



EGİAD YARIN

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI



Yarınlara Seninle Aydınlık

NİSAN 2016 SAYI: 49

KAPAK KONUSU
İZMİR'İN GELECEĞİNE
TEKNOPARKLAR YÖN VERECEK

SEKTÖR
SAVUNMA SANAYİİ
GÜCÜNÜ İNOVASYON VE YERLİ
TEKNOLOJİDEN ALACAK



Kuşaktan Kuşağa

Şadi, Sinem ve
Asil BAĞCI

İzmir Penceresi

Tarihçi Yazar
Çınar ATAY

Dosya Konusu

Kauçuk Türkiye'de
Katma Değere
Dönüşüyor



HYUNDAI

Kavuklar Otomotiv
Gaziemir

Hyundai ailesinin yeni üyesi
Kavuklar Otomotiv'e uğrayın,
Hyundai konforunu test etmeye başlayın.

HYUNDAI KAVUKLAR OTOMOTİV SATIŞ / SERVİS / YEDEK PARÇA / 2.EL / SİGORTA

Adres: Akçay Caddesi No:164 / 4 Gaziemir / İZMİR Tel : 0232 700 00 35 • Fax : 0232 700 00 36

www.hyundaiizmir.com

İçindekiler nisan¹⁶

5 BAŞKAN

7 YAYIN TAKIMI

8 KAPAK KONUSU / İZMİR'İN GELECEĞİNE TEKNO PARKLAR YÖN VERECEK

- 14 Fikri Işık "63 Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde 3 bin 744 firma ile 2.4 milyar dolarlık ihracat başarısı"
- 22 Fazilet Vardar Sukan "İzmir'in avantajlarını doğru kullanması gerekiyor"
- 28 Murat Özgören "İzmir'in inovasyonda başkent olacağına inanıyoruz"
- 34 Yücel Yaşar "Enerjimizi daha odaklı ve etkin kullanmalıyız"
- 38 Oğuz Esen "İzmir'in daha çok Ar-Ge çalışması yapması ve yenilikçi, katma değeri yüksek ürünler üretmesi gerekiyor"
- 42 Aydın Öztürk "İzmir'de teknoparklar ekosistemi oluşuyor"
- 46 Levent Kandiller & Emrah Tomur "İzmir'de rekabet içinde işbirliğine çok inanıyoruz"
- 52 Mehmet Özgür Seydibeyoğlu "Sinerji oluşturulmalı ve bu doğru bir potada eritilmeli"
- 56 Seyfullah Çevik "Bilimde ve inovasyonda var olmak istiyorsak ön yargılardan sıyrılmak zorundayız"
- 64 İZMİR PENCERESİNDEN / ÇINAR ATAY
"İzmir, dünyanın ilk serbest şehri"
- 72 SEKTÖR / SAVUNMA SANAYİİ GÜCÜNÜ; İNOVASYON VE YERLİ TEKNOLOJİDEN ALACAK
- 86 İsmet Yılmaz "Milli Savunmamız Milli Gücümüze Dayanacak"
- 90 Hilal Ünal "Desteklerde Amaç KOBİ'leri Büyütmek Olmalı"
- 100 DOŞYA KONUSU / KAUCUK TÜRKİYE'DE KATMA DEĞERE DÖNÜŞÜYOR
- 104 Nurhan Kaya "Türkiye'de sentetik kauçuklar ve karbon siyahı üretecek bir rafinerinin acilen kurulması gerekiyor"
- 108 Kayhan Olanca "Kauçuğun olmadığı yaşam ancak ilkel yaşam olarak tanımlanabilir"

KAPAK KONUSU / TEKNO PARKLAR

8



İZMİR PENCERESİNDEN

64



SEKTÖR / SAVUNMA SANAYİİ

72



KUŞAKTAN KUŞAĞA

116



110 KÜLTÜR SANAT

Turan Rönesans Yalı Köşkü

116 KUŞAKTAN KUŞAĞA

"Genç kuşak işleri artık farklı sektörlerde büyütüyor"

124 TADINDA GEZELİM

Erdek

132 VERGİ

Vergide Harciraah Uygulaması

134 BAŞARI ÖYKÜSÜ

"İzmir'in rekortmen yürücülerini İstanbul şemsiyesi altında yarışıyor"

142 HUKUK

Varlık Yönetim Şirketleri

146 MODA

Tasarımcıların büyüdü adresi

148 KORUNCUKKÖY URLA

152 BEŞ SORU BEŞ CEVAP

160 FAALİYETLERİMİZ

İmtiyaz Sahibi

EGİAD adına

Yönetim Kurulu Başkanı

Seda Kâya

Yayın Takımı

Yonca Güngör,

Bilge Güre, Erhan Özusta,

Özgür Usluer

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
ve Yayın Koordinatörü**

Prof. Dr. Mustafa Tanyeri

Yayın Danışma Kurulu

Adnan Altuğ, Ahmet Yener Özkesen,

Betül Elmasoğlu, Bülent Zarif,

Can Bosor, Cemal Tükel,

Çetin Gürel, Deniz Sipahi, Deniz Sivri,

Érol Yaraş, Hamdi Türkmen,

Hasan Ege Tütüncüoğlu, İlhan Bilgehan,

İlyas Özgüven, İsmail Uğural,

Mahru Gürel, Mehmet Güldaş, Mustafa

Köstepen, Nazif Ulusoy, Nedim Atilla,

Osman Gençer, Ömer Dinger, Özüm İlter

Demirci, Prof.Dr.Mustafa Tanyeri,

Sefer Ayçe, Sevtap Cengiz,

Şebnem Bursalı, Yaşar Kuş,

Yusuf Kahraman

Yönetim Yeri

Punta İş Merkezi 1456 Sk. No:10 Kat:8

Alsancak / İZMİR

Tel-Fax: (232) 422 30 00 pbx

egiad@egiad.org.tr

www.egiad.org.tr

Editöryal Yönetmen

Seda Gök

Röportaj ve Editöryal Hazırlık

M. Cemal Tükel, Ümmiye Çavdar

Tasarım ve Baskı

Görsel Yönetmen

Nefise Yıldız Torun

Basım Yeri

Tükelmat A.Ş.

1571 Sokak No:16 Çınarlı/İZMİR

Tel: (232) 461 96 42

www.tukelmat.com.tr

EGİAD YARIN, EGİAD'ın yerel yayın

organıdır. Dergide yayınlanan

görüşler ilgili yazarlara ait olup

EGİAD'ın görüşlerini yansıtmaz.

İzinsiz alıntı yapılamaz.

ISSN 1304 – 3269

Baskı Tarihi

27 Nisan 2016

Yerel süreli yayın

Hayatı kendi tarzınla adımla...

Dünyanın dev markaları en geniş ürün çeşitliliğiyle Barcin.com'da seni bekliyor. Tarzını seç çeşitliliği keşfet.



barcin.com

EGİAD Yarın Dergisi'nin Değerli Okurları,

Dünya 2016 yılına terör tehdidi altında girdi ve ne yazık ki Avrupa'dan Asya'ya dünyanın her yerinde ve ülkemizde canlar yakarak kanlı yüzünü gösterdi. Masum insanların hayatına kasteden bombalı saldırılar hayatın olağan seyrini değiştirerek sokaktaki insanların korku ve endişe içine girmelerine yol açtı. Şu an bu tehdidin giderek artma riski bulunuyor. Tüm Dünya ülkeleri güçbirliği ve sıfır tolerans ile terör belasına karşı durmalı, önleyici tedbirler de dahil olmak üzere terörle mücadele en kararlı biçimde sürmeli. Aksi takdirde bizi ve çocuklarımızı daha güvensiz ve tehlikelerle dolu bir gelecek bekliyor. Bu arada, çözüm süreci denilen plan tümüyle iflas ederek kanlı terör örgütünün şehirlerde hakimiyet kurma ve adına özerklik dediği ihaneti sahneye koyma sürecine dönüştü. Mevcut hükümetimizin ortaya koyduğu kararlı irade ve güvenlik güçlerimizin bu aşamadan sonra yaptığı özverili ve özenli mücadele ile bu sinsi oyun bozulmuştur. Orada yaşayan vatandaşlarımızın burnu bile kanamadan yürütülen zorlu mücadele sonunda Güneydoğu'daki şehirlerimiz birer birer teröristlerden temizleniyor. Ulusumuzun birliği ve beraberliği, ülkemizin bölünmez bütünlüğü uğruna savaşan kahraman şehitlerimizi ve gazilerimizi minnet ve şükranla anıyoruz. Bu süreçte, sağduyu ve aklın hakim olması, oradaki vatandaşlarımızın büyük çoğunluğunun kendi güvenlikleri için yürütülen bu mücadeleye destek vererek terör örgütünün oyununa gelmemeleri de övgüye değerdir.

Bundan sonraki adım bölge halkının yaralarını sarmak, ekonomik kayıpların telafi edilmesi ve hayatın hızla normale dönmesi olmalıdır. Devletimiz vatandaşın yakılan ve yıkılan evlerini en güzel şekilde yeniden yapabilecek, yeni yerleşim yerlerini tüm altyapısıyla en sağlıklı şekilde kuracak güçtedir. Çocukların bir an önce eğitimlerine, vatandaşın da işine gücüne ve ticaretine dönmesi en büyük dileğimizdir.

Sevgili EGİAD Yarın Okurları,

EGİAD olarak bir sivil toplum kuruluşu sorumluluğu ile her zaman anayasal kurumların sağlıklı ve eksiksiz işlediği bir demokrasiyi savunuyoruz.



Eğer sistem doğru işler ve hukukun üstünlüğü bütün karar ve eylemlerde referans olarak alınırsa sokaktaki insanın doyusya soluduğu bir demokrasi ve özgürlük iklimini sağlamak mümkün olacaktır. Özgür basın, düşünce ve ifade özgürlüğü, bilimsel özgürlük, sivil toplum faaliyetleri sağlıklı işleyen bir rejimin gıdasıdır. Başkasının kişilik haklarını ihlal etmeden, hakaret etmeden yapılacak her türlü eleştiriyi hoşgörü ile yaklaşmak akıllı yöneticilerin tercih edeceği bir davranış tarzıdır.

Sevgili okurlarımız,

Bu vesileyle tüm okurlarımızın 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramını da kutlarım. "Egemenlik Kayıtsız Şartsız Milletindir" sözünde ifadesini bulan parlamenter demokrasi Türk Milletine en çok yakışan yönetim biçimidir. Çocuklarımıza armağan edilen bu anlamlı gün de Dünya'da örneği olmayan eşsiz bir vizyonu temsil etmektedir. Bahar aylarına girdiğimiz bu günlerde sizlere öncelikle huzur ve barış dolu güzel günler diliyorum. Yarın Dergimizin bu sayısının kapağında da çiçekler açtı. Sizlere sayfaların içinde kaybolacağınız keyifli bir dergi hazırladık.

Bu sayıda emeği geçenlere içtenlikle teşekkür ediyor tüm EGİAD Yarın Dergisi dostlarına en içten dileklerle sevgi ve saygılar sunuyorum.

Seda KÂYA
Yönetim Kurulu Başkanı



Değerli EĞİAD Yarın Okurları,

Dergimizin 49. sayısında yine birbirinden farklı ve merak uyandırıcı konular ile karşınızdayız.

Kapak dosyamızda Kauçuk ihracatı yer alıyor. Yüksek görünen ihracat rakamlarının arkasında maalesef ondan daha da yüksek hammadde ithalatı var. Dünyada kauçuk üretiminde ilk 10 içinde yer alırken ve de Petkim gibi tesislerimiz var iken bir zamanlar ürettiğimiz hammaddesini şimdi ithal etmek hayli düşündürücü. Sektörün sorunlarını ve çözüm önerilerini konunun uzmanlarından okuyabilirsiniz.

§
Bu ayki sektörümüz Savunma Sanayii. Türkiye'nin en fazla Ar-Ge ve teknoloji yatırımı yapan sektörü konumunda olan Savunma Sanayii son 10 yıldır yerli teknolojiye dayalı çalışmaları sayesinde kendi uydusunu, insansız hava aracını, füze ve roket sistemlerini üretebilir hale geldi. Gururumuz olan yerli savunma sanayii ile ilgili Milli Savunma Bakanımız Sn. İsmet Yılmaz, OSSA Koordinatörü Sn. Hilal Ünal değerli görüşlerini EĞİAD Yarın Dergisi ile paylaştılar.

Bir diğer kapak dosyamız Teknoloji Parkları. Dünyadaki ilk teknopark faaliyetleri 1951 yılında Silikon Vadisinde başlamıştır. Ülkemizde 90'lı yılların ortalarında kurulmaya başlayan teknoparklar arasında İzmir'deki üniversitelerimizin Teknoparkları sağlık, tarım teknolojileri, teknik tekstiller ve yazılım sektörü başta olmak üzere çeşitli alanlarda ihtisaslaşıyor. İddialı şekilde gelişen teknoparkların bir gün İzmir'i Türkiye'nin Silikon Vadisi yapacağına inancımız tam. Yapılanları ve kat edilen yolları okuduğunuzda sizler de neden olmasın diyeceksiniz. Teknoparklar ile ilgili Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanımız Sn. Fikri Işık, E.Ü. EBİLTEM Teknoloji Transfer Ofisi Müdürü Sn.Prof.Dr. Fazilet Vardar Sukan, Dokuz Eylül Üniversitesi Rektör Yardımcısı ve DEPARK Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Prof. Dr. Murat Özgören, Gediz Üniversitesi Rektörü Sn.Prof. Dr. Seyfullah Çevik, İzmir Ekonomi Üniversitesi önceki dönem Rektörü Sn.Prof.Dr. Oğuz Esen, İYTE Teknopark İzmir Müdürü Sn.Yücel Yaşar, İzmir Üniversitesi Teknoloji Transfer Merkezi Müdürü Sn.Prof.Dr. Aydın Öztürk ve Katip Çelebi Üniversitesi TTO Koordinatörü Sn.Doç.Dr. Mehmet Özgür Seydibeyoğlu ve üniversitelerimizin değerli teknopark yöneticileri görüşlerini bizlerle paylaştılar.

Güzel İzmir'imizin 2015 yılı tarihe saygı yerel koruma ödülüne layık görülen Turan Rönesans Yalı Köşkü, antik dönemde "Palma Smyrna" olarak anılan Bayraklı bölgesinde yeniden hayat buldu. Restorasyonu tamamlanan köşkte orijinaline uygun Batı Anadolu mimarisi korundu. Gezelim Görelim köşemizde bu sayıda Erdek var. Erdek'te seyrine doyum olmayan manzaralar nerededir? Görülecek ve yapılacak şeyler nelerdir? Satırlar arasında keşfedebilirsiniz.

İzmir'in son yıllardaki sürdürülebilir ve izlenebilir en dikkat çekici projesini de sizlere tanıtmak istedik: KORUNCUKKÖY URLA. Çocuk yaşam köylerinin ikincisinin inşaatı İzmir Urla'da başladı. El ver hayata tutunsun sloganı ile Koruncuk Vakfı, Bolluca'da olduğu gibi yine yüzlerce çocuğumuza yuva olacak, sevgi ve güven ortamında yetişmelerini sağlayacak yeni bir yuva; bir çocuk köyü inşa ediyor. Satırlar arasında el vereceğiniz bir yer mutlaka bulacaksınız.

Bu sayımız başarı öyküleri ile dolup taşıyor. Başarılı kooperatif örneği S.S. Bayındır Çiçek Üreticileri Tarımsal Kalkınma Kooperatifinin markalaşma hikayesini Koop. Başkanı Sn. Ersoy Sumerkar'dan dinledik. Diğer bir başarı öykümüz, sporda. İzmir'den yüzücü genç şampiyonları Türkiye Milli Takım Antrenörü Sn. Türker Oktay anlattı.

Kuşaktan Kuşağa köşemizde Bağcı Ailesi ile hoş sohbetimizi, İzmir Penceresinden sayfalarında Prof.Dr. Çınar Atay'ın gözünden İzmir'in bitmeyen enerjisini, hukuk ve vergi konularında bilgilendirici sayfalarımızı, baharla birlikte çiçek açan moda sayfamızı okuyabilirsiniz.

Büyük Önder Atatürk'ün çocuklara armağan ettiği 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramınızı Yayın Takımı olarak kutlarız. Ve Atatürk der ki; "Türk Milletinin istikbalini bugünkü çocukların isabetli görüşü ve yorulmak istidatında olmayan çalışma azmi ile büyük ve parlak olacaktır."

YAYIN TAKIMI

Erhan Özusta, Bilge Güre, Yonca Güngör, Özgür Usluer

Teknoparklardan bugüne kadar 2.4 milyar dolarlık ihracat yapılırken, İzmir'deki gibi uzmanlaşmış teknoparkların bu rakamı hızlı bir şekilde yükselteceği tahmin ediliyor

İzmir'in Geleceğine Teknoparklar Yön Verecek

■ HAZIRLAYAN: SEDA GÖK

Gelişmiş ülkelerde, dünya ekonomik dengelerinin 1970'li yıllardan itibaren değişmesi ve sanayi ağırlıklı üretimin azalmasıyla, üretimi artırmak ve sanayi sektörünü canlandırmak amacıyla Ar-Ge'ye ayrılan kaynaklar artırılmış ve araştırma sonuçlarını sanayiye aktarma mekanizmaları oluşturulmuştur. Bu konuda geliştirilen en etkili mekanizma teknoparklar...







İZMİR, ÜÇÜNCÜ BİR ÜS OLABİLİR Mİ?

YARIN Dergisi olarak size bu sayımızda Türkiye ve İzmir'in, teknopark gerçeğini bütün yönleriyle aktarıyoruz. Bu alanda mevcut durum, yaşanan sorunlar, yapılması gerekenler dışında; İzmir'in önümüzdeki dönemde teknoloji geliştirme merkezi olma konusundaki artılarını ve eksilerini bütün yönleriyle sizler için ele aldık.

Ankara ve İstanbul'dan sonra teknoparklar konusunda yıldızı parlayan İzmir, bu alanda özellikle uzmanlaşma eğilimi ile diğerlerinin arasından sıyrılıyor. Sağlık ve teknik tekstil başta olmak üzere kendine belirlediği alanlarda emin adımlarla ilerliyor. 9 üniversitenin bulunduğu İzmir'de 4 üniversitenin kendi teknoparkları faaliyet gösteriyor. Diğer üniversiteler ise teknoloji transfer ofisleri ve kuluçka ofisleri ile bu alanda çalışmalar yürütürken, teknopark kurulumu konusunda çalışmaları da yürütüyorlar.

İsteyen gelişmiş ülkeler, üniversiteler ve araştırma kuruluşlarındaki Ar-Ge sonuçlarını uygulamaya geçirecek, bölgesel kalkınma, işsizliğin giderilmesi, arzuların değerlendirilmesi ve bilime dayalı üretimin sağlanması bakış açıları ile teknopark girişimine önem vermişler. 1980'li yıllarda bu konuda önemli gelişmeler kaydederek, amaçlanan konularda önemli sonuçlar alınmış. Dünyada teknopark faaliyetleri 1951 yılında Silikon Vadisi-Stanford Araştırma Parkı ile başlamıştır. Silikon Vadisinin başarısı ve yükselişi, Amerika ve Avrupa'da 1970'li yıllarda teknopark faaliyetlerinin yayılmasına ve artmasına yol açmış, 70'lerin sonuna doğru bu hareketlilik Japonya'ya ulaşmıştır. Bugün dünyada 900'e yakın teknopark bulunmaktadır. Bu sayı inkübasyon merkezleriyle birlikte 4 bine ulaşmaktadır. Gelişmiş ülkelerde uzun yıllardan beri önemli bir kalkınma aracı olarak kullanılan teknoparklar ülkemizde 90'lı yılların ortalarında gündeme gelmiş. Teknoparklar konusundaki yasal düzenleme 06 Temmuz 2001 tarihinde yürürlüğe giren 4691 sayılı "Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Yasası" ve 19 Haziran 2002 tarihinde yürürlüğe giren "Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği" ile sağlanmış ve bu bölgelere yönelik teşvikler sağlandığını görüyoruz. Ülkemizdeki TGB'ler oldukça sınırlı kaynaklarla ve 10 yıldan kısa bir sürede önemli sonuçlar elde etmeye başladı.

TÜRKİYE'DE İLK OLUŞUM ODTÜ VE TÜBİTAK MAM...

Türkiye'de ilk teknopark oluşumları Ortaođu Teknik Üniversitesi ve TÜBİTAK MAM... Günümüzde 59 teknoloji

geliştirme bölgesi ilan edilmiş ve 40 teknoloji geliştirme bölgesi ise faaliyet gösteriyor. Kuruluş aşamasında olan teknoparkların faaliyete geçme çalışmaları ise devam ediyor. Son dönemde finans ve sağlık alanlarında tematik teknoparklar kurulma sürecinde... Boğaziçi Üniversitesi ile Borsa İstanbul ortaklığında kurulan finans teknopark projesi bu konuda iyi bir örnek olarak karşımıza çıkıyor. Teknoparkların Türkiye genelinde dağılımına baktığımızda ağırlıklı olarak Ankara ve İstanbul odaklı bir yapılanma olduğunu görüyoruz.

TEKNOPARKLARIN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ ROLÜ

Teknoparklar; üniversite, sanayi ve kamunun el ele vererek katma değerli yüksek ürünleri üretmesini sağlamak için kendi dünya markalarını yaratarak rekabet gücünü arttırmayı hedefleyen bir yapıya sahip.

Teknoparkların toplam cirosu 32 milyar TL'ye ulaşmış durumda. Bu rakam teknoparklarda üretilen projelerin getirdiği gelir. Buralarda düşünce ve buluşlar ürüne dönüştürülüyor. Buluşların, sonrasında seri üretimi yapıyor. Bu, kartopu şeklinde artarak büyüyor. Öte yandan üniversite-sanayi işbirliğinde teknoparklar önemli bir iletişim kanalı olarak karşımıza çıkıyor. Teknoparklar ağırlıklı üniversite kampüslerinin içinde yer alıyor. Bununla birlikte, organize sanayi bölgelerinde yer alan Teknoparklarda da üniversite ortaklığı ve katkısı var. Bazı Teknoparklar kendi bünyelerinde birden fazla üniversitenin



Dünyada teknopark faaliyetleri 1951 yılında Silikon Vadisi-Stanford Araştırma Parkı ile başlamıştır. Silikon Vadisinin başarısı ve yükselişi, Amerika ve Avrupa'da 1970'li yıllarda teknopark faaliyetlerinin yayılmasına ve artmasına yol açmış, 70'lerin sonuna doğru bu hareketlilik Japonya'ya ulaşmıştır. Bugün dünyada 900'e yakın teknopark bulunmaktadır. Bu sayı inkübasyon merkezleriyle birlikte 4 bine ulaşmakta.

ölçek ve yapı olarak birbirinden çok farklı... Ama hepsinin ana hedefleri; Ar-Ge projeleriyle Türkiye ekonomisine katkı vermek.

İZMİR VE EGE BÖLGESİ'NDE DURUM...

Ege Bölgesinde; İzmir ilinde 4 adet, Muğla, Denizli, Afyon-Uşak, Kütahya ve Manisa illerinde birer adet olmak üzere toplam 9 adet Teknoloji Geliştirme Bölgesi mevcut.

araştırma ve geliştirme çalışmalarını bünyelerinde yer vererek bulunduruyor. Teknoparklarda bulunan firmalar üniversitelerin bütün insan gücünden yararlanabiliyorlar ve ortak bir dili konuşmaya başlıyorlar. Ayrıca teknoloji Transfer Ofisleri'nin kurulmasına TÜBİTAK'ın destek vermesi üniversite-sanayi arasında ortak dilin oluşması için önemli bir ara yüz durumunda.

TEKNOPARKLAR KURULUŞ AŞAMASINDA HANGİ SORUNLARI YAŞIYOR?

Üniversite kampüsleri içerisinde teknopark yapılına yeterli alan olamayabiliyor. Teknopark alanlarının oluşumunda kamu desteği hem maddi, hem de TGB alanlarının genişletilmesi konusunda gerekiyor.

2001 yılında Teknoloji Geliştirme Bölge sayısı 2 iken, 2015 yılına geldiğimizde sayı 63'a yükseldi. Kamunun teknoparklara desteğine bakıldığında; Bakanlığın tüm Teknoparklar için ayırdığı bütçe yılda 30 milyon TL'nin üzerinde. Teknoparklar başvuruları doğrultusunda yaptıkları yatırımlar için bu desteklerden yararlanabilmekte. İstanbul ve Ankara'daki teknoparkların çoğunda ofis alanları mevcut talebe yeterli gelmiyor. Diğer bölgelerdeki teknoparklarda da kapasitenin büyük bir bölümü kullanılmakta... Ancak unutulmaması gereken, teknoparklar

Sanayi Bakanlığı'nın verilerine göre; Ege Bölgesi'nde kurulan ilk TGB olan İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi bugün itibariyle faaliyette olan 135 firmasında 707 personel istihdam etmekte ve bölgeden yapılan 21 Milyon Dolarlık ihracatı ile ülkemize ekonomisi için bir katma değer yaratıyor. İzmir ilinde yer alan Dokuz Eylül Teknoloji Geliştirme Bölgesi daha sonra kurulmasına rağmen hızlı bir gelişim göstererek 3 yıl içerisinde 67 firmasında 920 personel istihdam etmiş ve 1 milyon Dolarlık bir ihracat rakamına ulaştığı görülüyor.

Bu gelişimini, 2014 yılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Performans Endeksi sonuçlarına göre, 5 yıldan az Erken Aşama Teknoparklar kategorisinde Dokuz Eylül Üniversitesi Teknopark-DEPARK birincilik ödülünü alarak teyit etti. İzmir ilindeki diğer iki Bölge de yolun henüz başında olup, ilerleyişlerini olumlu şekilde sürdürüyor.

Denizli ilindeki Pamukkale Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde bugün itibariyle faaliyette olan 95 firmasında 273 personel istihdam etmekte ve bölgeden 143.000 dolarlık ihracat yapıldığını kayıtlarda yer alıyor. Kütahya Dumlupınar Tasarım Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde ise bugün itibariyle faaliyette olan 20 firmasında 46 personel istihdam edildiğini görüyoruz. ©

YENİ JAGUAR F-PACE

JAGUAR YÜKSELİYOR



Performans odaklı Jaguar ruhu ilk kez bir SUV modelinde hayat buluyor. Baştan çıkaran dinamizmi, dikkat çekici tasarımı ve 4 çeker özelliğiyle yeni F-PACE, spor otomobil hissiyatını yüksek sürüş deneyimiyle birleştiriyor.

JAGUAR-TURKIYE.COM
0850 252 80 80

THE ART OF PERFORMANCE

Borusan Otomotiv
İnce zevkler, yüksek standartlar.



Işık: Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde yapımına başlanılan idare binası, kuluçka merkezi ve altyapı inşaatlarına 2004 yılından günümüze kadar 253.614.571,00 TL hibe destek verildi.

63 Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde 3 bin 744 firma ile 2.4 milyar dolarlık ihracat başarısı

Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde yapımına başlanılan idare binası, kuluçka merkezi ve altyapı inşaatlarına 2004 yılından günümüze kadar 253.614.571,00 TL hibe destek verilmiştir.

■ Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, 2002 yılında 2 olan Teknoloji Geliştirme Bölgesi(TGB) sayısının 63'e, faaliyet gösteren firma sayısı 3 bin 744'e ve buradan yapılan ihracatın 2.4 milyar dolara ulaştığını söyledi. Işık, "Bu dönem zarfında biten proje sayısı 18 bin 318'e, üzerinde çalışılan proje sayısı 8 bin 525'e, ihracat 2,4 milyar dolara ve en önemlisi de istihdam edilen nitelikli personel sayısı 38 bin 239'a ulaşmıştır" dedi. Işık, Türkiye'nin ve Ege Bölgesi'nin teknoparklar özelinde mevcut durumu, bu alandaki gelişim ve Bakanlık olarak yaptıkları çalışmalara ilişkin sorularımızı yanıtladı.

Yıllar itibariyle Türkiye'de teknopark yapılanmasının gelişimi hakkında bilgi verir misiniz?

2001 yılında 4691 sayılı "Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu" ile kurulmaya başlanılan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri günümüzde yerel ve bölgesel kalkınmada önemli

birer aktör olarak ele alınmaya başlamış; buna bağlı olarak da teknoparkların/teknokentlerin yapısı, konumları ve misyonları geçen süre zarfında gelişerek değişime uğramıştır.

Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin temel misyonları, özel sektör, üniversite/araştırma kurumları, kamu kurumları, sivil toplum örgütleri ve halk olarak ilgili tüm bölgesel aktörler arasında etkileşim ve işbirliğini harekete geçirerek, yerel/bölgesel düzeyde çok sayıda nitelikli yeni iş imkanlarını oluşturmak, toplumsal zenginliği ve yaşam kalitesini artırmak olmuştur.

Bu çerçevede, günümüzde teknoparklar/teknokentler, hizmet sundukları kesimi sadece ev sahipliği yaptıkları firmalarla sınırlı tutmamakta; buldukları bölgedeki tüm firmaların ve girişimcilerin inovasyon odaklı güçlenmesini sağlamak için faaliyette bulunmaktadır. Bu rolleriyle, yerel ve bölgesel düzeyde kültürel değişimi ve sosyal sermayenin gelişimini de sağlamaktadır.



Fikri Işık
Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı



Günümüzde teknoparklarda/teknokentlerde, etkileşimli inovasyon modelleri uygulanmakta; Ar-Ge ve inovasyona dayalı kümelenme yapısı gözetilerek aktörler arasındaki işbirliklerinin ve etkileşimin üst düzeyde olması sağlanmaktadır. Bu bağlamda, teknoparkların, birinci nesilden farklı olarak şehirle ve şehirdeki ekonomik aktivitelerle ilişkilendirilmesi konusuna özel önem verilmektedir. Gelinen durumu nicel olarak ifade etmek gerekirse, 2002 yılında 2 olan Teknoloji Geliştirme Bölgesi (TGB) sayısı 63'e, faaliyet gösteren firma sayısı 3.744'e, biten proje sayısı 18.318'e, üzerinde çalışılan proje sayısı 8.525'e, ihracat 2,4 milyar dolara ve en önemlisi de istihdam edilen nitelikli personel sayısı 38.239'a ulaşmıştır.

Türkiye'de teknoparklar için bugüne kadar yapılan toplam yatırım tutarı nedir?

Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde yapımına başlanılan idare binası, kuluçka merkezi ve altyapı inşaatlarına 2004 yılından günümüze kadar 253.614.571,00 TL hibe destek verilmiştir.

Ekonomisinin gizli kahramanları olarak tanımlanan teknopark gelişimi açısından Türkiye'nin dünya ve Avrupa'daki konumunu değerlendirir misiniz?

Dünyada geçmiş yaklaşık 60 yıl öncesine dayanan teknopark/teknokentler, ekonomik büyümeyi hızlandıran ve uluslararası rekabet gücünü artıran dinamik kümelenmeler olarak faaliyet göstermektedir. Bugün dünyada 60'ın üzerinde ülkede farklı gelişim aşamalarına ve modellere sahip teknoparklar faaliyet göstermektedir. 2010 verilerine göre, Avrupa Birliği'ndeki teknopark sayısının üye ülke başına ortalaması 11.4'dür. İngiltere, 56 teknoparkla AB'deki en fazla sayıda teknoparka sahip ülkedir (AB ülkelerindeki

tüm teknoparkların %18'i). Bunu, 47 teknoparkla İspanya ve 40 teknoparkla Almanya izlemektedir. Ülkemizde ise 63 teknopark vardır. Dünyada teknopark/teknokentlerin kurulmaları ve gelişimleri için gereken finansman farklı kaynaklardan temin edilmektedir. Türkiye'dekine benzer devlet desteklerine ve teknopark firmalarına sağlanan vergi teşvikleri benzeri uygulamalara pek çok ülkede rastlanmamaktadır. Ancak, Ülkemizde teknopark/teknokentlerin geçmişinin de diğer ülkelere göre yeni olduğunu göz önüne alınmalıdır.

Öte yandan, örneğin Avrupa Birliği'nde farklı kanallardan sağlanan kamu finansmanının özellikle teknoparkların kuruluşları aşamasında önem taşıdığı bilinmektedir. IASP'nin 2013 yılında gerçekleştirdiği bir araştırmaya göre, Avrupa'daki teknopark/teknokentlerin %85'i son 12 yıl içinde farklı oranlarda kamu finansmanında yararlanmışlardır. Bu destekler, teknopark/teknokentlerin ekonomik kalkınma hedeflerine ve finansal sürdürülebilirliğe ulaşmalarını hedefleyen hibe ve yardımlar şeklinde kullanılmaktadır.

Buna göre, 2000'den 2012'ye kadar olan dönemde, AB'nin teknoparklara yaptığı kamu sermaye yatırımı yaklaşık olarak 4.8 milyar Euro olarak gerçekleşmiştir ve bunun karşılığında özel sektör 6.9 milyar Euro yatırım yapmıştır. Buna ek olarak, teknoparkların firmalara sağladığı iş geliştirme ve inovasyon hizmetlerine yönelik aldıkları kamu desteği 1.7 milyar Euro civarındadır (bu alanda özel sektör harcaması 1.3 milyar Euro tutarındadır).

Bu destekler, belli kriterler çerçevesinde ve özellikle başlangıç ve gelişimlerinin erken aşamalarındaki teknoparklara verilmekte; uygulama kamu sektörü tarafından yakından izlenip değerlendirilmektedir. Ülkemizde ise ağırlıklı olarak

Gümrük işlemleriniz bizimle artık daha kolay...



11h4243 nolu
beyannamenizin
vergisi yatırıldı.



11h4243 nolu
beyannameniniz
kapanmıştır.



09:37

11h4243 nolu
beyannameniniz
sarı hatla
düşmüştür.



09:05

11h4243 nolu
dosyanıza ait
beyannameniz
tescil olmuştur.



10:20

Ürünleriniz
"35 A.1.335A"
nolu araca
yüklenip,
tarafınıza
gönderilmiştir.

ANINDA BİLGİ...

Teknolojiyle entegre
çalışan sistemimizle
gümrük işlemleriniz
dakika dakika
ekranınızda...



EGE

Gümrük Müşavirliği Ltd. Şti.



www.egegumruk.com





kamu desteği ile gelişimlerini sürdüren Teknopark/ Teknokentlerde özel sektör eliyle yapılan yatırımların 2023 hedefleri doğrultusunda artması beklenilmektedir.

Bugün itibariyle Türkiye’de kaç tane teknoloji geliştirme bölgesi var ve bunların kaç tanesi aktif olarak faaliyet gösteriyor?

Bugün itibariyle; toplam 63 adet Teknoloji Geliştirme Bölgesi vardır. Bu Bölgelerden 49’u faaliyete geçmiş olup, 14’ünün ise altyapı çalışmaları halen devam etmektedir.

Teknoparklardan Türkiye ekonomisine yıllık üretim, istihdam ve ihracat desteği hakkında bilgi vermişsiniz?

Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde faaliyet gösteren firma sayısı bu gün itibariyle 3.744’e ulaşmıştır. Yabancı/Yabancı Ortaklı Firma Sayısı 174 adettir.

Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde, toplam 38.239 personele istihdam sağlanmıştır. Bunların:

- 31.394’ü Ar-Ge personeli (8.252 kişi yazılım personeli),
- 1.818’i destek personeli,
- 5.027’i kapsam dışı personel,

Faaliyete geçen Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde bulunan şirketlerin, Amerika Birleşik Devletleri başta olmak üzere, Japonya, İsrail, İngiltere ve Almanya gibi dünyanın en gelişmiş ülkelerine yapmış oldukları teknolojik ürün ihracatı bugün itibariyle 2,4 Milyar A.B.D. dolarına ulaşmıştır.

Bugüne kadar teknoparklarda kaç tane proje tamamlandı? Halen kaç projenin çalışması sürüyor? Projelerin sektörel dağılımına baktığımızda nasıl bir tablo ile karşılaşılıyor?

Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde ağırlıklı olarak sırasıyla; Yazılım, Bilişim, Elektronik, İleri Malzeme teknolojileri başta olmak üzere, Tasarım, Nanoteknoloji, Biyoteknoloji, Otomotiv, Tıp Teknolojileri ve Yenilenebilir Enerji konularında çalışan yenilikçi firmalar yer almakta olup, bölgelerde yürütülen toplam Ar-Ge proje sayısı bugün itibariyle 8.525 adet, biten proje sayısı ise 18.318 adettir.

Türkiye’deki sanayi, teknoparkların gücünden ne ölçüde ve doğru yararlanabiliyor mu?

Günümüzde bilginin transferi için oluşturulmuş en önemli mekanizmalardan olan teknoparklar sayesinde, zorlu ve karmaşık sorunların çözümü için önemli olan yeni fikir ve yaklaşımlara erişim kolaylaşmakta, bu tür mekanizmaları kullanmak, sanayi işletmeleri için bir mecburiyet haline almaktadır. Ülkemizde de, Bölgelerde sağlanan işbirlikleri sayesinde işletmeler; danışmanlık, kamu destekli Ar-Ge projeleri ya da nitelikli Ar-Ge personeli istihdamı gibi çeşitli yöntemlerle bilgi transferini sağlayabilmektedir. Dahası birçok işletme, özellikle coğrafi olarak yakın konumdaki üniversiteler ya da araştırma kurumları ile işbirliğine giderek üniversitelerin insan kaynağı ve altyapı imkânlarını kullanma şansı yakalamaktadır.

Sanayicilerimizin Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin imkanlarından en etkin şekilde faydalanabilmesi için, konu ile ilgili tüm paydaşların katılımı ile eğitim, çalıştay ve saha çalışmaları etkin ve devamlı bir şekilde Bakanlığımız tarafından yürütülmektedir.

2023 yılına geldiğimizde teknoparklar açısından Türkiye’yi nerede görüyorsunuz? Türkiye’den dünyaya çıkarabileceğimiz markalar olacak mı?

Ülkemizin 2023 yılında en büyük on ekonomi arasında yer alma hedefi göz önüne alındığında, ülkemizin Ar-Ge ve inovasyon ekosisteminin unsurlarından olan teknoparkların



da bu hedefle doğru orantılı olacak şekilde gelişim göstermesi öngörülmektedir. Bu bağlamda; Bakanlığımızın hazırladığı Ar-Ge Reform Paketi kapsamında Teknoloji Geliştirme Bölgelerine ilişkin de yeni düzenlemeler yapılmış, bu düzenlemeleri içeren 6676 sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun ile Bazı Kanun ve Kanun Hakkında Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun 26/02/2016 tarihli ve 29636 Sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

Söz konusu Çerçeve Kanununun 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu'nda yapılan değişikliklerle;

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde faaliyet gösterecek tasarım firmalarının da Bölgedeki diğer firmalara sağlanan destek ve muafiyetlerden yararlanmasının mümkün olması, böylece, Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde Ar-Ge faaliyetlerinin yanı sıra tasarım faaliyetlerinin de desteklenerek katma değeri yüksek teknolojik ürünlerin ortaya çıkmasının sağlanması,

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde çalışan personelin, projelerle ilgili dışarıda geçirmeleri gereken süreler muafiyet kapsamına alınarak, daha yenilikçi ve daha rekabetçi ürünlerin üretilmesinin desteklenmesi,

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde yürütülen Ar-Ge ve tasarım projelerinin gerektirdiği yetkinliğe sahip Türk uzmanın bulunmadığı hallerde ihtiyaç duyulan yabancı istihdamın kolaylaştırılması ve böylece yurt dışından nitelikli Ar-Ge personelinin istihdamının sağlanarak yurt içindeki Ar-Ge faaliyetlerinin niteliğinin artırılması,

İhtisas (Tematik) Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nin hayata geçirilerek, öncelikli ve stratejik sektörlerde (bilişim, sağlık, biyoteknoloji, nanoteknoloji, savunma, uzay, havacılık vb.) odak Ar-Ge yapılarının kurulmasının sağlanması,

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde yer alan şirketlere doğrudan girişim sermayesi sağlayan firmalara vergi indiriminden yararlanma kolaylığının sağlanması,

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde bölge yönetici şirketi mülkiyetindeki taşınmazların emlak vergisinden muaf tutularak Bölgelerin mâli açıdan güçlenmesi ve böylece daha rekabetçi firmaların ortaya çıkmasının desteklenmesi,

Kurulmasından 3 yıl süre geçmesine rağmen mücbir sebepler dışında herhangi bir faaliyette bulunmayan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nin hükmi şahsiyetlerinin sona erdirilmesi suretiyle Bölgelerin sağlıklı bir gelişim göstermelerinin tesis edilmesi, aynı zamanda faaliyete geçirilemeyen arazilerin atıl kalmasının önlenmesi,

Organize Sanayi Bölgeleri (OSB)'nde kurulan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nin yapı uygulama projelerinin onayı ile ruhsat ve izin işlemlerinin OSB idarelerince gerçekleştirilmesinin sağlanması, Bölge kuruluş süreçlerinin hızlandırılması ve böylece teknoloji odaklı yenilikçi firma oluşumlarının desteklenmesi,

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nden Bakanlık tarafından istenilen verilerin, dijital ortamda alınarak iş ve süreçlerinin hızlandırılması ve bürokrasi azaltılması,

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'ndeki kira üst limitlerinin gerektiğinde Bakanlık tarafından belirlenerek girişimci dostu bir ekosistem ve girişimcilik faaliyetleri için daha sağlam bir altyapının tesis edilmesi,

KOSGEB temsilcisinin Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Değerlendirme Kurulunda yer alması sağlanarak, sanayi ve üniversite potansiyelinin yeterli olmadığı illerde öncelikle TEKMER'lerin kurulmasının sağlanarak daha planlı ve daha

sürdürülebilir bir ekosistem oluşturulması öngörülmüştür. Türkiye’de Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması ve yaygınlaştırılmasına yönelik önemli ilerlemeler kaydedilmiş olmakla birlikte, temel araştırmadan başlayıp ürünün piyasaya sürülmesine kadar uzanan yeni teknolojik ürün üretme sürecinin özellikle ticarileştirme kısmının geliştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu anlamda, Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinin ticarileştirilmesi yoluyla uluslararası düzeyde rekabetçi, yeni ara veya nihai teknolojik ürünler ile markalar oluşturulması kritik önem arz etmektedir. Bu düzenlemeler ile aynı zamanda, ülke açısından önem taşıyan sektörlerde, uluslararası rekabetçi teknolojik ürün ve markaların ortaya çıkarılması amaçlanmaktadır.

Bölgesel anlamda teknopark dağılımımızı değerlendir misiniz? Yeni teknoparkların gelişimi açısından hangi illerimiz ön plana çıkarılabilir?

