü, felsefenin bir düşünce sistemi olarak Doğu'dan yükselişine ışık tutuyor, Doğu felsefesinin satır başlarını önemli alıntılarla ve derin bir araştırma merceğinden geçirerek okuyucuya sunuyor. Hint felsefesinden Buda'ya, Konfüçyüs'ten Tao felsefesine, antik Mısır felsefesinden Zerdüş'ten felsefeye; Tasavvuf ve Doğu felsefesi arasındaki benzerliklere, sufi ile keşişin kesişen yollarına, ezeli hikmetten kadim felsefeye kadar, Doğu felsefesine dair her şey, 50 maddede bu kitapta toplandı.

Gönül Masatlarım

Efe Erginer

İlahi güzelliği aşk üzerinden anlatan, bu anlamda aşkı insanın tekelinden alma iddiasında olan Efe Erginer, yeni kitabı Gönül Masatlarım ile bu sefer düz yazı dışında şiire de yelken açtı. Aşk romanları ile tanınan İzmirli yazar Erginer, gönlünden damıtılmış dizelerden ve şiirsel anlatımlarının bir araya gelmesinden oluşan kitabın doğum öyküsünü ise şöyle özetliyor:

"Bunların bir köşede boynu bükük kalmalarına gönlüm razı olmadı... Derleyip toparlamak istedim... Romanın içinde öyle bir yokuş başına geliyor-sunuz ki bu gönül titreşimlerini okuyucuya düz yazıyla tam olarak aktarmanız çok zorlaşıyor... O zaman düz yazıyı bırakıp hemen şiirsel anlatıma geçiyorum. İçlerinde hınzırca yazdığım dörtlükler olduğu gibi tematik şiirler, güzellemeleler, aşk şiirleri ve uzun bir aşk hikâyesi de var... İşte 'Gönül Masatlarım' böyle oluştu... Bu anlatımlar tıpkı bıçağı bileyen masat gibi hislerimin bileyicileri olarak görüyorum. Duygularımı keskin tutmak ve bunları firesiz okuruma aktarabilmek adına yazdıklarımı toplayarak..."



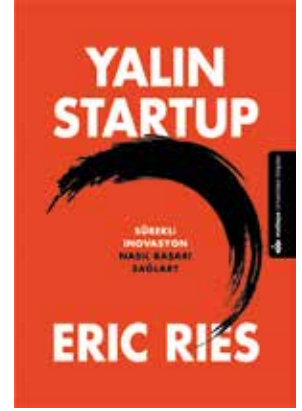
Yalın Startup - Sürekli İnovasyon Nasıl Başarı Sağlar?

Eric Ries

Yalın üretim ve yönetim ilkelerini girişimcilik dünyasına uygulayarak, Yalın Startup felsefesini kuran Eric Ries, böylelikle girişimciliğin kitabını da yeniden yazmış oldu.

Ries, startup'ı son derece belirsiz bir ortamda, kendini yeni bir şeyler yaratmaya adanmış bir insan grubu veya yapı olarak tanımlıyor. Söz konusu odak, bir öğrenci evinde harıl harıl çalışan bir grup genç olabileceği gibi, yıldız bir şirketin yönetim odasındaki deneyimli profesyoneller de olabilir. Bu anlamda girişimcilerin ortak noktaları, belirsizlikten oluşan sis bulutunun içine dalarak, sürdürülebilir bir iş için başarılı bir yol bulmaya çalışmalarıdır.

Eric Ries'in kitabı, her aşamadaki girişimciye, vizyonlarını sürekli test edebilecekleri bir yolu iş işten geçmeden benimsemelerini ve buna göre hareket etmelerini öneriyor. Şirketlerin her zamankinden fazla inovasyon yapmaya ihtiyaç duydukları bir dönemde, başarılı girişimlere imza atmak için bilimsel bir yöntem sunuyor.



Klan 2050 Buz Devri

Endercan İdel

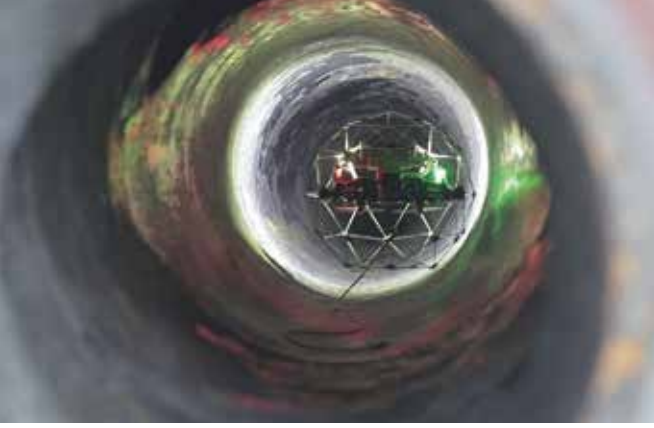


Şu an yaşamakta olduğunuz ülke, Orta Doğu'da ve Afrika'nın bir kısmında büyük bir projenin gerçekleşmesi için çalışıyor. O herkesin bildiği büyük proje değil ama. Büyük Orta Doğu Projesi'ni, diğerine paravan olsun diye ortaya attılar. Esas proje, doğrudan Orta Doğu'ya yerleşmek; yani tüm ülkeyi Orta Doğu'ya taşımak. Çılgın bir proje gibi görünmekle beraber sebepsiz değil. Dünya, yakın bir zamanda yeni bir buzul çağına girmek üzere. Bu olay gerçekleştiğinde üzerinde bulunduğunuz kıta ve daha birçok yer yaşanamaz duruma gelecek. Bilim insanlarının çalışmasına göre yaşamak için uygun alan Orta Doğu, Türkiye'nin bir kısmı ve Afrika kıtasının bir kısmı olacak.