Ülkemizde, 44 ilde; Ankara’da 8 adet, İstanbul’da 7 adet, Kocaeli’de 4 adet, İzmir’de 4, Konya’da 2 adet ve Antalya, Kayseri, Trabzon, Adana, Erzurum, Mersin, Isparta, Gaziantep, Eskişehir, Bursa, Denizli, Edirne, Elazığ, Sivas, Diyarbakır, Tokat, Sakarya, Bolu, Kütahya, Samsun, Malatya, Urfa, Düzce, Çanakkale, Kahramanmaraş, Tekirdağ, Van, Çorum, Manisa, Niğde, Burdur, Yozgat, Kırkkale, Balıkesir, Hatay, Karaman, Muğla ve Afyon-Uşak’da 1’er adet olmak üzere Toplam 63 adet Teknoloji Geliştirme Bölgesi kurulmuştur. Mevcut duruma göre teknokentlerin daha çok Sanayi potansiyeline sahip Batı Anadolu Bölgesinde yoğunlaştığı görülmektedir.

Güçlü bir yönetim yapısına sahip olan, bulunduğu bölgedeki/yöredeki kurumlarla yoğun bir etkileşim ve işbirliği oluşturan, hem ev sahipliği yaptığı firmalara, hem de bulunduğu yöredeki şirketlere sunduğu hizmetlerin niteliğini yükselten, yerel inovasyon ekosistemini ve bilgi/beceri altyapısını geliştirme yönündeki çalışmalarına önem veren Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin gelişimlerinin sağlıklı olacağını ve ön plana çıkacaklarını söyleyebiliriz.

Bakanlık olarak kısa, orta ve uzun vadede teknoparklar için öngördüğünüz destekler ve yatırım programı hakkında bilgi verir misiniz?

Yönetici şirketlerin bu Kanun uygulaması kapsamında elde ettikleri kazançlar ile Bölgede faaliyet gösteren gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin, münhasıran bu Bölgedeki yazılım ve AR-GE veya tasarım faaliyetlerinden elde ettikleri kazançları 31/12/2023 tarihine kadar gelir ve kurumlar vergisinden müstesnadır.

Ayrıca; 2004 yılından bugüne kadar 253.614.571,00 TL hibe destek verilmiş ve 2016 yılı için Teknoloji Geliştirme Bölgelerine kullanılmak üzere 83.960.000,00 TL bütçe ayrılmış olup Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde yapımına başlanılacak olan idare binası, kuluçka merkezi ve altyapı inşaatları artarak desteklenmeye devam edecektir.

İzmir ve Ege Bölgesi özelinde baktığımızda bu alandaki gelişimi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ege Bölgesinde; İzmir ilinde 4 adet, Muğla, Denizli, Afyon-Uşak, Kütahya ve Manisa illerinde birer adet olmak üzere toplam 9 adet Teknoloji Geliştirme Bölgesi mevcuttur. Ege Bölgesinde kurulan ilk TGB olan İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi bugün itibariyle faaliyette olan 135 firmasında 707 personel istihdam etmekte ve Bölgeden yapılan 21 Milyon Dolarlık ihracatı ile ülkemize ekonomisi için bir katma değer yaratmıştır.

İzmir ilinde yer alan Dokuz Eylül Teknoloji Geliştirme Bölgesi daha sonra kurulmasına rağmen hızlı bir gelişim göstererek 3 yıl içerisinde 67 firmasında 920 personel istihdam etmiş ve 1 Milyon Dolarlık bir ihracat rakamına ulaşmıştır. Bu gelişimini, 2014 yılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Performans Endeksi sonuçlarına göre, 5 yıldan az Erken Aşama Teknoparklar kategorisinde Dokuz Eylül Üniversitesi Teknopark-DEPARK birincilik ödülünü alarak teyit etmiştir.

İzmir ilindeki diğer iki Bölge de yolun henüz başında olup, ilerleyişlerini olumlu şekilde sürdürmektedirler. Denizli ilindeki Pamukkale Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesinde bugün itibariyle faaliyette olan 95 firmasında 273 personel istihdam etmekte ve Bölgeden 143.000 Dolarlık ihracat yapılmıştır. Kütahya Dumlupınar Tasarım Teknoloji Geliştirme Bölgesi’nde ise bugün itibariyle faaliyette olan 20 firmasında 46 personel istihdam edilmektedir. 🌐

FAALİYETTE OLAN TGB’LER

TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGESİ	ÜNİVERSİTE	BULUNDUĞU İL	KURULUŞ YILI
İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İzmir İleri teknoloji Enstitüsü	İZMİR	2002
Pamukkale Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Pamukkale Üniversitesi	DENİZLİ	2007
Dokuz Eylül Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Dokuz Eylül Üniversitesi	İZMİR	2013
Kütahya Dumlupınar Tasarım Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Dumlupınar Üniversitesi	KÜTAHYA	2009
Ege Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Ege- Dokuz Eylül ve Yaşar Üniversitesi	İZMİR	2014
İzmir Bilim ve Teknoloji Parkı Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İzmir Ekonomi Üniversitesi	İZMİR	2012

ALT YAPI ÇALIŞMALARI DEVAM EDEN TGB’LER

TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGESİ	ÜNİVERSİTE	BULUNDUĞU İL	KURULUŞ YILI
Celal Bayar Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Celal Bayar Üniversitesi	MANİSA	2012
MAKÜ-Baka Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi	BURDUR	2013
Muğla Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Sıtkı Koçman Üniversitesi	MUĞLA	2015
Afyon-Uşak Zafer Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Afyon Kocatepe ve Uşak Üniversitesi	AFYON	2015

ENDÜSTRİYEL FIRINLAR VE TESİSLERDE 39 YILLIK ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



Endüstriyel fırın sistemlerinde, ihtiyacınıza özel ileri mühendislik çözümleri

- Tav fırınları
- Meneviş Fırınları
- Koruyucu atmosferli fırınlar
- Alüminyum ergitme ve bekletme sistemleri
- Seramik ve porselen fırınları
- Laboratuvar fırınları
- Endüstriyel kurutma uygulamaları
- Meyve & sebze kurutma fırınları

Fazilet Vardar Sukan

Ege Üniversitesi EBİLTEM Teknoloji Transfer Ofisi Müdürü
Prof. Dr. Fazilet Vardar Sukan:

“İzmir’in avantajlarını doğru kullanması gerekiyor”

Birçok firma; Ar-Ge merkezlerini İstanbul'dan İzmir'e taşımak istiyor. Bu iyi yönetildiği takdirde İzmir için fırsat olacaktır. Benzer şekilde Avrupa ve Amerika için de bir cazibe merkezi olarak düşünülebilir. Biz birbirimizle güç ve sinerji içerisinde çalışarak bu hale getirebiliriz İzmir'i. Bu kırıncı rekabetten vazgeçmeden hiçbir şey olmaz.

■ İzmir'in gerek ulusal gerek uluslararası düzlemde ciddi bir Ar-Ge noktası olduğunu belirten Ege Üniversitesi EBİLTEM Teknoloji Transfer Ofisi Müdürü Prof. Dr. Fazilet Vardar Sukan, bu alandaki avantajların doğru kullanılması gerektiğini söyledi. Sukan, “İzmir’de maliyetlerin düşük olması, liman olması, genç iş gücü... Birçok firma; Ar-Ge merkezlerini İstanbul'dan İzmir'e taşımak istiyorlar. Bunlar iyi yönetildiği takdirde; İzmir için fırsat olacaktır. Benzer şekilde Avrupa ve ABD için de bir cazibe merkezi olarak düşünülebilir. Biz birbirimizle güç ve sinerji içerisinde çalışarak İzmir'i bu konuda güçlü hale getirebiliriz. Bu kırıncı rekabetten vazgeçmeden hiçbir şey olmaz” dedi.

EBİLTEM TTO Yürütücüsü Doç. Dr. Serdal Temel ile birlikte YARIN Dergisi'ni kabul eden Sukan, İzmir'in avantajlı ve dezavantajlı noktalarını ile Türkiye'deki teknopark gerçeğini anlattı.

Teknoparklar özelinde baktığımız zaman bugün 49 aktif teknoparkımız var ama bunların bölgesel dağılımında belli noktalarda yoğunluk gösterdiğini gözlemliyoruz. İzmir, ne noktalarda öne çıkabilir? Artılarımız, eksilerimiz neler? EBİLTEM olarak ilklerden

birisiniz. Sizin bu sürece ilişkin tespitleriniz ile başlayalım mı?

EBİLTEM, Ege Üniversitesi'ne bağlı olarak 1994 yılında kurulmuş bir birim. Zaman geçtikçe ihtiyaçlar doğrultusunda kendi misyonunu ve vizyonunu olgunlaştırdı, güncelledi. 1 Ocak 1998 yılından beri bu işi yönetiyorum. İlk başta Ege Üniversitesi'ndeki araştırmacıların faaliyetlerini yönlendiren, büyük projelere imza atmamızı sağlayan bir birim olsun diye işe başladık. Ardından bir takım ulusal uluslararası iş birliklerine girdik. 1999'da Türk Patent Enstitüsü'nün irtibat ofisi olduk. Ardından KOSGEB ile ortak çalışmalar yürüttük. Ege Üniversitesi için başladığımız eylemimizi ulusal düzeylere taşıdık. Amacımız; kamu kesimiyle sanayi arasında üniversite arasında bir bağ kurmak işbirliği sağlayabilmektir. Ayrıca burada üretilen bilginin topluma mal edilmesiydi.

Türkiye'nin 1998 yılında burada bir proje sergisi yaptık ve öğretim üyelerimizin 90 tane projesini burada sergiledik. Ardından da İAOSB'de sanayicinin ayağına götürdük ve sergiledik. 2002 yılında TÜBİTAK'ın proje sergisi desteklerinden ilk yararlanan biz olduk. Orada da sanayiye burada geliştirilen bilgileri projeleri nasıl sunabiliriz diye gayret sarf ettik. Bu güne kadar 40 tane proje hayata geçti. Büyük

Prof. Dr. Fazilet Vardar Sukan
Ege Üniversitesi EBİLTEM Teknoloji
Transfer Ofisi Müdürü



KAPAK DOSYASI



"Birçok firmayı projenin yeteri kadar kaliteli olmamasından dolayı geri çevirdik. Yüz tanıma sistemi var, izlenebilirlik bizim için çok önemli. Gerçekten Ar-Ge yapan firmaları burada istiyoruz. Biz, ODTÜ ile karşılaştırdığımızda butik sayılırız. Şehrin içinde olduğumuz için yerimizi maksimum verimle kullanmak zorundayız."

bir şey mi, hayır değil. Sarf edilen efor ile karşılaştırıldığında hiç büyük bir şey değil ama en azından olabildiğini göstermiş olmak. İki tarafta da farkındalığı sağladık. Akademik kesim araştırmacının devamlı olması gerektiği bilmesi gerekiyor. Sanayici daha kısa vadeli olarak bakıyor. Var olan sorununa çözüm arıyor. 5 sene sonra rekabet edebilirliğini arttırabilecek, uzun soluklu bir projeye de çok sıcak bakmak istemiyor. İki tarafında anlayışlarını değiştirmesi gerekiyor. Daha uygulanabilir projeler ve uzun soluklu bir vizyon gerekli. 2004 yılında çalışmalarımızı uluslararası platforma taşıdık. Türkiye'nin ilk Yenilik Aktarım Merkezi'ni burada kurduk. IRC Ege adı altında 4 yıl faaliyet gösterdi.

Burada Ege Bölgesi Sanayi Odası, KOSGEB, Atatürk Organize Sanayi Bölgesi ve biz ortaklık. EBİLTEM Koordinatörlüğü'nde; 6. Çerçeve Programı ortaya çıktı. 4 yıl sürdü bu proje ve amacı Avrupa ülkeleri ile Türkiye arasında teknoloji transferlerine imza atmak. Daha o zaman bunlar düşünülmezken biz teknoloji transferi yapıyorduk. 4 yıl içinde 5 proje gerçekleştirmeyi taahhüt etmiştik. 2008'de projeyi tamamladığımızda 68 tane teknoloji transferi yapmıştık. Daha güzeli 30 tanesi Türkiye'den Avrupa'ya satılan teknolojilerdi. 30 tane teknolojinin Türkiye'den İtalya'ya, Finlandiya'ya... Satılmış olması çok gurur verici. Sonra Türk mütevazılığı ile yaptıklarımızın farkında olmadığımızı anladık ve ayrıca tanıtıyoruz.

Firmalara gidip teknolojilerimiz konusunda sohbet ettiğimizde ne cevherler çıkıyor aralarından ve onları yurtdışına pazarlayabiliyoruz. Kendi gücümüzün farkında değiliz. Çok ciddi bir deneyim kazandı bu yolla. Yeni bir fikir geliyor. Sanayiciyle bu fikri paylaştığımızda 'O güzel bir şey olsaydı başkaları düşünürdü' diyor.

Güven sorunu var. Bunu da yıkmak akademisyenler olarak bizim görevimiz. 2008 yılında Avrupa'daki network içerisinde yaptığımız teknoloji transferi sayısı birinciydik. Bunun arkasından bu proje Avrupa İşletmeler Ağı projesi olarak evrildi, şimdi hala içerisinde bulunduğumuz bir networktur. Yaklaşık 70 ülkede 600 merkezi bir araya getirecek bir networkun içerisindeyiz. Bu birliktelikle odalar var, sanayiler var. İzmir'in içerisinde de sürekli olarak 'Ortaklık arıyoruz' duyuruları yapıyoruz. Amacımız buradaki şirketlerimize yabancı partnerler bulmak.

Burada sektörel bir ayırım var mı? Bilişim, sağlık gibi başlıklarda uzmanlaşıyor musunuz?

Yok. Ama Avrupa düzleminde teknoloji sektörü grubunun başkanısınız. Yine aynı şekilde Agro endüstride öndeyiz. Bunun gibi daha önem verdiğimiz sektörler var ama ayırmıyoruz. Uluslararası düzlemde faaliyet sürdürdük. Ardından fikri mülkiyet konusunda ciddi bir şey yaptık. Avrupa Patent Ofisi'nin Türk üniversitelerinde fikri mülkiyet farkındalığının artırılması diye bir projenin ulusal koordinatörlüğünü yaptık. 23 üniversiteyi ben bizzat gezdim. Hocaların ürünlerini patentlenmeleri bir projeye başlamadan önce analizlerinin yapıp, özgünlüğün belirlenmesi, çünkü öyle şeyler var ki proje bitiyor bir bakıyor başka birisi yapmış. Özgün değil. O kadar zaman, emek ve para boşa gidiyor. Bu noktada özgünlük taramaları çok önemli. Son yıllarda dünyada yeni buluşların pek çoğu yayımlarda değil patentlerdedir. Patent taraması yapılması konusunda farkındalık yaratmaya çalıştık. 3 bin tane bölüm başkanıyla anket yapıp Türkiye'de patent farkındalığı konusunda neredeyiz bunu öğrenmeye çalıştık. O noktadan sonra da fikri mülkiyet konusunda ciddi birikim oldu. Bütün bu birikimler 2013 yılında TÜBİTAK'ın



teknoloji transfer ofisleri desteğini alma noktasına getirdi. İlk 10 grubun içerisinde destek aldık. EBİLTEM tek durak ofis olarak çalışıyor. Yani sanayici buraya geldiği zaman proje desteklerini nereden alabilirim, hangi fon kaynakları var, hangi desteklerden yararlanırım, Türkiye’de hangi fonlar var, hangi hoca bana fayda sağlar, cihazlar nerede, patent müracaatı yapmak istiyorum, şirket kurmak istiyorum... Akıllarındaki tüm sorulara cevap bulabilecekleri bir yer. Burada 46 kişi çalışıyor. 13 kişi destek personeli. 33 kişi uzman ve bu arkadaşlarımızın başka bir işi yok. Tek işleri bu... Hepsi farklı projelerden finanse ediliyorlar.

EBİLTEM’in TÜBİTAK’tan desteği var. TÜBİTAK desteğinin 3. yılını tamamladık. Büyük bir üniversite bu 65 bin öğrencisi 3 bin öğretim görevlisi var. Elimizden geldiğince bu desteği öğretim üyelerine eşit bir şekilde dağıtmaya çalışıyoruz. Güzel rakamlarımız var. 2015 yılında Ege Üniversitesi’nin üniversite dışı sağladığı araştırma parası 62 milyon TL. 4 tane lisanslanmış patentimiz var. Bu arda kendi inovasyon sistemimizin içerisinde kuluçkalığımızı kurduk, kendi öğelerimizi yerleştirdik. EBİLTEM hem teknoloji geliştirme bölgesinin hem de üniversitenin teknoloji transfer ofisi olarak çalışıyor. Aramızda bir protokol var. Her iki kuruluştaki tüzel kişiliklerini zedelemeyen birlikte yol alıyorlar.

Teknoparkta kaç şirket var?

28 şirket, 12 tane de kuluçka şirket var.

Geliştirilmeye müsait mi?

Evet. 3 bin metrekarelik alanda başladık. 600metrekare kiralanabilir bir alanımız vardı. Ege Üniversitesi’ne devlet desteği yoktu. Bankadan ihtiyaç kredisi aldık. Bununla yeni

bin m²’lik bir mekân yarattık. Şimdi yeni bir banka kredisi girişimi var. 1800 m², 1300m² bir de 9 bin m²’lik üç tane yer planımız var. Bunların çalışmaları devam ediyor. Eğer her şey tahmin ettiğimiz gibi giderse 2017’nin sonu 2018’in başında yaklaşık 12 bin m²’lik bir alan ilave etmiş olacağız. Çünkü talep çok yüksek...

Belirli teknoparklarda yer bulamıyorsunuz ve m²leri birim fiyat olarak çok yüksek. Sizin nasıl bir fiyat politikanız var?

İzmir’in en pahalısıyız. Çünkü biz bir kere lokasyon olarak çok farklıyız. Firmalara sunduğumuz katma değer yaratan hizmetlerimiz var. Onlara Avrupa networklarına ulaşmalarını sağlıyoruz. Teknoloji Transfer Ofisinin hizmetlerini sunuyoruz. Kuluçka merkezinde hizmet sunuyoruz, laboratuvar yardımı, fon kaynakları hakkında bilgilendirme sunuyoruz. Bu hizmetlerin büyük bir çoğunluğu ücretsiz... Bu alanda da minik bir küme yaratıp gelen şirketlerin de birlikte iş yapma potansiyellerini yükseltmeyi hedefliyoruz. Temamız burada devreye giriyor. Yaşam bilimleri ve sağlık temamız. Bunun da nedeni uzun uzun arama toplantıları ile tespit edildi. Ege Üniversitesi’nin son 10 yılda yaptığı bütün yayınlar, patentler, toplantılar ve projeler taranarak sınıflandırıldı. Patentlerin yüzde 95’i yayınların ve toplantıların yüzde 75 hep yaşam bilimleri ve sağlık üzerine idi. Ege Üniversitesi, araştırma politikasını da belirleme çalışması içerisinde. Onun içinde 5 tane öncelikli alan tespit edildi, bu da yaşam bilimleri ve sağlığın alt alanları. Enerji, biyoteknoloji, gıda teknolojileri, kimyasal teknolojiler, hastalıklar ve tedavileri...

Türkiye’de en iyi ilk 5’in içerisinde olduğumuz TÜBİTAK tarafından da kabul edildi. Dolayısıyla bu 5 konu zaten birbirleriyle de ilişkili.



Ayrıca yaşam bilimleri ve sağlık alanıyla da bağlantılı. Konumuzu böyle seçtik. Şirketlerimizin de yaklaşık yüzde 70'i bu işlerle uğraşiyor. Kuluçkalık firmalarımızdan da hiç yok.

Arazi sadece araştırma geliştirme sistemi içerisinde mi kullanılıyor?

Evet. 4691 sayılı yasaya tabii. Buraya şirketler projeleriyle müracaat ediyorlar biz projelerin Ar-Ge'leri ile ilgileniyoruz. Hakemlere gönderiyoruz, hatta İzmir dışında 3 hakeme gönderiyoruz. Ar-Ge niteliği tescil edilirse firma burada yer kiralayabiliyor. Yasa böyle işliyor. Projesi bittiği zamanda 3 ay içerisinde burayı terk etmek zorunda ya da yeni bir proje hemen başlatmalı.

Devletin neden böyle bir yaptırımı var?

Ar-Ge çalışmaları devam eden şirketlere belli olaylıklar sağlıyor. Ciddi vergi indirimleri var. Firma Ar-Ge'sini yaparken birçok konuda fayda sağlıyor. Birçok firmayı projenin yeteri kadar kaliteli olmamasından dolayı geri çevirdik. Yüz tanıma sistemi var, izlenebilirlik bizim için çok önemli. Gerçekten Ar-Ge yapan firmaları burada istiyoruz. Biz, ODTÜ ile karşılaştırıldığımızda butik sayılırız. Şehrin içinde olduğumuz için yerimizi maksimum verimle kullanmak zorundayız.

İzmir, teknoloji geliştirme konusunda Türkiye'de üs olabilecek güçte mi? Gerek teknolojik alt yapı, gerek personel kalitesi olarak baktığımızda gerçekten böyle bir şansımız var mı?

Bunun nasıl yönetildiğine bağlı. Eğer teknoparklar yerel firmalara hizmet etmeyi hedefliyorlarsa; hayır yok. Ama ben İzmir'in gerek ulusal gerek uluslararası düzlemde ciddi bir Ar-Genoktası olduğunu düşünüyorum. Ciddi avantajları var. Maliyetlerin düşük olması, liman olması, genç iş gücü...

Birçok firma; Ar-Ge merkezlerini İstanbul'dan İzmir'e taşımak istiyorlar.

Bu iyi yönetildiği takdirde İzmir için fırsat olacaktır. Benzer şekilde Avrupa ve Amerika için de bir cazibe merkezi olarak düşünülebilir. Biz birbirimizle güç ve sinerji içerisinde çalışarak bu hale getirebiliriz İzmir'i. Bu kırıncı rekabetten vazgeçmeden hiçbir şey olmaz.

Siz Ege Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi ve İzmir Üniversitesi olarak İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nin ortağsınız ama nedense iş birliği, güç birliği ve fikir birliğinde değil ayrı ayrı çalışıyor gibisiniz... EBİLTEM'i İzmir Yüksek Teknoloji'nin içine taşımadınız.

İzmir Yüksek Teknoloji ile çok iyi ilişki içerisindeyiz. EBİLTEM, Ege Üniversitesi'ne ait bir kurum. Kanunen de mümkün değil bu. EBİLTEM'in yaptığı işlere orada ihtiyaç da olmayabilir. İZTEKGEB'in 200 tane öğretim görevlisi var. Ben burada 65 bin kişiyle ilgileniyorum. İki kurum birbiriyle karşılaşılabilecek bir kurum değil. İki ayrı vizyonla kurulan kurumun kendine ait bir nişi var. Rekabet içinde değiliz aslında herkes kendi nişi içerisinde gidiyor. İş birliği dedim ama herkes kendi işini yapmaya devam eder ama stratejik iş birlikleri kurulur. Bugün bakarsınız uluslararası üniversiteler konsorsiyum oluşturuyor. Rekabet güzel bir şey... Hepimizin doğasında var rekabet, ama yapıcı olması lazım. Herkes en iyi olduğu konuda iyi olmaya devam ederse başkasının yaptığıni taklit etmektense ben de burada en iyi olayım der.

İş birliği yaparak da iynin iyisi ortaya çıkar. Ama biz bunu yapamıyoruz. Bir ara bir şey moda oluyor herkes aynı yola giriyor. Hâlbuki bir kişi o işi yapıyorsa kar ediyorsa 3 tane daha aynı işten yapıldığında o işin karlılığı azalacaktır. Biz de iş birliği mantığı yok.

Türkiye genelinde pek görmediğimiz bir platformunuz var. İzmir Üniversiteler Platformu. Ortak hareket edebilme kültürü varmış gibi görünüyor. Bu modelin aynısı Teknoparklar üzerinde uygulanamaz mı?

Teknoparklar Derneği var. Ankara merkezli. Ulusal bir dernek. Üniversite Sanayi İşbirliği Merkezleri Platformu (ÜSİMP)var. Orada da başkan yardımcısıyım. İlave bir platform kurmaya gerek yok. İş birliği yapabileceğimiz alanlar var. Burada iş birliği kültüründe bir devrime ihtiyacımız var. Herkes en iyi olduğu konuda daha iyi olmayı hedeflerse ve bu şekilde uzmanlıklar ortaya çıkarsa bu şekilde iş birlikleri daha kolay olur ama herkes kendi iyi olduğu şeyi bırakıp başkalarının projelerini yapmaya başlarsa vasat kurumlar oluyor. Herkes kendi misyon ve vizyonunu çizer o doğrultuda bir şey yaparsa bu özgün misyon ve vizyonlar birbirini tamamlar. İşte o zaman sinerji yaratılır. Kaynaklar etkin kullanılır ve gerçek bir iş birliği olur.

Bir örnek vereyim; bu konuda biz bir centilmenlik kararı aldık. Herhangi bir teknoparktan Ege'ye geçmek isteyene -10 puan veriyoruz. Değerlendirme sırasında geriden başlıyor. Ama çok çok iyiyse zaten kabul ediyorsun. İzmir dışından bir yerden gelen şirkete de +10 puan veriyoruz. Biz İzmir'deki hiçbir teknopark ile rakip değiliz, kulvarımız farklı. Yurtdışından gelirse ne isterse yaparız. Onlar için cazibemizin ne olduğunu paket yapıp sunmamız lazım. Neden önemli bu? İzmir'de uluslararası bir alanda Ar-Ge ve inovasyonun nasıl yapıldığı konusunda örnekler sunacak ve bu da diğer firmalara örnek olacaktır. Ar-Ge kültürleriyle gelip istihdam yaratacaklar. 🌐

Günlük 100.000 Kişilik Servis Kapasitesi!



Bu modern tesis; Türkiye'nin toplu yemek üretim amaçlı, Adan Z'ye planlanmış ve inşa edilmiş ilk konsept projesi olma özelliğine sahip. Yeni hizmet merkezimiz; 7.000 m² kapalı alan üzerine oturuyor. En yeni araç ve ekipmanlarla, son sistem yemek pişirme gereçleriyle donatıldı. Ülkemize emek veren çalışanlara; en sağlıklı ve lezzetli yemekleri biz hazırlarız. Toplu yemekte; yenilik demek, kalite demek, hizmet demek Bortar demektir!



ETKİNLİKLERİN TADI BİZİMLE DAMAKLARDA KALACAK!

Özel mimarisıyla, İzmir'in en etkileyici etkinlik alanı 'Bortar Event Hall' kusursuz servis kalitesiyle hizmetinizde.

Kokteyller, şirket toplantıları, davetler ve organizasyonlar için hazırladığımız, Bortar Event Hall mekanımız gerçekten rakipsiz!



Murat Özgören

Dokuz Eylül Teknoloji Geliştirme A.Ş. (DEPARK)
Yönetim Kurulu Başkanı ve Dokuz Eylül Üniversitesi Rektör Yardımcısı
Prof. Dr. Murat Özgören:

“İzmir’in inovasyonda başkent olacağına inanıyoruz”

Dokuz Eylül Girişimcilik Akademisi, alanında bence Türkiye'nin mantıklı yapılarından birisidir. Burası vasıtasıyla büyük yaz kampları yaptık. Özel sektör ve kamu kesiminden paydaşları alarak, durumu tartıştık ve paylaştık. Türkiye genelinde girişimcilik ile ilgili yeni programların açılmasını tetikledik.

■ Dokuz Eylül Teknoloji Geliştirme A.Ş.(DEPARK) Yönetim Kurulu Başkanı ve Dokuz Eylül Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Murat Özgören, İzmir'in inovasyonda başkent olacağına inandıklarını ve bunun için emek verdiklerini söyledi.

DEPARK Sağlık Akademik Koordinatörü Prof. Dr. Adile Öniz ve DEPARK Genel Müdürü Necip Özbey ile birlikte YARIN Dergisi'ni kabul eden Murat Özgören, İzmir'in bu konuda her türlü argümana sahip olduğuna dikkat çekti. “İzmir olarak dezavantajımız; bu alanda çok az bir geçmişimiz var. Avantajımız ise kirlenmemiş bir geçmişimiz var” diyen Özgören ile teknoparkların gelişimi, bu alanda İzmir'in yapması gerekenler ve DEPARK olarak faaliyetleri hakkında konuştuk.

Ankara'da ODTÜ, savunma sanayi ile birlikte bu alanda bir üs durumunda. TÜBİTAK MAM, İstanbul ve Kocaeli'ndeki sanayi ile birlikte ayrı bir üs konumunda.

İzmir'de; İstanbul ve Ankara'dan sonra teknoparklar ve teknoloji geliştirme konusunda üçüncü bir üs olabilir mi?

Bırakın üçüncü olmayı, biz İzmir'in inovasyonda başkent olacağına inanıyoruz. Bununla ilgili çok sayıda argümana sahibiz. Bunlardan birisi bizim sağlık alanında ilk tematik teknoparka sahip olmamızdır. Biz iki yıl önce kurulduğumuzda Türkiye Teknoparklar Endeksi'nde 35. sırada idik. Şimdi ise 7. sırada yer alıyoruz. Bu aynı zamanda bizim değil İzmir'in de kapasitesini gösteriyor. İvmelenme konusunda ise erken aşama teknoparklar kategorisinde birinci sıradayız. Yapılan araştırmalarda İzmir'in İstanbul ve Ankara'dan daha fazla inovasyon konusunda avantajlı olduğunu gösteriyor. Bizim teknopark yönetim kurulumuzda ODTÜ bulunuyor.

Odaklama ile gidiyoruz. Bizim yaptığımız 'Ne iş olursa yaparım' mantığından çok daha ötededir. Tematik çalışmalarla ciddi hareketlerle dik gelişmeler yapma arzusundayız. Büyük ölçekli projelere odaklandık. Örneğin; 25 milyon liralık biyoteknolojik ilaç üretme çalışmamız var.



Prof. Dr. Murat Özgören
Dokuz Eylül Teknoloji Geliştirme A.Ş. (DEPARK)
Yönetim Kurulu Başkanı ve Dokuz Eylül
Üniversitesi Rektör Yardımcısı



Prof. Dr. Adile Öniz



Doç. Dr. Engin Özgül

Örneğin, İzmir Biyotıp ve Genom Enstitüsü (İBG) kapsamında 220 milyon Liralık bir yatırım var. Bu bağlamda Sağlık Teknoparkı, İBG ve diğer kaynakların ortaklaşmasını sağlayan Bioİzmir Projesi'ni yürütüyoruz. Bu odaklanma becerisi ile eğer gölge olunmaz ve yanlışlar olmaz ise liderlik yapmak ve ardından 6-7 şehri de tetiklemek istiyoruz.

Hangi şehirler?

Bu şehirlerin başında İstanbul, Ankara, Bursa, Gaziantep, Samsun, Mersin ve Kayseri geliyor. Hedefimiz, çok kapsamlıdır. Aziz Sancarda dahil olmak üzere son derece güçlü bir uluslar arası yönlendirme komitesi ile çalışıyoruz. Aziz Bey, Mayıs ayında yine buraya gelecek. Odaklı temalar içinde yapılan faaliyetlerde; EXPO sürecindeki tanıtım faaliyetlerindeki elimizdeki bilgileri harmanlayarak bu amaca uygun kullanıyoruz. Teknoloji faaliyetlerimiz çok özgün ve kimsenin duymadığı faaliyetlerdir. Bu sayede ulusal ve uluslararası birçok projenin içinde yer alıyoruz. Sizin de dediğiniz gibi Havelsan ve Aselsan gibi kuruluşların Ankara'da olması ODTÜ'ye çok iyi geldi. Buna benzer bir çalışmanın sağlık ile burada kurgulandığını söylemek mümkün.

Sadece sağlık başlığını odaklandığınız alan...

Bir diğeri ise teknolojik tekstil... Ege'i ihracatçılarla ortak yürüttüğümüz bir çalışma var. Buradaki olanaklar rekabet öncesinde kritik bir başlangıçtır. Bunu yaparken yeni bir çalışma alanı ve katma değerli üretim için ciddi katkılarda bulunuyoruz. Benzer şekilde diğer temalarımızı da böyle kurguladık.

Bugüne kadar neler yaptınız?

Bu kısa dönemde 100 firmaya ve 1000 çalışana ulaştık. İzmir'de de vilayetten sonra en büyük bütçeye sahibiz. Bunları

çok iyi işleme amacındayız. Bizim 80 bin kişilik akademik bir kadro gücümüz var. Bunu inovasyona hizmet eder bir noktaya getirmek amacındayız. Amacımız, İzmir'deki 9 üniversiteyi tetikleyerek, bu olayları farklı açmaktır. Sonuç gösteriyor ki, üçüncü odak olmanın ötesinde eğer doğru kurgularsak birinci odak haline gelebileceğimize. Burada mütevazı gitmiyoruz. İstanbul'un finansman gücü, Ankara'nın bürokratik gücüyle yarışmaya girecek halimiz yok. Fakat girişimcilik anlamında ise doğru faaliyetler yaptığımızı biliyoruz.

Örneğin...

Dokuz Eylül Girişimcilik Akademisi, alanında bence Türkiye'nin mantıklı yapılarından birisidir. Burası vasıtasıyla büyük yaz kampları yaptık. Özel sektör ve kamu kesiminden paydaşları alarak, durumu tartıştık ve paylaştık. Türkiye genelinde girişimcilik ile ilgili yeni programların açılmasını tetikledik. Biz şehir yarışmasına inanmıyoruz. Biz uluslar arası bir hub olmak istiyoruz. Bizim kurgumuz; alanında dünyadaki önder merkezlerden biri olmak. Biz inovasyonda başkent olmak istiyoruz. 8500 yıllık bir şehir olduğumuzu vurgulayarak; bu süreçte aslında şehrin marka yönetimine de katkı sağlıyoruz. İzmir'de inovasyon markası yaratmak istiyoruz. Türkiye, G20 ve T20 Zirvesi'ne ev sahipliği yaptı. İnovasyon toplantılarına ev sahipliği yaptık. Antalya'nın turizm konusundaki markalaşması gibi, İzmir'in de inovasyon konusunda markalaşmasını koordine ediyoruz. Biz ortamı hazırlıyoruz. Bazıları görülür bazıları görülemez faaliyetlerle.

Önümüzdeki dönemde Türkiye genelinde de trend uzmanlaşma odaklı mı gidecek?

Kesinlikle... Çünkü ne iş olursa yaparım ile olmaz. Karma fonksiyonlarını kaybetmemek kaydıyla odaklanma konusunda açılım yapmaları gerekecektir.



Necip Özbey

Sizin pazarlama faaliyetinizin çok güçlü olduğunu fark ettim...

Evet, bu konuda iyi gidiyoruz. Biz arka plandaki birçok pazarlama kanallarını da kullanabiliyoruz. Markalaşmayı ülkeler arasında yapmak konusunda ısrarlı gidiyoruz. İzmir'in EXPO 2020'den gelen altlığını, kendi çalışmamız ile birleştirebildik. Böylece o altlığın çöpe gitmesinin önüne geçip, bir sinerji yarattık.

Bazı şeylerde çok iyi ilerlerdik. Bazıların da çok daha ağır ilerliyoruz. Sağlık inovasyonu bazen 20 yıllık bir döngüdür. Benim bunu 20 saate indirmem hayalci olur. Diğerlerinden farkımız; söylemlerimizin gerçekçi ve mütevazı olması ama büyük ölçekli ve odaklı gitmemizdir.

İkincisi; burası 7/24 açıktır. Burası eğlenceli bir mekandır. Doğru kişilerle gitmeden doğru şekilde yol alamazsınız. Doğru teşhis ile doğru tedavi uygulayabilirsiniz. Bu kurguları biz stratejik planlamalarla yapıyoruz. Örneğin; sağlık konusunda Türkiye'nin iki yıl önündeyiz. Teknoparklar konusunda konumlandırmayı farklı yapıyoruz. Biz kimseyi rakip görmüyoruz, Teknoloji transfer ofislerinin(TTO) kurulmasına destek veriyoruz. Çünkü bir şehir olarak iki tane teknopark ve iki tane TTO ile inovasyon merkezi olamam. Ülkeler arasında bir yerim olacaksa birlikte yol alabiliriz. Önemli olan bu büyüklüğü çok daha dinamik kullanmayı becerirsem, işi tetiklerim. O yüzden burada hiç faaliyet durmuyor. Burada çuvaldızı kendimize batıralım. Türkiye'nin bilim temelleri olup küresel ölçekte oyun değiştiren bir adet ürünü yok. Bizim sorunumuz budur. Yaptıklarımız Türkiye için bayi ağı oluşturan çalışmalar gibi. Buna küresel bakkaliye de denilebilir. Bilime dayalı ürün üretimine odaklanmalıyız.

Peki, buradaki sorunumuz nedir?

Ticaret odaları ve sanayi odalarımızın cirolarında artış olmadığı için bunlara yatırım yapamıyoruz. Dar bir marjla gidebiliyorlar. Gerçekçi bir Ar-Ge için kaynak yetmiyor. Üniversiteleri gerçekçi Ar-Ge yapan duruma getirebilirsek o zaman KOBİ'lerin Ar-Ge'sine umut bağlayabiliriz. Çünkü firmalarımızın 7 yıl Ar-Ge'ye kaynak ayırıp, bu kadar süre bekleme lüksleri yok. Bırakın; 7 haftaları bile yok. Bazı hizmetleri kurumların ayaklarına getireceğiz. Kritik kütleyi oluşturduktan sonra işlerin açılacağını düşünüyoruz. ABD yaşayan Türklerin yüzde 75'i bugün emekli olunca veya fırsat bulunca İzmir'e dönmek istiyor. İzmir'in böyle bir popülaritesi var. Eğer bunu doğru kullanabilirsek, bu iş olur. Bunun için yeterince zaman, firma, para ve insan gerekiyor. Bizim yeterli sayıda örneğimiz yok. Biz ona doğru çalışıyoruz. İyi işaretleri doğru koordine edersek adam gibi yol alabiliriz.Şu anda volümümüz yetmiyor.

İzmir'de ortak hareket etme kültürünün yerleştiğini düşünüyor musunuz?

Çok daha iyi... Çünkü üniversiteler platformu var. Bu platform etkin bir şekilde yol alıyor. Kıvam iyi durumda ve kapılar açık. İdeal boyutlarda mı hayır... Ama gidişat hiç fena değil.

Dünyada süreç nasıl işliyor?

Tematik, planlı programlı, uzun hedefli sürdürülebilir süreçler her yerde öne çıkacaktır.

Sağlık ve tekstil dışında diğer uzmanlaşma noktası ne olacak?

Bilişim alanında çok güçlüyüz. Nesnelere İnterneti Zirvesi'ni yapacağız (3-4 Mart 2016). Önemli bir grup İzmir'e gelecek.

DOKUZ EYLUL RESEARCH AREA



Dünya genelinde önemli bilişimcilerin İzmir'e gelmesine neden olduk. Deniz ve denizcilik ile ilgili faaliyetler ön plana çıkıyor. Önemli bir kuluçka merkezi yürütmeye başladık. Bununla ilgili şirket kurma maratonu yaptık ve ikincisini de yapacağız. Lojistik ile ilgili bir mükemmeliyet merkezi oluşturulma çalışması ortaya çıktı. Bununla ilgili önemli bilgiler toplanıyor. Engelsizlikle ilgili önemli çalışmalar yapıyoruz. Çevre ve enerji ile ilgili de mükemmeliyet merkezi girişimimiz var. Bu odaklardakini yapmak için de doğru kişilerle doğru stratejilerde yol alıyoruz.

Peki, Türkiye koşullarını düşündüğümüzde teknoparkların sayısı sizce artmalı mı?

Artabilir. Sakıncası yok. Tek bir çekincem var. Türkiye'nin işinin "yapmakmış" gibi bir görünme derdi olduğunu düşünüyorum. Birilerini mutlu etmek için olmamalı. Küçük şekilsel faaliyetler yapıldığı için bazı faaliyetlerin ucunun görülmesi daha güçtür. Bu birazcık büyük girişimleri gölgeleyebilir. Bu tabiatı gereği böyle olabilir.

Ağaç dikmezsen orman olmaz ama... İkincisi devletin esas görevi kar amaçlı değil ülkenin sürdürülebilir geleceği için başka şeyleri desteklenmelidir.

Bu dediğinizi Kalkınma Bakanlığı yapıyor. Programların çapına yönelik şeyleri yapabilmesi için zeminin oluşması lazım. Özel sektörde fonlar yetersizse inovasyondan çok biraz daha taklitçi bir şekilde dışarıdan ürünleri alıp biraz üzerine birkaç şey koyup gitmek zorunda kalıyor. Ar-Ge merkezleri ile ilgili sorunda buradan çıkıyor. Dünyanın her yerinde Ar-Ge merkezlerinin üzerinde ciddi bir ticari baskı var. Bu baskı nedeniyle adamın

iki yıl sonra üç yıl sonra patronu tarafından sen ne yapıyorsun diye baskı yaşaması son derece dramatiktir. 5 yıl sonra daha korkak ve ürkek haline getiriliyor. Ar-Ge merkezlerinden bu nedenle de çok fazla bir şey çıkmasını engelliyor.

Süreç; işi doğru tanımlayıp, doğru teşhis yapmak, doğru yerler ve doğru faaliyetler yapmaktan geçiyor. Bioizmir'e üyelik parası almadan üye yapabiliyoruz. Normalde bu olabilecek bir şey değil. Kamusal bir yapı olmasak bunu yapamayız. Bizim bunu yapmamızın nedeni ortamı hazır ve kıvamlı hale getirmektir.

İBG'nin ana kapısının girişine bir maket ağaç koyduk. Bu ağaca da her bir yaprağı için bağışçı bulmak istedik. Ama bir yaprak dolmadı. Bu bizim hatamız belki ama Ar-Ge'ye bağış kültürümüz yok. Bu da kültürel bir sorunumuzdur. ABD'de Harvard Üniversitesi'nin gelirlerinin çoğu bağışlardan geliyor. Türkiye'de bunu duydunuz mu? Bizde böyle bir duyguda yok. Bugün bir evlilik programına olan ilginin binde biri kadar bir ilgi olsa sadece bir hareketlilik olur diye düşünüyorum. İzmir olarak dezavantajımız; çok az bir geçmişimiz var. Avantajımız ise kirlenmemiş bir geçmişimiz var.

Bazen geç başlamak avantaj olarak da geri dönebiliyor...

Kesinlikle. Show yapmadan güzel bir işbirliği yapılabilirse kurumlar arasında başarılı yol alabiliriz. Daha iyisini yapabilecek güçteyiz. 🌱

ERMATLINE

“Lüks otomobilde kurumsal kimlik”



doranisteklam.com



www.ermatline.com.tr



/ermatline

/ermatline

/ermatline

İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi AŞ'nin (Teknopark İzmir) Genel Müdürü Yücel Yaşar "Bugünden sonrası, teknoparkların değişim ve dönüşüm süreci olacak" diyor.