Tabii olarak bu yaşanacak alan, Dünya'nın tüm insanlarını barındıracak, besleyecek bir alan olmayacak. Projeksiyona göre, o anki dünya nüfusu 14 milyara ulaşmış olacak.

İklim ve alan hesaplamaları, yaşamaya uygun yerlerin 3 milyar veya en fazla 4 milyar insana yeterli olacağını göstermekte; yani kalan 10 milyara yer yok!

Petrol depolama tanklarında robotlar iş başında



Tüpraş, içi petrol dolu, derin depolama tanklarında ve metrelerce yükseklikte bulunan ekipmanların periyodik kontrollerinde robotları çalıştırıyor. Depolama tanklarının tekrar devreye alınmasına kadar geleneksel yöntemle ortalama 7 ay sürecekten tank periyodik kontrol süreçleri, online tank robotik kontrol yöntemiyle yaklaşık 1 ayda tamamlanabiliyor.

"Drone ile Uzaktan Görsel Muayene" yönteminde, robotik teknolojiler içerisinde özel donanımlı ve kullanım alanına özgü kontrol yazılımı bulunduran kapalı alan için tasarlanan bir drone kullanılıyor. Yükseklikleri 5 ile 40 metre arasında değişen kulelerle 15-18 metre derinlikteki petrol depolama tanklarında insan yerine çalışan robotlar, kapalı alanlarda insan iş gücünü en aza indirerek sürecin risk ve zorluklarını ortadan kaldırıyor.

Zihin okuyan kasklar satışa çıkıyor

ABD'de bir şirket zihin okuyabildiğini iddia ettiği kaskları satışa sunmaya hazırlanıyor. Fiyatı 50 bin dolar olan kasklar üstün teknolojiyle donatılmış durumda. Amerikalı girişimci Bryan Johnson tarafından kurulan Kernel adlı şirketin, 5 yılda 110 milyon dolar harcayarak beyin aktivitelerini izleyip kaydedebilen bir kask geliştirdiği ve bu icadıyla bilim dünyasını heyecanlandığı belirtildi.

Birkaç kilogramlık kasklar, beynin elektriksel uyarılarını ve kan akışını düşünce hızında ölçerek analiz eden ve bu organın dünyaya nasıl tepki verdiğine dair bir veri sağlayan sensör yuvalarını içeriyor. Bloomberg Businessweek'teki makalede bu teknolojinin yıllardır var olduğu ancak bunun milyonlarca dolara mal edilen ve hastaların klinik bir ortamda hareketsiz oturmasını gerektiren oda boyutunda makinelerle mümkün olduğu ifade edildi.



Facebook'tan kavgalara yapay zekalı müdahale

Facebook, gruplar içerisinde kavgaya dönüşebilecek tartışmaları engellemek için bir yapay zeka üzerinde çalışmaya başladı.

Dünyada en geniş kullanıcı kitlesine sahip sosyal medya platformunun açıklamasına göre, bu yapay zekalı asistan, Facebook'ta yer alan gruplarda moderatörlük yapan ve bu grupları yöneten 70 milyon kişiye yardımcı olacak.

Facebook'un aylık 2 milyar 800 milyondan fazla aktif kullanıcısı bulunuyor. Gruplarda başlayan tartışmalar kısa süre içerisinde kavgaya dönüşebiliyor. Eğer moderatörler bazen bu atışmaları gözden kaçırabiliyor. Yapay zekalı asistan, grup yorumlarındaki mesaj sayısı, mesaj içeriği ve gönderim zamanı gibi bilgileri analiz ederek bir kavga olup olmadığını tespit edebilecek.



realme, 5G işlemcili ürünlerini Türkiye'ye getirecek



Dünya genelinde 50 milyon kullanıcı bulunan akıllı telefon markası realme, yıl içinde 5G işlemcili ürünlerini Türkiye pazarına sunmaya hazırlanıyor.

Çin, Güneydoğu Asya, Güney Asya, Avrupa, Rusya, Avustralya, Ortadoğu ve Afrika dahil olmak üzere 61 pazarda faaliyet gösteren akıllı telefon markası realme, Türkiye pazarı için 5G ürün yol haritasını açıkladı.

GT lansmanıyla çok yakında ilk amiral gemisini Türkiye'ye getireceğini açıklayan realme, bununla birlikte yıl içinde 5G donanımlı ve daha yüksek performanslı ürünlerini de Türkiye'ye getirecek. Markanın 5G Zirvesi'nde ortaya koyduğu 5G yol haritasına göre realme, bu yıl GT, GT serisinin diğer modellerini, yeni sayı serisi ve yeni bir Narzo serisini Türkiye'ye getirecek.

Pilatesin Doğuşu ve Gelişimi

Pilates, bundan tam 100 yıl önce doğmuş olan Joseph Hubert Pilates tarafından geliştirilmiş fiziksel fitness sistemidir. Joseph Pilates bu sistemi geliştirirken insanların yüzde 90'ının postur bozukluğu olduğundan kaynaklı, bedeninin dengeli tutulmasına yardımcı olan omurgayı desteklemekte önemli işlevi olan temel kaslar üzerine yoğunlaşılacak egzersizler ile bu sistemi ortaya çıkardı. Çocukluğunu astım ve romatizma gibi hastalıklarla boğuşarak geçiren Joseph Pilates, tüm sorunlarına rağmen vücut geliştirmeye büyük ilgi duymuş ve boksörlük ve koruma eğitmenliği yapmış. Doğu formunda egzersizler üzerinde çalışmalar yapmış ve bu çalışmalarını fizyoloji ve hareket bilimleriyle birleştirerek Pilates metodunu oluşturmuştur.

Joseph Pilates, pilates metodunun zihnini kaslar üzerindeki kullanımını desteklediği için Contrology (Kontrol bilimi) olarak adlandırdı. Joseph Pilates, Birinci Dünya Savaşı kamplarında hastabakıcı olarak çalışmış ve buradaki askerlere kendi geliştirdiği teknikleri öğretmiştir. Yatarak tedavi gören hastalar için geliştirdiği ve modern egzersiz ekipmanlarının öncüsü olan ekipmanlarla yatan hastalara yatakta egzersiz yapma imkanı sağlamıştır. Bu şekilde hastaların yaralı dokularının sabit kalması sağlanarak yatak istirahati döneminde kendi kendini mobilize etme imkanı, kaslarını kuvvetlendirme imkanı ve bu sayede fiziksel uygunluk düzeyini koruyabilme imkanı oluşturulmuştur.

Bir grip salgınında İngiltere'de pek çok kişi hayatını kaybederken,



kampta yaşayanların hiç etkilenmemesi üzerine "pilates" tanınmaya başlamıştır. Daha sonra kendi tekniğini geliştiren Pilates, 1926'da Amerika'ya göç etmiş ve New York'ta bir stüdyo açmıştır. Joseph Pilates "10 seansta farkı hissedeceksiniz. 20'ncide farkı göreceksiniz ve 30. seansta tümüyle yepyeni bir vücuda sahip olacaksınız" diyecek kadar geliştirdiği metodu savunabilecek kadar emin bir kişidir.

Pilates 6 prensip üzerine doğmuş ve uygulanmaktadır

1. Konsantrasyon: Pilates yaparken hareketlere yoğunlaşmak, bedeninin uyum içinde nasıl çalıştığına ve hangi kasların kullanılıp, hangilerinin kullanılmadığına dikkat etmek gerekir.

2. Kontrol: Pilates metodunda kontrol çok önemlidir. Kontrol için bedeninin iyi dinlenmesi ve hareketlerin gösterildiği şekilde uygulanması, olası sakatlıkların önlenmesi gerekir.

3. Merkezleme: Pilates metodunda, doğru hareket sanatlarında olduğu gibi merkez, göbük, bel ve kalça çevresidir. İç organları ve omurgayı yerinde tutan kas sistemlerini içerir. Merkezleme, üst bedeninin stabilitesini ve esnemeyi, uzamayı sağlar.

4. Akıcı hareket: Hareketler acele edilmeden, her noktadan tek tek geçerek ama aynı zamanda hiç duraksamayı yapılmamalıdır.

5. Kesinlik: Hareketler belirsizce değil, hakkı verilerek tam yapılmalıdır. Hareketler birbirleri içinde ve birbirleri arasında koordineli olmalıdır.

6. Nefes: Nefes alıp verme, panik olmadan sırtın arkasına ve altına derin nefes alıp bütün nefesi tamamıyla dışarı üfleme yoluyla olmalıdır. Böylece, nefes tamamen boşaltılıp, kan temizlenmiş olur.

Reformer Pilates'in fiziksel ve psikolojik olarak ne gibi faydaları vardır?

Reformer Pilates'in hem fiziksel

hem zihinsel birçok faydası vardır. Bunları saymakla bitiremeyiz ancak önemli olarak öne çıkan birkaç faydasından bahsedebiliriz:

Özgüveninizi artırır

pilates ilkelerine bağlı kalınarak çalışıldığında konsantrasyonunuzu geliştirebilir ve yapacağınız diğer fonksiyonel yaşamdaki durumlara da daha iyi odaklanabilirsiniz. Nefes düzeninizi dengeler ve daha kaliteli nefes almanızı sağlar. Yaşam demek nefes demektir. Bunların dışında da birkaç fiziksel yararından bahsedecek olursak;

Omurgayı hizalar ve postürü düzeltir

Reformer pilatesin en hızlı etki gösterdiği konulardan biri de duruş bozuklukları ve omurga eğrilikleridir. Çünkü reformer pilates aleti üzerinde yapılan hareketlerin tümü, stabilizasyon ve güç gerektirdiği için, bir çok hareketin omurga mobilitesine yönelik egzersiz hareketleride içermesinden dolayı reformer pilates antrenmanlarına düzenli olarak devam edenlerin omurgaları zaman içinde hizalanıp dikleşir.

Esnekliği artırır

Dirençli yaylar kullanılarak tasarlanan reformer pilates aleti ile yapılan egzersizlerden oluşan orderrin önemli faydalarından biri de esnekliği artırmasıdır. Esnekliğin artması demek, kaslarda bulunan bağ dokularının güçlenmesi ileride ki yaşlarda veya şu an oluşabilecek kas eklem sakatlıklarının önlenmesinden çok önemlidir.

Kan dolaşımını artırır

Egzersiz esnasında yapacağınız ha-

reketter kan dolaşımınızı arttırarak, dolaşım problemlerinize ve selülitte iyi gelmektedir.

Reformer Pilates, metabolizmanızı hızlandırır, core kaslarınızı güçlendirir.

Egzersiz ile birlikte kas kütleinizi arttıracağınızdan dolayı metabolizma hızınız artar ve karın kaslarına odaklı yapılan spesifik driller ve tüm hareketlerin kombinasyonu ile core kaslarınızı güçlü hale getirebilirsiniz.

Denge ve koordinasyonunuzu geliştirir ve çoklu egzersizleri yapmanıza olanak sağlar. Bitmek bilmeyen faydalarından yararlanabilmek için deneyimlemeniz gerekmektedir.

Pilates sadece kadınlar için değildir

Pilates kadınlar ile özdeşleşmiş bir aktivite. Durum böyle olunca erkekler pilates yapmaktan çekiniyor. Özellikle tabuların çok fazla önemsendiği ülkemizde. Ancak erkeklerde, gelecekte kaliteli yaşayacak bir bedene sahip olmalıdır. Pilates çok farklı yönden kullanılabilir.