“Enerjimizi daha odaklı ve etkin kullanmalıyız”

Türkiye’de kurulan ilk teknoparklardan birisi olan İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi AŞ'nin (Teknopark İzmir) Genel Müdürü Yücel Yaşar, teknoparkların kümelenme modeli ile yol olmasının önemine dikkat çekerek, “Enerjimizi daha odaklı ve etkin kullanmalıyız” dedi.

■ Önümüzdeki dönemde teknoparklarda ‘uzmanlaşma’nın ön plana çıkacağını ifade eden Yaşar, “Bugünden sonrası, teknoparkların değişim ve dönüşüm süreci olacak. Teknoparkların uzmanlaşma sürecine gireceği ve kendi kapasitelerini arttırmaya odaklanacakları bir süreci yaşayacağız” dedi. YARIN Dergisi’ni ağırlayan Yaşar ile teknoparklar konusunda Türkiye’nin ve İzmir’in geleceği üzerine konuştuk.

Teknoparkların dünyada ve Türkiye’deki gelişimini değerlendirir misiniz?

Teknoparkların dünyada yapılanması ve gelişimi, 60 yılı geçmiş durumda. 1950’li yıllarda ABD ve İskandinav ülkeleri başlangıç noktası durumunda ve ABD çok önemli bir noktada... Batı Avrupa ülkeleri önemli bir gelişim göstermiş; Almanya dikkat çekiyor. Ayrıca Kore örneği var. Türkiye’de de ar-ge ve inovasyon anlamında, ismi teknopark olmasada değişik isimler altında bu konuda çalışmalar yapılmış. Ama teknoloji geliştirme bölgelerinin geçmişi çok

genç. Yasası 2001 yılına dayanıyor. 2001 yılında 4691 Sayılı Yasa çıkmış ve teknoparklar kurulmaya başlanmıştır. Biz de 2002 yılında kurulan Türkiye’deki ilk dört teknoparktan birisi olma özelliği taşıyoruz.

Bugün Türkiye’de lisans almış 63 teknopark var. Bunlar içinde aktif olan teknopark sayısı 49’dur. Geri kalan 14’ü zaman içinde faaliyete başlayacaktır. Bu anlamda teknoparklar Türkiye’de genç bir oluşumdur.

İzmir özelinde baktığımızda nasıl bir tablo ile karşılaşıyoruz?

İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İYTE) bünyesinde teknopark kurulurken muhtemelen İzmir’de tek bir teknopark kurulacağı düşünülmüş. Bana göre de bu doğru bir yaklaşım olurdu. 21 ortaklı bir yapıyla kurulmuşuz. Bu ortaklar içinde İzmir’dekidiger üniversitelerimiz de var. Ege Bölgesi Sanayi Odası, İzmir Ticaret Odası, İzmir Ticaret Borsası, Ege İhracatçı Birlikleri, Esnaf Sanatkarlar Odaları Birliği gibi

Yücel Yaşar
İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi AŞ'nin
(Teknopark İzmir) Genel Müdürü





Kuluçka Merkezi

kenti ilgilendiren temel dinamikler de bizim ortaklarımızdır ve Teknopark İzmir ekosistemin güçlü bir aktörü olarak kurgulanmıştır. İkinci bir nokta, Teknopark İzmir'in önemli bir lokasyon avantajı var. 2 milyon metrekareyi aşkın alanıyla Türkiye'nin alan olarak en büyük teknoparklarından birisi olma özelliğindedir. İleride, ar-ge odaklı üretim aşamasında, bu alanımızın büyük avantajını görüyor olacağız. İYTE'nin yanı sıra başında, İYTE'den aldığı güçle Silikon Vadisi'nin Türkiye'deki modeli olarak kurgulanmıştır. Üçüncüsü de sonuçta burası bir ar-ge bölgesi; denizi, doğası, havaalanı ve şehir merkezine 20 dakikalık mesafesiyle çalışanlara eşsiz bir ortam sunuyor.

İzmir özelinde teknoparkların sürecini konuşacak olursak nasıl bir noktadayız? Bugün 4 üniversitede teknopark var. Ayrıca yeni oluşumlar için de girişimler var. İzmir özelinde bu bölünme doğru mu? Artıları ve eksileriyle baktığımızda nasıl bir değerlendirmede bulunursunuz?

Mutlak anlamda bir doğru sözkonusu değildir. Her uygulamanın artı ve eksileri var. Kore modeline baktığımızda her eyalette tek bir teknopark olduğunu görüyoruz. Her türlü kaynağın tek bir teknoparkta toplandığı olmasının avantajları var. Ama birden fazla teknoparkın aynı kentte olmasının yarattığı bir sinerji hatta bazen tatlı bir rekabeti beraberinde getirme avantajları var. Önemli olan sizin sistemi ne ölçüde etkin olarak kullanıp çalıştırdığınızdır.

Neyin rekabeti yaşanıyor?

Sonuçta bizler ticari faaliyetleri olan oluşumlarımız, anonim şirketiz. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, her sene teknoparkları performans endeksine göre sıralıyor. 40'a yakın alt kriterin, 6 ana faktörde birleştiği bir sıralamadan bahsediyoruz. Firma sayısı, çalışan ar-ge personelisayısı,

ciroları, patent sayısı, üniversite-sanayi işbirliği ve ihracat gibi başlıklarda başarılarınızı belirliyor ve sıralıyor. 2015 yılı endeksine göre Türkiye'nin en başarılı ilk 4 teknoparkı içinde yerimizi aldık. Bu rekabet; fiziksel mekanların geliştirilmesini, firma, girişimci, yatırımcı ve hatta yeni fikirler için cazibeli olmanızı zorunlu kılıyor. Ar-ge firmaları ve çalışanlarına sunacağınız teknik ve sosyal imkanlarla de yapınızı güçlü kılmamız gerekiyor. Girişimcilerimizin başarısı ve ürettikleri projelerin katma değeri, değerimize değer katmaktadır.

Ege Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi ve İzmir Ekonomi Üniversitesi sizin ortağınız durumunda. Ama teknoloji geliştirmeyi kendi bünyelerinde yapıyorlar. Rekabet adı altında herkes gücünü kendi içine çekmiyor mu?

Kentte tek bir teknopark olma modeli bana sorarsanız iyi bir model olabilir; ama mutlak bir model değildir. Biz o modeli geçmişiz. Bugün Türkiye genelinde 2'den fazla teknoparkı olan 4 ilimiz var; İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli... Kapasite el verdikçe, kentin dinamikleri el verdikçe, bu işe sahip çıkıldıkça teknoparkların sayısı artabilir. Türkiye model olarak bir şehirde bir lokasyonda birden fazla teknoparklı modeli benimsemiştir. Bu süreç beraberinde kümelenmeyi ve buna bağlı olarak da uzmanlaşmayı sonuç verecektir.

Siz kendinize bu konuda bir ya da birkaç alan belirlediniz mi?

İzmir özelinde, başta tıp fakültesi olmak üzere sağlık bilimleri ve ziraat fakülteleri olan üniversitelerin gelecekte, daha çok bu alanlara yoğunlaşacağı düşünülebilir. İYTE'nin Türkiye'nin tek yüksek teknoloji enstitüsü olduğu düşünüldüğünde Teknopark İzmir'in de yazılım, bilişim, ileri malzemeler, nano-

teknoloji gibi alanlara daha çok yoğunlaşacağını rahatlıkla söyleyebilirim.

Türkiye'deki teknoparklarda bir değişim dönemi yaşanacak diyebilir miyim?

Yapısal süreçlerini önemli ölçüde tamamlamış 'olgun kategorideki' teknoparklarımız olduğu gibi, gelişim süreçleri devam eden ve henüz kurulmakta olan teknoparklarımız da var. İzmir'i olgun teknopark kategorisinde biz temsil ediyoruz. Bundan sonraki aşama teknoparklarımızın uzmanlaşmaya yönelecekleri, yönetsel kapasitelerini arttırmaya odaklanacakları ve kurumsal yapılarını güçlendirecekleri aşama olacaktır.

Türkiye ve diğer ülkelerin, ülke gelişmişlikleri sadece GSYH ile ölçülmüyor. Artık ülkelerin ligi belirlenirken, ar-ge ligindeki konumları da çok belirleyici oluyor. Bunu da birçok kriter belirliyor. Patent başvuru ve tescil sayıları, ar-ge harcamalarının yurtiçi hasıla içindeki payı ve ar-ge çalışan sayıları gibi kriterlere de bakılıyor. Türkiye'deki ar-ge harcamalarının yurtiçi hasılaya oranı, son 10 yılda yaklaşık 3 kat artmasına rağmen, yüzde 1'i yeni geçti. Ar-ge'ye yaptığımız harcama 8 milyar dolar civarında. Türkiye'nin 2023 vizyonu içinde bu hedef yüzde 3.5 olarak belirlenmiş. Bu harcamayı ancak bir kapasite oluşturarak yapabilirsiniz. Firma sayısını ve ar-ge personeli sayısını artırarak ancak bunu yapabilirsiniz. Üniversiteler, teknoloji geliştirme bölgeleri, özel sektör ar-ge merkezleri gibi yapılarla bu başarılabilecektir.

Şu anda 63 teknopark var. Bunların kapasitesini ne ölçüde doğru kullanabiliyoruz? Önümüzdeki dönemde teknopark sayısını arttırmaya mı odaklanmalıyız? Yoksa mevcut olanların verimliliği mi artırılmalı?

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 40'a yakın kriterle teknoparkların performansını takip etmektedir. Türkiye, 500 milyar dolar ihracat hedefine ancak inovasyon ve katma değeri yüksek ürünlerle ulaşabilir. Teknolojik ürün ve hizmet üretmek bu hedefleri yakalayabilir. İhracatımızın kilogram fiyatı bugün için 2 Dolar'ın altındadır. Bunu daha yüksek değere çıkarmamızın yolu, katma değeri yüksek ürün ve hizmetten geçer. Beklenen bu çıktılarla teknoparkların sayısı, performansı, istihdam edilen ar-ge çalışanlarının sayısı arasında pozitif bir korelasyon vardır.

Aslında yumurta tavuk misali...Tümüne önem vermek durumundayız.

Bugün için baktığımızda sayıca artışın çok iyi etüt edilmesi gerekiyor. Her iki modelin artıları ve eksilerini analiz etmeliyiz. Sayı arttığında; ar-ge ve inovasyon çalışmasını tabana yaymış olursunuz. Bu bir kültür meselesidir; aileden ve ilköğretim aşamasından itibaren kültür haline getirerek yol alınmalıdır. Çokluk bu nedenle avantajdır. Bizim stratejik olarak teknoparkları nasıl konumlandığımız da ayrı bir önem taşımaktadır.

Teknoparklarda üretilen katma değer ne kadar? Bugün Türkiye'deki teknoparklardan ne kadarlık ihracat yapılıyor? Teknopark İzmir özelinde baktığımızda nasıl bir tablo ile karşı karşıyayız?

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın verilerine göre 2015 sonu itibarıyla, teknoparklar, 2.4 milyar dolar ihracat ve 32 milyar TL'lik de toplam satış gerçekleştirmiş. Teknopark İzmir olarak 2015 sonunda yıllık 70 milyon TL satış ciromuz var. Şimdiye kadar ise 20 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik.

Teknoparklara rakamlarla baktığımızda nasıl bir durumdayız?

Teknoloji geliştirme bölgelerinde, Türkiye genelinde, 3 bin 744 firmada 38 bin çalışan var. Bunun 31 bini Ar-Ge personeli durumunda. 27 bin proje bugüne kadar bölgelerde ele alınmış; 18 bini tamamlanmış; 8 bini devam ediyor. Ayrıca, 1643 patent başvurusu olmuş. Bunların 591'i tescillenmiş; 1022'sinin süreçleri devam ediyor. Teknopark İzmir olarak ise 150 firmamız ve 900'ün üzerinde ar-ge personelimiz var. Geçen yılı 70 milyon TL ciro ile kapattık.

Peki kendinize nasıl bir hedef belirlediniz?

Biz, Ar-Ge ve inovasyon ekosisteminin güçlü bir paydaşı olma konumumuzu sürdürüleceğiz. Bu bağlamda, bölgemizde çalışmalarını sürdüren ar-ge firmalarının, startup'larımızın ulusal ve uluslararası arenadaki başarılarını sürekli kılacağız. Yine, önümüzdeki 5 yıl içinde ar-ge firma sayımızı 250'ye, ar-ge personeli sayımızı bin 500'e çıkarmayı ve yıllık 100 milyon TL ciroya ulaşmayı hedefliyoruz. Yeni ar-ge binalarımızın tamamlanmasıyla da kapasitemizi daha da yükseğe taşımayı planlıyoruz. 🌱



İzmir Ekonomi Üniversitesi önceki dönem Rektörü Prof. Dr. Oğuz Esen: “İzmir ileri teknoloji ürünlerin üretiminde görece bir üstünlüğe sahip. Kentin bu alandaki tüm paydaşlarının, teknoloji üreten kurumlarının, girişimcilerin ve yatırımcıların bu durumu çok iyi değerlendirmesi lazım” diyor.

“İzmir’in daha çok Ar-Ge çalışması yapması ve yenilikçi, katma değeri yüksek ürünler üretmesi gerekiyor”

Sürdürülebilir enerji çağımızın en önemli konusu. İkincisi bilişim. Diğer de sürdürülebilir tarım. Bölge olarak dinamik bir tarım merkezinde yaşıyoruz. Hiçbir devlet desteği olmadan bir ürünü bırakıyor başka bir ürüne geçiyor çiftçimiz. İzmir ve bölgesi hep öncü ve piyasa sinyalleriyle yol alıyorlar. Bu dinamizmin akıllı tarım uygulamalarına dönük ürün ve hizmetlerle desteklenmesi gerekir.

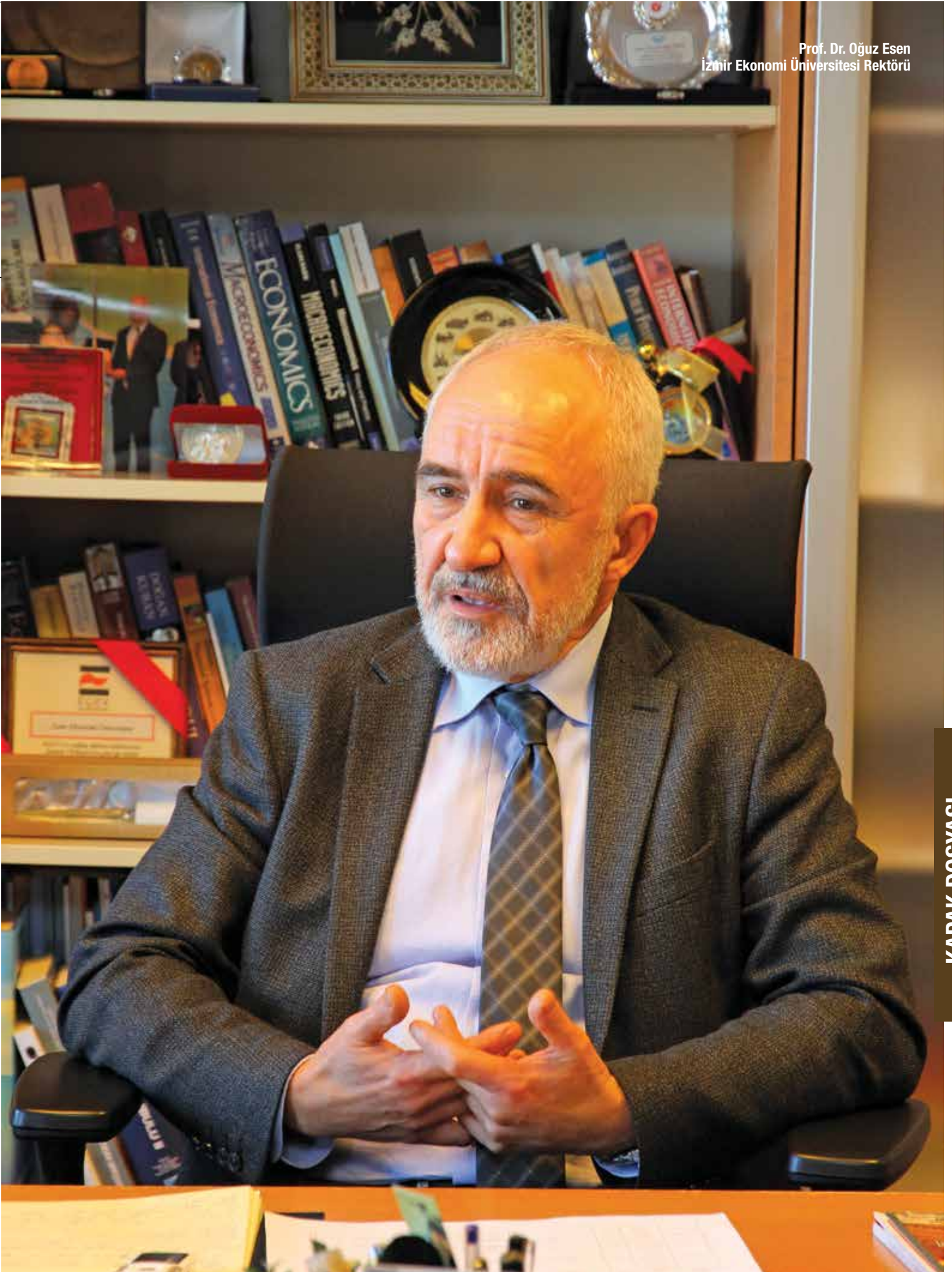
■ İzmir Ekonomi Üniversitesi önceki dönem Rektörü Prof. Dr. Oğuz Esen, İzmir’in Ar-Ge çalışmalarına ağırlık vermesi gerektiğini söyledi. Esen, “İzmir’in daha çok Ar-Ge çalışması yapması gerekiyor. İzmir kendi dinamikleriyle gelişim trendi yakaladı sağladı, bunda özel sektörün dinamizminin çok büyük katkısı var. Potansiyeli çok yüksek bir kent. Bütüncül bir stratejik bir iş birliği ile hem teknoparklar hem sanayi hem de üniversite daha ileri noktaya gidecektir” dedi. Esen ile İzmir’in teknopark gerçeği, yaşanan sıkıntılar ile İzmir Ekonomi Üniversitesi’nin bu alandaki yatırımları üzerine konuştuk.

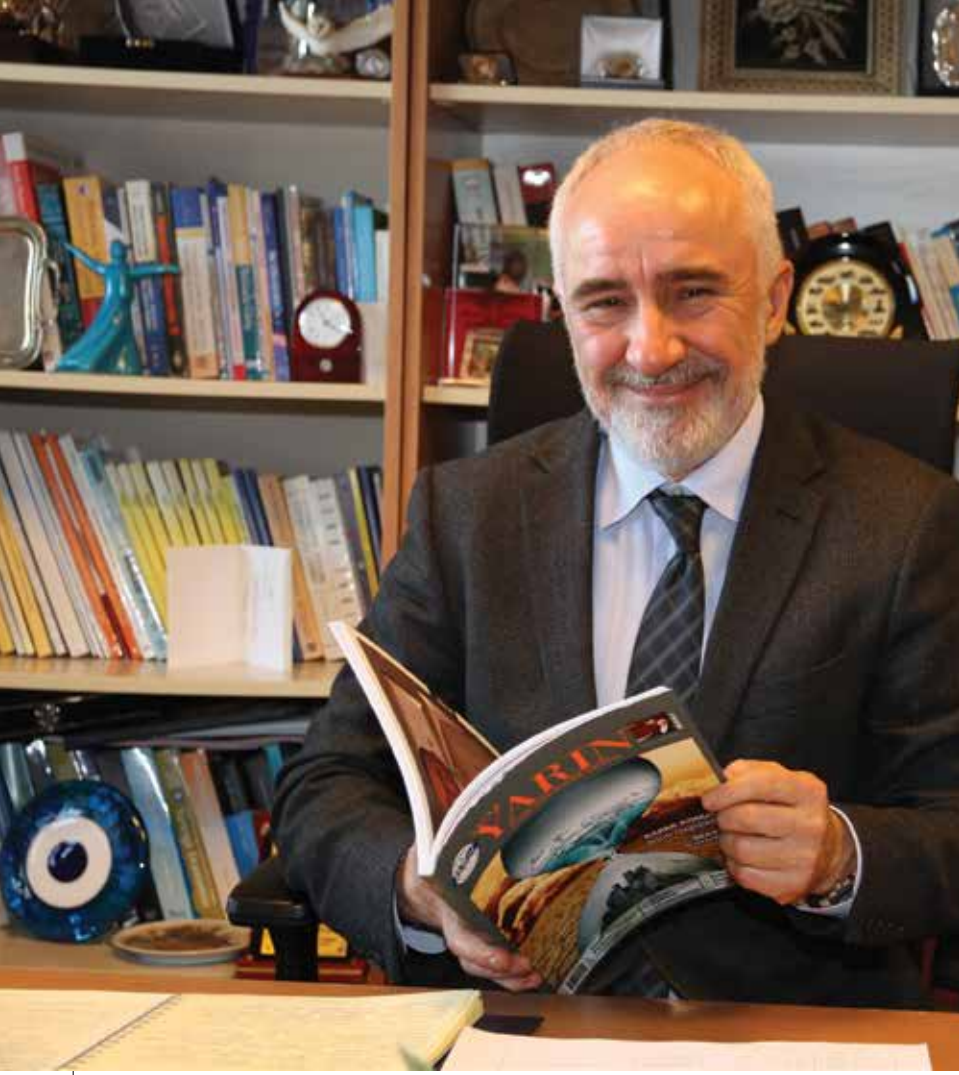
İzmir’in teknoloji geliştirme ve teknoparklar konusundaki potansiyelini değerlendir misiniz?

Çeşitli araştırmalar gösteriyor ki İzmir, yenilikçi ve ileri teknoloji

ürünlerde gelişme potansiyeli en yüksek olan kent. Bu büyük avantajı sürdürecektir ve daha ileri aşamalara taşıyacak politikalar uygulanmalı.

Gerek kamu kesiminin yaptığı çeşitli araştırmalar gerekse de Üniversitemizin İzmir Ticaret Odası ile birlikte hazırladığı İzmir İş Dünyası Stratejik Planın da aynı sonuca ulaşıldığını görüyoruz. İzmir ileri teknoloji ürünlerin üretiminde görece bir üstünlüğe sahip. Kentin bu alandaki tüm paydaşlarının, teknoloji üreten kurumlarının, girişimcilerin ve yatırımcıların bu durumu çok iyi değerlendirmesi lazım. Üniversiteler olarak bize düşen görev de bir yandan evrensel bilimsel bilgi üretimini sürdürürken, bu bilgi birikimini girişimcilere ve sanayicilere transfer etmek ve yetenekli akademisyen ve öğrenciler için bir çekim merkezi olmaktır.





Son on yıldır AR GE'ye verilen önem arttı. Ayrıca teşvik mekanizmalarının kurgulamasında AR GE'ye ayrıca önem verilmeye başlandı. Yenilikçi ve yüksek katma değerli teknolojik üretimin ülkemiz için bir zorunluluk olduğu anlaşıldı. Bunun mekanizmalarından bir olan teknoparklarda hızlı bir niceliksel gelişme oldu.

Biliyorsunuz; artık yeni bir anlayış var. Bilimsel araştırma çok önemli ama eğer bilimsel araştırmalara yeni kaynak yaratmak istiyorsak bu araştırmaların ticari bir değere dönüşmesini sağlamalı, bu ticari değerden elde edilen fonların yeni araştırmaları finanse etmesini sağlayacak mekanizmaların kurulmalıdır. Araştırma pahalı hem de uzun soluklu bir faaliyet. Bunu sadece kamu desteğiyle sürdürmek mümkün değil. Sürdürülebilir olması için piyasaya dayalı bir fon yaratma mekanizmasının olması gerekiyor. Teknoloji üreten ülkelerin de yaptığı da bu. Biz de üniversite olarak bu amaçla Bilimpark'ı kurduk. Ayrıca bünyemizde teknoloji transfer merkezi oluşturduk. Üniversitemiz bu alanda iki tür işlev üstleniyor:

Birincisi; hem araştırma geliştirme faaliyetleri için uygun bir zemin sağlıyor hem de girişimcilere bilgi birikimlerini aktararak bunun ticari değere dönüşmesine imkan yaratıyor. İkincisi ise; yenilikçi fikirleri olan ancak bu fikirleri ticari bir değere dönüştürme konusunda tecrübe eksikliği olan ve gerekli fonlara erişimde zorluk yaşayanlara mentorluk hizmeti sunuyor.

Teknopark ne zaman kuruldu?

2013 yılında kuruldu. Kurucuları arasında İzmir Ticaret Odası, Ege İhracatçılar Birliği ve İzmir Ticaret Borsası da var. 2015 Mayıs ayında da ilk idari binası ve kuluçka merkezi İTOB'da hizmete açıldı. Havaalanına 15 km mesafede. En önemli özelliği bir organize sanayi bölgesi içerisinde yer alan İzmir'deki ilk teknopark olmasıdır.

Bu da üretime dayalı teknopark olması demek. Eğer firmalar geliştirdikleri ileri teknoloji ürünleri seri üretime geçirmek

istiyorlarsa Bilimpark içinde kendilerine tahsis edilecek üretim alanlarında bunu gerçekleştirebilecekler.

Şuana kadar kaç proje hayat buldu?

30 tane Ar-Ge ofisimiz var, bunlardan 22- 23 tanesi orada yer bulup faaliyetlere başladılar. Tematik olmasına önem verdik: Sürdürülebilir enerji çağımızın en önemli konusu. İkincisi bilişim. Diğerleri de sürdürülebilir tarım. Bölge olarak dinamik bir tarım merkezinde yaşıyoruz. Hiçbir devlet desteği almadan bir ürünü bırakıyor başka bir ürüne geçiyor çiftçimiz. İzmir ve bölgesi hep öncü ve piyasa sinyalleriyle yol alıyorlar. Bu dinamizmin akıllı tarım uygulamalarına dönük ürün ve hizmetlerle desteklenmesi gerekir.

Ama buraya gelen firmalar sadece bu alanlarla sınırlı değiller. Burada en önemli şey katma değeri yüksek ileri teknoloji üretim. Bunun da ihracat odaklı olmasını arzu ediyoruz

Alan olarak büyüme ihtimali var mı?

Hem orada büyüme imkanımız var hem de bildiğiniz gibi İEÜ'nün Güzelbahçe'de bir kampüs alanı daha var. İkinci teknoparkımızı da orada kurmayı planlıyoruz. Orası gelecekte İzmir'in teknoloji vadisi olacak. Mühendislik fakültelerimizi, ileri araştırma laboratuvarlarımızı orada kuracağız.

Teknopark dosyasını hazırlamaya başlamadan önce Türkiye'nin bu kavramla ne zaman tanıştığına baktım. 1987'den bu güne gelişimi gözlemledim. Gelişimi sizce olması gereken düzeyde mi? Türkiye koşullarına baktığımızda sanki biraz ağır işliyor ve Ege Bölgesi ikinci plana çekiliyor. Bu konudaki tespitleriniz nelerdir? Ege'nin yıldızını parlatmak için neler yapılabilir?



1990'lı yılların başında hızlandı, 2000'li yıllarda ivme kazandı. Bunda TÜBİTAK'ın önemli payı var. Ar-Ge'nin payı biliyorsunuz geçtiğimiz dönem kritik eşikte idi. Şimdi yüzde 1'i geçti. Ama daha çok Ar-Ge çalışması yapması gerekiyor İzmir'in. Kendi dinamikleriyle gelişim sağladı, bunda tabii kentin yaratıcı dinamizm, özel sektörün çok büyük katkısı var. Potansiyeli çok yüksek bir kent. İşbirliğinin yaratacağı sinerji ortaya çıkacak diye düşünüyorum.

Şehir gerçekten üniversite sanayi işbirliğinde olması gereken düzeyde mi?

İyi bir stratejik iş birliği ile hem teknoparklar hem sanayi hem de üniversiteler daha ileri noktalara gidecektir.

Önemli bir konuya değindiniz. Teknoparklarla işbirliği konusunda ne yapabiliriz?

Bu alanda başarının önkoşulu İzmir'in bir yetenek çekim merkezi olmasıdır. Akademisyen, araştırmacı, yenilikçi fikir sahipleri ve girişimciler için İzmir'in bir cazibe merkezi olması çok önemli. Bunun için de Ar Ge faaliyetlerinin kritik bir eşiji aşması gerekir.

Bunları yapabilmek için güçlü bir akademik kadro gerekli. İzmir yıllarca beyin göçünü tartıştı. Bunu önlemek adına, mevcut kadroyu burada tutmak adına ne yapılabilir? Bizim varlığımız beyin göçünü tersine döndüren bir faktör oldu. İzmir Ekonomi Üniversitesi kurulduğunda özellikle yurtdışında eğitim almış öğretim üyelerini kadrosuna dahil etti. Özellikle öğretim üyelerimizin yüzde 70'i Amerika'nın, İngiltere'nin saygın üniversitelerinde eğitimini tamamlamış insanlar. İEÜ olmasaydı bu akademik kadro ya Türkiye'ye dönmeyecekti ya da İstanbul'da, Ankara'da çalışacaklardı. Hem tersine nitelikli beyin göçü sağladık hem de kritik eşğin aşılmasında önemli katkıda bulduk.

Akademik kadromuz teknoparklar için yeterli mi?

Evet yeterli. Bunu daha da geliştiriyoruz. İEÜ stratejik bir kararla mühendislik ve teknoloji alanlarına daha fazla yatırım yapmaya başladı. Mekatronik, uzay ve havacılık, genetik ve biyomühendislik bölümlerine bu yıl öğrenci almaya başlıyoruz. Tıp Fakültemizde araştırma odaklı bir biçimde yapılandırılıyor. Öncelikli araştırma alanlarında bu iki fakültenin yapacağı araştırmaların çok önemli olacağını düşünüyorum.

İş dünyası size en çok hangi taleplerle geliyor? Hangi projelere odaklanıyorlar?

Kuluçka merkezine gelenler yaratıcı bir fikri olan ama bunu bir iş modeline dönüştürme konusunda tecrübe eksikliği olanlar ve fonlara erişim konusunda yeterli deneyimi olmayanlar.

Akademik kadro ile sanayi kesimi arasında diyalogun tam olarak kurulamadığına dair zaman zaman ifadelerle karşılaşıyoruz. İş dünyasının beklentilerinin çok yüksek olduğu, akademik kadronun ise gerektiğinde projesini vermek istemediği eleştiriyile karşılaşıyoruz. Burada orta yolu bulmak adına neler yapılabilir?

İki tarafı da motive etmek gerek. Bizim bünyemizdeki teknoloji transfer ofisinin en önemli işlevlerinden biri bu. Bir tarafta öğretim görevlilerimiz yaptıkları araştırmaların ticari değeri konusunda çok farkında olmayabiliyorlar. İşte Teknoloji Transfer Ofisinin en önemli işlevlerinden birisi bu. Araştırma sonucu ortaya çıkan ve ticari değeri olan ürünün korunması bunun tescillenmesi ve patentlenmesi de önemli. İş dünyası da hangi konuda üniversiteden destek alınması konusunda yeterli kadar bilgiye ve bu yönde bir motivasyona sahip değil.

Teknoparklar için sayı olarak mı, nitelik olarak mı bakmalıyız? Teknopark sayısı artmalı mı? Olmayan bölgelere doğru merkezler kaydırılmalı mı? Türkiye teknoparklar için kendine nasıl bir yol haritası izlemeli?

Son on yıldır AR GE'ye verilen önem arttı. Ayrıca teşvik mekanizmalarının kurgulamasında AR GE'ye ayrıca önem verilmeye başlandı. Yenilikçi ve yüksek katma değerli teknolojik üretimin ülkemiz için bir zorunluluk olduğu anlaşıldı. Bunun mekanizmalarından bir olan teknoparklarda hızlı bir niceliksel gelişme oldu. Teknoparkların etki değerlendirilmesine tabi tutulması aksayan ve iyileştirmeye açık yönlerinin belirlenerek bu alanda gerekli düzenlemelerin yapılması gerekir.

Bazı teknoparklar marka olmuş durumda. Marka olan yerlere baktığımızda m2 brim fiyatları oldukça yüksek ve yer bulunmuyor. Türkiye'nin yeni alanlara ihtiyacı var. İzmir bu noktada bir üs olarak kabul edilebilir mi? Üs olarak kabul edilip o politika üzerinden yol alınabilir mi?

İzmir'in teknoloji merkezi olması İzmir'in hemyurtiçinden ve yurtdışından yetenek çekim merkezi olmasına hem de ileri teknoloji ürünü üreten girişimcilerin buraya gelmesine bağlıdır. Ancak bunun için de kritik bir kütleye erişmek gerekiyor. Onun için İzmir'e yeni teknoparklar kurulmaya devam edilmelidir.

İEÜ, ikinci teknopark projesi ne aşamada? Süreç nasıl ilerliyor?

Güzelbahçe kampüsü bir teknoloji kampüsü olarak düşünülmektedir. İkinci teknopark da bu kampüsün önemli bir bileşeni olacaktır. Şu anda kampüsün master plan çalışması tamamlanmış durumdadır. ©

İzmir Üniversitesi Teknoloji Transfer Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Aydın Öztürk:

“İzmir’de teknoparklar ekosistemi oluşuyor”

İzmir’deki üniversitelerden Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Dokuz Eylül, Ege ve İzmir Ekonomi Üniversiteleri kendi teknoparklarını kurdular. Diğer üniversitelerin bildiğim kadarıyla başlamış bir yapılmaları henüz yok. Ancak bu teknoparklar tüm öğretim üyeleri için önemli imkanlar sunuyor. Öğretim üyelerimizin burada çalışmalarında hiçbir sıkıntı yok. Bu açıdan bakılırsa, aslında her üniversitenin ayrı bir teknopark kurması da gerekmiyor. Önemli olan bu imkanlara ulaşmak. Teknoparkı olan üniversitelerle yakın işbirliği içerisindeyiz. Bu teknoparklarda şirket kuran ya da şirketlerde görev alan öğretim üyelerimiz var.

■ İzmir Üniversitesi Teknoloji Transfer Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Aydın Öztürk, İzmir’de teknoparkların gelişimi için ekosistemin oluşmaya başladığını söyledi. Yetmiş insan gücü, altyapı, iklim ve kültürel imkanlar gibi birçok bakımdan İzmir’in önemli bir potansiyele sahip olduğunu belirten Öztürk, “Geriyeye ne kalıyor; bazı teknik ve maddi sorunlar. Teşhis edilecek, bir araya gelerek tartışılıp çözümler üretilecek. Hep birlikte gayret gösterirsek başta sanayi sektörü olmak üzere kamu ve özel sektörle birlikte çok önemli projeleri birlikte gerçekleştirebiliriz” diyor. Öztürk ile üniversite bünyesindeki TTO’nun çalışmaları üzerinden şehrin ve Türkiye’nin teknopark gerçeğine ışık tuttuk.

İzmir Üniversitesi olarak TTO çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

TTO merkezimiz (İZTAM) bir yıl önce kuruldu. O günden

beri değişik alanlarda birçok faaliyetlerimiz oldu. Özellikle Üniversitemizin araştırma alt yapısının geliştirilmesi için bazı çalışmalar yaptık.

Neler yaptınız?

Proje geliştirme, araştırma, girişimcilik gibi alanlarda farkındalık oluşturmaya çalıştık. İzmir Üniversitesi’nde 190 öğretim üyemiz var. Birbuçuk yıllık bir süreçte yaklaşık 30 proje hazırlayarak ilgili kurumlara sunduk. Bunlardan 17’si değerlendirildi ve 9’u kabul gördü, diğerleri değerlendirme sürecinde. Şu anda 5 Avrupa Birliği projemiz devam ediyor. Yürütülmekte olan TÜBİTAK projelerimiz var. Ayrıca Kalkınma Ajansından (İZKA) alınan bir projemiz yeni tamamlandı. Yeni başladık ama ortalama olarak her üç proje başvurusundan biri kazandı. Bunun bizim için umut veren bir başlangıç olduğunu söyleyebilirim.

Prof. Dr. Aydın Öztürk
İzmir Üniversitesi Teknoloji Transfer
Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü



KAPAK DOSYASI



Proje yapılanmasına baktığımızda hangi sektörler, hangi alanlar ön plandaydı? Sizin spesifik olarak uzmanlaştığınız bir yapı oldu mu?

Her üniversite iyi olduğu alanda daha çok proje sunuyor. Biz mühendislik ve fen alanında daha çok proje ürettik. Geçen yılın istatistiklerine göre SCI indeksli dergilerde 1 yılda 110'un üzerinde bilimsel yayın yapıldı. Bizim diğer önemli bir potansiyelimizde sağlık alanında. Medikalpark Hastanesi ile birlikte Tıp Fakültemizdeki araştırma etkinlikleri başarıyla yürüyor. Ayrıca Sağlık Meslek Yüksek Okulumuz var. Burada da önemli projeler geliştiriyoruz.

Önümüzdeki günlerde de bu alanlarda çalışmaya devam mı edeceksiniz yoksa yelpaze genişliyor mu?

Biz sosyal bilimler alanında da proje çalışmalarını teşvik edip, desteklemek istiyoruz. İktisadi ve İdari Bilimler ve Hukuk fakültelerimiz var. Bu fakültelerimizde araştırma ve proje konularında önemli çalışmalar yapıyor. Biz bu alanlarda daha çok yol alma arzundayız.

Devlet desteği görüyor musunuz?

Doğrudan devlet desteği almıyoruz. Üniversitemizin sağladığı destekler dışında yurtdışı ve yurtiçindeki çeşitli kaynaklardan sağlanan desteklerle projeler yürütülüyor.

İzmir'in teknoparklar konusunda bir üs olabileceğine dair görüşleri dinliyoruz. Bu konuda siz ne düşünüyorsunuz? Gerçekten teknoparklar konusunda üs olabilecek gücümüz var mı?

Öğrenci potansiyeli bakımından baktığımız zaman İzmir üniversiteler şehri. Aldığı öğrenci bakımından nüfusuna oranla çok iyi konumda. 9 üniversitesi var. Daha da artacak bu rakam. Diğer illerle mukayese ettiğimizde, İzmir üniversite

şehri olma yolunda hızla ilerliyor. Aldığı projeler bakımından, özellikle TÜBİTAK ile olan ilişkilere bakıldığında da İzmir oldukça iyi durumda. Ancak mevcut öğrenci sayılarına göre kıyaslandığında durumun biraz daha farklı olduğunu görüyoruz. İzmir'deki üniversitelerimizin birçoğunun ARGE temelinde gösterdikler başarının yanında, Türkiye genelindeki proje pastasından daha fazla bir pay almak için gayret göstermeleri gerekiyor.

Bu durum, üniversite-sanayi ilişkileri için de geçerlidir. İzmir Üniversiteleri Platformu'nun bundan bir süre önce yaptığı toplantıda bu konu tartışıldı. Sanayi ve üniversiteler arasında bağ kurulabilmesi için EBSO merkezli bir portalın oluşturulması konusu üzerinde duruluyor. Sanayi tarafından gelen talepler ile Üniversitelerden verilebilecek destekler ortak bir platformda buluşturulmaya çalışılıyor. Bu oluşum, sanayici ile ilgili akademisyenleri arasında uygun bağlantıların kurulmasını amaçlıyor. Böylece İzmir'deki sanayici ile araştırmacı birbirinden haberdar olacak. Oluşturulacak bu tür bir portalın üniversite-sanayi işbirliğinde çok önemli bir adım olacağını düşünüyorum.

İzmir, hem gelişen üniversiteleri, araştırma merkezleri hem de büyüyen sanayisi ve artan üniversite-sanayi işbirliği sayesinde daha çok teknopark veya buna benzer oluşumlara büyük ölçüde ihtiyaç duyacağını şimdiden tahmin edebiliriz. Bu nedenle daha önce belirttiğim özelliklerini de dikkate alırsak, İzmir teknoparklar üssü olmaya iyi bir adaydır diyebiliriz.

Akademik kadro olarak baktığımızda İzmir olarak teknoparkları ne ölçüde besleyebilecek ölçüdeyiz?

İzmir'deki üniversitelerden Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Dokuz Eylül, Ege ve İzmir Ekonomi Üniversiteleri kendi



teknoparklarını kurdular. Diğer üniversitelerin bildiğim kadarıyla başlamış bir yapılanmaları henüz yok. Ancak bu teknoparklar tüm öğretim üyeleri için önemli imkanlar sunuyor. Öğretim üyelerimizin burada çalışmalarında hiçbir sıkıntı yok. Bu açıdan bakılırsa, aslında her üniversitenin ayrı bir teknopark kurması da gerekmiyor. Önemli olan bu imkanlara ulaşmak. Teknoparkı olan üniversitelerle yakın işbirliği içerisindeyiz. Bu teknoparklarda şirket kuran ya da şirketlerde görev alan öğretim üyelerimiz var.

Şu anda İzmir'deki teknoparklara ilgi oldukça yüksek. Bildiğim kadarıyla tam kapasiteyle çalışıyorlar. Büyüme potansiyelleri de oldukça yüksek. İzmirdeki Üniversitelerin gelişim trendi böyle giderse, mevcutların yanında gelecekte kurulacak teknoparkları da besleme konusunda bir sorun yaşanabileceğini düşünmüyorum. Yani burada sayıyı arttırmaktan çok teknoparkların niteliğini arttırmak öncelikli...

Evet. Bu sadece öğretim elemanlarımız için değil aynı zamanda öğrencilerimizin bizzat iş ortamında deneyim kazanarak yetişmeleri bakımından da önem taşıyor. Diğer taraftan teknoparkların tematik alanlarda gelişmeleri sürdürmeleri başarılı olmalarında kritik bir konudur.

Peki, biz nerede tıkanıyoruz? 1990'dan beri üzerinde durduğumuz bir başlık teknopark Türkiye'de. Baktığımızda olmamız gereken noktada mıyız?

Bizim sanayicimizin gelişmeye, teknoloji üretmeye yönelik itici gücü arzu edilen seviyede değil ya da böyle bir kültür henüz oluşamadı. Burada itici güç sanayi olmalı. Başarı hikayeleri olan bazı üniversitelerimizi hariç tutarsak, genel olarak üniversitelerimizin bu alanda beklenen düzeye ulaşabildiğini söylememiz mümkün değil.