Pilatesin mucidi aslında hedef olarak erkekleri seçmişti. Çünkü rehabilitate edilmesi gereken çok asker vardı. O zamandan bu zamana çok değişiklik olmadı. Çünkü profesyonel arenada gördüğünüz birçok erkek sporcu egzersiz tempolarına pilates hareketlerini de ekliyor. Sonuç olarak erkek olarak pilatesi kadınlara ait olarak hissetmeyin. Gerekliyse, size iyi hissettiriyorsa ya da yapmak istiyorsanız çekinmeyin, yapın!

Çünkü erkeklerin de ,

- Kas ve eklem esnekliğini geliştirmek için,
- Güçlenmek için,
- Duruşunu düzeltmek için,

Kemik yoğunluğunu arttırmak için, mental olarak rahatlamak için pilatese ihtiyacı var.

İlk defa Reformer Pilates yapacakları nasıl bir süreç bekliyor?

Öncelikle stüdyomuzda gelen kişiye beklentilerini sorup, egzersiz hakkında detaylı bilgi vermekle işe başlıyoruz. Cihazları tanıtıp, kişilerin gelişimlerinde onları nasıl kullanacağımızı ve egzersizin önemli detayları hakkında bilgilendiriyoruz. Daha sonra kişi üye olmaya karar verdiğinde eğitmenlerimizin postur analizi ile başlayan vücut antropometrik ölçümlerini alıyoruz. Diyetisyenimizin vücut kitle endeksi ölçümlerini yapması ve kişiyi bilgilendirmesi süreciyle devam ediyoruz. Yapacağımız demo ders ile kişinin seviyesine göre özel ya da grup dersini belirliyor, egzersiz programını oluşturuyoruz. Bunların hepsi her gelen misafirimize ücretsiz olarak uyguluyor her ay kontrollerini düzenli olarak yapıyoruz. Kişi böylece bize geldiği süreçte kendi gelişimini net bir şekilde takip edebiliyor.

İletişim Bilgileri:

Stüdyo Altay Tekin Fitness Center Merkez

Adres: Kültür Mahallesi, 1375 Sokak No: 11/1 B, 35220 Alsancak-Konak/İZMİR

Tel: 0546 649 04 09 - 0232 290 23 85

Bayraklı Şube

Adres: Mansuroğlu Mah. 1593/1 Sokak No: 4 D: 63 B Blok Lider Centrio, Bayraklı / İZMİR

Tel: 0552 502 01 11 - 0232 202 01 11

www.altaytekin.com.tr

'Hep yeniliğin peşinde olun'



İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (İZSIAD) Başarı Hikayeleri Sohbetleri'nin son konuştuğu Döner Makina Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Rebil Dirin oldu. Her zaman yeniliğin peşinde olan Rebil Dirin, "Bizim ilk makinemizi yaptığımızda buna eklenmesi de öğretti, 'satılmıyorsa kendinizi kullanın', diyorlar. Benimsemeye karar verdim. Makinede ilkleri yapmaya özen gösterdik" diye konuştu.

Elemana ihtiyaç var
Her bir zaman yeni üretilen makineyi kullanmak isteyenler için, her zaman yenilikçi ve kendini geliştirme. Makinede ilkleri yapmaya özen gösterdik" diye konuştu.

DÜNYASI OYUNCAK



BAKIM KAZANCI DEĞER ANLAŞILDI
Dünya Su Günü'nün bir parçası olarak düzenlenen etkinlikte, çocuklar büyük bir ayı ile tanıştı. Etkinlikte, çocukların suyun önemini öğrenmesi amaçlandı.

GİDADAN DAHA FAZLA DENETİM
Denetim firmaları, şirketlerin finansal durumunu denetlemek için gidada daha fazla denetim yapıyor. Bu, şirketlerin şeffaflığını artırıyor.

OX VERGİLERİ İLE KURUMLAR YERİNE
Yeni vergi düzenlemeleri, şirketlerin maliyetlerini artırdı. Kurumlar, bu yükümlülükleri karşılamak için yeni stratejiler geliştiriyor.

OYUNCAK DA OLSA SİLİHA HAYIR
Çocukların oyuncağına silahlar eklenmesi, ebeveynleri endişelendiriyor. Eğitim uzmanları, çocukların doğru oyuncağı seçmelerini öneriyor.

KEMERALTI CURUYOR
Kemeraltı pazarı, teknoloji ve moda trendleriyle hızla değişiyor. Tüketiciler, daha kaliteli ve yenilikçi ürünler talep ediyor.

İZMİR HELVA KARAMIYOR
İzmir helvası, geleneksel tatlı olarak karamıyor. Yeni tatlandırıcılar ve üretim teknikleri, helvanın tadını değiştiriyor.

İZSIAD'DAN ÜNİVERSİTE SANAYİ İŞ BİRLİĞİ ATILIMI

İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSIAD) Üniversite-sanayi işbirliğini hayata geçirmek amacıyla örnek olacak bir adıma imza attı.



ORTAK PROJE YAPILACAK
Üniversite-sanayi işbirliği, öğrencilerin iş hayatına hazırlanmasını amaçlıyor. Ortak projeler, öğrencilerin pratik deneyim kazanmasını sağlayacak.

ÜYELER DİKİLİ'DE SERA KURACAK
İZSIAD üyeleri, dikili'de sera kuracak. Bu, yerli tarım ürünlerinin üretimini destekleyecek ve tüketicilere daha kaliteli ürünler sunacaktır.

'En güzel okul iş hayatının kendisidir'

İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (İZSIAD) Başarı Hikayeleri Sohbetleri'nin 12. konuştuğu Döner Makina Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Rebil Dirin, "En güzel okul iş hayatının kendisidir" dedi.

Rebil Dirin, çocuklarından başlayarak aştıkları iş yaşamının önemli anlarını IZSIAD üyeleri ile paylaştı. Anne tarafından Giriş babası tarafından doğduğu, ancak 120 yıllık İzmirlilik duygularına sahiptir. "Su'nun 71 yaşındayım ve torun, kaporta atölyelerinin arasında yetiştim. Okul öncesi küçük bir çocukken bile sanayinin içinde doğdum, beni çok sevdi. Sanayinin içinde büyümeye başladım."

'ANNEM VARDI'
Mithatpaşa Endüstri Meslek Lisesi'ne gittiğini ve yarıdan fazla sanayide çalıştığını söylüyor. "Babama ilk makinemizi yaptığımızda buna eklenmesi de öğretti, 'satılmıyorsa kendinizi kullanın', diyorlar. Benimsemeye karar verdim. Makinede ilkleri yapmaya özen gösterdik" diye konuştu.

CALISANLARINI ÇIRAKLIK OKULUNDAN YETİŞTİRİYOR

İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (İZSIAD) Başarı Hikayeleri Sohbetleri, çevrim içi olarak devam ediyor. Başkan Hasan Küçükkuurt, salgın döneminde her hafta bir başarılı iş insanının başarılarını anlattı. Son toplantıda Dirinler Makina Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Rebil Dirin, iş yaşamını ve makine sektörünü IZSIAD üyelerine anlattı.

Sanayide nitelikli eleman ihtiyacının büyük olduğunu söyleyen Dirin, "Bu konuda biz de elimizizi taşın altına koyduk. Çiraklık Okulu ve Dirinler Akademisi ile nitelikli eleman yetiştiriyoruz. Bu iki kurumdan vazgeçemiyor. Çalışmalarımızın yüzde 65'i çiraklık okulundan, mühendislerin tamamını ise Dirinler Akademisi'nde yetiştirdik" bilgisini verdi.

İZSIAD Dünya Su Günü'nü unutmadı

İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSIAD) Çevre Komitesi, Dünya Su Günü'ne özel bir etkinlik düzenledi. Etkinlikte, çocuklar suyun önemini öğrenmek için büyük bir ayı ile tanıştı.

Etkinlikte, çocukların suyun önemini öğrenmesi amaçlandı. Etkinlikte, çocukların suyun önemini öğrenmesi amaçlandı. Etkinlikte, çocukların suyun önemini öğrenmesi amaçlandı.

'Makinede ilkleri yapmaya özen gösterdik'

İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (İZSIAD) Başarı Hikayeleri Sohbetleri, çevrim içi olarak devam ediyor. Başkan Hasan Küçükkuurt, salgın döneminde her hafta bir başarılı iş insanının başarılarını anlattı. Son toplantıda Dirinler Makina Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Rebil Dirin, iş yaşamını ve makine sektörünü IZSIAD üyelerine anlattı.

Rebil Dirin, çocuklarından başlayarak aştıkları iş yaşamının önemli anlarını IZSIAD üyeleri ile paylaştı. Anne tarafından Giriş babası tarafından doğduğu, ancak 120 yıllık İzmirlilik duygularına sahiptir. "Su'nun 71 yaşındayım ve torun, kaporta atölyelerinin arasında yetiştim. Okul öncesi küçük bir çocukken bile sanayinin içinde doğdum, beni çok sevdi. Sanayinin içinde büyümeye başladım."

Sanayide nitelikli eleman ihtiyacının büyük olduğunu söyleyen Dirin, "Bu konuda biz de elimizizi taşın altına koyduk. Çiraklık Okulu ve Dirinler Akademisi ile nitelikli eleman yetiştiriyoruz. Bu iki kurumdan vazgeçemiyor. Çalışmalarımızın yüzde 65'i çiraklık okulundan, mühendislerin tamamını ise Dirinler Akademisi'nde yetiştirdik" bilgisini verdi.

Rebil Dirin, çocuklarından başlayarak aştıkları iş yaşamının önemli anlarını IZSIAD üyeleri ile paylaştı. Anne tarafından Giriş babası tarafından doğduğu, ancak 120 yıllık İzmirlilik duygularına sahiptir. "Su'nun 71 yaşındayım ve torun, kaporta atölyelerinin arasında yetiştim. Okul öncesi küçük bir çocukken bile sanayinin içinde doğdum, beni çok sevdi. Sanayinin içinde büyümeye başladım."

İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (İZSIAD) Başarı Hikayeleri Sohbetleri adıyla düzenlenen sohbet toplantısının konuşuğu Surtas Grup Şirketleri Mali ve İdari İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve IZSIAD Danışma Kurulu üyesi Necla Taşova Sönmez oldu.

Sönmez, 1987 yılında kurulan Surtas'ın kurucusu olan rahmetli Hami Taşova ve çocuklarının verdiği büyük emekle bugünlere geldiğini söyledi. Toplantının açılışında konuşan IZSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçükkuurt, başkan hikayeleri üyelerinin iş yaşamlarında hangi zorlukları yaşadıklarını ve nasıl bir emek ve çaba ile işletmelerini bugünlere getirdiklerini öğrendiklerini anlattı. Küçükkuurt, bu hikayelerin işlerini yeni kuran girişimcilere de başlanı olmak için nelerin gerekli olduğunu gösterdiğini kaydetti.