Son yıllarda ARGE merkezleri, teknoparklar ve araştırmalara verilecek devlet destekleri konularında çeşitli düzenlemeler yapıldı ve proje yapmak ya da geliştirmek isteyen kişi ve kurumlara önemli imkanlar sağlandı. Bu kapsamda İzmir'de bildiğim kadarıyla değişik sektörlerde olmak üzere 9 araştırma merkezi kuruldu. Biraz önce de bahsettiğim gibi 4 teknoparkımız var. Türkiye AB programlarına dahil oldu buradan önemli destekler sağlanabiliyor. TÜBİTAK çeşitli programlar çerçevesinde çok önemli destekler veriyor. Kamu sektöründe de önemli proje destek ve işbirliği imkanları açılıyor. Bütün bunlara rağmen biz nerede tıkanıyoruz? Bu sorunun temelinde bir çok faktör var, her birini ayrı ayrı konuşmak burada mümkün değil... İşin sosyal, kültürel, ekonomik ve politik yönü var. Her şeyden önce kaliteli eğitim ve nitelikli araştırmacı boyutu var. Bunların hepsi olsa bile bir de sistem sorunu var. Arzu edilen hedeflere ulaşmak ancak istikrarlı politikalarla mümkün olabilir.

Kısa vadede öncelikle, başta temel bilimler olmak üzere değişik alanlarda yeterli sayılarda nitelikli araştırmacı yetiştirilmesi için en önemli basamağını oluşturmaktadır. Üniversitelerdeki araştırmaların genelde toplumun ihtiyaçlarına yönelik, özelden ise sanayinin sorunlarına cevap verecek şekilde yapılandırılması ve teşvik sistemlerinin buna göre yönlendirilmesi gerekmektedir.

Teknoparklar konusunda, teknoloji geliştirme konusunda İzmir üs olabilecek potansiyelde diyebiliriz. Potansiyelde evet. Çok da güzel bir ekosistem oluşur. Bunların gelişmesiyle birlikte birçok sorunun da kendiliğindende ortadan kalkacağını ya da minimize olacağını söyleyebiliriz.

Merkez bünyesinde bu yıl gerçekleştireceğiniz projeler konusunda neler söylemek istersiniz?

İstihdam çok önemli bir nokta. Mezunlar... Şu anda benim koordinatör olduğum bir Avrupa Birliği Projemiz var. İtalyan üniversiteleri bir konsorsiyum kurdular. Bu konsorsiyum son sınıftan itibaren mezun olacak öğrencilerin cv'lerini alıyor. Bunlar bir veri tabanında tutulup, mezun olduktan sonra 5 yıl boyunca izleniyor. Bu cv'ler belirli şartlarla aynı zamanda iş dünyasına da açılıyor. İtalyan üniversitelerin mezunlarının yüzde doksana yakın bir çoğunluğu, bu sistemde. İş dünyası bütün mezunlarla iletişim kurabiliyor.

İş bulduklarında da bu sistem üzerinden mezunların oldukları işten memnuniyetleri ölçülüyor. Veriler iş dünyası tarafından da ihtiyaca göre değerlendiriliyor. Eğitim durumlarıyla üniversitedeki program arasında ilişkiler kurulup program müfredatları, saha çalışmalarından elde edilen sonuçlara göre güncelleniyor.

Bu, 20 yıldan fazla bir zamanda geliştirilmiş büyük bir sistem. Biz bu projeyi, Erasmus Plus programı çerçevesinde yurtdışındaki "iyi uygulamalar programı" kapsamında geliştirip sunduk. Bu sistemi Türkiye şartlarına adapte ederek kullanmak istiyoruz. Proje kabul edildi. İtalya bizim ortağımız oldu. İspanya'dan bir, Türkiye'den de iki üniversite ile birlikte bir konsorsiyum kurarak çalışmalara başladık. Şimdi bu proje bittiği zaman, bütün mezunları sisteme alıp bilgileri iş dünyasına açacağız. Uygulamaya geçildiğinde eğer kabul görürse, mezunlar, iş dünyası ve üniversiteler üçgeninde uzun zamandan beri boşluğu hissedilen bir konuda önemli bir adım atılmış olacak. 🌐

Levent
Kandiller
Emrah
Tomur

Yaşar Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Levent Kandiller:

“İzmir’de rekabet içinde işbirliğine çok inanıyoruz”

Aslında teknoloji transfer ofisi değil de bilimi sanayiye aktarma merkezi olmalıydı. Burada para kazanmaktan çok sanayide kazandırdığımızda insanlık kazanıyor.

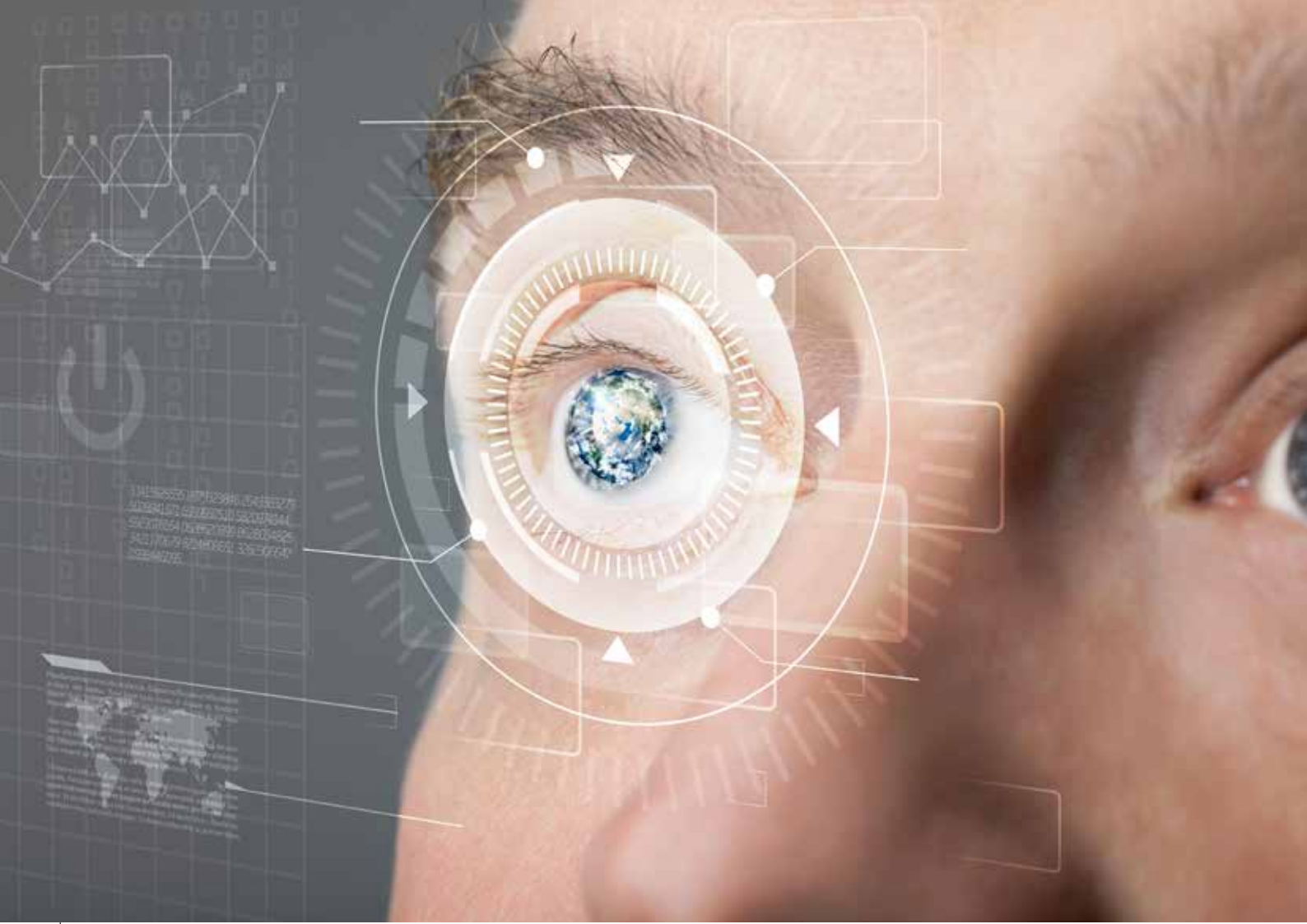
■ Yaşar Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Levent Kandiller, İzmir’de teknoparkların gelişimi için rekabet içinde işbirliğine inandıklarını söyledi. Yaşar Üniversitesi Bilgi ve Teknoloji Transfer Ofisi Müdürü Dr. Emrah Tomur ile birlikte YARIN Dergisi’ni ağırlayan Kandiller, İzmir’in ulusal değil uluslar arası alanda rekabet için ortak hareket etmesinin gerektiğine vurgu yaptı. Öte yandan sanayi içindeki Ar-Ge merkezlerinin günlük durumuna dikkat çeken Kandiller, “Bir iki proje ile gidiliyor. İzmir derken; İzmir ile Manisa’yı da ayıramazsınız. Manisa’da endüstriyel devler var. Ege Bölgesi’nin senkronize çalışması önem taşıyor. Aydın, Denizli, Muğla, Manisa’daki üniversitelerle de ortak çalışıyorlar. Bugün İzmir’de bu konudaki akil adamlar işbirliği içinde çalışıyorlar” dedi.

Yaşar Üniversitesi Bilgi ve Teknoloji Transfer Ofisi Müdürü Dr. Emrah Tomur da İzmir’in bu alanda stratejik avantajları olduğunu söyledi. Tomur, “İstanbul ve Ankara’dan birçok şirket buraya geliyor. Tersine bir beyin göçü var. İhtisas teknoparkları burada çok önemli. Rekabet içinde işbirliğini de çok olumlu etkileyecektir. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı da ihtisas teknoparklarını önemsiyor ve destekleyecek” dedi. Kandiller ve Tomur ile İzmir’in teknoparklar ve TTO gerçeğine ışık tuttuk.

Yaşar Üniversitesi’nin teknopark sistemine bakış açısı nedir?

KANDİLLER: Yaşar Üniversitesi bir yıllık yoğun bir çalışma sonrasında 3. Nesil Üniversite olmak için ana strateji belirledi. Bunu izleyen süreçte organizasyonda da değişiklik yaptık. Eskiden akademik birimlere bakan rektör yardımcılıklarını fonksiyonel hale getirdik. Rektör yardımcılıklarından birisi de Ar-Ge, inovasyon ve girişimcilikten sorumlu ve ben bu birimden sorumluyum. Bu değişim sürecinde uzmanlarımızın sayısını arttırdık. Bilgi ve Teknoloji Transfer Ofisi’ni kurduk. Eşgüdümlü çalışan bir Proje Destek Ofisimiz var. Bu organizasyonun oluşması aslında Kasım ayında oldu. Bu süreçte ayrıca bir kuluçka merkezi yarattık. Orada öğrencilerimizin, çalışanlarımızın ve mezunlarımızın girişimlerini destekliyoruz. KOSGEB ve Melek Yatırımcılarla işbirliği içindeyiz. 15 üniteli Kuluçka Merkezimiz çok yeni olmasına rağmen şu anda yedi girişimci grup burada çalışıyor. Ayrıca, Bilimsel Araştırma Fonumuzu bu yıl 10 misline çıkardık. Bu fon ile yalnızca bilimsel girişimcilik çalışmalarını da destekliyoruz. Sınai mülkiyet haklarıyla ilgili olarak patent faydalı model ve endüstriyel tasarımları da destekliyoruz. Bu destek ile son 6 ay içinde üniversite kanalı ile başvuru patent sayısı 6 oldu. Bunların ikisi uluslararası patent.





Ayrıca, 3 faydalı modelimiz ve 8 tane tasarım tescilimiz var. Bu gelişmeler üniversite içinde paradigma değişikliğine neden oluyor. Bu girişimleri tetiklemeye çalışıyoruz. İç paydaşlarımızda farkındalık yaratmanın ötesinde projelere yöneltmeye başladık. Dış paydaşlarımız ile görüşmelerimiz sürüyor ve bu anlamda İzmir’de rekabet içinde işbirliğine çok inanıyoruz. Dolayısıyla diğer teknoparklar ve kuluçka merkezleri ile ortak çalışıyoruz. Ayrıca İTÜ ve ODTÜ ile de yakın çalışmalarımız var. Ön kuluçka ve kuluçka merkezimiz burada, kendi kampüsümüzde. Ancak kuluçkadan başarıyla çıkan şirketlerimizi İzmir’deki mevcut teknoparklara yönlendirmek istiyoruz.

Rekabet içinde işbirliği dediniz. Bu başlıktan İzmir’e baktığımızda neler yapabiliriz?

KANDİLLER: İzmir’de farklı kurumlar benzer yapılanmalar ile hoş bir rekabet içerisinde. Biz istiyoruz ki, rekabeti yurtdışında yapalım. Rekabeti; Silikon Vadisi’nde, Kore, Çin ve Rusya ile yapalım. Kit olan imkânları akıllıca kullanalım diye tartışıyoruz. Çok başarılı olduğunu düşündüğüm İzmir Üniversiteler Platformu var. Rektörler toplanıyor, çalışma grupları kuruluyor. TTO’lar birlikte çalışıyor. Benzer bir başka platform Ege Bölgesi Sanayi Odası tarafından yürütülen sanayi-üniversite işbirliğini arttırmaya yönelik çalışma. Ayrıca, İZKA üzerinden Kalkınma Kurulunun bir alt komitesi olan bir platform var. Birde şimdi Sanayi Bakanlığı nezdinde kurulan Kamu-Üniversite İşbirliği Platformu kuruldu.

Bu kadar çok platform gerekli mi?

KANDİLLER: Bunu biz de ifade ettik. Bu kadar çok platformu birbiri ile nasıl senkronize edebiliriz diye sorduk. Genellikle üniversiteler içinde Ar-Ge, inovasyon ve

teknolojiden sorumlu TTO yöneticileri birlikte çalışıyor. Bu alanı ve imkânları daha nasıl etkin yönetebiliriz diye hareket ediyoruz. İşte burada tematik teknoloji geliştirme bölgeleri merkezleri devreye giriyor.

Bugün sanayi içindeki Ar-Ge merkezleri de son derece dağınık durumda. Tabiri mazur görün ama güdük kalıyor. Bir iki proje ile gidiliyor. İzmir derken; İzmir ile Manisa’yı da ayıramazsınız. Manisa’da endüstriyel devler var. Ege Bölgesi’nin senkronize çalışması önem taşıyor. Aydın, Denizli, Muğla, Manisa’daki üniversitelerle de ortak çalışıyorlar. Bugün İzmir’de bu konudaki akil adamlar işbirliği içinde çalışıyorlar.

Tematik teknokentler önemli. Bu teknokentlerin kalbinde olduğu tematik organize sanayi bölgeleri önem arz ediyor. Bunların dalga dalga gidiyor olması lazım. Üniversite olarak genellikle ODTÜ’nün hikâyesine bakın. Döneminin bir Bakanının olayı tetiklemesi ile başlayan bir süreçten bahsediyoruz. Bir yazılım şirketi ile başlayan süreçti. Ama sonrasında sizinde dediğiniz gibi savunma sanayi odaklandılar. Yaşar Üniversitesi olarak iki-üç tane niş alan belirledik. Bunları belirlerken de İzmir’in ekosisteminde olan büyük teknoparklar ve tematik teknokentlerini de dikkate alarak ne yapabiliriz diye baktık.

Birincisi; nesnelerin interneti üzerine çalışan arkadaşlara öncelik vereceğiz. İkincisi yenilenebilir enerji sektörü üzerinden neler yapabiliriz ona bakıyoruz. Bir tarafta Bergama Organize Sanayi Bölgesi tematik bir OSB olabilir diye düşünüyoruz. Buna paralel olarak da orada tematik bir teknopark olabileceğini düşünüyoruz. Bugün Bergama OSB’yi tematik OSB’ye dönüştürmek için bazı girişimler var. Bu gidilebilecek

bir yöndür ve biz buna destek veriyoruz. Ama ana alanımıza almayı düşünmüyoruz.

Biz arkasında endüstriyel bir holding olan ve zaman içinde İzmir’de başarılı girişimcilik ve inovasyona imza atmış bir holdingin kurduğu vakıf üniversitesi durumundayız. Holdingin üst yönetimi ile çok yakın ilişki içindeyiz. Grubumuza baktığınızda kimya ve gıda grubudur. Gıda da tedarik zincirinin bütün halkaları mevcuttur. Grubun yaptığı birçok ilk yatırımlar var. Bu sistem aslında Pınar ürünlerini besleyen bir sistemdir. Bu tedarik zincirinde aslında bir sosyal sorumluluk başlığında sadece kendileri üretmezler. Etraftaki yetiştiricilere de ürettirirler. Ürünleri toplayıp endüstriyel bir ürün haline getirirler. Bu tedarik zincirine bakmak istiyoruz. Yeni teknolojileri ve kaliteli tarım ürünlerinden gelen iyi gıda sektörüne odaklanmak istiyoruz. Gözleme, otomatik besleme ve ürün kalitesini belirleyecek sensör sistemleri ile büyük verileri toplayıp, o verileri analiz edip bir verimlilik yaratmak istiyoruz. Bunun çekirdeğini Yaşar Üniversitesi’nde yapıp, ilgili başka bir teknoparkta yapabiliriz. Gıda Bakanlığı ile de ortak bir çalışma içerisindeyiz.

Bu ortak çalışma hakkında biraz daha bilgi verir misiniz?

KANDİLLER: Araştırma merkezimizin tetiklemesiyle ve onların teşkilatıyla birlikte bu girişimi birlikte yapmak istiyoruz.

Bu aldığınız patentlerin kaç tanesi gıdaya yada enerjiye yönelik idi?

KANDİLLER: Bu saydıklarım sürecin birinci aşaması idi. Yani farkındalık yaratma süreci. “Hangi alanda ne olursa olsun yeterli bu tohum yeşersin ve anlaşılın” ile üniversitenin desteğinin olduğunun insanlara aktarılması gerekiyordu. Bir anlamda öncelikle havuzun dolmaya başlaması gerekiyor. Türkiye’deki en büyük sıkıntılardan birisi yeterince güçlü girişimlerin çıkmaması... Uluslararası platformlara yeterli kadar girişim akıyor. Öncelikle bizim bu akışı canlandırmamız gerekiyor. Özetle, birinci aşamada; farkındalık yaratma sürecini yaşadık. Şimdi ikinci aşamaya geçiyoruz. Belirli alanlara konsantre oluyoruz. O alanlardaki girişimleri bir araya getirmek ve bireysel güçleri kadar, onların birbirleriyle etkileşimini arttırmayı hedefliyoruz.

Dünyada teknolojinin gittiği yöne baktığınızda, sensör teknolojileri ve üretim teknolojilerinin artık dağın başında uygulanabilir düzeye geldiğini göreceksiniz. Artık bir roket bilimi değil bunlar. Gıda sanayini besleyen tedarik zinciri savunma sayesinde daha kritik bir sektördür. Bu sektöre daha teknolojik yaklaşımlarda bulunmamız gerekiyor.

İzmir ekosistemine baktığımızda nasıl bir tablo ile karşılaşıyoruz?

TOMUR: Türkiye genelinde Bilgi ve Teknoloji Transfer Ofisleri TÜBİTAK ve diğer desteklerle hızlı bir şekilde kurulmaya başlandı. Teknoparklar ile bu ofislerin şöyle bir bağlantısı var. Teknoparklar esasında araştırma ve geliştirme yapılacak merkezler olarak planlandı. Ancak bugüne kadar Ar-Ge faaliyetlerinin nihai hedefi olan ekonomiye hem ulusal hem de uluslararası düzeyde katkı sağlanması ana amacına henüz ulaşamadı. Yeni ürün geliştirmek, yeni pazar yaratmak, yeni müşteri bulmak, rekabet avantajı sağlamak Ar-Ge ile başlayan zincirin önemli halkalarıdır.

Türkiye’deki ekosistemde şu anda eksik olan da budur. Örneğin, yıllarca hibe destek alarak Ar-Ge çalışması yapmış ancak tek bir fatura kesememiş şirketler var birçok teknoparkta. 10 yıldır Ar-Ge yapmış ama satılabilir ürün



çıkaramamış yapılardan bahsediyoruz. Yazılım şirketlerinde bu sorun nispeten daha az. Çünkü yazılım Ar-Ge’si tamamlandığında hemen satılabilir ürün çıkıyor. Buradan teknoloji transfer ofislerine dönecek olursak; bu yapıların esas amacı hem üniversitelerde yapılan çalışmalarını hem de teknoparklardaki Ar-Ge şirketlerinin çalışmalarının ticarileşmesini hızlandırmaktır.

Bir diğer önemli noktada kuluçka merkezleridir. Kuluçka merkezleri, biraz önce Ar-Ge tabanlı şirketlerde eksikliğinden bahsettiğimiz iş modeli, iş planı, pazar ve rekabet analizi, ürünümü nasıl konumlandırmalı kime ne kadara fiyata satmalıyım boyutunda teknolojik start-uplara destek veren önemli yapılar. Günümüzde araştırma yapmak inovasyonun ön şartı olmaktan çıktı; yazılımlar ve mobil uygulamalarla da büyük ticari başarılar getiren yeni ürün ve servisler yaratılabilir. Tabii önemli bir husus sadece parlak fikir başarı için yeterli değil, fikrin doğru müşteriye hedefleyen doğru ürüne dönüştürülmesi de önem arz ediyor. Biz kuluçka merkezinde bunu vermeye çalışıyoruz. Bir eğitim programımız var. Çok deneyimli mentorlarımız var. Melek yatırımcı ağları ile temas halindeyiz. Kuluçka merkezimizde hem öğrenci hem akademik girişimcilerimize destek vereceğiz. Verimlilik sorununu yaşamamak için önceliğimizi kuluçka merkezi ve teknoloji transferine veriyoruz. Bir yandan da İzmir ve Türkiye genelindeki diğer teknoparklar ile ciddi bağlantılarımız var, ortak çalışıyoruz.

İzmir’de platformlar var. Gerçekten bir işbirliği yapabiliyor musunuz?

TOMUR: Yapıyoruz. Ama ne kadarı verimli çalışıyor buna bakabiliriz. İşbirliklerinin etkin olmasına set vuran şeyler olabiliyor. Örneğin; tüm teknopark ve TTO’lar varlıklarını



sürdürebilmek için çoğunlukla kısa vadeli belirli performans hedeflerine ulaşmak zorunda uzun vadeli ve sinerji yaratacak büyük ölçekli projelere yönelmek yerine mecburen kısa vadeli kendileri için belirlenen hedeflere ulaşmak için çaba harcamak zorunda kalıyorlar. Bu da birlikteliği belli ölçüde olumsuz etkiliyor.

Teknopark Performans Endeksi uygulamasının revizyonu mu gerekiyor?

TOMUR: Aslında bu endeks de gerekli. Kendinizin nerede olduğunı görebiliyorsunuz. Ama birlikte yapılan projelere çalışmalara daha fazla puan verilmesi ve desteklenmesi şeklinde yol alınabilir. Böylece sinerji yaratılabilir. Yurtdışındaki endekslerde ne kadar uzun vadede katma değer yaratır ona bakılır.

KANDİLLER: Dünyadaki üniversitelerin gelirlerine baktığımızda birincisi öğrenci gelirleri ve araştırma gelirleridir. Birde ayrıca öğrencilerin okula yaptıkları bağışlardır. Bu son söylediğim Türkiye’de oturmuş bir sistem değil. Araştırma gelirlerinde artık fonlar değil girişimciliklerle yarattığı ekonomik değere bakılıyor. Türkiye’de de hayırsever vatandaşların yaptırdığı tesisler ve binalar var. Türkiye üniversite ve vakıf üniversitelerde var. Binaya ve teçhizata yapılıyor. Ama bunlar işletilemedi. Başkalarının kullanmasına izin verilmedi. İzmir’de bunu istemiyoruz. İzmir’deki alanları herkes gelip doldursun. Çünkü bir laboratuara zaten çok büyük talep yok. Teknokentleri dolduracak kadar talep yok. Yerel yatırım meleklerini dolduracak kadar iyi öneri yok. Bunları hızlandırmalıyız hep beraber.



Kandiller "Dünyadaki üniversitelerin gelirlerine baktığımızda birincisi öğrenci gelirleri ve araştırma gelirleridir. Birde ayrıca öğrencilerin okula yaptıkları bağışlardır. Bu son söylediğim Türkiye’de oturmuş bir sistem değil. Araştırma gelirlerinde artık fonlar değil girişimciliklerle yarattığı ekonomik değere bakılıyor.

TOMUR: İzmir’in burada stratejik avantajlarını göz ardı etmeyelim. Lokasyon avantajı var. İstanbul ve Ankara’dan birçok şirket buraya geliyor. Tersine bir beyin göçü var. İhtisas teknoparkları burada çok önemli. Rekabet içinde işbirliğini de çok olumlu etkileyecektir. Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanlığında bu ihtisas teknoparklarını önemsiyor ve destekleyecek.

KANDİLLER: İzmir, üniversite konusunda Türkiye’nin 3. Büyük kenti. Bu devam edecek. Uluslararası öğrencilerin daha yoğun olduğu bir kent olacak. Daha farklı olaylara bakan yeni neslin ihtiyaçlarına cevap verecek bir kent olacak. İzmir, 50 yaş üstü üretken insanların sağlıklı yaşlanma için tercih ettiği bir destinasyon durumunda. Bu da çok iyi bir uzman beyin göçünün tersine gelmesine neden oluyor. Tecrübeli, aktif ve 50’lili yaşlarda geliyor. Hayat birikimi yapmış ve buraya yerleşiyor ve buradaki gücü doğru kullanmalıyız.

İşbirliği tetiklenmeli, teknoparklar önemli dedik. Tematik teknokentin bir mükemmeliyet merkezi olarak durduğu alanın etrafında örgütlenmiş tematik sanayinin de olması gerekiyor. Belki bununla daha fazla uğraşmalıyız. 🌐

titiz • alıřkan • güvenli



- Taşımacılık Hizmetleri
- Dağıtım Hizmetleri
- Komple ve Parsiyel Nakliye

**EGE[®]
ULAşIM**

0 232 459 08 59 • 444 6 343 • www.egeulasim.com.tr

Mehmet Özgür Seydi- beyoğlu

İzmir Katip Çelebi Üniversitesi TTO Koordinatörü
Doç. Dr. Mehmet Özgür Seydibeyoğlu:

“Sinerji oluşturulmalı ve bu doğru bir potada eritilmeli”

Aslında teknoloji transfer ofisi değil de bilimi sanayiye aktarma merkezi olmalıydı. Burada para kazanmaktan çok sanayide kazandırdığınızda insanlık kazanıyor.

■ İzmir Katip Çelebi Üniversitesi TTO Koordinatörü Doç. Dr. Mehmet Özgür Seydibeyoğlu, İzmir'in teknoparklar konusunda güçlü bir potansiyelinin olduğunu ancak bunu tam kullanmadığını söyledi. Seydibeyoğlu, bu konuda bir sinerjinin oluşturulması gerektiğine dikkat çekerek, “Bu gücü doğru bir potada eritmek lazım” dedi.

Öte yandan Teknoloji Transfer Ofisi olarak değil Bilimi Sanayiye Aktarma Merkezi (BİSAM) olarak yapılanmanın önemine dikkat çeken Seydibeyoğlu ile üniversite olarak teknopark kurma süreci, İzmir'in bu konudaki avantajları ve dezavantajı üzerine konuştuk.

Teknoparkların yıllar itibariyle gelişimini değerlendir misiniz?

Teknoparklar, teknoloji geliştirme bölgelerinde geliştirilmiş bilgilerin sanayiye aktarılması için bir aracı kurumdur. 1950'li yıllarda Kaliforniya, ABD bölgesinde başlıyor ve günümüzde Silikon Vadisi denilen bölgedir. İnsanoğlu 1600-1700'li yıllardan itibaren buluş ve bilim ile uğraşır. Buluşlar yapıyor ve Ar-Ge kültürü gelişti. Üniversiteler uygulamalı Ar-Ge'ye odaklandılar. Makalelerin yayınlanması tabii ki güzel ama bunların ülke ekonomisine dönmesi,

katma değer yaratması gerekiyor. Türkiye'de yılda üniversitelerde 8-9 milyar TL Ar-Ge'ye harcanıyor ama bunların reel ekonomiye dönmesi yok denecek kadar az seviyede. Sanayi ile entegrasyon zayıftır. Teknoloji Transferi Ofisi yöneticisi olarak da öğretim üyelerimizin daha fazla bu alanda olmasını istiyoruz.

Ben Ar-Ge mühendisi olarak 3 ayrı şirkette görev aldım. Yani sanayi tarafında da çalıştım. Sanayicinin dilinden anladığımı düşünüyorum. “Sadece okulda ders vererek veya üniversite laboratuvarlarında deneyler yaparak sanayi ile işbirliği kurmak çok kolay olmayabiliyor.” Sanayi ile temas halinde olmak zorundasınız. Yaptığınız yeni çalışmaların sanayiye aktarmak zorundayız. Akademik kesime, “Bunu üret” dediğinde “Nasıl üreteceğiz” diyebiliyor.

Üniversitelerde yapılan faaliyetler sanayiciye akmalı. Geçen sene kişisel 2 tane patent başvurum oldu. Üniversitemizde ayrıca Mekatronik Mühendisliği bölümünden hocamızın 4 tane uluslararası patenti tescil edilmiştir. Biz bu sene üniversite olarak 4-5 yeni patent başvurusu yapmayı hedefliyoruz.

Doç. Dr. Mehmet Özgür Seydibeyoğlu
İzmir Katip Çelebi Üniversitesi TTO
Koordinatörü



KAPAK DOSYASI



Bu başvurular hangi alanlarda olacak?

Ağırlıklı makine, mekatronik, elektronik, kimya, polimer ve malzeme kompozit alanlarında olacak. Nanoteknoloji odaklı olacak. Akademisyenler akıllarına gelen şeyleri geliştirecek yerler arıyorlar. Laboratuarlara ihtiyacı var. Ben buraya 2012 yılında atandım. O günden beri AOSB ile görüşmeye başladık. 2014 Şubat ayında TTO kurumsal bir çalışmaya başladık. 2015 Nisan ayından beri yeni bir TTO yapılanması oluşturduk. Aslında teknoloji transfer ofisi değil de bilimi sanayiye aktarma merkezi olmalıydı. Burada para kazanmaktan çok sanayide kazandırdığınızda insanlık kazanıyor.

Biz de TTO ekibimizde 5 modülümüz var. Her modül için birer öğretim görevimizi atadık. İnternet sitemizden bütün bilgileri paylaşıyoruz. Burada başlarda gönüllülük esasıyla çalıştık. Ancak kadromuzu güçlendirdik. İki arkadaşımız burada sadece bu iş ile ilgili sürekli çalışıyor. Ekibimizi büyütüyoruz ve yapılanma dönemindeyiz. Bir yandan da teknoloji geliştirme bölgesi kurmak için Ankara ile temas halindeyiz. Nasıl ve ne zaman kuracağımız konusunda altyapı çalışmalarına devam ediyoruz. Önümüzdeki kışa doğru inşaata başlama hedefindeyiz.

Bu teknoparkı nerede kuracaksınız?

Bu teknopark aslında İzmir'de ilk olabilecek bir yapıya da sahip. Heyecanlıyız. Sanayi ile ortak bir teknopark kurmak istiyoruz. Ankara'da OSTİM ile ODTÜ bu konuda ortak başarılı bir çalışma yaptı. OSTİM ile ODTÜ arasında ciddi yol mesafesi var. Ama biz burada Atatürk Organize Sanayi

Bölgesi ile yan yanayız. AOSB'de ciddi büyük firmalarımız var. Avrupa'nın ve dünyanın en büyükleri arasında olan firmalar burada üretim yapıyor. Öğrenciler üniversite üçten itibaren burada staj yapması sağlanabilir. Teknoparkı kurduğumuzda öğrenciler hem teknopark içinde hem de sanayinin içinde çalışma fırsatını bulabilecek.

Bu konuda başvuru yaptınız mı?


Üniversite alanı ciddi büyüktür. Büyüme potansiyeli yüksektir. Aliağa'ya yakın olmamız bizim için büyük avantaj. Çünkü petrokimya ve demir çelik sektörü açısından burası üs durumunda. Aliağa'ya en yakın devlet üniversitesi biziz. Biz bu yakınlığı avantaja dönüştürmek arzusundayız. İzmir, teknoloji geliştirme konusunda bir üs olabilir mi? İzmir'in coğrafi şansları var. Çandarlı'ya büyük bir liman yatırımı yapıyor. Aliağa'da sanayi geliyor. Ama sıkıntı ciddi teknoparklar kuruyoruz da bunlar ne ölçüde Ar-Ge yapıyor sorgulamak gerekiyor. Yazılım ofisleri şeklinde kurulmuş teknoparklar durumundadır. Yazılımda da her yazdığımız şey Ar-Ge diye gösteriliyor. Benim Ar-Ge'den anladığım laboratuvarıda yeni şeyler geliştirmek ve yaratmaktır. Türkiye'de bu eksik. Teknoparklarda gerçek Ar-Ge yapmamız konusunda sıkıntılar var. Zaten yapılan Ar-Ge faaliyetleri de o şirketlerin beklentilerini karşılayabilecek düzeyde değil.

Teknoparklar üniversiteler bünyesinde mi olmalı? Ya da teknoparkların kurulması ve üniversitelerin de bunların içinde olması mı daha doğru?

ABD'deki sisteme bakın... Güvenliği çok fazla öncelikli olmayan Ar-Ge'yi dışarıya da yaptırabiliyor. Bu yurtdışından gelen üniversite öğrencileri için büyük bir iş imkanı yaratıyor. Bugün üniversitelerde bütün birimlerde cihaz yatırımları yapıyor. Ama o cihazların hepsi kullanılmıyor. Herkes bunu kullanabiliyor mu? Bu sorulara cevap vermek gerekiyor. Sizin dediğiniz gibi, bugün Çin'de sanayi kesimi tarafından teknopark kuruluyor, üniversiteler onun içine geliyor. Ortak teknopark kurma girişimleri var. Sanayiciyi buraya çekmek lazım. Öğrenciyi burada çalıştırabiliyorsunuz. Hem burada tecrübe sahibi oluyor hem de belli bir gelir elde ediyor. Sanayicinin buralara gelmesini kolaylaştırılması gerekiyor. İzmir Ekonomi Üniversitesi güzel şeyler yapıyor. Bizim teknoparkta güzel bir çalışma olacak. Network'ümüz son derece iyi.

İzmir'in potansiyelini Ankara ile karşılaştırmak doğru değil. İstanbul'a karşı bir Aliağa gücümüz var. 9 üniversitemiz var. İzmir burada sağlık ile ön plana çıkıyor. Bioizmir ve DEPART bünyesinde bu konuda ciddi çalışmalar var. Sağlıkta ciddi yatırımlar yapıyor. Üniversite ile sanayi bir araya getirmek istiyorsak sorunu tespit etmek lazım. Üniversitelerde cihaza yatırım yapmak Ar-Ge yapmak demek değildir. Üniversitelerde aynı cihazlar alınabiliyor ile. Belli bölümlerde belli cihazların olması yeterli. Milli değer kaybına gerek yoktur. Birlikte aynı cihaz kullanılabilir. Ayrıca bir sanayinin sorunlarının analiz edilmesi gerekiyor. Sorunlar önce tahlil edilmeli. Sonra gelip biz verimi arttırmak istiyoruz demeliyiz. Hocalarımızda o zaman çözüm üretmek için çalışmaya başlar. Sanayiciyi de bürokrasi ile de yıpratmamız gerekiyor üniversitelere geldiklerinde Ama ben genede öncelikli üniversitelerin içinde teknoparkların olması gerektiği kanaatindeyim.

İzmir, önümüzdeki dönemde bu konuda bir üs olabilir mi?

Potansiyel var ama bunu tam kullanamıyoruz. Bir sinerji oluşturulmalı. Bu gücü doğru bir potada eritmek lazım... 



Yeni bir hayata, hayal gibi bir başlangıç...



Gradiva
MÜCEVHER 1969

Seyfullah Çevik

Gediz Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Seyfullah Çevik,
“Artık biz sanayiciyi okulda beklemiyoruz. Biz sanayiye gidip
anlaşmalarımızı yapıyoruz” diyor.

“Bilimde ve inovasyonda var olmak istiyorsak ön yargılardan sıyrılmak zorundayız”

Bir Nobel Ödülü, Gediz Üniversitesi'nden çıksa bu kimin gururu? Türkiye'nin, İzmir'in gururu, İzmir'deki üniversitelerin gururu. Bilimde çalışmayı kim yapıyorsa ön koşulu ben'leri koruyup güçlendirmek ama gerekli noktalarda biz olabilmek.

■ Gediz Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Seyfullah Çevik, Türkiye'nin bilim ve inovasyon alanında daha hızlı gelişebilmesi için ön yargılardan sıyrılması gerektiğini söyledi. Teknoparklar özelinde süreci ve İzmir'in bu konudaki potansiyelini YARIN Dergisi okurlarına değerlendiren Çevik, “Biz İzmir'i cazibe merkezi yaparsak, pastadan pay alacağız bunu küçük düşünerek yapamayız” dedi. Çevik ile İzmir'in teknopark gerçeği üzerinden Türkiye'nin bilim ve Ar-Ge alanındaki mevcut durumuna ışık taktuk.

İzmir'in teknoparklar ve teknoloji geliştirme konusundaki gelişimi değerlendirir misiniz?

İzmir, Türkiye'de bilim tarihi açısından en eski şehirlere biri. Bakıyorsunuz 8 bin yıllık bir tarih ve bu şehrin havzasında dünyada adını duyurmuş bilim adamları var. Her ne kadar dönemsel kopukluklar olsa da bu tarih şehir için çok önemli. Bu bağlamda İzmir, eğitim, kültür seviyesi, demokrasi

alanında uzlaşılı kültürü itibarıyla Türkiye'nin en önemli şehri. 1969 yılında İzmir'e geldim ve hayatımın önemli bir kısmı İzmir'de geçti. Yüksek eğitimim de iş hayatımda İzmir'de geçti. İzmir diğer şehirlere göre öncelikli bir şehir. İzmir'de üniversite, iş alemleri sanayici tarihine bakarsak eğer diğer şehirler kadar ön planda bir şehir değil. Çünkü şehrin coğrafi yapısı kültüre, turizme, sanata, tarıma daha uygundur. Etnik yapısı da bu şekilde. Göç almış bir şehir.

İzmir'i İstanbul ile Ankara ile mukayese etmektense kendi içinde değerlendirmek gerek. İzmir'de bugün 9 tane üniversite var. En eskisi Ege Üniversitesi 1950'lerde kurulmuş bir üniversite ki genç bir üniversitedir. Dünyadaki üniversite tarihlerine bakarsanız yeni sayılır. Dünyada 50 yıl civarındaki üniversiteler genç sayılır. Dokuz Eylül Üniversitesi Ege Üniversitesi'nden türemiş bir üniversite. 1980 sonrası olağanüstü bir durumda ortaya çıkmış. Daha sonra Yüksek





"Biz İzmir'i cazibe merkezi yaparsak, pastadan pay alarsak, bunu küçük düşünerek yapamayız. Bugün için bu zor olabilir ama Türkiye bilimde, inovasyonda var olmak istiyorsa bu önyargılardan sıyrılmak zorunda."

Teknoloji Üniversitesi ve vakıf üniversiteleri oluştu. Ama buna rağmen bu 9 üniversite bir araya gelebiliyor. Bu İzmir'in yapısından ve uzlaşma karakterinden kaynaklanıyor ve her kuruma da yansıyor.

Bu Türkiye'de hiçbir şehirde olmayan bir ayrıcalıktır. Bu pozitif bir şey. Sadece üniversitelerin teknoloji ofisleri ve teknoparkları yetmiyor. Sanayinin ve bürokrasinin buna kucak açması lazım. Fakat Türkiye'de sanayi İzmir'deki gibi çok genç ve yeni bir sanayi.

Üniversite-sanayi işbirliği; teknopark ve bilim adamları alışverişi ile olur. Bu alışveriş İstanbul kadar, Ankara kadar hızlı olmamış. Ankara'nın şansı ODTÜ, Bilkent gibi çok iyi kurulmuş üniversiteler ve o üniversitelerin gelişerek devam etmesi. Devlet eliyle de sanayi eliyle de desteklenerek ilerlemeleridir. Fazla gidecek bir yerleri yok ve özellikle de bu üniversiteler yakın iş birliği içerisinde olmuşlar. ODTÜ mezunlar hem özel sektörde hem de devlet dairelerinde önemli noktalarda olmuş ve üniversite-sanayi iş birliğini hızlandırmışlardır. Bu geçiş İzmir'de o kadar hızlı olmamıştır.

Neden?

Çünkü İzmir'de en iyi okuyan çocuklar ya Boğaziçi'ne ya Bilkent'e ya da ODTÜ'ye gitmiş. İzmir üniversitelerinin son 5-10 yıldır kendi bünyesinde alma çabaları var. Başarılı öğrencileri İzmir'de tutmayı başaramamışız. Neden; altyapı yok, sanayi yok. Ama son 10 yılda rekabet geldi üniversitelere. Vakıf üniversiteleri artıları da beraberinde

getirdi. Sanayi Bakanlığı'nın son dönemlerde gerçekleştirdiği en yaratıcı projelerden biri Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi'ni yayınlamaya başladı. Bu üniversitelere inanılmaz bir ivme kazandı. En azından bizim üniversitemizde bu böyle oldu, biz buraya girmeliyiz dedik ve girdik. Bu endekse uygun öğretim elemanları ile çalışmaya başladık. Onların faaliyetlerini hızlandırdık. Devletin yapacağı rekabeti hızlandıracak ve faaliyetleri hayata geçirecek altyapıyı üniversitelerle

buluşturmak. Bu çok güzel bir gelişme. Ege Üniversitesi ve Dokuz Eylül Üniversitesi zaten kendini ispatlamış büyük üniversitelerdir. Bizim gibi yeni üniversitelerde kendilerini göstermek adına olumlu bir rekabete girdiler. Bu kulvarda yer almaları gerektiğine inandılar. İzmir'de üniversitelerin bir araya gelmeleri, yavaş yavaş da olsa Atatürk Organize Sanayi'nin olması, Serbest Bölge'nin olması, sanayi sitelerinin olması, bazı fabrikaların buraya gelme istekleri teşvik görüyor veya görmüyor onu bilemem o devletin takdiri önemli bir algı. Ama sanayici artık şu kanaate vardı. "Biz çalışıyoruz, çabalyoruz bir noktaya kadar geliyoruz. Bizim daha ileri gitmemiz için üniversitelerle çalışmamız lazım, bilimsel gelişmeleri takip edip geliştirmeliyiz" diyor.

Ama sanayici ile üniversite arasında maalesef kötü bir geçmiş var...

Bu algı yavaş yavaş kırılıyor. Bu bağlamda da sanayiciler teknoparkların kurulması, kuluçka merkezlerinin kurulması, üniversitelerdeki bilim adamları ile yakın ilişkiler kurma, özellikle Avrupa Birliği, Sanayi Bakanlığı ve ya İZKA gibi projelerde sanayicilerinde bulunma yükümlülüğü üniversite-sanayi işbirliğini tetikliyor. Bu gelişme de sürekli artıyor. Artık biz sanayiciyi okulda beklemiyoruz. Biz sanayiye gidip anlaşmalarımızı yapıyoruz. Küçük projelerle başlıyoruz. Bunu sadece biz değil herkes yapıyor. İzmir gerek sanayicilerin gelişmesi gerek üniversitelerin sanayiciye gitmesi noktasında diğer şehirlerimize göre daha avantajlı bir şehir diye düşünüyorum. Bugün 9 üniversitenin rektörleri bir araya gelip konuşabiliyor, alt grupları çalıştırabiliyor, yapılan işlerden birbirlerini haberdar edebiliyor. Birbirlerinin artlarından



yararlanıyorlar bu muazzam bir şey. Bireysel olarak da olsa üniversiteler sanayiciyle birlikte iş yapma gereğini hissediyor. Çünkü gelecekte rekabette dünya piyasalarında yer almak için inovasyona, patente, buluşa ihtiyaçları var. Bunu da üniversite ile yapabileceklerini biliyorlar. Bunun için düşünce var hayata geçirecek mekanizma kurgulanamamış. Bunların kurgulanması için öncelikle üniversitelerde herkeste bu anlayışın olması lazım. En üstten en alta herkes buna inanacak. Herkes inovasyonun gerekliliğine inanıp, destekleyecek. Bu üniversite bununla bir şeylere imza atıyorsa diğer üniversitelerde bunu yapacaklar.

Aynı alanda mı olmalı?

Hayır, farklı alanlarda da olabilir.

Üniversiteler kendi içlerinde uzmanlaşmaya gidebilir mi? Örneğin; Ege Üniversitesi yıllardır gelen ziraat geçmişinden dolayı Agro teknoloji konusunda daha önde çalışmalar yürütebilir. Siz mühendislikte, diğer üniversiteler spesifik bir başlıkta yoğunlaşip mı yol almalı, yoksa tatlı bir rekabetle herkes istediği alanda mı çalışmalı?

Aslında birinci söylediğiniz doğru ama üniversite kurulurken böyle kurulmamış ki. Kurulup gelişmelere göre şekillenme hali var. Eğer A fakültemize iyi hocalarımızı alabilirsek o iyi işler yapıp ön plana geçiyor. Ama Batı'da öyle olmuyor. Batı'da üniversite kurarken ya sosyal ya teknik üniversite olarak kuruluyor. Üniversite kurulmadan önce 5 yıl, 10 yıl fizibilite çalışmaları yapıyor. Biz kurulduk ve şimdi 8. yıldayız. Batılılar

buraya gelince biz 10 yıl okulu kurmadan önce araştırma yaptık diyorlar. Biz öyle kurulabilseydik dediğiniz doğrudu. Üniversitede iyi bilim adamları ile buluşlar yapabiliyorsa o üniversite o bölümlerle, o profesörlerle anılıyor. Hukuk fakültesi denilince Galatasaray Üniversitesi'nin aklımıza gelmesi gibi... Tıpta; Hacettepe Üniversitesi... Bizim gibi üniversiteler o dönem hangi bölümler revaçtaydı o bölümlerle kuruldu.

Ben geldiğimde bölümler kurulmuştu. Biz kurulduğumuzda üniversitemize öğrenci almak onlara iyi eğitim vermeyi amaçladık. Fakat gördük ki bununla iş bitmiyor. İyi bir üniversite olmak istiyorsak bazı şeyleri dünya ölçeğinde yapmamız lazım, bunun içinde dünyayla entegre olmak gerek. Dünyayla entegre olmak demek de kalite standartlarını yakalamak demek. Kütüphanesi, salonu, sınıfı, araştırması, laboratuvarı, öğretim üyesi, öğrencisi olmalı. Hemen bunlar olmuyor, zaman lazım. Keşke üniversiteler böyle kurulabilseydi. Bu zamanla olacak ama bizde bu durum tesadüfen oluyor. Batı'da bu durum bilinçli oluyor.

İzmir bu konuda bir üs olabilecek donanımda mı?

Bunun için her üniversitenin kendini yenilemesi ve gelişmesi lazım. Üniversite iyiyse zaten iyi üniversiteler bir araya gelecektir. Nasıl ki dünyanın en iyi şirketleri bir araya gelip büyük işlere imza atıyorlar. Üniversitelerin de bunu yapması lazım. Birleşmek tek bir üniversite olmak demek değil, birlikte araştırılabilmek. Diyelim ki; 150 milyon liralık bir araştırma projesi aldık. Tek başımıza araştırmayı yürütemeyiz. O zaman bizimle birlikte veya 3 üniversitenin öğretim üyeleri



"Bu konuda ODTÜ'yü örnek almamalıyız, o ayrı bir örnek. En iyi bilim adamları oraya gittiği için orada teknopark oluşmuş. Çünkü Türkiye'de en zeki çocuklar ODTÜ'ye gelmişler. ODTÜ'nün teknoparkını inceledim ilk kurulduğunda. Gördüm ki onlar da bunun yüzde 1'ini yapacaklarına inanmıyorlardı. Ama çalışanlar mezunlar öyle bir sinerji yakaladı ki bugün gelinen nokta ortada."

bir araya gelip 150 milyon liralık projeyi birlikte almalı. Bilimi tamamen teknik ve bilimsel platforma taşımamız lazım. Bilimsel çalışmayı kim yaparsa yapsın desteklememiz lazım.

Kimin?

Bütün karar vericilerin. Hükümetin, rektörlerin... Bir Nobel Ödülü, Gediz Üniversitesi'nden çıksa bu kimin gururu? Türkiye'nin, İzmir'in gururu, İzmir'deki üniversitelerin gururu. Bilimde çalışmayı kim yapıyorsa ön koşulu ben'leri koruyup güçlendirmek ama gerekli noktalarda biz olabilmek. Eğer biz Harvard'la bir işbirliğine imza atabiliyorsak bu Türkiye'nin bir kazanımıdır. Bu proje adını duyurunca okul da adını duyurur ama okulun adının da önemi yok diye düşünüyorum. Bilim adamlarını serbest bırakmalı. Serbest bıraktığımızda bu noktaya gelir mi diye sorarsanız, gelebilir. Gelir demiyorum, gelebilir. Olmalı. Benim üniversitemin hocalarına başka üniversitelere gitmesi için izin veriyorum, başka üniversiteler vermiyor. Biz İzmir'i cazibe merkezi yapacaksak, pastadan pay alacaksak, bunu küçük düşünerek yapamayız. Bugün için bu zor olabilir ama Türkiye bilimde, inovasyonda var olmak istiyorsa bu önyargılardan sıyrılmak zorunda. Aksi takdirde bir yerlerde olamaz. Bilim adamı buraya gelebilmeli burada bu ortam olmalı.

Hedef ulusaldan ziyade uluslararası mı olmalı?

Uluslararası bağlantılarımızın olması lazım. Bilimi evrensel boyuttan lokal bir yere indirgeyemezsiniz ki. Bugün Harvard'lı bilim adamı hangi konuda çalışıyor görüyorsunuz. Onlarda aynı kaynaklardan çalışıyor, bizde. Çok şükür Türkiye 1980'den sonra bu altyapıya kavuştu. Her türlü bilgiye ulaşabiliyoruz. Benim bilim adamım Japonya'yla aynı anda bir projenin ayağı oldu. Buraya gelmeden önce koşulsuz bir yatırım talebi oldu kabul ettik ve bu çalışma devam ediyor. Üniversite olarak ona yatırım yapıyoruz, hiçbir beklentimiz yok. Böyle olmalı.

Zaman da para da önemli. Teknoparkların doluluk oranlarına baktığımızda bazılarının da yer yokken; bazılarında proje bile yok. İzmir'e bu konuda özelinde baktığımız zaman gereksiz yatırımlardan kaçınarak, diğer üniversitelerle iş birliği yapılarak teknoparkların kapasitesini güçlendirmek sayısını artırmak adına bir şey yapılamaz mı? Burada nasıl bir yol haritası öneriyorsunuz?

Bu dediğiniz çok ideal bir şey. Biz Türkler, bireysel olarak çok iyiyiz ama bir araya gelince işler değişiyor. Kolektif bir şekilde bir şey üretme noktasında başarılı olamıyoruz. Önce üniversite bunu kendi içinde halletmeli. Kendisi kolektif çalışma bilgi beceri alışkanlığındaysa bir arada çalışabilirler. Herkesin teknoparkı olsun demiyorum. Kendi üniversitede bilim adamları bir araya gelecek önce. Birçok yargı var, bunlardan kurtulmak kolay değil. Biz bundan kurtulmak üzereydik bizim dışımızdaki sebeplerden olamadı. Ortak teknopark projesi imkansız demiyorum ama çok zor, çünkü her üniversite kendini harika görüyor, farklı görüyor.

Teknolojin gelişmesi ve inovasyon yapılması için bunun illaki üniversitede mi olması gerekiyor?

Hayır. Sanayi de olabilir. İkisinin birlikte çalışması yeterli. Üniversitelerde teknopark diye fiziki bir yapının olmasına da gerek yok. Biz 25 tane buluş yaptık, patent aldık. Bizim teknoparkımız yok. Teknoloji geliştirme merkezimiz var. Biz sanayi kuruluşlarıyla iç içe çalışsak teknoparklardan daha iyi sonuçlar elde edebiliriz. Önce bizim üniversite olmamız lazım, bilim adamı ve araştırmacı olmamız lazım. Sonra sanayicinin sanayici olması lazım. Sonra aramızda bir ortak çalışma yapmamız lazım. Bu ortak çalışmanın başarılı olması lazım. Başarılı oldukça başarılı iş birliğini geliştirmemiz lazım. Zaten bu başarı sonradan teknoparkları da oluşturur.

Bu konuda ODTÜ'yü örnek almamalıyız, o ayrı bir örnek. En iyi bilim adamları oraya gittiği için orada teknopark oluşmuş.

"Artık
iyi bir otomobile
sahip olmak
bir ayrıcalık değil."



YENİ FIAT EGEA EZBER BOZAN SEDAN

"Bir otomobil ne kadar pahalıysa o kadar iyidir." Yeni Fiat Egea, işte bu ezberi bozmaya geliyor. Teknoloji, tasarım, konfor ve performans... Onda "gerçekten ihtiyacınız olan her şey" var. Fiat showroom'larına gelin, Egea'nın direksiyonuna geçerek ezberleri bozmaya başlayın.

5" Dokunmatik Ekranlı Multimedya Sistemi | Entegre Navigasyon | Geri Görüş Kamerası
Hız Sabitleme Sistemi | Otomatik Klima | Yokuş Kalkış Destek Sistemi

5YIL
100.000KM
GARANTİ | #fiategea

Koç

Yasal garanti süresi ve devamındaki onarım güvencesiyle birlikte toplamda 5 yıl ya da 100.000 km'ye kadar (hangisi önce dolarsa) garanti sunulmaktadır.



EGEA

POYRAZ

İzmir (232) 274 68 68 Aydın (256) 226 23 33



Çünkü Türkiye’de en zeki çocuklar ODTÜ’ye gelmişler. ODTÜ’nün teknoparkını inceledim ilk kurulduğunda. Gördüm ki onlar da bunun yüzde 1’ini yapacaklarına inanmıyorlardı. Ama çalışanlar mezunlar öyle bir sinerji yakaladı ki bugün gelinen nokta ortada. Bugün her üniversitenin kendi teknoparkını oluşturmasına gerek yok. Kuluçka merkezleri olur, teknoloji geliştirme merkezleri olur, sanayi merkezleri ile ilişkileri olur bunu geliştirirler, bunu geliştirdikten sonra o gelişim böyle bir üst çatıyı gerekli kılıyorsa ona ne Sanayi Bakanlığı ne de başka bir kurum hayır diyebilir. Ama önce bunu ispat etmemiz lazım. Biz bunu ispat etmeden biz teknoparkımızı kurduk, bürokrasiyi oluşturduk, gelin burada çalışın diyoruz. Kimse burada çalışmaz. Koşullarını sağlamadan teşvik edilecek alt yapı yapılmadan sadece bina yapmaktır. Asıl olan teknoparkın olması önemli ama daha önemlisi bilim adamı, araştırmacı...

Diğer unsurlar kurulduktan sonra da olur. Teknoparktaki tek ayrıcalık vergi istisnaları. Yabancı yatırımcı vergi muafiyeti varsa gelirim diyor. Yatırımcı Manisa’ya geliyor da İzmir’e gelmiyor. Manisa’ya vergi indirimi veriliyor yatırımcı oraya gidiyor. Yabancı yatırımcı da geleceğim ama bana ne avantaj sağlayacaksınız diye soruyor. Üniversite olarak böyle bir avantajınız var mı diyor. Bir motivasyonla geliyor. Bir sanayici oraya gelirse bilim adamı da orada çalışma olanağı buluyor. O açıdan önemli onun dışında ben burada teknopark kurdum gelin burada çalışın demekle olmuyor. Girişimcilerin yetişmesi lazım. Girişimciliği daha üniversite 1. sınıfın başında aklına koyması projelendirmesi ve onu uygulamaya başlaması lazım. Ama onu yapacak ortam yoksa, mezun olduktan sonra yapması kolay değil.

Gediz TTO olarak kendinize nasıl bir hedefe belirlediniz?

İyi bir üniversite olalım istiyoruz. İyi bir üniversitenin ön koşulu; iyi araştırmacılar, iyi öğrenci, yurtdışıyla, iyi üniversitelerle işbirliği ve sektörle birlikte çalışmak. Eğer biz bunları yapabiliyorsak iyi bir üniversite oluruz. O zaman da bize talep gelir. Yurtdışından istek gelir, sanayici bizimle işbirliği yapar, yeni buluşlar gerçekleşir... Biz bir veya birkaç ürünümüzü halkın kullanabileceği mamul haline getirirsek biz halka inmiş bir üniversite oluruz. Ürünümüzle halka inmiş oluruz tabi bu bir süreç. 25 patent başvurumuz var. Biz patent başvurularına kabul edilmese de destek sağlıyoruz. İlk projede başarısız olan bilim adamı bir sonraki projede harikalar yaratabilir. Ummadığımız bir yeniliğe imza atabilir. Bugün facebook’un mucidi genç, dinamik, hayali olan insanlar. Öğrenciyken projeleri olan ve bu süreçte geliştiren, geliştirmek için uygun altyapıya sahip kurumla çalışan insanlar. Bu tür öğrenci projeleri önemli, ben bu öğrencilere destek veriyorum. Bilim adamlarınınkinden öğrencilerinki daha önemli benim için.

Bir gencimize üniversite öğrencisiyken hedef ve gelişme imkanı sunmuş oluyoruz. 20 tane girişimden 1’i başarılı olsa bu üniversitenin adı duyulur. O zaman inovasyoncu, teknolojik üniversite oluruz. Belki bunu ben görmeyeceğim 3 nesil sonraki görececek, belki de görmeyecek... Ama belki ben de göreceğim bunu bilemeyiz. Biz inandığımız için yapıyoruz. Kısa sürede bu kadar projeye imza atmamızın sebebi bu. Öğrenciler derslere devam ediyorlar, projelere katılıyorlar, kendilerine değer verildiğinin farkındalar. Aynı şekilde öğretim görevlileri de bu değer farkında. İşadamları da yavaş yavaş bizim onları önemseyeceğimiz farkına varıyorlar, daha yavaş ama fark ediliyor. Biz iyi üniversite olursak, bunu bütün üniversiteler için söylüyorum, işadamları da bize gelecek, başka üniversiteler de gelecektir, devlet de destek çıkacaktır.

Ben Türkiye’de bir buluş yapsam hayır bu Gediz’de yapılmış deyip itiraz mı edecek? Bu Türkiye’nin ihtiyacı olan bir şey. Kabul edecekler. Bizim iyi bir üniversite olmamız lazım. Biz çok hayal peşinde değiliz. Çok hayalimiz var ama hayalperest değiliz. Ne olduğumuzu biliyoruz, bilmek istiyoruz. Benim üniversitem iyi iş yaparsa, öğretim üyem iyi çalışırsa ben inaniyorum ki biz önemseneceğiz. Biz önemsendiğimizde, bize güven duyulacak, işbirliği teklifleri gelecek. Bunun için biz rektörlerin en büyük yanışı ben riske girmem demememiz lazım. Sanki bu görevden hiç ayrılmayacakmışız gibi çalışmalıyız. Batı ile aramızdaki tek fark bu. Batı’da kendilerinden Nobel ödüllü bilim adamı çıkacak diye bir şey yapmamışlar, inanmışlar. Ama 300 yıl sonra, 500 yıl sonra o üniversitelerden Nobel ödüllü bilim adamları çıkıyor. Bizimde girişimlerimizi ben göreceğim mantığıyla yapmamamız gerekiyor. Biz görmeyelim ama bu üniversitenin bu yolda altyapısının olması gerek. Ben bir tuğla koyarım diğeri üç tuğla koyar bu da başarı getirir. Biz çok yeni bir üniversiteyiz, küçük bir üniversiteyiz. Sinerjimiz ve altyapımız iyi. Patent ve projelerin gelişimimiz için doğru bir dokunuş olduğuna inanıyoruz. Bu dokunmayı sadece kendi öğrencilerimizle de sınırlı bırakmak istemiyoruz, yetenekli lise ve ortaokul öğrencilerine kapımızı açıyoruz. Bunun temellerini de atıyoruz. Genç bilim kahramanları yarışması yapılacak. Buraya geldiğinde yapan arkadaşlara biz ne yapabiliriz dediğimizde şaşkırdılar biz seve seve yaptık bunu. Umarım bütün üniversitemiz bu işe böyle bakarlar biz de tıpkı Amerika gibi, Japonya gibi üniversiteleri ile gurur duyan bir millet oluruz. ☺



PASAPORT PIER HOTEL



/pasaportpierhotel



Tarihi Kordonboyu'nda Yepyeni bir Otel

Pasaport Pier Hotel efsanelere sahne olmuş Ege Denizi'ni kucaklayan İzmir körfezi ve yaz akşamlarının imbat rüzgârıyla baş başa bir konaklama imkânı sunuyor. Denize sıfır konumu, modern ve klasik çizgilerin bir arada kullanıldığı konforlu ve şık mimarisi ile unutulmayacak bir deneyim yaşıyor.

İzmir'in Tam Kalbinde

Pasaport Pier Hotel, İzmir'in tam kalbinde bir konaklama imkânı sunmaktadır. Tarihi Pasaport İskelesi'ne komşu olan otelimiz, İzmir'in simgelerinden Kordonboyu üzerinde yer almaktadır. Imbat esintileri ile serinleyen İzmir akşamlarında,

Pasaport Pier Hotel'den sokağa adımınızı attığınızda, İzmir'de olduğunuzu hissedebilirsiniz.



Tarihçi Yazar Çınar Atay,
Yabancı sermayenin Anadolu'ya ilk giriş kapısı:

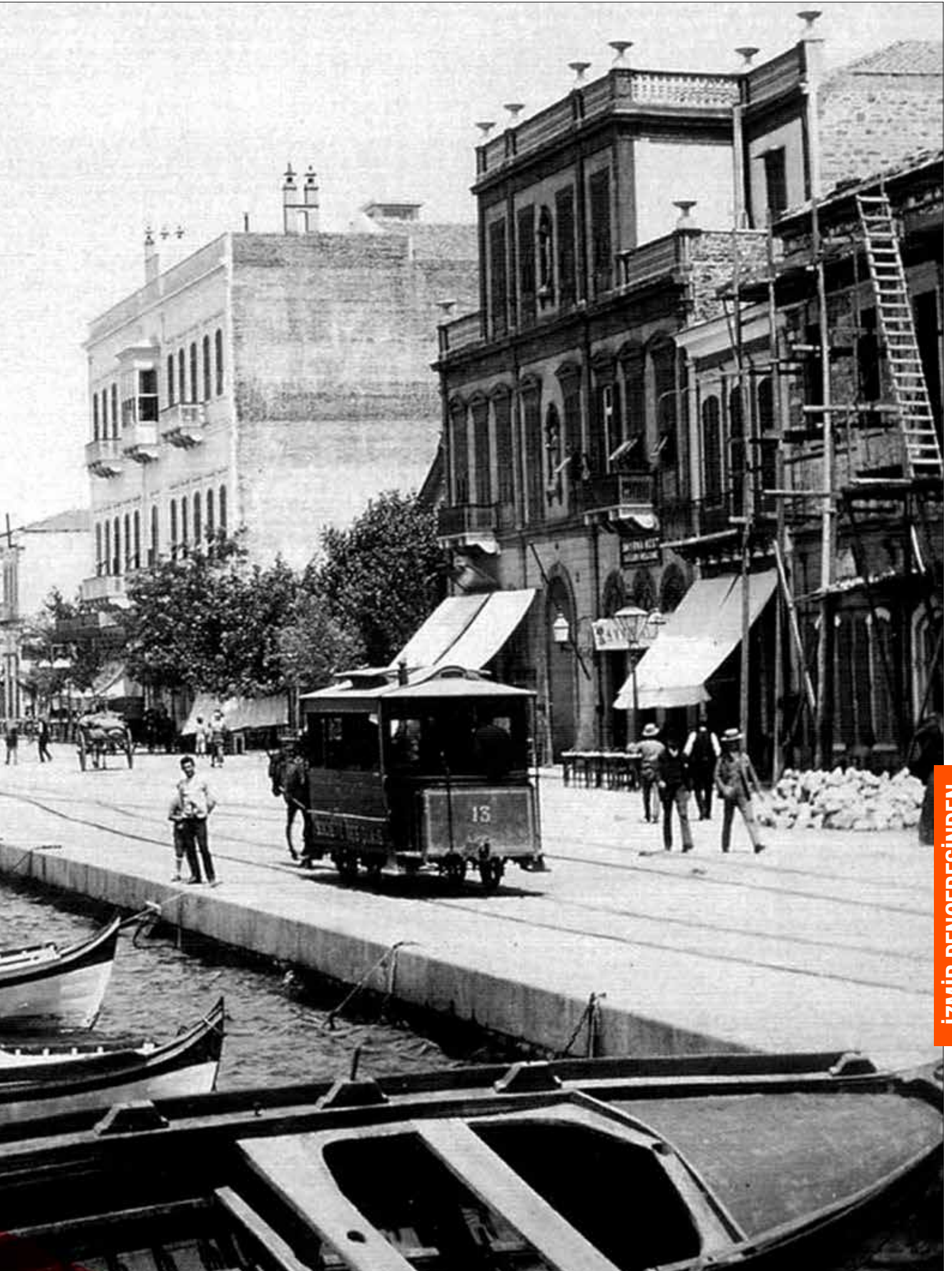
“İzmir, dünyanın ilk serbest şehri”

Osmanlı imparatorluğu zayıfladıkça İzmir güçlenmeye başlıyor; çünkü İzmir'in temelinde yabancı sermaye var. İzmir Avrupalılar için zenginleşme merkezi oluyor. Bir kısmı İzmir'e macera için geliyorlar ve ticaret yaparak, ticarete yön vererek üst seviyelere çıkıyorlar.

■ RÖPORTAJ: CEMAL TÜKEL

Tarihçi Yazar Çınar Atay:







■ İzmir Osmanlı'nın Akdeniz'deki en kozmopolit şehri olarak 17. yüzyıldan itibaren ülkenin ticaretine, kültür ve eğitim hayatına damgasını vurmuş bir kent. Anadolu'nun gücünün yansıdığı ve Çin'den İzmir'e kadar uzanan İpek Yolunun Batıya açılmadan önceki son şehri. Tarihçi Yazar Çınar Atay ile İzmir'in geçmişine bir pencere açıp günümüze doğru gelişmelerin sohbetini yaptık... İzmir'in geçirdiği tarihsel ve kültürel evrelerin günümüze yansımalarını konuştuk...

İzmir penceresinde bugün İzmir'in yakın tarihini ele almak istiyoruz. Nereden başlayalım, bize o yılların İzmir'ini anlatır mısınız?

Günümüz İzmir'inin hikayesi bana göre 17. yüzyılın ilk yarısı ile başlayabilir. Anadolu'nun bereketli topraklarından elde edilen ürünler ve burada hazırlanan malların Avrupa'ya yollanması o dönemdeki ilk gelişmeler olarak nitelendirilebilir. Aslında o yıllarda Anadolu da huzursuzluklar var. Osmanlı İmparatorluğu düzeni tam sağlayamamış; Venedikliler, Cenevizliler ve diğer tüccarların yoğun dolaştığı bu bölgede aslında bir kaos var.

Bu dönemlerde ve öncesinde güvenli bir ada olması nedeni ile Sakız Adası ticari bir üs olarak kullanılmakta. Batılı ülkeler bütün ticareti Sakız Adası'ndan yönetiyorlar. O dönemde Çeşme'de Liman var ve Anadolu malları Urla üzerinden Çeşme'ye; oradan da Sakız Adası'na gidiyor. Sakız bu yıllarda Osmanlı'nın, fakat Osmanlı tam olarak Sakız Adası'nda ekonomik hakimiyeti sağlayamamış durumda. Osmanlı denizde ve ticaretle çok başarılı değil. Aslında bugün de hala da öyleyiz diyebilirim. Ne zaman ki Osmanlı Anadolu'daki hakimiyetini biraz daha artırıyor o zaman Sakız'da ticareti kontrol eden merkezler İzmir'e geliyor.

İzmir bu dönemden sonra filizlenmeye başlıyor. Bu yıllardan sonra Sakız'daki konsolosluklar İzmir'e yerleşiyorlar. O yıllarda Konsolosların hepsi ticari acente veya bir tüccar gibi düşünülen ve iş yapan kişiler. Şimdi olduğu gibi devleti temsil etmiyorlar ve zaman içinde konsoloslarının ekonomik etkisi ile İzmir parladığı ve güçlendiği için her zaman Osmanlı'nın tam olarak istediği yer olamıyor. Osmanlı'nın sosyal ve ekonomik yapısından farklı geliyor, büyüyor; yani daha açık bir sistemle geliyor. Serbest bölgenin Ülkedeki ilk şehri, malların transfer merkezi oluyor. Karşılaştırmak gerekirse bir Selanik veya İskenderiye, İzmir gibi olamıyor çünkü İzmir'in arkasında hem Anadolu var, hem Çin'e kadar uzanan ipek yolu var. Bu yolların bitiş yeri ise İzmir.

17 ve 18. yüzyılın Kozmopolit şehirleri sayılırken İskenderiye, İzmir, İstanbul akla geliyor mesela, bir Selanik veya Atina değil.

Atina kozmopolit bir şehir değil; Atina'nın "eti budu" yok zaten. Dışarı satacak malı yok. İzmir, dünyanın ilk serbest şehri diyebiliriz. Osmanlı imparatorluğu zayıfladıkça İzmir güçlenmeye başlıyor; çünkü İzmir'in temelinde yabancı sermaye var. İzmir Avrupalılar için zenginleşme merkezi oluyor. Bu kişilerin bir kısmı ilk aşamada İzmir'e macera için geliyorlar ve ticaret yaparak, ticarete yön vererek üst seviyelere çıkıyorlar. Osmanlı'nın zayıflamasıyla yabancı hakimiyetinin ortaya çıkmasına bir örnek teşkil ediyor İzmir. Mesela uç bir örnek vermek gerekirse; Martin Koszta, bir Macar vatansaver. Macaristan'ın Avusturya İmparatorluğundan ayrılması için bir ayaklanma ortaya çıkartıyor, başarılı olamayınca Amerika'ya kaçıyor. Amerika'da 2 seneye yakın kaldıktan sonra tekrar kendi fikrini ortaya koymak için 1853 yılında Avrupa'ya, İzmir'e dönüyor. Neden İzmir diye sorabilirsiniz? Çünkü burada fikirlerini rahatça



dile getirebilecek. İzmir'e geldiği zaman Fransız konsolosluğuna sığınıyor ve kıyıda bir kafede otururken bir grup Rum tarafından yakalanarak Avusturya Konsolosluğuna götürülüyor. Avusturyalılar Martin Koszta'yı Hussar isimli gemilerine zincirliyorlar. O sırada Amerikalıların St. Louis isimli, esir ticaretini önleme ve Amerikan ticari gemilerini korumakla görevli gemisi ve o geminin kaptanı Duncan Ingraham İzmir'e gelir ve limana demirledikten sonra Koszta'yı ister. İzmir Amerikan Konsolosu Offley; Koszta'nın Amerikan vatandaşlığına başvurduğunu ve artık Amerikalı sayıldığından bırakılmasını talep eder. Yirmidört saat içinde verilmediği takdirde Hussar'ın topa tutacağını bildirir. Araya diğer konsoloslar girer ve Koszta Amerikalılara verilir. O dönem İzmir'in ne durumda olduğunu ifade etmek için güzel bir örnek. Ingraham adına Amerikalılar onur madalyası basıyor sonrasında.

Birinci Dünya Savaşı'nda İzmir'e dokunulmuyor. Hiçbir savaş gemisi Körfeze giriş yapmıyor değil mi?

Evet Birinci Dünya Savaşında pek dokunmak istemiyorlar İzmir'e, ama İngilizler Uzun Ada'ya kadar geliyorlar. Orada hava üssü kurup arada İzmir'i bombalıyorlar. O dönemde ticaret biraz zayıflıyor, ama yine de şehirde ekonomik çöküntü yaşanmıyor. Savaş şehrin uzağında kalıyor.

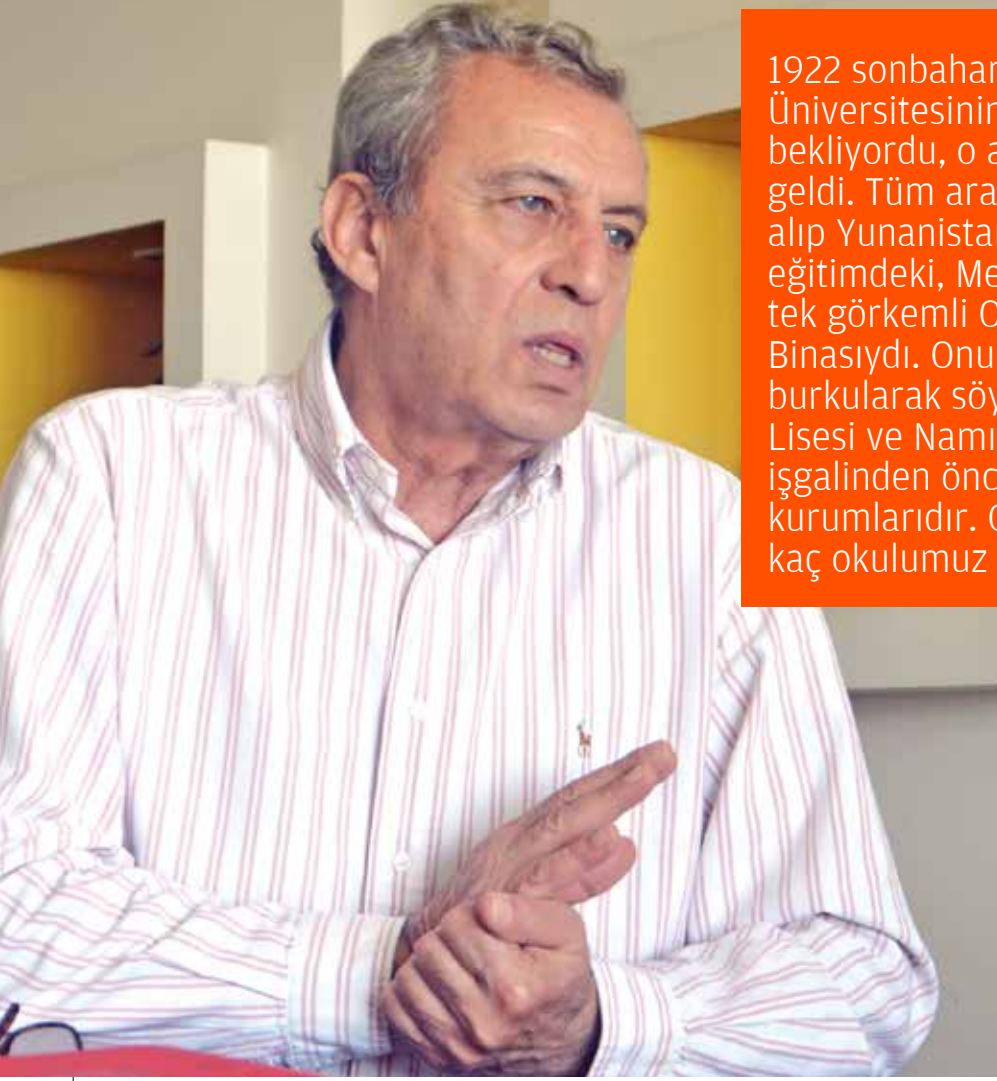
18. yüzyıl demiryollarının İzmir'e gelmesi, önemli bir tarih...

İzmir'de bir İngiliz, bir de Fransız hakimiyeti var. İlk önce Fransızların kapitülasyonlarla elde ettikleri ticari üstünlük görülüyor, zaman içinde İngiltere'nin ekonomik aktivitesi

bunun üzerine çıkıyor. Sonuçta İzmir'deki Fransızlar kültürel hegemonya kurarken, İngilizler de ticari olarak öne geçiyor. Bugün baktığımızda İzmir'de Fransızcadan gelen çok kelime kullanılır ve gerçek İzmirli giderek azalsa da Fransızlar gibi kültürel ve zarif eğilimlere sahiptir. İngilizler sadece ekonomi ile etki sağlayabilmişlerdi. Dolayısıyla Anadolu üzerinden malları aktarma açısından o dönemlerde Avrupa'da ortaya çıkan demiryolunu getirip uygulamaya çalışmışlar ve bunda da başarılı olmuşlardı.

Önce Aydın istikametine doğru demiryolu yapmayı planlamışlardı. Bugünkü Alsancak'ın girişindeki Garnı bulunduğu alan o dönemde bomboştu. Buraya bir de liman yaptılar. Bugünkü Alsancak Limanının yerine küçük bir liman, daha açıkçası bir iskele inşa ettiler. Demiryolu işi çok tatlı geldikten sonra Anadolu'nun kuzey kesiminden gelen malları İzmir'e aktaracak ikinci hat yapmak istediler. Bu süreçte yatırım açısından Osmanlı'nın devreye girdiğini görüyoruz. İngiliz hakimiyetinin hem Aydın Garında hem de Kasaba Garında olmasın diye bu defa imtiyazı daha sonra Fransızlara veriyorlar. Gerçekte İzmir'de Fransa'nın ekonomik yönü biraz zayıftı. Fransızların heyecanla başladığı işi genelde İngilizler bitirirdi. Bir tek liman konusunda Fransızlar başarılı oldu. Onun da başarılı olması; çok değişik dinamikler, çok entrikalar ve hileler ile gerçekleşmişti.

Sonuçta hatasıyla sevabıyla başarılı bir yatırım oldu. Bu dönemde demiryoluna Anadolu'nun karşı çıktığını da görüyoruz. Bu karşı çıkışlardaki mantık Anadolu'nun içlerine erişerek, malları kolay almalarından kaynaklanıyordu. Anadolu'daki halk yabancıların Osmanlı'yı ele geçireceğini düşünüp nakliye işinde hegemonya kurmuş deveçiler ile birlikte isyan ediyordu. Şehrin ulaşım ekonomisi, bir yandan kırılabilirlik gösterirken bir taraftan da geliyor, deve



1922 sonbaharında Yunan İyonya Üniversitesinin her şeyi hazır, açılmayı bekliyordu, o arada Türk orduları geldi. Tüm araç-gereçlerini, kitaplarını alıp Yunanistan'a götürdüler. İzmir'in eğitimdeki, Mekteb-i Sanayi dışındaki tek görkemli Osmanlı binası eski Adliye Binasıydı. Onu da yıktık. Bunu biraz da burkularak söylüyorum ama Atatürk Lisesi ve Namık Kemal Lisesi Yunan işgalinden önce yapılmış Rum eğitim kurumlarıdır. O binalara bakın o emsal kaç okulumuz var şu an?

kendi menfaatlerini ortaya çıkartıyorlar. Demiryolları İzmir'de pek çok insanı varlıklı hale getirmiştir.

20. yüzyılın başında nasıl bir İzmir'e görüyoruz?

20. yüzyılda nasıl bir İzmir'e geliyoruz dersenez ortada çok canlı bir tablo var. İzmir, değişik milletlerden insanların yaşadığı ve her insanın kendine özgü hayat tarzı içinde olduğunu bildiğimiz liberal bir şehir. Buna örnek; İzmir'de 500 kişiyi bulmayan bir Hollanda

kolonisi var mesela, ama onların kendi ekmeklerini üreten fırınları var. Kendilerine özgü kültür, örf ve adetlerini devam ettiriyorlar. 1922'ye geldiğimizde bunlar kayboluyor. 300 bin olan nüfus 150 binlere düşüyor. Özellikle yabancı sermaye gidiyor tabii. Giden sermayenin büyük bir kısmı da Avrupa ve Amerika'daki şirketlere gidiyor. Mesela meşhur Forbes Dergisi İzmir kökenlidir. Burada köşkleri hala durur. Buradan çok sermaye gitti.

Bundan sonra İzmir nasıl canlanmış?

İzmir çok zor dönemler geçirdi. Şehrin büyük bir kısmı yanmış, binalar gitmiş, kültür gitmiş... Ondan sonra 1930 ve 1940 arası İzmir'in imar konusunda yaşadığı en kötü dönem. 1940-1950 arasında zaten İkinci Dünya Savaşı nedeniyle de bir şey yapılamıyor ama 1930-1940 arası iyi değerlendirilmiş olsaydı İzmir bugün çok başka bir yerde olacaktı. Mesela; 1925'te bir imar planı yaptırıyorlar. O günün Avrupalı felsefesi ile geniş caddeler, bulvarlar planlanıyor ama 1930'larda bir yasa çıkıyor caddeler daraltılıyor. Bir tek olumlu taraf şu olmuş diyebilirim; İzmir'de planlanmış küçük bir park alanına, 1930-40'ların ekonomik zorluklarından dolayı yangın yerlerini düzeltmeyeceklerini anlayınca bu alanları da park alanına dahil edelim diyorlar. Dolayısıyla Kültürpark ortaya çıkıyor. Peki bu alanı iyi değerlendirdik mi? Hayır, ama felsefe açısından tek olumlu yan budur. Diğer taraftan Birinci Kordon'a ağaç dikilmesi Belediye Meclis toplantılarında tartışılan konu oluyor. Ağaçlar yapraklı mı olsun, yapraklar dökülür mü? yollar kirlenir mi?... Bunlar tartışılıyor. Onda sonra yaprak dökmeyecek, manzara kapatmayacak bir

kervanlarının sahipleri greve gidiyor ve bir sürü olaylar... Ancak, neticede daha büyük miktarda mal ve insan taşıma işi trenlerle daha hızlı yapılır hale geliyor.

Günümüzde mendirek olarak hala ayakta duran kısım ve rıhtımın yapımıyla, liman arasında da şöyle bir bağlantı var; Rıhtım ve üzerindeki tramvay hattı İngilizlerin baskısıyla yapılıyor, çünkü Alsancak'a kurdukları mevcut iskele yeterli olmuyor ve gelen malların limana aktarılması için bir demiryolu olması gerekliliği ortaya konuyor. İngilizlerin baskısı ile rıhtım yeni şekliyle ortaya çıkıyor. Sahil dolgusunda bu husus dikkate alınarak planlama yapılıyor. Rayların konutlardan uzağa, kıyı kesime doğru döşenmesi ile kıyı dolgusunun güçlendirilmesi gündeme geliyor. Basmane İstasyonundan da limana gitmek için bir hat yapılmak isteniyor ama onu bir türlü başaramıyorlar. Caddeyi açamıyorlar. 1880'lerde düşünülen caddenin açılması 1940'lara kadar geliyor. Demiryolunun olumsuz tarafına bakacak olursak, demiryolunu yapan şirketler kar maksimizasyonunu düşündükleri için Anadolu'nun tarımsal büyümesinin ve şehirselleşmesinin bozulması ortaya çıkmaktadır.

Yapımcılar demiryolunu kendilerine en uygun yerden geçiriyor, şehirlere uğramıyor ama yerleşmelerin demiryoluna yaklaşmak için yapısı değişiyor... Anadolu'daki şehirlerimize bakalım hepsinde bir İstasyon Caddesi vardır. Demiryollarının çok bilinen bir konusu daha var; çevrelerindeki madenleri işletme hakkını alırlar... Verimlilik artarken bir taraftan da



MBA Bahçeşehir'de Yapılır!

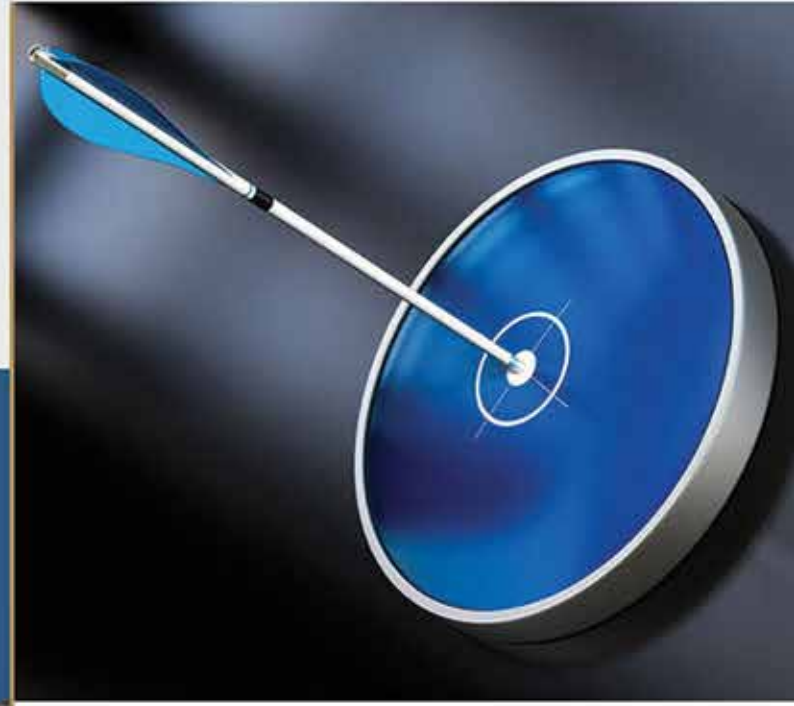
BAU MBA Programları

"BAU Yüksek Lisans Programları ile daha yükseğe"

BAHÇEŞEHİR ÜNİVERSİTESİ
Lisansüstü Programları

Tüm EGIAD üyesi kurum çalışanları için %50 Eğitim Bursu

- > Stratejik Pazarlama ve Marka Yönetimi (Türkçe;Tezsiz)
- > MBA (Türkçe; Tezli-Tezsiz)



Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
> Şair Eşref Bulvarı No: 3 Temel Uğur Lisesi B Blok Kat: 3
Çankaya /Konak / İzmir
Tel: 0212 381 01 70
Faks: 0212 381 01 80
sbe@bahcesehir.edu.tr
www.bahcesehir.edu.tr
f bahcesehirsbe
t bahcesehirsbe



BAU
Bahçeşehir University



ağaç bulup, palmiye diyorlar, çok da sempatik ağaç değil. Bunların konuşulduğu üzücü bir dönem. Kadifekale sırtlarının küçük küçük parsellenip satılması da üzücü. Bu günün sorunları aslında o günkü mayadan kaynaklanıyor. O günün şartlarında belki de olumluydu ama ileriye görme yetisi yok İzmir'de. 1950'den sonrası çok da zor bir dönem.