TASOVA: EN GÜZEL OKUL İŞ HAYATININ KENDİSİDİR

Izmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (IZSIAD) Başarı Hikayeleri Sohbetleri'nin konugu Surtas Grup Şirketleri Mali ve İdari İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Necla Taşova Sönmez oldu. İşe en düşük kademedan başladığını vurgulayan Sönmez, "Çek koçanlarım işlerele başladım. En güzel okul iş hayatının kendisidir,



bu işte çok şey öğrendim" dedi. Başarı hikayeleri ile üyelerinin iş yaşamlarında hangi zorlukları yaşadıklarını öğrendiklerini anlatan IZSIAD Başkanı Hasan Küçüköktür, bu hikayelerin işlerini yeni kuran girişimcilere de başarılı olmak için nelerin gerekli olduğunu gösterdiğini kaydetti.

BASİFED'de Mehmet Ali Kasalı dönemi

Batı Anadolu Sanayici ve İş İnsanları Derneği Federasyonu'nda (BASİFED) başkanı olarak seçildi. Başarı hikayeleri sohbetleri serisiyle başlayan BASİFED başkanlığı görevini başlatan Kasalı, "En güzel okul iş hayatının kendisidir, bu işte çok şey öğrendim" dedi. Başarı hikayeleri ile üyelerinin iş yaşamlarında hangi zorlukları yaşadıklarını öğrendiklerini anlatan IZSIAD Başkanı Hasan Küçüköktür, bu hikayelerin işlerini yeni kuran girişimcilere de başarılı olmak için nelerin gerekli olduğunu gösterdiğini kaydetti.



BASİFED'İN YENİ YÖNETİM KURULU...

Mehmet Ali Kasalı, Hasan Küçüköktür, Ali Avni Öner, Yelkenbiçer, Eylem Sevilim, Ali Kara, Fatih Mahmut Sancıoğlu, Yonca Güneş Çınar, Mustafa Arslan, Ali Talak, Mustafa Karadağ, Sevil Zorlu, Ayşin Duğru, Emin Pinar Kılıç, Bülent Serim, Hilmiye Çengir, Mehmet Öner Tekelioğlu, Sema Çelikkın, Evren Mehmet Yavaş, Ali Karay...



BASİFED'İN YENİ BAŞKANI KASALI

BATI Anadolu Sanayici ve İş İnsanları Dernekleri Federasyonu'nu (BASİFED) Genel Kurulu'ndaki tek listeli seçimde Mehmet Ali Kasalı oybirliği ile yeni başkan seçildi. BASİFED'in gücünün bünyesindeki STK'lardan geldiğini söyleyen Kasalı, "Yeni dönemde BASİFED'i oluşturan derneklerimizin yolunu açan bir politika ile çalışacağız. Bu konuda üyemiz dernekleri ile senkronize hareket etme hedefimiz var" diye konuştu. Genel Kurul sonrası ilk yönetim kurulu toplantısını yapan yeni yönetim, başkan yardımcılığına EĞİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve IZSIAD Başkanı Hasan Küçüköktür'ü seçti.

İş yaşamında tedbirli, çalışkan ve dürüst olun



IZSIAD'ın başarılı yönetimi üyelerine geleneksel olarak düzenlenen Başarı Hikayeleri Sohbetleri, başkanı Hasan Küçüköktür'ün konuşmalarıyla başladı. Küçüköktür, "İş yaşamında tedbirli, çalışkan ve dürüst olun" dedi. Başarı hikayeleri sohbetleri serisiyle başlayan Küçüköktür, "En güzel okul iş hayatının kendisidir, bu işte çok şey öğrendim" dedi. Başarı hikayeleri ile üyelerinin iş yaşamlarında hangi zorlukları yaşadıklarını öğrendiklerini anlatan IZSIAD Başkanı Hasan Küçüköktür, bu hikayelerin işlerini yeni kuran girişimcilere de başarılı olmak için nelerin gerekli olduğunu gösterdiğini kaydetti.

Öğretmenlikten sanayiciliğe başarı yolculuğu

IZSIAD'ın geleneksel olarak düzenlenen Başarı Hikayeleri Sohbetleri'nde, Birim Makina Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Yelkenbiçer, "Öğretmenlikten sanayiciliğe başarı yolculuğu" dedi. Yelkenbiçer, "En güzel okul iş hayatının kendisidir, bu işte çok şey öğrendim" dedi. Başarı hikayeleri ile üyelerinin iş yaşamlarında hangi zorlukları yaşadıklarını öğrendiklerini anlatan IZSIAD Başkanı Hasan Küçüköktür, bu hikayelerin işlerini yeni kuran girişimcilere de başarılı olmak için nelerin gerekli olduğunu gösterdiğini kaydetti.



"Her zaman destek vereceğim"

Federasyon döneminde yaptıkları çalışmaların özlemini Küçüköktür, "Buğün de tüm bu çalışmaların benim için önemini taşıyor. İş hayatının kendisidir, bu işte çok şey öğrendim" dedi. Başarı hikayeleri sohbetleri serisiyle başlayan Küçüköktür, "En güzel okul iş hayatının kendisidir, bu işte çok şey öğrendim" dedi. Başarı hikayeleri ile üyelerinin iş yaşamlarında hangi zorlukları yaşadıklarını öğrendiklerini anlatan IZSIAD Başkanı Hasan Küçüköktür, bu hikayelerin işlerini yeni kuran girişimcilere de başarılı olmak için nelerin gerekli olduğunu gösterdiğini kaydetti.

'Kadın her işi başarır'

IZSIAD'ın geleneksel olarak düzenlenen Başarı Hikayeleri Sohbetleri'nde, Birim Makina Sanayi A.Ş. Başkan Yardımcısı Sevgi Karahan, "Kadın her işi başarır" diye konuştu. Karahan, "En güzel okul iş hayatının kendisidir, bu işte çok şey öğrendim" dedi. Başarı hikayeleri ile üyelerinin iş yaşamlarında hangi zorlukları yaşadıklarını öğrendiklerini anlatan IZSIAD Başkanı Hasan Küçüköktür, bu hikayelerin işlerini yeni kuran girişimcilere de başarılı olmak için nelerin gerekli olduğunu gösterdiğini kaydetti.