Evet çok zor bir dönemdi fakat Fransız konsolosluğundan sonraki Kordon ve Alsancağın bir kısmı yanmamıştı. O eski görüntü korunmadı?

Yanmayan kesim, aslında orta ve alt gelir grubunun oturduğu yerler. Çünkü bu günkü bizim Darağacı dediğimiz sanayi bölgesi ve çevresine özellikle Ege Adalarından işçiler gelip yerleşiyor. Bizim Punta dediğimiz yerde de büyük fabrikalar var. Yanmayan kesimde de dar gelirlili sınıf yaşıyordu. Yangın alanı diye belirttiğimiz yerlerde daha kültürel yapılar, tiyatrolar, sinemalar, sofistike kulüpler, okullar ve gelir düzeyi yüksek ailelerin yaşadığı evler bulunuyordu. 50'lerden sonra Batı'ya açılma, Amerika'nın biraz daha güçlenmesi, tarımda makineleşmenin artması; şehirleri bitirdi. Tabii İzmir, bu evredeki göç akımından büyük pay aldı. Bu göç 50'lerden sonra çok arttı, 60'lara geldiğimizde İzmir'in grafiğinin dengesinin aşağı doğru indiğini söyleyebiliriz. Kaldırabileceğinden daha fazlası nedeniyle sonunda İzmir de çökmeye başladı.

Demografik yapı da değişti. Bunu söylediğimde alınıyorlar ama İzmir'de yaşayan herkes İzmirli değildir. İzmir'de doğup büyümekle veya örneğin 50 sene yaşamakla İzmirli olunmuyor. Anadolu'dan gelip de İzmir'de yaşayanların bir kısmı İzmirli oldu, bir kısmı İzmirli olamadı. Tabii sadece İzmir değil, genelde şehirlerimiz bozuldu. Bu dönemlerde merkezi yönetimin etkisi oldukça çoktu. Sokak genişliğine göre bina

yüksekliği vermeye başladılar. Cadde ne kadar genişse o kadar çok kat izni verildi. Düz mantık bu. Bunun neticesini bugün de İzmir sokaklarında görüyoruz.

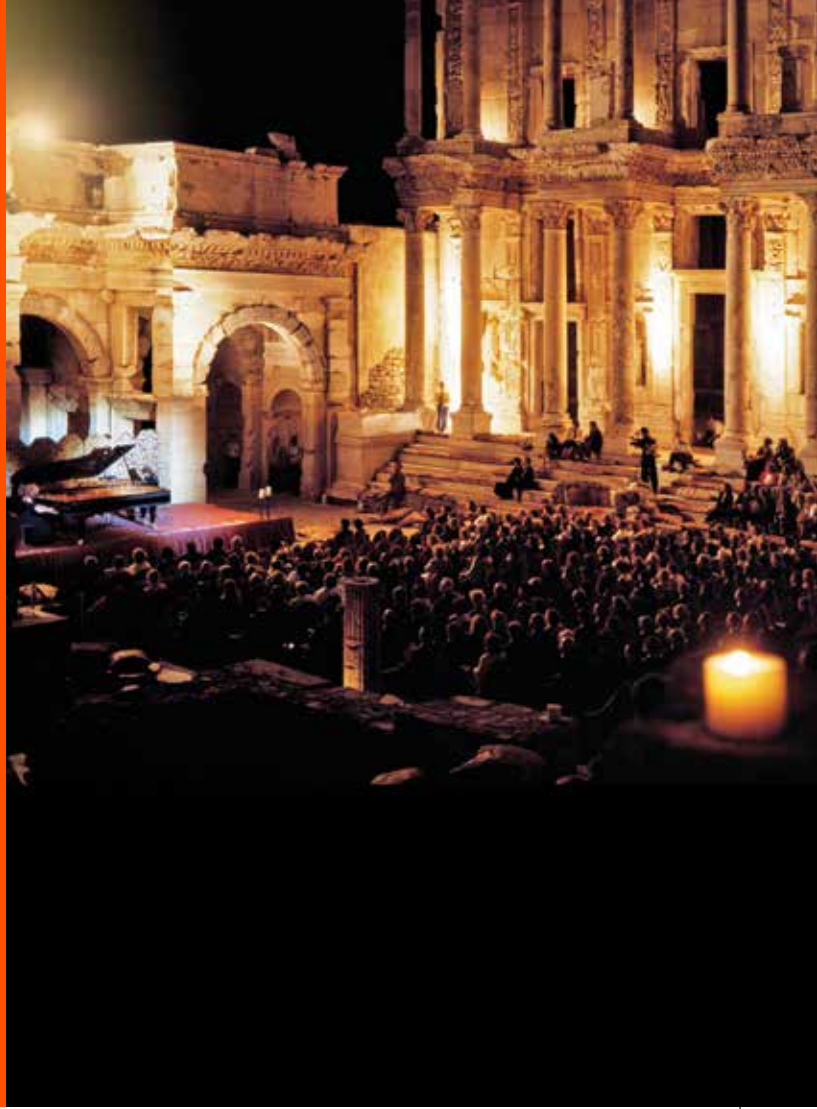
Bu gelişim 1950'li yıllarda oldu. 50'li yıllar Türkiye de farklı bir politik düzene geçildiği yıllar. Bu değişimin nedeni Demokrat Partinin İzmir'deki kozmopolit yapının fiziki olarak ortadan kaldırılması adına yaptığı bir girişimi olarak görülebilir mi? Çünkü o yıllara kadar İzmir hala Göztepe'den Karşıyaka sahile kadar aynı. Merkezi hükümet ve yeni parti, yeni rant yaratma sistemini mi doğurdu?

Birincisi çok ilginç tabii ama doğruluk payı da var. Özellikle Cumhuriyet'in ilk yıllarında ve hemen akabinde bu olgu yaşanmış olabilir. Yabancı hegemonyanın ve görüntünün ortadan kaldırılması için çabalar sarf edildiği görüldü. Yeni bir mimari tarz ortaya çıkarmak ve yaratmak gibi... Bu bir düşünce olabilir ve doğruluk payı da var. Mesela bu dönemde cumbalı evler yok ediliyor yerlerine apartmanlar dikiliyor. Aslında cumbalı evler Osmanlı-Türk mimarisinin ve yaşam tarzının yansıması. Cumba Avrupa'da yok. Sakız tipi ev diyorlar ama Sakız'da kaç tane var bilemiyorum. Bir elin parmaklarından az... Dolayısıyla 1950'den sonra böyle bir değişim var. Ama söylediğiniz doğru. 1950'den sonra yeni sermayenin yaratılmasının ortaya çıkarılması çabasını düşünürsek bu felsefe daha yaygın olabilir. 60 ihtilali bunu ortadan kaldırmaya çalıştı ama başarılı olduğunu düşünmüyorum.

Eğitim ve kültür bakımından değerlendirmemiz gerekirse eski İzmir'de ne görüyoruz?

İzmir'de eğitime bakarsak iki tür görüyoruz. Bir tanesinde

50'lerden sonra Batı'ya açılma, Amerika'nın biraz daha güçlenmesi, tarımda makineleşmenin artması; şehirleri bitirdi. Tabii İzmir, bu evredeki göç akımından büyük pay aldı. Bu göç 50'lerden sonra çok arttı, 60'lara geldiğimizde İzmir'in grafiğinin dengesinin aşağı doğru indiğini söyleyebiliriz. Kaldırabileceğinden daha fazlası nedeniyle sonunda İzmir de çökmeye başladı. Demografik yapı da değişti.



ticari felsefenin ve düşüncenin verildiğini söyleyebiliriz. Ticaretle ilgili özel okullar vardı. Onun dışında misyoner okulları da var İzmir'de. Hıristiyanlaştırma olmasa da yüzde yüz bir kültür aktarımı söz konusu. Kendini eğitime adanmış insanlar bunlar. Misyonerlerin eğitim açısından kendilerini adanmış insan grubu olduğunu söyleyebiliriz. Yatılı olan okullar var. Kız okulları, erkek okulları... Osmanlı bu dönemlerde hala eğitim reformları ile uğraşiyor. Rüştiye, Sultaniye derken isimler değişiyor, eğitim 7 sene oluyor sonra 5'e düşürülüyor, çıkarılıyor... Bir türlü eğitim sistemi oturmuyor. Avrupalılar lisan konusunda etkinler ve eğitim konusunda donanımlılar.

İzmir'in ilk Üniversitesi Ege Üniversitesi, kuruluş; 1954. İzmir'in kurtuluşu 1922. Aradaki zamanda üniversite yok. Bu arada 1919'da işgal edilen İzmir 1922'de kurtuluyor bu dönemde açılacak olan bir Yunan üniversitesi var. 3 senede Yunan Üniversitesi kurulması planlanıyor ama 30 sene de bir Türk Üniversite açamıyoruz.

1922 sonbaharında Yunan İyonya Üniversitesinin her şeyi hazır, açılmayı bekliyordu, o arada Türk orduları geldi. Tüm araç-gereçlerini, kitaplarını alıp Yunanistan'a götürdüler. İzmir'in eğitimdeki, Mekteb-i Sanayi dışındaki tek görkemli Osmanlı binası eski Adliye Binasıydı. Onu da yıktık. Bunu biraz da burkularak söylüyorum ama Atatürk Lisesi ve Namık Kemal Lisesi Yunan işgalinden önce yapılmış Rum eğitim kurumlarıdır. O binalara bakın o emsal kaç okulumuz var şu an?

Bugün için İzmir neler yapıyor? Kendi tarihimizden dersimizi aldık mı?

Maalesef almıyoruz; veya bence alamadık gibi geliyor. Bu

konuda etkin olan kişilerin de yeterli düzeyde olduğunu tahmin etmiyorum. İzmir hakkında bir karar verilecekse, bunu İzmir'de yaşayan İzmirlilerin vermesi lazım. Biraz sivri olacak ama denizi görmeden büyümüş insanların İzmir'in kültürü hakkında karar vermesi beni rahatsız ediyor. Böyle olaylar var, yaşandı ve yaşanıyor. İzmir'in kültür mirasının bir sonraki yıllara aktarılmasında ne derece doğru karar verecekler endişelerim var.

Bizim kültür mirasımızın içi oyuluyor. Bunun fiziksel bir örneği Alsancak'ta çok az sayıda kalmış olan cumbalı evler. Onların içine girin bakın bambaşka, dışında bir tek cephesi korunmuş. İzmir'de geçmişten miras kalan kaç tane binamız var bizim? Tren Garları var, birkaç cami, kilise... Bilinçli bir kültür koruması yok. Aslında bilinçli koruma pahalı da bir iş. İnsanlara bırakırsanız insanlar korumaz, bunları korumaya bütçesi yetmez orada yaşayan vatandaşların. Fonlar var ama fonlar iyi kullanılıyor mu diye sorabiliriz? Bence iyi kullanıldığı söyleyemeyiz. Bunun bürokrasisi o kadar zor ki insanlar yolunu yöntemini beceremiyor.

Sizin de Koruma Kurulu'nda olduğunuz bir dönem var. Bu dönemde İzmir'i koruyabildi mi bu Kurul?

Bence koruyamadı. Çünkü Koruma Kurullarının bazı statükoları var bunların dışına çıkamıyorlar. Bir binayı koruyacaksınız o binanın etrafını da koruyacaksınız. Koruyabildik mi? Koruyamadık. Ekonomiyle korumanın dengelenmesi lazım, o dengelenmiyor. Ekonomi ağır basıyor, dolayısıyla tarih elden gidiyor. Bir taşınmazın yerine 8 kat imar veriyorsanız, binanın yerinde de tescilli 2 katlı bir bina varsa sizce 8 kat ile 2 kat binanın rantı aynı olur mı? Olmuyor tabii ve bu rant altında binalar eziliyor tabii. ☺

SEKTÖRÜN KUNYESİ

Üretim gücü: 5 milyar dolar

2015 ihracatı: 1,7 milyar dolar

2016 ihracat hedefi: 2 milyar dolar

2023 ihracat hedefi: 25 milyar dolar

2015 Ar-Ge bütçesi: 890 milyon dolar

İstihdam: 31 bin

SSM'nin yürüttüğü proje sayısı: 416



Savunma sanayii ihracat artışı,
Türkiye ortalamasının dört katından fazla oldu

Savunma Sanayii Gücünü; İnovasyon ve Yerli Teknolojiden Alacak

Savunma sanayinde yıllık 5 milyar doları geçen üretim gücüne, 1,7 milyar dolara yakın ihracat rakamına ulaşıldığı görülüyor. Ayrıca yıllık 890 milyon dolar seviyesinde Ar-Ge harcamasıyla Türkiye'nin en fazla Ar-Ge ve teknoloji yatırımı yapan sektörü konumunda... Dünyanın en büyük ilk 100 savunma sanayii şirketi arasında bugün ASELSAN ve TAI gibi iki büyük şirketimiz bulunuyor.

■ ARAŞTIRMA DOSYASI: SEDA GÖK

■ Son 10 yılda Türk savunma sanayine ilişkin politikalar yeniden kurgulanıyor. Daha önce ortak üretim ve lisans altında üretimle karşılanan savunma ihtiyaçları, günümüzde yurtiçi çözümlere dayalı, ekonomik değer yaratacak kritik ürünlerin özgün tasarım ve geliştirilmesi aşamasına geldi.

Bugün Türkiye'deki savunma sanayii; millileşme çalışmaları çerçevesinde kendi uydusunu, insansız hava aracını, eğitim uçağını, helikopterini, piyade tüfeğini, muharebe gemisini, zırhlı aracını, füze ve roket sistemlerini üretebilen bir konuma geldi.

Son 10 yılda yerli teknolojiye dayalı bir savunma sanayinin altyapısı için çalışmalara ağırlık veriliyor. Savunma ihtiyaçlarının yerli kaynaklardan karşılanma oranı 2007 yılında yüzde 41,6 iken 2011 yılında yüzde 54'e yükseldi. Bu oranın 2016 yılında yüzde 70'e çıkarılması hedefleniyor. Konu, 10. Kalkınma Planı'nda özel olarak ele alındı. Türkiye'nin kendi uydusu olan 30 ülkeden biri

konumuna geldiğini belirten sektörün kanaat önderleri, Türk Silahlı Kuvvetleri (TSK)'nin ise X Bant uzay kapasitesini kullanan altı NATO üyesi silahlı kuvvetleri arasında yer aldığına dikkat çekiyorlar.

Milli Muharip Uçak Geliştirilmesi Projesi, Türkiye'nin kendi milli muharip uçağını yapma amacıyla üzerine çalıştığı bir proje. Projenin en geç 4 yıl içinde ön tasarım aşamasının tamamlanacağını belirten yetkililer, 2023 yılında milli muharip uçağın ilk prototip üretimini gerçekleştirileceğini söylüyor. Sektörün kanaat önderleri, 2030'a kadar 100 adet tedarik edilmesi planlanan yeni nesil F-35 savaş uçağıyla da daha önce iki adet siparişi verilen uçaklardan, dört tane daha sipariş verme kararının alındığını belirtiyorlar. Öte yandan Milli Piyade Tüfeği (MPT-76) Projesi'nde de seri üretime geçme kararı verildi. İlk aşamada 35 bin milli piyade tüfeği üretiliceği belirtiliyor.



YERLİ SANAYİ, İTİCİ KUVVET OLACAK

Türkiye'de simülasyon ve yazılım geliştiren F35 ve A400M gibi uluslararası çapta projeler de yer alıyor. Uydu üretim ve test merkezlerinin inşa edildiğini aktaran sektör temsilcileri, uydu fırlatma üssü inşa çalışmalarına ve özgün helikopter projelerine başladığını bildiriyor. Türkiye'nin savunma sanayindeki yerli oranını artırma hedefinde yeterli nitelikli insan kaynağı, araştırma enstitüleri, Ar-Ge laboratuvarları ve KOBİ gücü bulunduğu vurgu yapılırken, Ar-Ge çalışmalarının da savunma sanayini geliştirme çabalarında önemli yer tutuyor.

Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından 2014 yılında yaklaşık 34 milyon liralık Ar-Ge projesi imzalandı. Sektörde, Ar-Ge harcamaları 2014 yılında, bir önceki yıla göre yüzde 15 artışla 1 milyar dolara ulaştı. Savunma sanayinde 2000 yılında 2 olan patent sayısı, 2013'te 52, geçen yıl ise 59'a ulaştı. Başlatılan ulusal projeler, TSK'nın yerli tedarikçi ağırlık verme politikası, sektör şirketlerinin Ar-Ge harcamalarını artırarak silah geliştirmesi, bu sektördeki patent ve faydalı model başvurularında da artışa yol açtı.

RAKAMLARLA SEKTÖR...

Savunma ve havacılık sektörü, 2014 yılında yüzde 7 büyüme ile 5,4 milyar dolar ciroya ulaştı. Savunma ve güvenlik teşkilatlarının ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla faaliyetlerini sürdüren Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın ayırdığı bütçe bu yıl 59 milyar liraya ulaştı. 2014 yılı itibarıyla 30 bin 500 kişinin istihdam edildiğini kaydeden sektör temsilcileri, söz konusu dönemde dünyanın en büyük 100 savunma sanayii şirketi arasında iki Türk firmasının da yer aldığını açıkladı.

HEDEF; 2023'DE 25 MİLYAR DOLAR İHRACAT

Türkiye'nin savunma ürünleri ihracatında dünyada ilk 10 ülke arasına girmesi hedefiyle faaliyetlerini sürdürüyor. "Sektörümüz ürettiklerinin üçte birini ihraç eder duruma geldi. Hedefimiz; dünyada ilk 100 firma içinde en az yedi Türk firması" diye konuşan Savunma ve Havacılık Sanayii İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı ve aynı zamanda Savunma ve Havacılık Tanıtım Grubu Başkanı Latif Aral Aliş, ihracatın üç yıl gibi kısa bir sürede, 884 milyon dolardan 1 milyar 647 milyon dolara çıktığına dikkat çekti.

2016 HEDEFİ İSE 2 MİLYAR DOLAR İHRACAT

Hedefleri bölgesel bir çerçevede sınırlı kalmayan Türkiye, savunma sektöründe uluslararası piyasanın yükselen ülkelerinden biri konumuna geldiğini söyleyen Aliş, "Savunma ve havacılık sektörü, istikrarlı bir şekilde büyüyor. Yazılımdan donanıma, kara, deniz ve hava platformlarından lojistik hizmetlere kadar farklı alanlarda uluslararası piyasanın ihtiyaçlarını karşılayabilecek konuma geldik. Artan ihracat rakamlarından da sektörün içinde bulunduğu durum rahatlıkla anlaşılabilir. Yedi sene önce 800 milyon dolar olan sektörün ihracatı, geçen yıl 1,6 milyar doları aştı. Bu yılsonu için hedefimiz ise 2 milyar doların üzerine çıkmak" dedi.

Savunma ve Havacılık Sanayii İhracatçıları Birliği (SSI) olarak yeni pazarlara ulaşmak için tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine büyük önem verdiklerini anlatan Aliş, "SSI ve Savunma ve Havacılık Tanıtım Grubumuz 'Turkish Defence Alliance' (TDA) tarafından yapılan çalışmalar, Türk savunma ve havacılık sektörünün uluslararası tanınırlığını artırıyor. Sert rekabet ortamı



SSI'DAN SEKTÖRE YÖNELİK RAKAMLAR VE SATIR BAŞLARI

■ 2014 yılında yüzde 18 olan ihracat artışının, 2015 yılında yüzde 20 olması hedefleniyor. Hedef rakam ise 2 milyar dolar.

■ İhracatta, ürün grupları bazında ilk sıra hava araçlarında, kara araçları ikinci, silah sistemleri ise üçüncü durumda.

■ Üye firma sayısı 400'ü buldu.

■ Hedef pazarlar olarak Amerika Birleşik Devletleri, Bağımsız Devlet Topluluğu, Avrupa Birliği Üyeleri, Hazar Bölgesi Ülkeleri, Körfez Ülkeleri bulunmakla beraber, Uzakdoğu ve Afrika olarak belirlendi.

■ İhracat dağılımında, yüzde 33,8 ile NAFTA ülkeleri, ilk sırada yer aldı. Avrupa Birliği Ülkeleri yüzde 23,5 ile ikinci oldu. Bu bölgeleri Ortadoğu ülkeleri yüzde 15,1 ile Uzakdoğu ülkeleri yüzde 10,2 ile Bağımsız Devletler Topluluğu yüzde 8,6 ile takip etti.

içinde dünyanın radarında olmak, tedarik listesinde yer almak hiç de kolay değil. Bunun için üretmek kadar, uluslararası ilişkiler ve tanıtım da önemli. SSI olarak sektörün tanıtımı konusunda etkili çalışmalar yürütüyoruz, yürütmeye devam edeceğiz. Sektörün güçlenerek varlığını sürdürmesinin ihracat yoluyla olacağı bilinciyle, mümkün olan her mecrada ve ortamda daha fazla tanınırlık ve bilinirlik için çalışıyoruz” diye konuştu.

SSI Başkanı Aliş, 2023 yılında 25 milyar dolar ihracat hedeflediklerini hatırlatarak, “Bugün kendi uydusunu, insansız hava aracını, eğitim uçağını, helikopterini, piyade tüfeğini, muharebe gemisini, zırhlı aracını, füze ve roket sistemlerini üreten, simülasyon, yazılım geliştiren, F35, A400M gibi dünya çapında projelerde ortak olan, uydu üretim ve test merkezini inşa eden, uydu fırlatma üssü inşa çalışmalarına başlayan ve özgün helikopter projelerini başlatan bir ülke olarak, nitelikli insan kaynağımız, araştırma enstitülerimiz, Ar-Ge laboratuvarlarımız, KOBİ'lerimiz ve büyük firmalarımızla bunu başaracak gücteyiz. Ötesi, başarmak zorundayız” diye konuştu.

“PARADİGMA DEĞİŞMELİ”

Savunma Sanayii Müsteşarı Prof. Dr. İsmail Demir de üretilen tüm ürünlerde en ileri teknolojiyi yakalamak gerektiğine dikkat çekti. İlgili bakanlıklar, özel şirketler ve üniversitelerin, belirli stratejiler ışığında çalışması gerektiğini söyleyen Demir, Müsteşarlık olarak gerekli koordinasyonu sağlayacaklarını

söyledi. Demir, “İhracat hedeflerimizi tutturmak için paradigma değişikliği ve ürünlerde özgünlük oldukça önemli” dedi. Demir, devletten devlete satışlar konusunda bir düzenleme hazırladıklarını ve ilgili kurumlara sunacaklarını da sözlerine ekledi.

İHRACATTA HAVA ARAÇLARI LİDER

Sektörün ihracatı, 2014 yılında yüzde 18,7 büyüyerek 1,6 milyar dolar oldu. 2015 yılında 2 milyar doları zorladı ve 1 milyar 656 milyon dolar olarak gerçekleşti. Savunma ve Havaacılık Sanayii İhracatçıları Birliği'nden (SSI) alınan verilere göre; Türkiye savunma sanayii sektörü, ürettiklerinin üçte birini ihraç eder duruma geldi.

İhracatta, ürün grupları bazında hava araçları ilk sırada yer alıyor. Kara araçları ikinci, silah sistemleri ise üçüncü konumda. Bu açıdan, Türkiye savunma sanayii, ihracatta dünyada ilk 10 ülke arasına girmek için devlet tarafından ayrılan bütçesi her geçen yıl artmaya devam ediyor. Türkiye'nin hedef pazarları arasında; ABD, Bağımsız Devletler Topluluğu, Avrupa Birliği üyeleri, Hazar Bölgesi ve Körfez ülkeleri bulunuyor. Bunların yanı sıra, sektör Uzakdoğu ve Afrika'ya da ürün ihraç ediyor. İhracat dağılımında yüzde 33,8 ile NAFTA ülkeleri ilk sırada yer alıyor. Avrupa Birliği ülkeleri yüzde 23,5 ile ikinci olurken, bu bölgeleri yüzde 15,1 ile Ortadoğu ülkeleri, yüzde 10,2 ile Uzakdoğu ülkeleri ve yüzde 8,6 ile Bağımsız Devletler Topluluğu takip ediyor. Müsteşarlık, savunma sanayinde imal edilen ürünlerde en modern teknolojinin yakalanması gerektiğini vurguluyor. İlgili bakanlıklar, özel şirketler ve

SAVUNMA SANAYİNİN YAPILANMASI DEĞİŞTİRİLECEK

Başbakan Ahmet Davutoğlu, savunma sanayinin yeni bir strateji ile yeniden yapılandırılacağını söyledi. Başbakan Ahmet Davutoğlu, yeni stratejinin özel sektörün de katılımıyla 2016 sonuna kadar tamamlanacağını bildirdi. Davutoğlu, "5,9 milyar dolar tutarında projenin karara bağlandığını ve bunun 4,5 milyar dolarlık kısmının yerli ürünlerden oluşacağını" söyledi.

TEDARİK SÜRECİNE HIZLANDIRMA

Ahmet Davutoğlu, savunma sanayinin yeni bir strateji etrafında yapılandırılmasına yönelik ihtiyaç da bulunduğunu belirterek, 2016 yılı sonuna kadar tamamlanacak bir hazırlık süreci takvimini açıkladı. Davutoğlu, bu süreçte, acil ihtiyaçlar için tedarik süreçlerinin hızlandırılacağını ve orta-uzun vadede milli savunma sanayinin oluşmasına yönelik girişimlerin de devam edeceğini belirtti. Başbakan'ın, acil ihtiyaçlardan söz etmesi ve tedarik edileceğini belirtmesi, Türkiye'nin kısa vadede bazı kritik ürünlerde yurt dışı hazır alımı hızlandıracağı şeklinde yorumlandı.

Yeni strateji ve yapılanmaya yönelik çalışmaların başlatılacağı ve temel çerçeveyi ele alacak Savunma Sanayii Koordinasyon Kurulu'nun Nisan ya da Mayıs ayında toplanacağını da bilgisini veren Davutoğlu, kademeli toplantılarla görüşlerin toplanacağını ve Eylül veya Ekim ayında Koordinasyon Kurulu'nun yeniden toplanacağını ve yılsonunda da özel sektörün de en geniş katılımıyla bir Şura'nın organize edilecek strateji ve yapılanmaya son şeklinin verileceğini açıkladı.

Davutoğlu, Türkiye'nin yılın ilk iki ayı sonunda savunma sanayii ihracatında yüzde 35'lik ihracat gerçekleştirdiğini belirterek, bunun memnuniyet verici olduğunu kaydetti. Milli Piyade Tüfeği MPT-76'nın seri üretim sözleşmelerinin onaylandığını belirten Başbakan Davutoğlu, terörle mücadele kapsamında Emniyet, MIT, Jandarma ve TSK'nın ivedi her türlü ihtiyacının karşılanması için projelerin onaylandığını kaydetti.

Yıl içinde 17 ATAK helikopterin TSK'ya teslim edileceğini belirten Davutoğlu, ATAK helikopterleri için yerli motor geliştirmesine yönelik projenin de devam ettirilmesi kararının alındığını kaydetti. İnsansız Hava Araçlarına yönelik projelerin gözden geçirildiğini ve yabancı teknolojiye ihtiyaç duyulmayan seviyeye gelindiğinin değerlendirildiğini belirten Ahmet Davutoğlu, mayın ve el yapımı patlayıcılara karşı kapalı devre kamera sistemleri ile elektronik gözleme sistemlerine yönelik projelerin de gündemde olduğunu vurguladı.

Terörle mücadelede kullanılan akıllı mühimmatlar ve mühimmat kitleri için yurt dışına yeni sipariş verilecek. 8 adet müşterek taarruz uçağı (F-35) siparişi verilmesi kararlaştırıldı. Ayrıca bu yıl içinde 17 ATAK helikopterin daha TSK'ya teslim edilmesi bekleniyor.

üniversitelerin, belirli stratejiler ışığında çalışması gerektiğini söyleyen yetkililer, ihracat hedeflerini tutturmak için ürünlerde özgülüğün önemli olduğuna dikkat çekiyor. Sektör temsilcilerine göre; üniversite ve araştırma kurumları aracılığıyla yürüttüğü kritik teknolojilere sahip Ar-Ge projeleri ile Türkiye, birçok ülkeye ana ve alt yüklenici konumunda kara, deniz ve hava platformları ile çeşitli savunma sanayi ürünleri ihraç edebilen bir ülke konumuna geldi.

SAVUNMA HARCAMALARINDA 15. SIRADA YER ALDIK

Türkiye, 2014 yılında savunmaya 18 milyar dolar bütçe ayırdı. 2014 rakamı ile Türkiye, uluslararası savunma harcamalarında yüzde 1'lik paya sahip oldu ve dünya savunma harcamaları listesinde 15'nci sırada yer aldı. 2015 Küresel Havacılık ve Uzay Endüstrisi ve Savunma Sanayii Görünümü Raporu'na göre; özellikle Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Suudi Arabistan, Hindistan, Güney Kore, Japonya, Çin ve Rusya gibi ordularını modern savunma sistemleri ve teknolojileri ile donatan ülkelerde savunma harcamalarının artması öngörülüyor. Rapor, ülkeler arasında gerilen tansiyon ve siber saldırıların sektör harcamalarının geleceğini etkileyeceğini belirtiyor. Ayrıca önümüzdeki iki yıl içinde savunma sanayinin iki önemli zorlukla karşılaşacağı tahmin ediliyor. Küçülmekte olan bir piyasada kârlı şekilde büyümenin rekabeti artıracığı ve kabul edilebilir bir finansal performans sağlamak için harcamaları kısacak önlemlerin alınması gerekliliğinin baş göstereceği vurgulanıyor. Başarılı savunma sanayi şirketleri, yakın pazarlara girerek, yabancı ordulara askeri malzeme ihracatı yapmaya odaklanarak ve siber güvenlik, savunma elektroniği, insansız sistemler gibi yeni



serter

BÜRO MOBİLYA

Geleceğin Ofislerini
İzmir'de Tasarlıyoruz!

bürotime®
OFİS MOBİLYALARI



www.serter.com.tr

Adres: Yeşillik Cad. No.189/5 Karabağlar - İzmir

Tel: 0 232 274 52 52

e-mail: info@serter.com.tr



nesil ürün geliştirme alanlarına yatırım yaparak sektörün global pazarda yaşadığı zorlukları aşmaya çalışıyor.

SAVUNMA SANAYİ 2016'YA HIZLI BAŞLADI

Savunma sanayisi, ihracattaki genel eğilimin aksine geçen yıl ortaya koyduğu başarılı performansı 2016'ya da taşıdı. Sektör, bu yılki ihracat performansı ile diğer sektörleri geride bırakmayı başardı.

Savunma ve havacılık sektörü bu yılki ihracat performansı ile diğer sektörleri geride bıraktı. Ülke ihracatının yüzde 17 azaldığı bir ortamda, sektörün yılın ilk 2 ayındaki ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 30 arttı

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, savunma ve havacılık sektörü son yıllarda yakaladığı istikrarlı büyümeyi ve ihracattaki başarısını sürdürdü. Sektör, bu yılın Ocak ayında 118 milyon 648 bin, Şubat ayında 137 milyon 231 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Savunma ve havacılık sektörünün yılın ilk 2 ayındaki toplam ihracatı 255 milyon 879 bin doları buldu. Söz konusu sektörün geçen yılın aynı dönemindeki ihracat rakamının 196 milyon 426 bin dolar olduğu dikkate alındığında, yılın ilk 2 ayında gerçekleştirilen ihracat 2015'e göre yüzde 30,3 arttı.

Ülkenin yılın ilk 2 ayındaki ihracatı ise geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 17 geriledi ve 20 milyar 387 milyon dolar olarak gerçekleşti. Savunma ve havacılık sektörü tüm eğilimlerin aksine yüzde 30,3'lük ihracat artışıyla

SAVUNMA SANAYİNDE ÖNE ÇIKAN PROJELER

- ALTAY Ana Muharebe Tankı Projesi'nde yakında seri üretime geçilmesi hedefleniyor.
- ATAK Taarruz Helikopterinin üretimleri tamamlandı ve Kara Kuvvetleri Komutanlığı'na teslim edildi.
- İnsansız Hava Araçları alanında, ANKA Projesi'nin seri üretim çalışmalarına devam ediliyor. ANKA-S Projesi'nde sistem gereksinimleri çalışmaları sürdürülüyor.
- Taktik İnsansız Hava Araçları şu anda operasyonel hizmet yapıyor.
- MİLGEM savaş gemileri TCG Heybeliada ve TCG Büyükkada donanmanın envanterine girdi. Üçüncü gemi Burgazada'nın ise inşası devam ediyor.
- Milli tasarımı eğitim uçağı Hürkuş Projesi'nde, test uçuşları tamamlandı ve seri üretim için imzalar atıldı.
- Askeri ve sivil ihtiyaçlara cevap verecek özgün helikopter geliştirme projesi başladı.
- Barış Kartalı uçaklarının tamamı envantere alındı.
- Modern Piyade Tüfeği Projesi'nde seri üretim dönemine geçildi.
- Milli savaş uçağının ilk kavramsal tasarımları tamamlandı.

bu alanda en yüksek performansa imza attı. Türkiye bu yılın ilk 2 ayında 108 ülkeye savunma ve havacılık sanayisi ürünleri ihraç etti. Söz konusu dönemde en fazla ihracat 87 milyon 369 bin dolar ile ABD'ye yapıldı. ABD'yi 30 milyon 393 bin dolar ile Almanya, 25 milyon 765 bin dolar ile Birleşik Arap Emirlikleri, 23 milyon 214 bin dolar ile Suudi Arabistan, 17 milyon 796 bin dolar ile Malezya, 12 milyon 472 dolar ile İtalya izledi.

İHRACAT BAŞARISINDA ANKARA ÖN PLANDA

Sektörün yılın ilk 2 ayındaki performansına 35 il katkı koydu. Savunma sanayisinin önde gelen firmalarına ev sahipliği yapan Ankara, bu alandaki liderliğini, performansını artırarak sürdürdü.

Ankara geçen yılın söz konusu döneminde 97 milyon 355 bin dolarlık ihracat yaparken, bu yıl 161 milyon 116 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Ankara bu alandaki performansını yüzde 65,5 artırdı. Savunma ve havacılık sektörü ürünlerinin ihracatından Ankara'yı 42 milyon 662 bin dolarla Eskişehir, 24 milyon 401 bin dolarla İstanbul, 7 milyon 847 bin dolarla İzmir, 5 milyon 430 bin dolarla Konya, 3 milyon 509 bin dolarla Burdur takip etti. Sektör geçen yıl 1 milyar 656 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirmişti. Türkiye'nin genel ihracatı yüzde 8,7, sanayi ana sektörü ihracatı yüzde 12,1'i gerilerken, savunma ve havacılık sanayisi ihracatın arttığı tek sektör olmuştur.

NAFTA ÜLKELERİ İHRACATTA İLK SIRADA YERALIYOR

Türkiye savunma ve havacılık sektörünün 2014 yılı ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 18,7'lik artış göstererek 1,6 milyar dolara ulaştı. Yaklaşık 150 ülke ve serbest bölgeye ihracat yapan sektör, en çok satış 547 milyon dolar ile ABD'ye yaptı. Bölge bazında ise; NAFTA ülkeleri, savunma sanayinin yaptığı ihracattan yüzde 33,8'lik pay alarak ilk sırada yer aldı. Bu bölgeye 557 bin dolarlık satış yapıldı. Yüzde 23,5'lik pay ile ikinci sırada AB ülkeleri geldi. Bu bölgeye 387 bin dolarlık ihracat yapıldı. Üçüncü sırayı, yüzde 15,1'lik pay ile Ortadoğu ülkeleri aldı. Söz konusu bölgeye yapılan ihracatın değeri ise 250 bin dolar. Bu bölgelerin ardından savunma sanayinin en çok ihracat yaptığı bölgeler arasında sırasıyla Uzakdoğu, BDT ve Afrika geliyor. Türkiye savunma sanayi ihracat dağılımı şöyle: "NAFTA ülkeleri; yüzde 33,8, Avrupa Birliği ülkeleri; yüzde 23,5, Ortadoğu ülkeleri; yüzde 15,1, Uzakdoğu ülkeleri; yüzde 10,2, Bağımsız Devletler Topluluğu; yüzde 8,6, Diğer ülkeler; yüzde 8,8"

SAVAŞ SİSTEMLERİ 'İNSANSIZLAŞIYOR'

Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın iştiraki olan STM, geçtiğimiz günlerde robotik teknolojiler ve Türkiye'deki durumu ortaya koyan bir rapor yayınladı. Rapora göre robotlar ve yapay zekâ 21. Yüzyıl ordularının belkemiği olacak. STM tarafından yayınlanan raporda, Uluslararası Robotik Federasyonu (International Federation of Robotics – IFR) verilerine göre 2016 sonuna kadar dünya çapında satılan robot sayısının 1,7 milyon olmasının beklendiği açıklandı. Raporda robotik alanında geliştirme ve üretim odaklı bir kabiliyetin elde edilmesinin, etkin bir akademi ve sanayii altyapısının tesisi ile mümkün olduğu belirtildi. Sektöre ait tüm paydaşların etkin eşgüdümü ile kurulacak bir bilim ve teknoloji politika yönetimi ile bunun mümkün olduğu kaydedilen raporda şu tespitler yer alıyor:

"Robotik teknolojilerin askeri kullanımlarının en önemli örneği son 20 yılda artan İnsansız Hava Araçlarıdır (İHA). İHA ve insansız deniz (İDA), kara (İKA) sistemlerinin kullanımlarının, giderek daha fazla ülke tarafından tercih edildiği gözlemlenmektedir. Öyle ki insansız sistemler artık orduların ve güvenlik kuvvetlerinin harekât doktrin, strateji ve taktiklerini kökünden değiştirmiş, muharebenin icra usulü ve yöntemlerini belirleyici rol oynar hale gelmiştir. İlaveten insansız sistemlerin üretimleri, başta BİT olmak üzere teknoloji kalemlerine erişimin kolaylığı ve düşük maliyeti nedeniyle giderek daha fazla sayıda ülke tarafından gerçekleştirilmektedir. Kendi kendine karar alabilen makinelerin askeri maksatlarla kullanımının ilk örneklerinden biri, güdümlü bomba ve füze sistemleridir. Akıllı mühimmatların giderek daha uzun mesafelerden atılabilmesi ve isabet hassasiyetlerinin artması ile savaşlar daha uzak mesafelerden icra edilir hale gelmiştir. Günümüzde uzun menzilli, hava, deniz veya kara platformlarından atılabilen güdümlü füzeler, hedefe en uygun varış rotasını, irtifa ve hızlarını kendileri belirleyebilmekte, düşman savunmasını bertaraf etmek için kaçınma manevralarını kendi kendilerine yapabilmektedir. BİT alanındaki gelişmelerle işlemci ve sensör boyutlarının küçülmesi, akıllı mühimmatların piyade tarafından kullanılan silahlara kadar yaygınlaşmasını da mümkün kılmıştır.

TÜM PAYDAŞLARIN EŞGÜDÜMÜ ŞART

Askeri alanda bu gelişmelerin yansıması, daha az personelle, daha süratli ve sonuç alıcı harekâtların mümkün olması demektir. Öte yandan ulusal güvenlik tehditlerinin nitelik ve nicelik bağlamında son derece hızlı bir şekilde değişmesi, bunlara karşı kurulacak savunma mekanizmasının aynı

ALİŞ'TEN SEKTÖRÜN TALEPLERİNE YÖNELİK SATIR BAŞLARI

■ Sektörümüzün gelişen ihracatına özel kredi imkânlarıyla finansal destek verilmesini, ayrıca, Hazine destekli ve ülke spesifik savunma sanayii kredileri konusunda da ilerleme sağlanmasını bekliyoruz.

■ Devletten devlete satışta, özellikle bölgemizde yer alan ülkeler ile yeni pazarlarda devlet garantörlüğünde ve desteğinde şirketlerimizin ihracatının artırılmasını önemli bir yöntem olarak değerlendiriyoruz. Bu satışların etkin bir şekilde yapılabilmesi amacıyla Hükümetimizin ilgili mevzuat düzenlemesini hayata geçirmesini bekliyoruz.

■ Devletin yerli savunma sanayinden alımlarının artırılması hususu, şirketlerimizin geliştirdiği ürünlerin devlet envanterine girmesi ve kullanılması dış pazarlarda en fazla sorgulanan hususlar. Bu nedenle, özellikle Türk Silahlı Kuvvetleri ve Emniyet güçleri tarafından yerli ürünlerin tercih edilmesi, hem ihtiyaç hem de referans anlamında büyük önem arz etmektedir.



derecede süratli ve etkin bir planlama, karar alma ve icra kabiliyetlerine sahip olmasını zorunlu kılmaktadır. Bu dönüşüm de, yapay zekâ tarafından desteklenen komuta – kontrol sistemleri ile mümkündür. Dolayısıyla yapay zekâ ve robotik teknolojilerinin, 21'nci yüzyılın akıllı ordularının belkemiği olacağı kesindir.”

TÜRKİYE'DE 15 BİN SİBER GÜVENLİK UZMANINA İHTİYAÇ VAR”

HAVELSAN Genel Müdürü Ahmet Hamdi Atalay, Türkiye'nin yaklaşık 15 bin siber güvenlik uzmanına ihtiyacı olduğunu söyledi. Milli çözümler olmadan ülke olarak siber tehditlere karşı güvende olunamayacağını belirten Atalay, "Siber güvenlik ulusal güvenliğin ayrılmaz bir parçası" dedi.

Geçtiğimiz ay Ekonomi Muhabirleri Derneği üyeleri ile bir araya gelen Atalay, şirketin, simülasyon üretiminde dünyadaki en geniş ürün çeşitliliğine sahip firmalardan biri olduğunu vurguladı. Ayrıca paraşütten helikoptere, denizaltıdan uçağa birçok ürünün simülasyonunu yaptıklarını ifade etti.

Son dönemde bilişimde yeni bir alan olarak siber güvenliğe geniş anlamda anayurt güvenliğine ağırlık verdiklerini dile getiren Atalay, stratejik ve kritik tesislerin fiziki güvenliğinden siber güvenliğine çözümler ürettiklerini söyledi.

Bilişim alanında sistem çözümlerinin milli olmasının önemine dikkat çeken Atalay, güvenlik amacıyla alınan ürün ve yazılımların kendisinin risk kaynağı olabileceğine dikkati çekti. Atalay, riskli yazılımları uzmanların bile zor anladıklarını, çoğu zaman saldırının farkına iş işten geçtikten sonra varıldığını kaydetti. Atalay, "Milli çözümler olmadan ülke olarak siber tehditlere karşı güvende olmak mümkün değil. Siber güvenlik ulusal güvenliğin ayrılmaz bir parçasıdır. Siber güvenlikte hattı müdafaa yok sathı müdafaa var. Bütün ülke ve kurumlar güvende değilse ben kendimi güvene aldım demek mümkün değil. Bu nedenle topyekûn bir güven altyapısı, politikaları ve uygulamalara ihtiyaç var" dedi.

ATALAY'DAN REKABET VURGUSU

Yazılımın, Türkiye için bir fırsat alanı olduğunu ve çok önemli potansiyeller barındırdığını dile getiren Atalay, bu alanda Türkiye'nin başka ülkelerden geri kalan bir yanı olmadığını vurguladı. Atalay, "Şirket olarak yazılımda şu anda bu dünyada her şeyi ve daha iyisini yapabilecek durumdayız. Yazılımda dünyada herkesle rekabet edebilecek durumdayız. Yazılımda Türk mühendislerinin yapamayacağı hiçbir şey yok. Ürünlerimiz 11 ülkede kullanılıyor. Bu ürünleri dünyanın en iyi 5 şirketiyle rekabet ederek sattık" dedi. Atalay, ayrıca Türkiye'ye yönelik olarak geçtiğimiz Aralık ayındaki siber saldırıların bir devlet organizasyonu olmadığını, bazı hacker gruplarının birtakım manipülasyonlarla bu yönde faaliyetlerde bulunduğunu söyledi. Atalay, Türkiye'de siber güvenlikte ihtiyaç duyulan çözümleri yerli olarak geliştirmeye başladıklarını ve bunlarda dışa bağımlılığın sıfır olduğunu vurguladı.



HAVA SAVUNMASI SANAYİNİN GÖZÜ 'YÜKSEK'TE

Savunma sanayinde özgün teknolojiler geliştiriliyor. Türkiye'nin milli savaş uçağını, gözlem uydularını, özgün helikopterini ve hava savunma sistemlerini geliştireceği öngörülüyor. Yüksek irtifa ve uzun menzilli hava ve füze savunma sistemlerinin de milli iradeyle yapılmasına yönelik çalışmalar başlatılırken, ALTAY Ana Muharebe Tankı Projesi'nde yakında seri üretime geçilmesi hedefleniyor. ATAK taarruz helikopterinin üretimleri tamamlanıp Kara Kuvvetleri Komutanlığı'na teslim edilirken, Modern Piyade Tüfeği Projesi'nde seri üretim dönemine geçildi. Milli savaş uçağının ilk kavramsal tasarımları tamamlanırken, İnsansız Hava Araçları (İHA) alanında, ANKA Projesi'nin seri üretim çalışmalarına devam ediliyor.

SSM'NİN YÜRÜTTÜĞÜ PROJE SAYISI 416'YA ULAŞTI

Savunma Sanayii Müsteşarlığı 2015 Faaliyet Raporu'nda, yürütülen toplam proje sayısının 416'ya ulaştığı, 2015 yılı itibarıyla yürütülen projelerin tutar bazında ise ortak üretimin payının yüzde 49,37 olduğu gözlemlendi. Sektörün takip edildiği SS25 Endeksi'nde, ihracatın toplam üretim içindeki payı yüzde 39 oldu. Geçen yıl bu oran yüzde 28 seviyesindeydi. SSM sektörün en büyük 25 firmasıyla oluşturulan ve geneli takip etmekte kullanılan SS25 endekslerinde sektörün büyüme ve verimliliğinin ölçüldüğü ana endeksin hesaplama yöntemini de değiştirdi. Yeni endekste "İgücü ve büyüme göstergesi" 2015'te bir önceki yıla göre yüzde 5,5 oranında arttı.

2015'te imzalanan sözleşmelerde ise yurt içi geliştirmenin ağırlığı sürdü. Raporla, tutar bazında yapılan hesaplamalar içinde parite etkisi nedeniyle bazı hesaplarda sıra dışı

HAVELSAN, 'SİSATEM' İLE SİBER GÜVENLİK HİZMETİ VERECEK

23 Mart'ta resmi açılışı yapılan SİSATEM'de kurumların siber saldırı veya güvenliği açısından zafiyeti olup olmadığı tespit edilebilip, gerekli tedbirleri alınacak.

HAVELSAN, bilgi çağının bir yansıması olarak ortaya çıkan Siber ve Bilgi Güvenliği konusunda Türkiye'nin ihtiyacı olan teknoloji merkezini kendi bünyesinde oluşturdu. Siber Savunma Teknoloji Merkezi (SİSATEM) ile HAVELSAN, kamu ve özel sektör bilişim sistemlerinin güvenlik kapsamında ihtiyaç duyacağı tüm imkân ve kabiliyetleri karşılamayı amaçlıyor.

Yerli yazılım şirketi olarak savunma sanayii ağırlıklı faaliyet gösteren HAVELSAN, son yılların en önemli konularından biri haline gelen siber ve bilgi güvenliği alanda da Türkiye'nin ve bölgenin teknoloji merkezi olmayı hedefliyor.

Bu hedef doğrultusunda HAVELSAN'ın Ankara'daki merkez tesislerinde faaliyete geçen Siber Savunma Teknoloji Merkezi(SİSATEM), HAVELSAN için olduğu kadar ülkemiz için de büyük bir adım niteliği taşıyor. HAVELSAN'ın uzun yıllardır geliştirdiği teknoloji ve bilgi birikiminin bir uzantısı olan Siber Savunma Teknoloji Merkezi, bünyesinde; teknoloji ve ürün geliştirme (Ar-Ge), test, analiz ve simülasyon, yönetilebilir güvenlik hizmetleri, kurumsal destek hizmetleri ve eğitim hizmetlerini ana fonksiyonlar olarak bünyesinde barındırıyor. Resmi açılışı 23 Mart'ta yapılan SİSATEM ile ilgili bilgi veren Hava Elektronik Sanayi(HAVELSAN) Genel Müdürü Ahmet Hamdi Atalay, 23 Mart'ta resmi açılışı yapılan merkezde kurumların siber saldırı veya siber güvenlik açısından zafiyeti olup olmadığını tespit edileceğini ve bu yönde gerekli tedbirlerin alınacağını belirtti.

Merkezde, siber güvenlik ürünlerinin "zararlı kod, arka açık kapı" gibi zafiyetlerin test edileceğini anlatan Atalay, "Burası bir Ar-Ge merkezi, biz burada milli ürün geliştiriyoruz. Bu ürünleri kullanacak ya da bizden siber güvenlik hizmeti alacak kurumlara mekanizma oluşturduk. Herhangi bir kurumun siber saldırı veya siber güvenlik açısından zafiyeti olup olmadığını tespit edip, o zafiyetleri giderecek tedbirleri de onlar adına alacağız" diye konuştu.

Bu alandaki tehditlerin sürekli gelişmesini dikkate alarak merkeze de sürekli yeni yatırımlar yapılacağına dikkat çeken Atalay, merkezde saldırıların başlamadan ya da belli bir noktaya gelmeden tespit edilebileceğini dile getirdi. Atalay, "Saldırı örneğinin hizmeti yavaşlatmaya yönelik olan D-DoS ise biz bu saldırının kaynağını tespit edebiliyoruz. Sonra bu kaynakları sisteme zarar vermez hale getirmeye çalışıyoruz" dedi.

HAVELSAN bünyesinde yaklaşık 800 bilişim uzmanının görev yaptığını değinen Atalay, SİSATEM'de ise 40 bilişim uzmanını görev yaptığını ve yılsonuna kadar bu sayının 80'e çıkacağını kaydetti. Atalay, "Merkez bünyesindeki personelin yüzde 90 bilgisayar mühendisi, geri kalan bölümü ise elektronik mühendisi arkadaşlarımızdan oluşuyor" dedi.

SİSATEM'in en hareketli kısmı, 7/24 açık ve çalışır durumda olan Güvenlik Operasyonları Merkezidir (SOC/CDC). Merkezde, siber saldırılara karşı "pro-aktif" bir yaklaşımla izlenmesi, uyarılması ve gerektiğinde savunulması gereken bilgi sistemlerinin siber koruma süreçlerini yerine getirecek güçlü bir ekip ve bu işlevlere uygun çok özel donanım üzerinde koşulu yazılımlar görev yapmaktadır. Merkez, bir bilişim sistemine olabilecek tüm saldırıları kayıt altına alıp sonrasında değerlendirebilecek ve gerekli reaksiyonu gösterecek yetenektedir. SİSATEM Güvenlik Operasyonları Merkezinin temel fonksiyonları şunlardır: ■ Siber Saldırı Erken Uyarı ■ Siber Tehdit İstihbaratı ■ Siber Saldırı Tesbiti ■ Siber Saldırı Analizi ■ Siber Olaylara Müdahale

SAVUNMA VE HAVACILIK İHRACAT

(Milyar Dolar)

2009:	0.832
2010:	0.853
2011:	1.090
2012:	1.262
2013:	1.391
2014:	1.647
2015:	1.656

Kaynak: SSM

SAVUNMAYA TEK KAYNAK BÜTÇE DEĞİL

SAVUNMA harcamaları bütçe içinden ve dışından olmak üzere ikiye ayrılıyor. Bütçe içinden yapılan harcamalar Milli Savunma Bakanlığı, Jandarma Genel Komutanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü, Milli İstihbarat Teşkilatı gibi kurumlar üzerinden yapılıyor. Bütçe dışında ise Savunma Sanayi Destekleme Fonu bulunuyor. Bütçeden savunma ve güvenliğe yapılan toplam harcama bütçenin fonksiyonel sınıflandırması üzerinden görülebiliyor. 2006 yılında savunmaya 11.5 milyar lira, kamu düzeni ve güvenliğe ise 10.5 milyar liralık harcama yapılmıştı.

Toplamı 22 milyar lirayı bulan harcamaların milli gelir içindeki payı yüzde 2.9'du. 2015 yılında savunmaya 22.8 milyar lira, kamu düzeni, güvenlik hizmetleri için 38.8 milyar lira toplamda 61.7 milyar lira harcama yapıldı. Geçen yıl yapılan harcamalar milli gelirin yüzde 3.1'iydi. Bu yıl ise savunma için 27 milyar lira, kamu düzeni, güvenlik hizmetleri için de 42.2 milyar lira olmak üzere toplam 69.4 milyar lira harcama yapılacak. Bu yıl yapılacak savunma ve güvenlik hizmetleri milli gelirin yüzde 3.1'ine denk gelecek.



değişimler dikkat çekti. Bu nedenle, bir önceki yıla göre karşılaştırmalar farklılaştı. 2015'te 3 milyar 705 milyon TL'lik 21 yeni sözleşme imzalanmış olmasına karşılık, yürütülen-sözleşmesi imzalanmış proje stokunun toplam bedelinin 26.1 milyar TL artarak 85 milyar 428 milyon TL'ye ulaştığı bilgisi raporda yer aldı. Geçen yıl portföyün toplam büyüklüğü 59 milyar 324 milyon TL seviyesindeydi. Artışta ana etki parite değişiminden kaynaklandı. SSM'nin yürüttüğü projelerde çok sayıda ve yüksek bedelli, hizmet alımı, ortak üretim, hazır alım gibi yurt dışı işbirlikleri sözleşmeleri Avro ya da Dolar cinsinden yapılıyor.

Raporda, SSM'nin planlamadan yürütmeye kadar her aşamadaki toplam proje sayısının 416 olduğu, bunlar içinde sözleşmeye bağlanmış ve yürütülen proje sayısının da 233'e ulaştığı belirtildi. Bu projelerin toplam bedeli de 85 milyar 428 milyon 873 bin TL olarak kaydedildi.

2015 sonu itibarıyla yürütülen-sözleşmesi imzalanmış 233 projenin tutar bazında yüzde 49,37'si ortak üretim, yüzde 29,88'i yurt içi geliştirme, yüzde 1,49'u Ar-Ge'den oluştu. Yurt dışı hazır alım yüzde 9,28, yüzde 0,60 hizmet alımı, yüzde 8,13'ü de uluslararası konsorsiyumlardan oluştu. Faaliyet raporunda ilk kez "yurt içi hazır alım" kısımları da verildi. Proje portföyünün yüzde 1,41'inin yurt içi hazır alımdan oluştuğu belirlendi. Bu kapsamdaki projelerin ağırlıklı kısmı kara araçlarından oluşuyor.

SSM Faaliyet Raporu'nda, performans göstergelerinde de kısmi değişiklikler yapıldı. Sektörün büyük kısmını kavraması ve veri kalitesi nedeniyle oluşturulan ve en büyük 25 savunma sanayi kuruluşunun kavrandığı SS25 endeksinin büyümesini gösteren SS25 Karma Etkinlik Göstergesinde, sürdürülebilirlik endeksi ve ciro büyüme payı kaldırılarak, gösterge "SS25 İşgücü ve Büyüme Göstergesi" olarak adlandırıldı ve göstergenin ağırlığı yüzde 50 işgücü verimliliği artış oranı; yüzde 50 büyüme oranına bölündü. SS25 işgücü ve büyüme göstergesi 2015'te 5,5 arttı. SS25'in SSM ile yürüttüğü projelerde yerli katkı oranı yüzde 40 olarak ölçüldü. Göstergelerde en önemli sıçrama ise SS25'in "net ihracat" performansında oldu. 2014'te 10 milyon 148 bin Dolar seviyesinden, 2015'te 267 milyon Dolara yükseldi. Sektörün toplam ihracatı 1 milyar 647 milyon dolardan, 2015'te 1 milyar 656 milyon Dolara yükseldi. Toplam savunma ve havacılık cirosu içinde ihracatın payı 2014'teki yüzde 28 seviyesinden, 'te yüzde 39'a çıktı.

SAVUNMA SANAYİNİN STRATEJİK HEDEFLERİ...

Savunma sanayinin planladığı çalışmalara baktığımızda öncelikle platform ürünlerinin artık yetkin şekilde piyasada olması amaçlanıyor.

Bu projelerin bir an önce kalifikasyon süreçlerinin tamamlanması ve envantere girmesi öngörülüyor. Hatta ihracat ürünü olarak da piyasada olmaları hedefleniyor. Teknolojide birçok kalemi tetikleyecek, sanayiye harekete geçirecek, geleceğe yönelik bir anlamda itici güç olacak savaş uçağı, uzun menzilli, yüksek irtifa füze projeleri gibi uzun yıllara sari projeler planlanıyor. Türkiye'ye bir anlamda çağ atlatacak sistemler üzerinde duruluyor.

KÜRESEL PAZARDAKİ GÜCÜMÜZ...

Savunma sektörü, küresel pazarda bir anlamda ülkenize yönelik bir algı oluşturabiliyor. Savunma sektörü, büyük

14 FARKLI EV FARKLI TASARIM

14 DIFFERENT HOUSES
DIFFERENT DESIGNS

QUATTORDICI — CEŞME —

Eşsiz Ayasaranda Koyu'nun doğasına uyumlu mimarisi ve standartlar üstü yaşam konforu ile lüksü yeniden tanımlayan Quattordici; Çeşme Marina'ya 2 kilometre mesafede bulunan konumu, kendine ait plajı, her villaya özel tasarlanmış havuzları, kat bahçeleri ve teraslarını süsleyen Sakız Adası manzarasıyla 14 şanslı konuğunu bekliyor.

Quattordici rebuilds the standards of luxury living with its architecture in compliance with natural habitat of Ayasaranda Bay only 2 km from Çeşme Marina. Each has its own private garden, beach and terrace with Sakiz Island view. Quattordici is waiting for its 14 lucky residents.



Quattordici Satış Ofisi

+90 232 716 91 96
16 Eylül Mahallesi, 3307 Sokak,
Ayasaranda Koyu, Çeşme / İzmir

Merkez Ofis

Cumhuriyet Meydanı Cumhuriyet Apt.
No:12 Kat:5 Daire:501
Alsancak, İzmir / Türkiye



VER YERİLER

www.veryerilerinsaat.com

www.quattordici.com.tr



devletlerin suyun başını tuttuğu, pazara hakim olduğu, bir anlamda ürünü ile kendisini ispatladığı, bizim de ürünümüzün sahaya sürülmesini ısrarla beklediğimiz bir alan. Savunma alanında geliştirilen milli çözümlerin artması, sektörün ihracat performansını da olumlu etkiliyor. Şirketlerimiz, yurtdışına zırhlı araçlardan hava savunma sistemlerine, simülatörlerden harp gemilerine kadar pek çok sistem ve yazılım ihraç ediyor. İhracat yapılan pek çok ülke, kendi sanayilerine yatırım talep ediyor. Yüzlerce KOBİ, savunma sektörümüz için üretim yapabilir standartlara ulaşmış durumda.

Savunma Müsteşarlığı tarafından yürütülen projelerin tamamında yan sanayi katılımını en az yüzde 30 gerçekleştirmeyi temel hedef olarak benimsendi. Yerli sanayimizin imkân ve kabiliyetlerinden maliyet-etkin bir iş payı dağılımıyla azami oranda faydalanılmasını öngören modeller ile yan sanayii ve KOBİ'lerimizin projelere aktif katılımını sağlamaya çalışılıyor.

SSDF'NİN 2015 GELİRİ 9 MİLYAR 41 MİLYON TL OLDU

Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nda yürütülen projelerin temel finansman kaynağını Savunma Sanayii Destekleme Fonu (SSDF) oluşturuyor. Fonun kurulduğu 1985'ten günümüze yerli üretim payının artması ve tedarik modelinin yurtiçi geliştirmeye dönmesiyle Fon'dan finanse edilen proje sayısı arttı. TSK İhtiyaçlarının önemli bir bölümünün, milli tank, milli uçak, milli gemi, milli helikopter gibi büyük tedarikler dâhil, önemli projelerin hepsinin Fon'dan finanse edildi.

2011 ve 2014'te yapılan değişiklik ile Emniyet Genel Müdürlüğü ile MİT Müsteşarlığı'nın istihbarat ve güvenliğe ilişkin acil ihtiyaçları Fon kapsamına alındı. SSDF'nin en önemli gelir kalemi, gelir ve kurumlar vergisi üzerinden aktarılan yüzde 3,5 oranındaki pay. Son 10 yıllık dönem incelendiğinde tahakkuk eden gelir ve kurumlar vergisi payı ile fonun toplam gelirinin, yıllık ortalama 1,5 milyar dolar seviyesinde...

Savunma Sanayii Müsteşarlığı 2015 Faaliyet Raporu'na göre; savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın projelerdeki ana finansman kaynağı olan Savunma Sanayii Destekleme Fonu'ndan 4 milyar 34 milyon TL harcama yapıldı. Fonun 2015 geliri ise 9 milyar 41 milyon TL oldu. Geçmiş yıllarda olduğu gibi Fon'un gelirlerinin büyük bir kısmının Hazine'de tutulması devam etti. 2015 sonu itibariyle SSDF'nin tahakkuk etmiş ve Hazine'de tutulan toplam geliri 13 milyar 240 milyon TL tutarına erişti. Fon gelir ve gideri içinde MSB bütçesinden ve diğer kurum bütçelerinden aktarılan tutarlar ve bu kapsamda yapılan ödemeler gösterilmiyor.

EN BÜYÜK OYUNCULAR; TUSAŞ, ASELSAN, HAVELSAN...

Yıllık 5 milyar doların üzerinde üretim gücüne, 1,7 milyar dolar düzeyinde ihracata ulaşan Türk savunma sanayinin öncü şirketleri sıralamasında ilk üç arasında TUSAŞ, ASELSAN ve HAVELSAN geliyor. TUSAŞ bu anlamda ATAK, HÜRKUŞ, ANKA gibi misyon projelerinde önemli aşamalar kaydetti. Ayrıca; GÖKTÜRK-1'in uzaya gönderilmesi için devam



SAVUNMA VE HAVACILIK SEKTÖR CİROSU

(milyar dolar)

2009:	3,067
2010:	4,147
2011:	4,400
2012:	4,800
2013:	5,076
2014:	5,101

Kaynak SASAD

eden test çalışmalarının yanı sıra tamamen Türkiye'de geliştirilecek ve ilk haberleşme uydusu olacak TURKSAT-6A ile ilgili çalışmalara yoğunlaştı. 2023 vizyonunda yer alan ilk milli muharip savaş uçağı ve özgün genel maksat helikopterin çalışmaları sürdürüyor.

Türk Silahlı Kuvvetleri'nin 'Teknoloji Evi' olarak da nitelendirilen ASELSAN, her yıl cirosunun yüzde 6'sını öz kaynaktan Ar-Ge çalışmalarına ayırıyor. ASELSAN, bu yıl öncelikli olarak askeri ve profesyonel haberleşme, uydu sistemleri, bilgi güvenliği, hava ve füze savunma sistemleri, gelişmiş silah sistemleri, radar, elektronik harp, aviyonik, güvenlik, ulaşım, sağlık ve enerji başlıklarında çalışmalarına odaklandı.

ASELSAN'DAN SAVUNMA SANAYİSİNDE ÖNEMLİ HAMLE

ASELSAN ile Suudi Arabistan kamu şirketi TAQNIA Defense and Security Technologies (DST), Suudi Arabistan Savunma Elektronik Şirketi kurulmasına yönelik ortak şirket anlaşması imzaladı. Ortak şirket, inşa edeceği en gelişmiş teknolojik altyapı ve donanımlara sahip tesis, radar, elektronik harp ve elektro-optik teknolojilerinin tasarımı, geliştirilmesi, üretilmesi ve satışına imkân sağlayarak Suudi Arabistan ve bölgenin ihtiyaçlarını karşılayacak.

Alınan bilgiye göre, TAQNIA Holding ana sponsorluğunda Riyad'da düzenlenen Suudi Arabistan Silahlı Kuvvetler Fuarı'nda savunma sanayisi alanında

önemli bir ortaklığa imza atıldı. Bu kapsamda, Türkiye'nin savunma sanayii alanında önde gelen şirketi ve Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfının bir kuruluşu olan ASELSAN ile Suudi Arabistan kamu şirketi TAQNIA DST güçlerini Suudi Arabistan Savunma Elektronik Şirketi çatısı altında birleştirdi.

Tarafların yüzde 50-50 ortaklığıyla Suudi Arabistan'da bir limited şirketi olarak kurulan Suudi Arabistan Savunma Elektronik Şirketi, inşa edeceği en gelişmiş teknolojik altyapı ve donanımlara sahip tesisle, radar, elektronik harp ve elektro-optik teknolojilerinin tasarımı, geliştirilmesi, üretilmesi ve satışına imkan sağlayarak Suudi Arabistan ve bölgenin ihtiyaçlarını karşılayacak.

HAVELSAN'IN 2016 HEDEFLERİ

HAVELSAN, eğitim ve simülasyon teknolojileri alanında dünyadaki ilk birkaç firma arasında yer alıyor. HAVELSAN'da sivil simülasyon geliştirilmesi ve THY başta olmak üzere sivil havacılık alanında hizmet verebilmek için çalışmalara devam ediliyor. Bu yıl ilk kez bir sivil uçak için gerekli tüm sertifikalara sahip bir simülatörü tamamlayıp THY kullanımına sunmayı hedefleyen HAVELSAN, ayrıca komuta kontrol alanında önemli projelere imza atıyor.

Bilişim ve e-dönüşüm alanındaki çalışmalarını geliştirmeye odaklanan HAVELSAN, siber güvenlik alanında hızlı büyüme planlıyor. 🌐



Milli Savunmamız Milli Gücümüze Dayanacak

Son 30 yılda savunma sanayi alanında önemli gelişmeler kaydeden Türkiye; savaş gemisi, havacılık, zırhlı araç, savunma elektroniği, roket sistemleri ve genel silâh sanayi alanlarında son teknolojiye sahip ve NATO standartlarına uygun sistemler üretmektedir.

İsmet Yılmaz
Milli Savunma Bakanı



■ Türk savunma sanayi hedeflerini, Türkiye'nin 2023 yılı vizyonu ile birlikte değerlendirmekteyiz. Savunma sanayi altyapımızın dünyadaki diğer gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, bilimsel gelişmelere öncülük edecek bir sektör haline gelmesi için çalışıyoruz.

Savunma projelerindeki temel önceliğimiz Türk Silahlı Kuvvetleri ve güvenlikten sorumlu kurumlarımızı modern teçhizat ve kabiliyetler ile donatmak, yerli sanayimizi geliştirmektir. Bu doğrultuda ülkemize, teknolojik üstünlük kazandıracak platform ve sistemlerin yurt içinde geliştirilmesine yönelik projeleri hayata geçirmekteyiz. Aynı zamanda, sürdürülebilir ve yurt dışında rekabet edebilir bir savunma sanayisini tesis etmek üzere savunma ve havacılık ihracatına destek vermekteyiz. Bu sayede Türk savunma sanayisi son yıllarda stratejik bir dönüşüm yaşamıştır. Kritik teknolojiye sahip savunma sistemlerinin kendi sanayimiz tarafından tasarlanması ve üretilmesi olarak ifade edilebilecek bu yaklaşım, geçmişin parça üretimi ve montaja dayalı kısıtlı uygulamalarına

bakıldığında tarihi bir değişim olarak ifade edilebilir. Bundan 13 yıl önce %80 oranında dışa bağımlı olan savunma sanayimiz bugün 1000'den fazla şirketimizin, KOBİ'lerimizin, araştırma

kuruluşlarımızın ve üniversitelerimizin katılımını sağlayan, Türkiye'nin bütün beyin ve üretim gücünü seferber eden milli bir yapıya dönüşmüştür.

Savunma sanayimiz yıllık 5 milyar ABD Doları'ndan fazla üretim gücüne; 1,65 milyar ABD Doları ihracat kapasitesine ulaşmıştır. Yıllık 1 milyar ABD Doları seviyesinde Ar-Ge harcaması ile Türkiye'nin en fazla Ar-Ge ve teknoloji yatırımı yapan sektörü konumuna gelmiştir. Dünyanın en büyük ilk 100 savunma sanayi



şirketi arasında bugün ASELSAN ve TAI gibi iki büyük şirketimiz de bulunmaktadır. Üstelik, bütün bunlar savunma bütçemizin millî gelire oranla %4 seviyelerinden %2'nin altına düştüğü bir dönemde, yani savunma harcamalarımızın nispi olarak azaldığı bir dönemde gerçekleştirilmiş, geçmişte ekonomimiz için ağır bir yük olan savunma alımlarımız, ülkemiz sanayisi ve teknolojisi için büyük bir katma değer haline getirilmiştir.

Son 30 yılda savunma sanayi alanında önemli gelişmeler kaydeden Türkiye; savaş gemisi, havacılık, zırhlı araç, savunma elektroniği, roket sistemleri ve genel silâh sanayi alanlarında son teknolojiye sahip ve NATO standartlarına uygun sistemler üretmektedir. Belirtmek isterim ki Türkiye, bugün millî imkânlarla özgün ürünler ortaya çıkartan güçlü bir ülkedir.

Somut olarak neler yapıldığından bahsetmek gerekirse; bu dönemin başında toplanan Savunma Sanayii İcra Komitesi, hazır alımı şeklinde gerçekleşmesi öngörülen dört projenin ihalelerini iptal ederek millî sanayimize dayalı yeni yöntemlerle hayata geçirilmesi kararını almıştır. Yerli sanayinin geliştirme ve üretim görevini üstlendiği bu projeler, ALTAY Ana Muharebe Tankı Projesi, millî ATAK Taarruz Helikopteri Projesi, ANKA İnsansız Hava Aracı Projesi ve millî savaş gemisi MİLGEM Projesi'dir.

Geçmişin yöntemleri ile bu projeler hayata geçmiş olsaydı, milyarlarca ABD Doları yabancı şirketlere akmış, Silahlı Kuvvetlerimiz dışı bağımlı sistemlerle baş başa kalmış, sanayimizde hiçbir birikim oluşmamış olacaktı. Savunma sanayimizde bir dönüm noktası olan bu karar, TSK

ihtiyaçlarının millî çözümler ile karşılanmasının önünü açmış, sektörün gelişmesine büyük bir ivme kazandırmıştır.

Önündeki engelleri kaldırılan ve teşvik edilen savunma sektörümüz, farklı alanlarda Silahlı Kuvvetlerimizin ihtiyaçlarını yerli katkı oranları gittikçe artan bir şekilde karşılamaya başlamıştır. Bu süreçte, Deniz Kuvvetlerimize ve Sahil Güvenlik Komutanlığına 100 parçaya yakın askerî gemi ve karakol botu Türk gemi inşa sektörünün tersanelerinde üretilerek teslim edilmiştir. Donanmamız bugün tamamen millileşme yolundadır. Fırkateyn ve denizaltı alanlarında yeni atılımlarımız artarak devam edecektir.

Cumhuriyetin ilk yıllarında başlayan ancak sürdürülemeyen havacılık atılımımız yeniden canlanmış, 60 senelik bir duraklamanın ardından Avrupa Havacılık Otoritesi sertifikasyon kurallarına göre tasarlanan ilk millî uçağımız





HÜRKUŞ havalanmıştır. Öte yandan, askerî ve sivil ihtiyaçlara cevap verecek özgün helikopter geliştirme projemiz başlamış, millî savaş uçağımızın kavramsal tasarımı tamamlanmıştır. İnsansız hava araçlarında geniş bir yelpazede süren çalışmalarımız sonucunda oluşturduğumuz geniş insansız hava aracı ailesinin yanında ortak üretim yoluyla hem kendi ihtiyaçlarımızı, hem de dış pazar ihtiyacını karşılamayı hedeflediğimiz genel maksat helikopterleri, ihracatta yaşadığımız atılımı, katlayarak artıracak bir gelecek vadetmektedir.

Kara Kuvvetlerimizin ihtiyacı olan zırhlı araçların Türkiye’de geliştirilmesi ve üretilmesine devam edilmektedir.

Yeni nesil roket ve füze teknolojilerine yapılan büyük yatırımlar neticesinde; seyir füzeleri, tanksavar füzeleri, güdümlü roketler kendi teknolojimizle üretilir hale gelmiştir.

Uydu fırlatma merkezimizin kurulması için etütlere başlanmıştır. İlk millî gözlem uydumuz Göktürk-2 uzaya fırlatılmış, yüksek görüntü çözünürlüğüne sahip olacak Göktürk-1 uydumuzun da Türkiye’de entegrasyon ve testleri tamamlandıktan sonra fırlatılarak hizmete alınması planlanmıştır. Askerî gözlem ve haberleşme uydu sistemlerimiz bundan böyle tamamen ülkemizde tasarlanıp üretilmektedir.

Hava savunmamızdaki ihtiyacı karşılamak için büyük adımlar atılmaktadır. Bunun yanında alçak ve orta irtifa hava savunması için millî olarak geliştirdiğimiz HİSAR

füzelerinin ilk atış denemeleri başarıyla gerçekleştirilmiştir. Cumhuriyet tarihinde ilk defa, Silahlı Kuvvetlerimizin ihtiyacı olan millî bir piyade tüfeği üretilmesi çalışmaları meyvesini vermiştir. En son teknolojiler kullanılarak üretilen modern piyade tüfeğimizin seri üretimi için karar alınmış ve çalışmaları başlatılmıştır. Bundan böyle askerlerimizin elinde kendi tasarımı ve üretimimiz olan modern millî piyade tüfeğimiz olacaktır.

Bütün bunları sadece bir başlangıç olarak görerek, Cumhuriyetimizin 100’üncü yılında millî savaş uçağımızı uçurmayı, ülkemizde tasarlanan uyduları yine ülkemizden fırlatmayı, millî denizaltımızı üretmeyi ve uzun menzilli roketlerimizi hizmete almayı planlamaktayız. Bu doğrultuda gerekli kararları almış ve ilk adımları atmış bulunuyoruz. Savunma sanayi çalışmalarımız kapsamında dev yatırımlarla Ankara’da Uydu Sistem, Entegrasyon ve Test Merkezi kurulmuş,

yine Ankara’da Radar ve Elektronik Harp Merkezimiz açılmış bulunmaktadır. Uluslararası ölçekte gerçek bir teknoloji merkezi olacak Türkiye’nin en büyük teknoparkı “Teknopark İstanbul”un birinci etabı tamamlanmış ve faaliyete geçmiştir.

Bugün itibarıyla, TSK ihtiyaçlarına yönelik yürürlüğe konulan modernizasyon projelerinin maliyet bazında %90’ı ülkemiz sanayisinin katılımıyla hayata geçirilmektedir.

TSK ihtiyaçlarının yurt içinden karşılanma oranı 2000’li yılların başında %20’lerde iken bugün %60’lara ulaşmış olup, bu oran, teknolojik açıdan dışa bağımlılığımızın ne kadar düştüğünü gösterdiği gibi, sektörün an itibarıyla ürettiği özgün çözümlerle TSK ihtiyacını karşılayabilecek yeterli donanım ve altyapıya ulaştığının en somut örneğidir.

Hedefimiz olan “ülkemizin dünyada savunma sanayi alanında en gelişmiş ilk 10 ülke arasına girmesi” için yılmadan çalışıyoruz.

Yaşadığımız bu zorlu coğrafyada karşı karşıya kaldığımız geniş yelpazedeki güvenlik ihtiyaçlarımızın gerektirdiği savunma teknolojileri için askerimizi kimseye muhtaç etmemek temel gayemizdir. Millî seferberlik bilinci ile ülkemizin bütün kaynaklarını harekete geçirmiş bulunuyoruz. Türk Silahlı Kuvvetleri bundan böyle ülke sanayisini, mühendislerini, tasarım ve üretim gücünü yanında görecektir ve millî savunmamız millî gücümüze dayanacaktır. Yarınımızın bugünden daha iyi olacağına inancımız tamdır. 🇹🇷

Mert Optik®

Gözlerinizin önündeki fark



KUBORAUM



Dreamed in Berlin, Handmade in Italy

www.mertoptik.com.tr

OSTİM Savunma ve Havacılık Kümelenmesi
(OSSA) Koordinatörü Hilal Ünal:

"Desteklerde Amaç KOBİ'leri Büyütmek Olmalı"

Yurtiçindeki yerli üretimi arttırmak ve yurtdışında KOBİ'leri uluslararası pazarda rekabet edebilir hale getirmeyi hedef olarak belirledik ve yola çıktık.

Hilal Ünal
OSTİM Savunma ve Havacılık
Kümelenmesi (OSSA) Koordinatörü



■ OSTİM Savunma ve Havacılık Kümelenmesi(OSSA) Koordinatörü Hilal Ünal, destekleme politikalarında özellikle KOBİ'lerin büyümesine odaklanılması gerektiğine dikkat çekiyor. Türkiye'de savunma ve havacılık alanında faaliyet gösteren firmalara daha fazla destek verilmesini isteyen Ünal, "Kümelenme; yurtdışındaki modellerinde de olduğu gibi bir araçtır. Yurtdışındaki modellerde baktığımızda 10-15 yıl boyunca devlet desteği alıyorlar. Eğer sizin için savunma sanayi önemli ise bu alanda alt sektörlerinizin de güçlü olması lazım. Burada KOBİ'lere daha fazla destek verilmeli. 20 milyon dolarlık yatırım yapabilen kaç tane KOBİ'miz var? Burada amaç büyükleri daha fazla büyütmek olmamalı" diyor. Ünal ile OSSA'nın çalışmaları üzerinden Türkiye'deki savunma ve havacılık alanında gelinen nokta, yaşanan sorunlar ve yapılması gerekenlere ışık tuttuk.

Savunma sanayine yönelik kümelenme fikri nasıl ortaya çıktı ve nasıl yol alındı?

OSTİM; vizyoner yapısıyla 2007 yılında OSTİM içinde faaliyet gösteren firmaları nasıl rekabetçi bir konuma getireyim sorusuna cevap bulmak için stratejik bir analiz yaptırdı. URAK tarafından sahaya inilip detaylı bir araştırma yapıldı. Bu araştırmada bazı sektörler ön plana çıktı. Bu sektörlerin hizmet ettiği alt sektörlerinde neler olduğuna baktığımızda savunma ve havacılığa çalışan firmaların yoğunlukta olduğunu görüyoruz.

Aslında bu sürpriz bir sonuç değildi. Çünkü Aselsan, TAI ve Roketsan gibi büyük firmaların alt yüklenicileri burada faaliyet gösteriyorlar. OSTİM OSB, "Savunma ve havacılığı nasıl geliştirebilirim" diye modellere

bakıyordu. Yurtdışında uygulanan kümelenme modellerini inceliyor ve bunu uygulamaya başladı.

Peki, süreç nasıl işledi?

Öncelikle üyeleri bir araya getiriyorlar ve arka arkaya toplantılar düzenleniyor. Güven oluşturuluyor. 2011 yılına kadar görüşmeler sürüyor.

Yurtdışındaki hangi modeller inceleniyor?

Bu konuda Çankaya Üniversitesi yönlendirici oldu. Onlarla temasa geçip akademik destek alınıyor. 50 firmaya ulaşıyor. 2011 yılında ben de OSSA'yadahlı oldum. 1993 yılından beri KOBİ'lerin içinde idim. OSTİM'de yerleşik çalışan bir firma sahibiyim. Belli bir yere gelindi ama yapılacak çok iş var. Yurtiçindeki yerli üretimi arttırmak ve yurtdışında

OSTİM SAVUNMA VE HAVACILIK KÜMELENMESİ (OSSA) HAKKINDA

Kuruluş Yılı: 2008

Üye Sayısı: 164

Toplam Personel Sayısı: 7.500

Üniversite Mezunu Çalışan: 817

Yabancı Dil Bilen: 545

“Savunma ve havacılık sektörlerinin ihtiyaçlarının karşılanmasında yerli üretim payını artırma”vizyonunu belirleyen OSSA, üye firmalarını uluslararası pazarda rekabet edebilir hale getirmeyi hedeflemektedir. OSSA,KOBİ’ler ve devlet kurumları arasında etkin bir ara yüz, KOBİ’lere danışmanlık, iş geliştirme ve tanıtım için önemli bir destek mekanizması, KOBİ’lerin ortak sorunlarına ortak çözümler üreten bir platform, orijinal ekipman üreticileri için daha fazla alt yükleniciye ulaşmanın en kısa yolu, sektöre çalışan KOBİ’lerin uluslararası pazarlara çıkış kapısı, üniversiteler ve araştırma merkezlerinin Ar-Ge projeleri için güvenilir bir ortak ve devlet kurumları ve orijinal ekipman üreticileri için en güncel sektörel veri tabanıdır.

OSTİM

KOBİ’leri uluslararası pazarda rekabet edebilir hale getirmeyi hedef olarak belirledik ve yola çıktık. 2011 yılından beri 50 olan şirket sayımız 143 e ulaştı. Her başvuru yapan firmayı almıyoruz. Burada üretim yapabilmek, bu üretimi de havacılığa yönelik yapması ve ana sanayi tarafından da onaylanması gerekiyor. Onaylı tedarikçi olması gerekiyor. Aslında üye sayımız 300 de olabilirdi. Ama biz seçici olmak zorundayız.

Bu hedefler doğrultusunda OSSA bugün neler yapıyor?

Tamamen KOBİ’ler tarafından yönetiliyor. URGE projelerimizi yürüten arkadaşlarımız var. Bizi dışarıdan kimse yönetmiyor. Bizler bir anlamda ‘damdan düşenler’ olduğumuzu için her KOBİ’ye yarayacak işler yapmaya çalışıyoruz. Hedeflerimiz belli. Zorlukların ne olduğunu biliyoruz ve bu zorlukları birlikte aşıyoruz.

Bir KOBİ’nin eğitime ihtiyacı varsa onu piyasadan en uygun fiyata bulup bu ihtiyacı karşıyoruz. O eğitimin URGE kapsamında desteklenmesini sağlıyoruz. Danışmanlık hizmeti sağlıyoruz. Sertifika almasını sağlıyoruz.

Havacılık için önemli olan AS9100 Belgesi için 18 firmamızı hazırlıyoruz. Bu belge çok önemli... Bunu kendi başına almakta zorlanıyor. Onlara maddi ve manevi destek sağlıyoruz. Ortak fuarlara katılıyoruz. Yurtdışındaki fuarlara katılıp, toplantılarda konuşmacı oluyoruz. Artık dünya genelinde sektörümüz OSSA’yı biliyor. Yurtdışından bir yatırımcı Türkiye’de KOBİ aradığında OSSA ile temasa geçmesi gerektiğini biliyor. Biz üye kabiliyetlerimize göre firmaları birbirleriyle buluşturuyoruz. Bunları para almadan yapıyoruz.

Peki, Türk firmaları sizi ne kadar biliyor?

Yurtdışında yaptığımız gibi yurtiçindeki konferans, toplantılara ve fuarlara katılıyoruz. Biz herkese dokunuyoruz. İlgili bütün sivil toplum kuruluşları ve kamu kuruluşları ile iç içe çalışıyoruz. Ayrıca sektörel her toplantıda olmaya özen gösteriyoruz. En önemlisi yurtdışından alım heyetleri getiriyoruz. İşbirliği günleri yapıyoruz. Geçtiğimiz 14-16 Ekim tarihleri arasında Savunma ve Havacılıkta Endüstriyel İşbirliği Günleri’nin ikincisini düzenledik ve geri dönüşleri çok başarılı oldu. İki gün boyunca 4 bin 800 iş görüşmesi yapıldı. Bunlar da doğru adamların bir araya geldiği iş görüşmesi idi. Türkiye’de ilk defa uygulanan bir sistem idi. Ayrıca 250 firmanın 130 firması yabancı idi. Bakınız; savunma ve havacılığın anahtar firmaları var. Airbus, Boeing gibi... Bu firmaların hepsi burada idi. O firmalarda

da satın almadan sorumlu yetkililer burada bulundular. Bu organizasyon için iki yıllık bir çalışmanın ürünüdür.

Bu ikili görüşmelerin ticari hacmi ne kadar idi?

Bugün bizim sektörümüzdeki bir firma size “merhaba” dese bile sizinle çalışması iki yılı buluyor. Uzun bir süreçtir. Sektöre büyük bir katma değeri oldu. URGE Projesi kapsamında 24 firmamız var. Bunların ihracatında yüzde 100 artış yaşandı.

Savunma sanayimizin gelişim hızı sizce ne düzeyde?