İZSIAD ile Yaşar Üniversitesi'nde imzalar atıldı

İZSIAD ile Yaşar Üniversitesi arasında imzalar atıldı. İZSIAD Başkanı Hasan Küçüköktür, Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cemal Özgür ile bir araya geldi. İZSIAD ile Yaşar Üniversitesi arasında imzalar atıldı. İZSIAD Başkanı Hasan Küçüköktür, Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cemal Özgür ile bir araya geldi. İZSIAD ile Yaşar Üniversitesi arasında imzalar atıldı. İZSIAD Başkanı Hasan Küçüköktür, Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cemal Özgür ile bir araya geldi.

İzmir yangınının romanını yazıyor

İzmir'de meydana gelen yangınla ilgili roman yazıyor. Romanın yazarı, İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (IZSIAD) Başkanı Hasan Küçüköktür'dür. Küçüköktür, "İzmir yangınına ilişkin roman yazıyorum" dedi. Romanın yazarı, İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (IZSIAD) Başkanı Hasan Küçüköktür'dür. Küçüköktür, "İzmir yangınına ilişkin roman yazıyorum" dedi.

İZSIAD ve Yaşar'dan akademi-sanayi iş birliği



'Köy Enstitüleri gibi modele dönüşmeli'

İZSIAD'ın başarılı yönetimi üyelerine geleneksel olarak düzenlenen Başarı Hikayeleri Sohbetleri'nde, Birim Makina Sanayi A.Ş. Başkan Yardımcısı Sevgi Karahan, "Köy Enstitüleri gibi modele dönüşmeli" dedi. Karahan, "En güzel okul iş hayatının kendisidir, bu işte çok şey öğrendim" dedi. Başarı hikayeleri ile üyelerinin iş yaşamlarında hangi zorlukları yaşadıklarını öğrendiklerini anlatan IZSIAD Başkanı Hasan Küçüköktür, bu hikayelerin işlerini yeni kuran girişimcilere de başarılı olmak için nelerin gerekli olduğunu gösterdiğini kaydetti.

İZSIAD ile Yaşar Üniversitesi'nde imzalar atıldı



İZSIAD ile Yaşar Üniversitesi'nde imzalar atıldı

İZSIAD ile Yaşar Üniversitesi arasında imzalar atıldı. İZSIAD Başkanı Hasan Küçüköktür, Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cemal Özgür ile bir araya geldi. İZSIAD ile Yaşar Üniversitesi arasında imzalar atıldı. İZSIAD Başkanı Hasan Küçüköktür, Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cemal Özgür ile bir araya geldi.

Çalıştığı her alanda başarıyı yakaladı

İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (IZSIAD) Başarı Hikayeleri Sohbetleri'ne Asrın Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ali Talak konuk oldu. 10 yaşında inşaat ustası babasına yardım ederek iş hayatına atıldığını, ekonomik nedenlerle işe eğitimini yarıda bıraktıktan sonra da köye gelen haritaçılardan mesleği öğrendiğini belirten Talak, "Haritaçılık, gazetecilik, gayrimenkul, spor kulübü yöneticiliği, birçok alanda faaliyet gösterdim. Sosyal bir insanım, farklı iş kollarında bulunmayı seviyorum" dedi. Toplantının açılışında konuşan IZSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçüköktür, "Sıfırdan başarıyı yakalamış olan Talak'ı kutluyoruz" diye konuştu.

Cengiz, edebiyat ve iş yaşamını harmanlıyor

Yazdığı beş kitap ile edebiyatçı kimliği de olan Hüseyin Cengiz, İZSIAD üyelerine hem iş yaşamını hem de edebi yönünü nasıl bir arada gördüğünü anlattı



İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (İZSIAD) Başkan Sohbetleri'ne Yusuf Çengiz (sagda) Çiğdem Sarıoğlu A.Ş.'in Yürütmen Kurulu Başkanı, İZSIAD Yürütmen Kurulu Başkan Yardımcısı ve BASİFED Yürütmen Kurulu Üyesi Ali Talak konuk oldu

TOPLANTININ açılışında konuşan İZSIAD Yürütmen Kurulu Başkanı Hasan Küçüköktür, 'Bizler iş hayatı için çalışıyoruz ve edebi hayatımızı da yaşamıyoruz' dedi

Çevremizi eğleyen topladığımız açılışında konuşan İZSIAD Yürütmen Kurulu Başkanı Hasan Küçüköktür, edebiyatçı kimliği de olan Hüseyin Cengiz'i 'iş yaşamını harmanlıyor' şeklinde tanımladı

'23 yaşında 99 yılında Türk Millî Kavramları'nın geleceğini düşünüyorduk' dedi

60 dersbelli etkilisi

1979'dan beri izmirde öğrenim alan Hüseyin Cengiz, 60 dersbelli etkilisiyle 12 Eylül'den önceki Türkiye'de eğitim alan öğrencilerle aynı sınıfta olduğunu söyledi

Tezisiyle aşamaları

Yazdığı beş kitabın her birinin bir aşamada olduğunu söyledi

Azim ve çalışkanlığı ile başarıyı yakaladı

İZSIAD, gelecekteki Başarı Hikayeleri Sohbetleri'ne Ayrı Grup Yürütmen Kurulu Başkanı, İZSIAD Yürütmen Kurulu Başkan Yardımcısı ve BASİFED Yürütmen Kurulu Üyesi Ali Talak konuk oldu



TOPLANTININ açılışında konuşan İZSIAD Yürütmen Kurulu Başkanı Hasan Küçüköktür, 'Bizler iş hayatı için çalışıyoruz ve edebi hayatımızı da yaşamıyoruz' dedi

so YAŞINDA BAŞLADI

Ayrı Grup Yürütmen Kurulu Başkanı, İZSIAD Yürütmen Kurulu Başkan Yardımcısı ve BASİFED Yürütmen Kurulu Üyesi Ali Talak

'Güzelde şu işler çıkıyor, ben şu işler yapıyorum' dedi

İZSIAD başarı hikayeleri sohbetleri sürüyor

İZSIAD'ın gelecekteki başarı hikayeleri sohbetleri, İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (İZSIAD) Başkan Sohbetleri'ne Yusuf Çengiz (sagda) Çiğdem Sarıoğlu A.Ş.'in Yürütmen Kurulu Başkanı, İZSIAD Yürütmen Kurulu Başkan Yardımcısı ve BASİFED Yürütmen Kurulu Üyesi Ali Talak konuk oldu

TOPLANTININ açılışında konuşan İZSIAD Yürütmen Kurulu Başkanı Hasan Küçüköktür, 'Bizler iş hayatı için çalışıyoruz ve edebi hayatımızı da yaşamıyoruz' dedi

'60 dersbelli etkilisi' dedi

Tezisiyle aşamaları

İZSIAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI HASAN KÜÇÜKÖKTÜR'TAN CAMIASINA VE HÜKÜMETE MESAJLAR... "Umudumuz olmasa dükkânı kapatırız"

İZSIAD İLE YÜ İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALADI

Hüseyin Cengiz edebiyat ve iş yaşamını harmanlıyor

"Ata'mızın mirasına sahip çıkacağız"

KOLA İÇİN, KEMİK İLİĞİ VE SAĞLIĞIN ADRESİ: ZEL

"Umudumuz olmasa dükkânı kapatırız"

"Halk iradesinin göstergesi"

İZSIAD-YAŞAR İŞBİRLİĞİ

İZSIAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI HASAN KÜÇÜKÖKTÜR'TAN CAMIASINA VE HÜKÜMETE MESAJLAR...

Foçalıların gemileri

Eski dönemlerde Foçalıların 50 kürekli ve 500 yolcu taşıyan tekneler inşa ettiklerini biliyor muydunuz?

“Foçalılar, dünyanın en güzel mavisinin altında, dünyanın en güzel yeşiliyle sarmaş dolaş, dünyanın en keyifli kıyısında, dünyanın en kusursuz huzurunu soluyarak yaşıyorlar” sözü, ilçe hakkındaki izlenimi anlatmaya yeterli olacaktır. İsa’dan önce yedinci yüzyıldan başlayarak, hızlı bir yükselme dönemine giren Phokai kenti “Tarihin Babası” olarak bilinen Heredot’a göre de denizcilikte büyük başarılar göstermiş. 50 kürekli ve 500 yolcu taşıma gücünde hızlı tekneler kullanan Phokaiialılar, uzun deniz yolcuğuna çıkan ilk Helenlerdir.



Bademler Köyü’nün tiyatro aşkı, 90 yılı aştı

Urla’nın Bademler Köyü, Türkiye’de tiyatro bulunan ilk ve tek köydür. 94 yaşını deviren tiyatro hala faaliyetlerine devam ediyor. Daha İzmir kent merkezinde Devlet Tiyatrosu yokken, Urla ilçesine bağlı Bademler’de Türkiye’nin ilk köy tiyatrosu faaliyetlerine başlamıştı. Bademler Köyü’nün tiyatro serüveni, 1927 yılında Mustafa Anarat isminde bir Kurtuluş Savaşı gazisinin köye öğretmen olarak atanmasıyla başladı. Öğrencilerine tiyatro sevgisi aşıl原因 Anarat’ın köy evlerinde, gaz lambaları ışığında yaptırdığı çalışmalar 1933 yılında ilk meyvesini verdi. Köy meydanında Aka Gündüz’ün Yarım Osman isimli eseri öğrenciler tarafından sergilendi. 1947 yılında ilk kez bir kadın oyuncu, Zeynep Şen Sözen de sahneye çıktı.



Kleopatra’nın Efes tatili

Mısır’ın güzelliği ve zekası dilere destan kraliçesi 7. Kleopatra’nın, tıpkı Büyük İskender’inki gibi bir hayali vardı. Bütün dünyanın hakimiyeti... Bu nedenle Mısır ve Roma İmparatorluklarını birleştirmek istiyordu. Kleopatra, 188 yılının kış aylarında Romalı general Marcus Antonius ile birlikte Efes’te tatil yaparak geçirdi. Öyle büyük bir aşk yaşadılar ki, ayrılmaları için savaş çıkarılmıştı. Dünya tarihinin en büyük aşklarından birini konuk etmek de İzmir’e yakıştırdı.

MOBİL HURDA MAKASI



birimmakina

BİRİM MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Hatibeyli O.S.B. Mah. İzmir Cad. No : 11/2 PK: 35730 Kemalpaşa – İzmir

Tel: (0232) 877 17 77 Fax: (0232) 877 17 76

E-mail: info@birimmakina.com.tr

YASSI MAMUL SATIŞI
(DKP -SYH -GALV-HRP)

SAÇ VE METAL
İŞLEME




MERTMET
SAC DEMİR ÇELİK MAKİNA ve
KAZAN SAN. ve TIC. LTD. ŞTİ.

Adres

Kemalpaşa Caddesi No:318
Pınarbaşı - Bornova / İZMİR

Telefon

0 (232) 479 68 43

Mail

info@mertmet.com



FOLKART ŞİMDİ URLA'DA.



Doğa harikası Urla'da,
Folkart imzasıyla bambaşka
bir yaşam başlıyor.

Doęadan ilham alan bir mimari,
aileniz için her detayın
düşünüldüęü bir sosyal yaşam...
Folkart Country Urla.



FOLKART
COUNTRY
—URLA—