10 yıl önce neyimiz vardı şimdi neyimiz var? Eskiden her şeyi yurtdışından alıyorduk. Şimdi raf ürünümüz var. Roketimizden gemimize kadar her şeyimiz var. Artık bu raf ürünlerimizi ihraç edebiliyor olmamız lazım. Bazı çalışmaları olan firmalarımız var. Ama bizim hedefimiz alt yüklenicilere daha fazla pay düşmesi için bu ihracat payının artırılması. 2015 yurtdışı takvimimizi belirliyoruz. Firmalarımızdaki eksikliklerimizi tamamlamaya çalışıyoruz.

Firmalar size en çok hangi sıkıntılarla geliyorlar?

Sertifikasyon için geliyorlar. Üretim ve kaliteye yönelik sıkıntılarla geliyorlar ve çözüm bekliyorlar. OSSA’nın firmalarında daha çok mühendis ve yabancı dil bilen personelimiz var. Ama yeterli değil. Yeni nesil her şeyi çabuk tüketiyor. İnsan kaynağı kalitesini yükseltmemiz gerekiyor. Üniversitelerle dirsek teması çalışıyoruz. Gençleri sanayinin içine çekmeye çalışıyoruz. Gelecek nesilleri bu sektöre kanalize etmek istiyoruz. OSSA’nın içindeki firmaların içinde onları stajyer olarak ya da çalışma odaklı yönlendiriyoruz.

2023 yılındaki nasıl bir hedefiniz var?

OSSA olarak sadece parça değil artık alt sistem üretmek istiyoruz. Bunları ürettiğimiz de ana sanayi firmalarının maliyetleri düşecek ve daha fazla ihracat yapabilecek. Biz sayısal değil ama kalite olarak hedefler belirledik. Üye sayısında sayısal hedefimiz yok. İhracat yapalım, yurtiçindeki payımızı arttıralım. Yeni ürünlerimiz olsun. Biz bunlara odaklandık. Temkinli ve emin adımlarla büyümeyi hedefledik. Bakınız; Kümelenecekler yurtdışındaki modellerinde de olduğu gibi bir araçtır.

10-15 yıl boyunca devlet desteği alıyorlar. Eğer sizin için savunma sanayi önemli ise bu alanda alt sektörlerinizin de güçlü olması lazım. Burada KOBİ’lere daha fazla destek verilmeli. 20 milyon dolarlık yatırım yapabilen KOBİ’lerimiz var mı? Burada amaç büyükleri daha fazla büyütmemek. ❌



S. S. Bayındır Çiçek Üreticileri Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Ersoy Sumerkar, Bayındır'ın mis kokulu çiçekçilik serüvenini anlattı..

"12 yılda markamıza çiçek açtırdık"

Düşündük, planladık ve ürettik. Türkiye'de bir ilk olan sistemi geliştirdik. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu'nu ikna ederek ilk defa 'Sözleşmeli Çiçek Yetiştiriciliği' programını uygulamaya koyduk. Sözleşmeli üretim modelini ilk defa biz uyguladık. Fiyatımızı verdik ve İBB ile sözleşmelerimizi imzalayarak ilk defa alım garantili bitki üretimine başladık.

■ RÖPORTAJ: CEMAL TÜKEL

■ Türkiye'de tarım konusunda başarı elde etmek ve marka olabilmek birçok nedenlerden dolayı oldukça zor. Bugün başarı öykümüzde on sene gibi kısa bir sürede Türkiye'de bir 'MARKA' olmayı başarmış ve tarımsal kalkınma konusunda bir hayli yol katetmiş bir beldemizi ve bunun oluşmasında en büyük etken olan bir kooperatifimizi size tanıtacağız... S.S. Bayındır Çiçek Üreticileri Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Ersoy Sumerkar küçük bir destek verilmesi sonucunda ortaya çıkan mucizeyi bize anlattı. Devletin hala bir sektör olarak görmemesinin sıkıntılarını çektiklerini belirten Sumerkar; tarımsal kalkınmanın temelinde kooperatifçilik yattığını ısrarla vurguladı. İzmir'in Bayındır Beldesi'nde yaratılan bu mucizeyi keyifle okuyacağınızı tahmin ediyoruz.

Cemal Tükel: Ersoy Bey öncelikle sizi ve S. S. Bayındır Çiçek Üreticileri Tarımsal Kalkınma Kooperatifi'ni biraz tanıyabilir miyiz?

Ersoy Sumerkar: S. S. Bayındır Çiçek Üreticileri Tarımsal Kalkınma Kooperatifi (BAYÇİKOOP) 17 üreticinin birleşmesiyle 2000 yılında kuruldu.. Ben de 2004 yılında başkan oldum. 17 kişiyle başlayan kooperatif şimdi 430 ortağa sahip. 400 tanesi aktif olarak dış mekan süs bitkileri yapmakta. Dış mekan süs bitkileri içinde; mevsimlik, yer örtücü, dış mekan ve ağaç çeşitleri yer alıyor. İlk yıllarda pek bir şey yoktu.



Burada lokal bir benzincinin arkasında kooperatife tahsis edilen küçük bir barakada faaliyet gösteriliyordu. Ben de başkan seçildiğimde ilk olarak orada başladım, zamanla daha düzgün bir yere bir yere kiraya çıktık. Ve en son olarak buradayız.

Sizin kendi mesleğiniz de çiçek yetiştiriciliği mi?

Hayır ben meslek olarak emekli öğretmenim. 2004 yılında burada CHP'den Bayındır için Belediye Başkanlığı'na aday oldum. Kazanamayınca çiçekçi arkadaşlar "gel bakalım" dediler. Emekli olup başa geçtik ve çalışmaya başladık. Düşündük, planladık ve ürettik. Türkiye'de bir ilk olan sistemi geliştirdik. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu'nu ikna ederek ilk defa 'Sözleşmeli Çiçek Yetiştiriciliği' programını uygulamaya koyduk. Sözleşmeli üretim modelini ilk defa biz uyguladık. Fiyatımızı verdik ve İBB ile sözleşmelerimizi imzalayarak ilk defa alım garantili bitki üretimine başladık. Tire Süt Kooperatifi'nin başlatmış olduğu; sonrasında hükümet politikası haline gelen sistemin aslında bir şekilde fikir babasıyız da diyebilirim. İzmir Büyükşehir Belediyesi'ne bitki üretmeye başladık ve bütün üreticilerimize sosyal adalet, hakkaniyet doğrultusunda görev vermeye başladık. Kim üretmek istiyorsa belirliyoruz ve üreticilerimize rehberlik yapıyoruz.

Bu istikrarlı ve başarılı çalışmalarımız sonucunda yavaş yavaş önce çevre; sonra Türkiye'de tanınmaya başladık ve Türkiye'de bir 'Marka' haline geldik. Garantili iş yapıyoruz ve en önemlisi ürettiğimiz malın arkasında duruyoruz. Biz bir kooperatifiz ve kesinlikle ciddi iş yapmak zorundayız. Bu istikrarlı ve başarılı çalışmalarımız sonucunda müşteri portföyümüz de gün geçtikçe genişledi. Tabii ki bunda en büyük referans İzmir Büyükşehir Belediyesi oldu ama biz de

İzmir'le rüşdümüzü ispatladık. Şimdi Ege Bölgesinde birçok belediye ile çalışıyoruz. İç Anadolu, Güneydoğu, Doğu'ya peyderpey ulaşmaya, çiçek vermeye başladık.

Ve ardından İstanbul mu geldi?

İstanbul firmalarla çalışıyoruz fakat fiyatta anlaşamadığımız için İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile çalışmıyoruz. Biz üreticinin hakkını savunmak zorundayız. Bizim ortaklık yapımızda ağırlıklı olarak küçük işletmeler var. Bunların çoğu aile işletmesi. Kooperatifin ortakları büyük firmalar olsa; çok adetli bitkilerde küçük marjlara rağmen para kazanılabilir, ama biz de durum farklı. Bizde genelde adet az, kâr marjı yüksek. Yurt dışına ihracat yapan firmalarla çalışıyoruz, fakat kooperatif olarak biz direkt yurtdışına satmıyoruz. İhracatın bizim işimiz olmadığını düşünüyoruz. Onun için ayrı bir sistem kurulması gerekiyor. Benim işim üretmek, ve bizden ürün alan firma istediği yere satar.

Sizin Hollanda ile rekabetten bahseden bir cümleğiniz var.

Evet bu konuda inceleme yapmak için ben Hollanda'ya da gittim. Avrupa ile rekabet edebiliriz ama; bu konuda devletin çok az da olsa bazı miktarlarda yapacağı desteklerle rekabet edebiliriz. Bizim en önemli avantajımız toprak ve iklim. Devlet önce çiçek, dış mekan ve süs bitkilerini bir sektör olarak görmek zorunda. Bizim çiçek üreticileri olarak Ankara'da temsilciliğimiz yok. Benim denetlememi Tarım Bakanlığı yapıyor ama bakanlıkta sektörü genel olarak yönlendirecek bir birim yok. O birimin bizi yönlendirmesi, standartlarımızı belirlemesi lazım. Dünyada üretilen, ve bizim de kooperatif olarak benim sözleşmeli üretim yaptığım bitkiler dünya standartlarında. Yaptığımız karışım, gübre, bitki, tohum dünya standartlarında. Bu standartları devlet geliştirmede;



bire bir, biz kendimiz araştırdık, denedik öğrendik ve nasıl üreteceğimizi biz belirledik. Bu standartları belediyeler de kabul ettiler. Türkiye'nin geneline bakınca çok az kesim böyle bitki üretiyor. Genelde birçok kooperatif veya üretici birliği bitkilerini hala bizim Mendere Toprağı dediğimiz topraklarda yetiştiriliyor. Bu tür üretimler yanlış zira toprak en kıymetli malzemedir, bir yerden bir yere taşınmaz. Avrupa'da böyle bir uygulama olmazken, maalesef biz de var. Ankara'da bizi temsil eden bir birimimiz olduğu zaman bu standartlar konulacak ve sektör disiplini altına alınacaktır.

Bu zor bir şey değil, aslında çözümü kolay ve bunu herkes biliyor. Bakanlık 1 sayfa yazı hazırlayarak; bütün belediyelere, peyzaj firmalarına gönderecek ve belirlenen makul bir süre içerisinde (mesela 2 yıl) "toprakla üretilen bitkiler peyzajda kullanılmayacak" diye yönetmelik çıkaracak. Kullanılacak malzemelerin listesi ve ne şekilde kullanılacağı da belirtilerek sisteme standart kazandırılacak. Ama bir türlü o seviyeye gelemiyoruz; ve ben üzülerek söyleyeceğim ama o noktaya gelme şansımız olduğunu da düşünmüyorum. Ben bu konuda karamsarım. Size anlattıklarımı Sayın Bakanımız Mehdi Eker'e de söyledim ama benim söylemem bir şey ifade etmiyor. Biz de yardımcı oluruz her koşulda ama buradaki sorunu danışmanların, yönetmelik yapıcılarının çözmesi gerekiyor. Biz uygulayıcıyız ama nedense kimsenin bize bir şey sormak aklına gelmiyor. Türkiye'de sistem böyle, her şey tepeden inme yapılıyor diyelim. Tarımda Avrupa standartlarına uymak zorunda olduğumuzu çok iyi biliyoruz. Avrupa Birliği'ne girmek için tarımda bu standartları yakalamalıyız ve bu konuda biz



devleti teşvik etmeye çalışıyoruz ama sonuç ortada... Ankara'da çalışmaların olduğunu duyduk ama ağır yürür.

Sizin ortaklar arasında üretim dağıtımını yapınız nasıl?

Biz yapılacak iş ile ilgili olarak çağrıya çıkarak paylaşımında bulunuyoruz. Örneğin: 2 milyon bitki üreteceğiz; üreticilere bilgi veriliyor, toplantı çağrısı yapıyoruz. Üretimi yapılacak bitkilerin listesi asılıyor ve üretim yapmak isteyen üreticilerle irtibata geçiyoruz. Biz, bütün üreticilerimizin üretim alanlarını, seralarının özelliklerini biliyoruz. Bilmediğimizi de kontrol ediyoruz. Böylelikle üretici ile sipariş arasındaki köprü oluyoruz. Üreticilere sen 12 bin tane bitki, sen 15 bin tane diyerek hakkaniyetli bir şekilde paylaşıyoruz.

Bu paylaşımları yaparken de bakıyoruz; birinin yeri müsait 15 bin tane, birinin bitkisi çok güzel 20 bin tane, birinin düğünü olmuş eli sıkışık 22 bin tane. Biz üreticilerimize destek vermek zorundayız. Sonra bunların dokümantasyonunu yapıyoruz ve Ahmet'e A çiçeğinin, Ayşe'ye B çiçeğinin ne zaman verileceğini ve fiyatlandırmasını da biliyoruz. Bitkiyi biz satıyoruz, tohumu da biz veriyoruz. Bu sene büyük bir atılım olarak 2 milyon liralık bir yatırım ile yeni çimlendirme seramızı da yaptık. Fideyi biz üretiyoruz ve üreticiye karışmış harç ile gönderiyoruz. Kendi harcımız, kendi gübremiz, kendi ilacımız ile burada karıştırıyoruz. Üretici saksıya fideyi dikip 20 gün asgari 1 ay sulamasına bakıp satıyor. Bu arada üretimi de biz kontrol ediyoruz, hastalık var mı, başka bir sorun var mı diye. Bir sorunla karşılaştığımız zaman mühendislerimiz müdahale ediyor.

Bitkiler nerede üretiliyor?

Karşı tarafın talebine göre ya minik saksılarda, ya büyük saksılarda veya viyollerde hazırlanıyor.



Avrupa ile rekabet edebiliriz ama; bu konuda devletin çok az da olsa bazı miktarlarda yapacağı desteklerle rekabet edebiliriz. Bizim en önemli avantajımız toprak ve iklim. Devlet önce çiçek, dış mekan ve süs bitkilerini bir sektör olarak görmek zorunda. Bizim çiçek üreticileri olarak Ankara'da temsilciliğimiz yok. Benim denetlememi Tarım Bakanlığı yapıyor ama bakanlıkta sektörü genel olarak yönlendirecek bir birim yok. O birimin bizi yönlendirmesi, standartlarımızı belirlemesi lazım.

Bu bölge çiçek üretiminde Türkiye'nin en önemli bölgelerinden biri haline geldi. Bu konuda bölgeyi koruyan bir sistem var mı? İrkin bozulmaması, hastalık tehlikesine karşı giriş çıkışların kontrolü gibi.

Devlet bizde önce insanı korusun, otları biz koruruz. Türkiye'ye girişte gümrükte korunuyor ama yöresel, bölgesel korumaya imkan yok. Bizim de böyle bir gücümüz yok ve bunu da yapmamıza imkan yok. Tohum da yurt

dışından geliyor zaten. Yurt dışından gelen zaten genetiği ile oynanmış bir bitki. Hircainin önceden 3-5 rengi varsa şimdi 50 tane rengi oldu. Onları nasıl kontrol edelim?

Yani üretici, üretimini kendi toprağını kullanarak değil arazisi üzerinde üretiyor?

Tabii ki de toprak yok, özel karışımı bizim vermemizin nedeni de o. Kendileri de torbada veya saksı da üretiyorlar ama onların harcı biraz daha farklı, toprak karışımı. Üretilen ürünleri biz kendi kasalarımız ile sevkiyata gönderiyoruz. Kooperatifin araçları alıp onları İzmir'e veya yakın şehirlere götürüyor. Tabii uzak yerlere kamyon kiralayarak yolluyoruz. Ben başkan olduğum zaman burada hiç bir şey yoktu. Lojistik olarak da hiç bir şeyimiz yoktu. Şimdi; İki tane traktörümüz ve birçok taşıma amaçlı aracımız var...

Siz 2004'te başkan oldunuz. Daha önce ne yapıyordunuz bu üreticiler?

Onlar yine tarımsal üretim yapıyorlardı ama çiçek sektörü para kazanmaya başlayınca üreticilerin de sayısında artış yaşandı. Eczacıları da çiçekçilik yapmaya başladı, doktoru da; tabii dışardan gelen firmalar da oldu. Merkez olmanın önemi tedarik zinciri açısından bu noktada ortaya çıkıyor. Örneğin çiçek için torba lazım oldu. Tedarikçiden alacaksınız. Viyol lazım, saksı lazım, ilaç lazım bunların hepsinin tedarik zincirleri artık Bayındır'da mevcut. Buradaki bayiler artık uzman olmuş, alt yapı oluşmuş. Üretim aşamasında gereken işgücü de burada toplanıyor. Kırim yapacaksınız mesela buradaki insanlar bunu biliyor ama başka bir şehirdeki bir işçi bunun özelliklerini bilmez. Diyelim ki bitkiyi farklı bir şehirde üretmeyi başardınız; bu defa kime satacağınız sorunu ortaya çıkıyor? Alıcı alternatifsiz ürünü sevmez, seçmeyi sever ve çeşidin bol olduğu, rekabetin olduğu yerden alışveriş yapar.

Sizin kendi tohum üretimimizle alakalı bir araştırma geliştirme projeniz var mı?

Türkiye'nin böyle bir projesi yok ki, Bayındır nasıl yapsın? Ben çimlendirme tesisini yeni kuruyorum. Çok acil yapılması gereken bir şey için 7-8 yıldır herkesin peşinden koştum. Bir lira destek almadan yaptık bu tesisi. Tarım Bakanlığı'nın sübvanseli destek kredileri var, onu kullandık. Yüzde 11 tarıma verilen faizin desteklemesi yüzde 5,5.. Devletin desteklemesi, politika sahibi olması lazım. Ankara'da benim bir dairem olacak ki o beni yönlendirecek. Devlet bilimsel çalışmalar yapacak ama su köprüyü çoktan böldü; Japonya, Almanya, Hollanda, İtalya, İsrail, Amerika bu tohumları üretiyor. Onlarla nasıl rekabet edeceğiz? Bir tohumun ıslahı için 20-30 kişilik ekipler, en az 8-10 sene çalışıyor. Biz hangi güçle nasıl böyle bir çalışmanın içine girebiliriz ki?

Yıllık ne kadar tohum ithalatınız var?

Yılda 50 milyon tohum kullanılsa 1 milyon dolarlık ithalat yapılmış olur. Yalova, bizden çok daha fazla kullanıyor. Antalya, kesme çiçekte önde. Bayındır bazı türlerde Türkiye'de 1 numara. Yer örtüsü bitkilerinde Türkiye'nin ihtiyacını Bayındır tek başına karşılayabiliyorum. Limon Sediri de aynı şekilde milyonlarca üretilerek Azerbaycan'a ve Gürcistan'a gönderiliyor. Bizim üretimimiz ağırlıklı olarak tüketiciye de bağlı. İBB bize standart koyuyor; "Bizim şu

ELTAS

Transformatör Sanayi ve Ticaret A.Ş.



www.eltas.com.tr



100 MVA 154 kV / 33,6 kV IEC ve TEIAS Standartlarına uygun
güç transformatörümüz KEMA Laboratuvarları'nda uygulanan

Kısa Devre Testi'nden **başarı** ile geçmiştir.

hep daha ileriye

Merkez: A.O.S.B. 10.046 Sokak No: 4 35620 Çiğli, İzmir / TÜRKİYE
Üretim Tesisleri: Çoraklar Mah. 5011 Sokak No: 5 ALOSBI Aliğa, İzmir / TÜRKİYE
Tel: +90 232 398 15 00 | Fax: +90 232 376 77 64



Hollanda'da 1870-80'lerde kurulmuş olan kooperatifler 2000'li yıllarda birleşti ve 7 tane kooperatif tek bir çatı altına girdi. Onlar güçlerini birleştirmelerinin neticesinde piyasadan yüzde 20 fazla pay alır hale geldiler. Bizde de ne yazık ki üzülerek söylüyorum; bu A Partili başkan, bu B Partili başkan diye bir ayırım yapılıyor. Bayındır'da Kooperatifin başında Ersoy Sümerkan var, CHP'li biz onu deviremeyiz, başka bir şey kuralım diyerek yapılıyorlar. Burada siyaset yok. Olmaz, olamaz. Bazı grupların çıkarlarını ön planda tutanlar birlik kurdular, dernek kurdular derken 5-6 tane olduk.



saksıda, şu renk, şu standartta bitkiye ihtiyacımız olabilir" diyor. Biz de üretiyoruz. Dışarıda gelen insanlar da onu tercih etmeye başladı. Standartı sektör kendi kendine koyuyor. Kooperatifin faydası var mı dersiniz? Tabii ki de var. Vatandaş bir kendi üretiyor, bir de bizim harcamızla üretiyor ve sonra üretimini kooperatife göre şekillendiriyor. Nedenine gelince: Bizim ürettiğimiz bitki daha güzel oluyor ve en önemli tonajı daha hafif. Bir TIR bizim üretimimiz ile tepesine kadar doluyor ama toprak kullanılması halinde gönderilen ürün yarı yarıya azalıyor.

Bayındır'da sizin dışınızda Bayındır Çiçek Birliği diye bir teşkilatlanma var. Bunun sebebi nedir? Bir tane güçlü bir kooperatif varken 2.'nin, 3'nün anlamı nedir?

Hollanda'da 1870-80'lerde kurulmuş olan kooperatifler 2000'li yıllarda birleşti ve 7 tane kooperatif tek bir çatı altına girdi. Onlar güçlerini birleştirmelerinin neticesinde piyasadan yüzde 20 fazla pay alır hale geldiler. Bizde de ne yazık ki üzülerek söylüyorum; bu A Partili başkan, bu B Partili başkan diye bir ayırım yapılıyor. Bayındır'da Kooperatifin başında Ersoy Sümerkan var, CHP'li biz onu deviremeyiz, başka bir şey kuralım diyerek yapılıyorlar. Burada siyaset yok. Olmaz, olamaz. Bazı grupların çıkarlarını ön planda tutanlar birlik kurdular, dernek kurdular derken 5-6 tane olduk. Biz gücümüzü birleştiren insanlar değiliz. Biz gücümüzü paylaşalım, aman o başkan olsun deriz. Lokmalar küçülüyor yutulmak için.

Bu size rekabet ortamı yaratıyor mu?

Kiminle rekabet edeceğim birlikte mi? Fiyat rekabetini Türkiye bazında açıklayayım. Burada birlik var, kooperatif var, dernek var, kalabalığız. Bademlerde de var kooperatif. Başkası 1 Lira

fiyat verirse, ben 90 kuruş fiyat veriyorum. Acaba çok mu oldu deyip 70 kuruşa düşürüyorum. Üreticinin kazanacağı para eksiliyor ve tabii kâr azalıyor. Türkiye'de maalesef böyle bir zihniyet var. Ayrıca bir de kooperatiflere karşı birlikler kuruldu. Niye? Kooperatif dediğiniz zaman hemen "Solcu" bunlar, "Komünist" bunlar derler. Benim 430 tane ortağım var ve hepsinin de bambaşka fikirleri var. Bu kooperatife herkes tek bir ortak nokta, herkesin üretip, üretimini kârla satacağı bir alan olarak bakmalı. Böyle yürümek, desteklemek lazım. Tire Süt Kooperatifi Başkanı Mahmut başkanımızın bir sözü vardır, ben bunu da her yerde söylerim. "Kooperatiflerden alışveriş yapanlardan yüzde 5 vergi alınmaması kooperatifleri uçurur". İşte size super teşvik. Unutmayın düzenli tarımsal üretimi kayıt altına alan, kaliteyi yükselten, vergilendirmeyi yapan kurum kooperatiflerdir. Devletin yapacağı birçok şeyi biz yapıyoruz.

İlçe Tarım Müdürlüğü'ne ziraat mühendisleri alıyolar, bir tanesini de buraya yerleştirirler, maliyetini onlar karşılasa ama bizim bünyemizde çalışsa; hem denetimi yapmış olur, hemde bize destek vermiş olurlar. Bu mühendis her iki kurumun da işine yarar ve ilave istihdam sağlanmış olur. Ama bizde böyle bir anlayış maalesef yok. Ben emekli öğretmenim, benim babam da öğretmendi. Ne kadar uğraşsan uğraş bizim işlerimiz doğru yapılmıyor. Nasıl yapılacağını bildiğimiz halde yapamıyoruz. Siyasilere, nasıl işlerine gelirse o şekilde yönlendiriyorlar. Ama böyle olduğumuz müddetçe ne tarımımız gelişir ne de ülkenin refahı artar.

Bir hedef, bir projeniz var mı?

En büyük hedefim bu seraydı. 2 milyon TL'lik yatırım



yaptık. Bayındır dışarıdan fidan almak için 1 milyon lira para harcıyordu ve şimdi ben bunu yüzde 20 daha ucuza burada yapacağım. Bayındır'dan 1 milyon çıkacağına 800 bin çıkacak, 200 bin de Bayındır'a kalacak. İçerde en az 10 tane insan çalışacak, buradan malzemeyle tedarikçilere destek olacağız.

Bu sera Bayındır'daki en büyük ve ilk çimlendirme serası mı?

Türkiye'de sayılı metrekare olarak demiyorum teknoloji olarak en son sistem seralardan biri. Bayındır'da tek.

Başka hedefiniz var mı. Sırada ne var?

En büyük hedefimiz buydu bakalım bu seramız tam olsun, önümüzü görelim yavaş yavaş. Başladığımızda bisikletimiz yoktu. Şimdi kendi yerimizdeyiz ama biz hala ticari düşünmüyoruz diyebilirim. Belkide fazlasıyla sağlamcı olmamızdan kaynaklanıyor bu. Cebimde para olmadan yola çıkmıyoruz, devletten bekleme ama olmadı sonunda kendimiz yaptık. Benim en büyük hayalim bu bölgede bir "Çiçek Mezati" olması. Mezat olmadıktan sonra hızlı kalkınma olmaz. Her türlü çiçek o mezat da satılacak. O mezat oluşmadıktan sonra burası böyle ağır aksak devam eder. Yolların kenarlarında kamyonetleri görüyorsunuz; herkes pazara çıkıyor, istediği fiyattan ama mezat olursa sistem farklı olacak? Kaliteli mal olacak ama hakkınla para vereceksin bitkiye. Kayıtlı bitki olacak.

Bu mezat benim gücümün çok çok üstünde. Balçova'da kesme çiçek var. Adam mezata gidiyor. Senin beğendiğin bitki kaç TL? Pazarlığın, arttırmasını yapıp beğendiği üründen 500 tane alıp gidiyor. Güvenli bir alışveriş yöntemi

getiyor mezat. Üretici Avrupa standartlarında bitki üretecek, başka türlü bitki satamayacak. Hollanda'daki sistem şöyle; sabah erkenden bitkin gidiyor numune görücüye çıkıyor, numune nasılsa bitkinin geri kalan kısmı da öyle 5 bin taneyse 5 bini de aynı kalitede. Kalitede numara yapmaya kalkarsan mezattan atılırsın, mezattan atılan mal sonradan satılmaz. Hollandadaki mezatta günde 5 bin ile 10 bin arasında TIR sarılıyor. Sarıldı gitti, üretici parasını bir hafta içinde alıyor.

Bizde ticaret nasıl? Benim peşimim 3 ay. 3 ay sonra param geliyorsa bu benim için peşin. Tabi her kurum böyle değil. Yurtdışında batan para yok. Benim de üreticim bir hafta sonra parasını görse, gelişir farklı yatırımlara yönelir. Bizde ticari ahlak da yeterli değil. Yok demiyorum ama istenilen standartta değil. Her konuda standartları yakalarsak gelişmiş olacağız, başka türlü büyümeyi sürdürmemiz çok zor.

Gençler Bayındır'da kalıyor mu? Buradan dışarı göç var mı?

Göç var, ama çiçekçilik olmasaydı çok daha fazla olacaktı.

Parasal anlamda kazanç ne durumda?

İzmir'deki yaşamdan daha güzel olduğunu düşünüyorum. Bir aile asgari ücretle büyük şehirde nasıl yaşayacak diye düşünebilir, ama burada yaşanır. İnsanlar burada kalıyor. Ama aslında insanlar çiftçilikten kaçıyor ve hatta yeni nesil gençler çiçekçilikten bile kaçıyor diyebilirim. Gençleri bırakın; ziraat mühendisleri bile kaçıyor. Takım elbiseyle tarlaya geliyorlar, çizmeyi giymiyorlar. Bizim eğitim sistemimiz onları öyle yetiştiriyor, onlara gösterilen masa başında oturmak ve kağıtlara imza atarak yönetmek... ☺



Kauçuk sektörü, beş yıl içinde Avrupa'nın ürün sağlayıcısı olmayı hedefliyor

Kauçuk Türkiye'de Katma Değere Dönüşüyor

Türkiye dünya kauçuk üretiminde ilk 10 içinde yer alıyor. Sektörde büyüklü küçüklü 1500 firma faaliyet gösteriyor ve bunların 60 bin kişilik bir istihdam sağladığı biliniyor. 2015 yılında; 2.526 milyar dolar değerinde 831 bin ton kauçuk ithal edildi. Bu ithalatın bir kısmı yurt içi tüketime kullanılırken, 2.167 milyar dolar tutarında, 508 bin ton kauçuk mamul ihraç edildiğini görüyoruz.

■ HAZIRLAYAN: SEDA GÖK

■ Ham maddede yüzde 99'u dışa bağımlı olan kauçuk sektöründe ithalatın ihracatı karşılama oranı yüzde 91 seviyesinde... Sektörün tek tedarikçisi durumunda olan PETKİM'in üretimini durdurması sonrası; bu alana daha çok yatırım yapılması ve gerekirse bağımlılıktan kurtarılması için hem kamu hem de özel sektöre önemli teşvikler verilmesi gerektiği dikkat çekiyor. Türkiye dünya kauçuk üretiminde ilk 10 içinde yer alıyor. Sektörde büyüklü küçüklü 1500 firma faaliyet gösteriyor ve bunların 60 bin kişilik bir istihdam sağladığı biliniyor. 2015 yılında; 2.526 milyar dolar değerinde 831 bin ton kauçuk ithal edildi. Bu ithalatın bir kısmı yurt içi tüketime kullanılırken, 2.167 milyar dolar tutarında, 508 bin ton kauçuk mamul ihraç edildiğini görüyoruz. Öte yandan Türkiye, 2014 yılı sonu itibarıyla 157 milyar dolar ihracata karşılık 242 milyar dolar tutarında ithalat gerçekleştirdi. Kauçuk sektörü ise 2014 yılında 2.856 milyar dolar ithalat yapıp, 2.593 milyar dolar tutarında ihracat gerçekleştirdi. Kauçuk sektörünün katma değeri yüksek ve

getirisinin fazla olduğu gözle görünür bir gerçek. Sektörün önde gelen uzmanları, bu alana önemle yoğunlaşmış üzerinde durulması gerektiğine dikkat çekiyorlar.

DIŞA BAĞIMLILIK AZALTILMALI

Sektörün ham madde olarak tamamen dışa bağımlı hale gelmesinin sıkıntı yarattığına vurgu yapan sektörün kanaat önderleri; ÖTV'nin imalat sanayinin rekabet gücünü zayıflattığı bu konuda gerekli çalışmaların yapılması gerektiğini söylüyorlar.

KAUÇUK OSB'LERİ KURULSUN

Tüm sektörün gücünün ve ekonomiyeye sağladığı değerlerin gözle görülür bir duruma getirilmesi için kauçuk sektörünün organize sanayi bölgelerinin kurulması gerekiyor. Öte yandan vergilerdeki artışlar, işçi maliyetlerinin yüksekliği, enerji maliyetlerinin sektörün öncelikli sorunları olarak sıralanırken, belirsiz ham madde maliyetleri ise büyük risk olarak vurgulanıyor.



SEKTÖRÜN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

- Sektör, önündeki güçlükleri ve yasal düzenlemeleri aştığı takdirde ihracatın lokomotifleri arasında yer alabilir.
- Sektörün ham madde olarak yüzde 99 dışa bağımlı oluşu en büyük sorun.
- Kauçuk üretiminin temel girdisi olan ve plastik üretiminde ortaya çıkan C3, C4 gibi kimyasal ham maddeler, üretim tesisi olmadığı için yok pahasına yurt dışına satılıyor.
- ÖTV'nin imalat sanayinin rekabet gücünü zayıflattığı bir gerçek.
- Bu konuda gerekli çalışmalar yapılarak sektör rahatlatılabilir ve bu durum hem kauçuk sektörü için hem de ülkemiz için önemli.
- Vergilerdeki artışlar, işçi maliyetlerinin yüksekliği, enerjideki pahalılık, sektörün en büyük problemleri arasında geliyor.
- Belirsiz ham madde maliyetleri çok büyük risk içeriyor.



Sektör temsilcileri, sektörde rekabetin sadece fiyat üzerine oturtulduğunu söyleyerek, standartların unutulduğunu, kalitenin ikinci planda kaldığını anlatıyorlar. Sektörün kabuğunu kurması gerektiğini belirten sektör temsilcileri, sertifikalandırma çalışmalarına önem verilmesi ve bu konudaki kontrollerin sürekliliğine dikkat çekiyorlar. Çözüm olarak ise ciddi bir sertifikalandırma laboratuvarı kurulması, kauçuk enstitüsünün oluşturulması olarak sıralanıyor.

Bütün bunlara rağmen Türkiye, önümüzdeki 5 yıl içinde Avrupa'nın kauçuk ürün sağlayıcısı olmayı hedefliyor. Sektör temsilcileri, kalite ve inovasyon ön plana alındığında Türkiye'nin lojistik kabiliyetleri de verimli kullanılarak hem Avrupa hem de dünyada bu alanda söz sahibi olunabileceğinde birleşiyor.

İSTİHDAMDAMDA İTİCİ GÜÇ DURUMUNDA

Türkiye'de yaklaşık 11 milyon işçi çalışırken, kauçuk sektöründeki işçi sayısı ise 100 bini buluyor. Ancak yetmiş elemanın sektörden kaçtığını, sektörde yeni elemanların yetişmediğine değinen sektör temsilcileri, yetmiş elemanın sektör dışına çıktığı arda kalanlarla ancak kopya ürünler üretilebileceğini ifade ediyorlar. Uzmanlar, bu durumda sorun riskini artıracığına dikkat çekiyorlar.

YATIRIM EKSİKLİĞİ SEKTÖRÜN ÖNÜNDE TEHDİT

Kauçuk ürünleri imalatı sanayinin temel girdisini tabii kauçuk, sentetik kauçuklar, karbon siyahı vb. oluşturuyor. Doğal girdi olan kauçukta tamamen dışa bağımlılığın yanında karbon siyahı, sentetik kauçuk vb. ham maddelerde de dışa bağımlılık, sektörün en önemli sorunlarının başında geliyor. Sentetik kauçuk üretimi alanında yatırım eksikliği yanında geleceğe dönük arayışların da yetersiz oluşu, kauçuk ürünleri imalatı sanayinin önündeki en önemli tehdit olarak görülüyor.

MALİYETLER, REKABET GÜCÜNÜ AZALTIYOR

Sektörün rakip ülkelere göre sentetik kauçuk ve kimyasallar gibi temel girdilerde önemli eksiklikleri bulunuyor. Yurt içi ham madde kaynaklarına erişim ve maliyeti yanında tedarikte teknelci yapı en önemli dar boğazlardan birisini oluşturuyor. Sektörün ham maddede dışa bağımlılığı sürerken ham madde maliyetleri, enerji maliyetleri, takviye malzemeleri maliyetleri ve iş gücü maliyetleri sektörün rekabet gücünü olumsuz yönde etkiliyor. Buna karşılık ise teknolojik altyapı, atık yönetimi ve esnek üretim becerisinde rakiplerine göre üstünlüğe sahip. Diğer önemli üstünlükleri ise sektörün deneyim ve becerisi, mesleki örgütlenmesi, iş birliği kültürü, girişimcilik ve uluslararası standartlara uyumu olarak sıralanıyor. ③

Zor şartlarda **maksimum** performans

HAVA KOMPRESÖRLERİ

VİDALI KOMPRESÖR

PİSTONLU KOMPRESÖR

BASINÇLI YIKAMA MAKİNALARI



Aydın Trafo®

AYDIN TRAFİO MAKİNA SAN. ve TİC. A.Ş.

Ankara Karayolu 26. km. 35170 Kemalpaşa - İZMİR / TÜRKİYE Tel : 0 232 878 19 97 • Fax: 0 232 878 17 80
E-mail: aydintrafo@aydintrafo.com.tr • pazarlama@aydintrafo.com.tr

www.aydintrafo.com.tr

Aykom®
AIR COMPRESSORS

ALKIN
COMPRESSORS

Kauçuk Derneği Başkanı Nurhan Kaya, “Kauçuk sektörünün ham madde işine hükümetin bir an evvel el atıp bir çözüm getirmesini ve sektör olarak bizleri dışa bağımlılıktan kurtarmasını bekliyoruz” dedi.

“Türkiye’de sentetik kauçuklar ve karbon siyahı üretecek bir rafinerisinin acilen kurulması gerekiyor”

“Türkiye dünya kauçuk üretiminde ilk 10 içinde yer alıyor. Sektörde büyüklü küçüklü 1500 firma faaliyet gösteriyor ve bunların 60 bin kişilik bir istihdam sağladığı biliniyor. 2015 yılında; 2.526 milyar dolar değerinde 831 bin ton kauçuk ithal edildi. Bu ithalatın bir kısmı yurt içi tüketime kullanılırken, 2.167 milyar USD tutarında, 508 bin ton kauçuk mamul ihraç edildiğini görüyoruz.”

Nurhan Kaya
Kauçuk Derneği Başkanı



■ Kauçuk Derneği Başkanı Nurhan Kaya, Türkiye’de sentetik kauçuklar ve karbon siyahı üretecek bir rafinerisinin kurulmasının çok acil bir gereklilik olduğunu söyledi. Böylesi bir tesisin 5 milyar dolara kurulabileceğini ifade eden Kaya, “Bu ham maddeyi sağlayan PETKİM yanmca tesisleri vardı 1965 yılında kurulmuştu. Özleştirilip TÜPRAŞ’a devredildikten sonra, üretim ekonomik olmadığı gerekçesiyle durdurulup, fabrikalar yok pahasına hurdaya satıldı. Şu an böyle bir tesisin kurulumun 5 milyar dolar olacağı tahmin ediliyor. Özel sektör bu yatırma yanaşmıyor, yabancı firmalarla görüşmeler var fakat sonuçlanmış değil. Bu konuda Kauçuk Derneği olarak hükümeti defalarca uyardık, konuyla ilgili raporlar hazırlayıp sunduk. Kauçuk sektörünün ham madde işine hükümetin bir an evvel el atıp bir çözüm getirmesini ve sektör olarak bizleri dışa bağımlılıktan kurtarmasını bekliyoruz. Yurt dışından zaman zaman ham madde sağlanamadığı için kapanan atölyeler olduğunu biliyoruz. Bu hükümetçe çok acil çözülmesi gereken bir konudur” dedi.

Türkiye’de kauçuk sektörünün yıllar itibarıyla gelişimini anlatır mısınız?

Türkiye’de kauçuk sektörünün tarihçesinden başlayalım önce. Araç lastikleri kauçuk sektörünü

ilerlemesinde de öncü olmuş. Ulaşımında sağladığı kolaylık ve avantajlardan dolayı bu konuda yoğunlaşmış. İlk üretimler 1850’li yıllarda lâteks kaplanmış yağmur geçirmez giysiler ve eldivenler üzerine başlıyor. Charles Goodyear, bir tesadüf sonucu, kauçuğun pişirerek kalıcı sertlik sağlanmasını bulunca araç lastikleri kauçuktan imal edilmeye başlanıyor. 1900 yıllarda Osmanlıya ve İstanbul’a ilk araçlar gelmeye başlıyor. Tabi bir süre sonra aşınan lastiklerin tamirata söz konusu oluyor. O yıllarda bir araç lastiği fiyatı günümüzdeki gibi değil çok



pahalı. Bu beraberinde lastik kaplama sanayini de getiriyor. Türkiye'nin kauçuk işletmeleriyle ilk tanışıklığı 1930-40'lı yıllarda kurulan az sayıda araç lastiği kaplama atölyeleri ile başlıyor. Madenlerde konveyör bantı ve ve kayışlar kullanıyor. 1940-50 arası bunları üreten bir iki kuruluş devreye giriyor. Sonrasında lastik plaka ve ayakkabı tabanı üreten işletmeler kuruluyor. Almanya'dan, hurda lastiklerden ucuz ayakkabı üretme teknolojisi getirilince, "kara lastik" diye tabir ettiğimiz lastiklerden 1950-60'lı yıllarda bol miktarda üretilmeye başlanıyor. İlk başlangıç yeri Trabzon olduğu için bu şehirde 60 yakın atölye kuruluyor. Sonrasında Ankara, Konya, İstanbul'da üretim devam ediyor. 1960'lı yıllarda araç lastikleri Kocaeli ve Sakarya bölgesinde üretilmeye başlıyor. 1970'lerin başında Bursa'da otomotiv endüstrisi kurulunca, yan sanayi olarak otomotiv contaları üreten birçok atölye kuruluyor. 1970'ler den sonra İstanbul, Bursa, Eskişehir bölgelerinde beyaz eşya sektörüne hitap eden atölyeler kuruluyor.

Şu anda Türkiye dünya kauçuk üretiminde ilk 10 içinde yer alıyor. Avrupa'daki birçok otomotiv firmalarının conta ve profilleri Türkiye'de üretiliyor. Beyaz eşya sektöründe de Türkiye Avrupa ve ABD firmalarına kauçuk aksam üretiliyor. Genç, yetenekli, iş gücü yabancı yatırımcıların da ilgisini çekiyor. Birçok Avrupalı firma üretimlerini Türkiye'ye kaydırıyor. Ya ortaklık kurarak ya da firma satın alarak Türkiye'de üretim yaptırıp bunu kendi ülkelerine ve dünya'ya pazarlıyor. Bu da kauçuk sektörünün Türkiye'ye önemli ekonomik getirisi olan ve istihdamın olduğu bir sektör olmasını sağlıyor. Kauçuk ham maddeden mamul parça üretimi Türkiye'de hızla gelişen ve ülkeye katma değer sağlayan önemli bir sektördür. Araç lastiği ve diğer lastik aksam üretimi, hem 78 milyonluk Türkiye hem de yurt dışına pazarlanmaktadır. Başta Avrupa otomotiv

sanayiye, Balkan ülkeleri ve Afrika ülkeleri Türkiye'nin kauçuk aksam sattığı pazarlardır. Kauçuktan üretilen mamullerin son mamul olmaması, senelik işlem hacminin net rakamlarının tespitini zorlaştırmaktadır. Çünkü otomotiv ve beyaz eşyada, pencere sektöründe son mamul içinde kauçuk aksam çokça kullanılmaktadır fakat bu kullanım miktarları kauçuk parça üretim hanesine yazılmamaktadır. Bu da tahmini rakamlar ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. 2015 rakamları ile Türkiye'nin yarı mamul ve son mamul içindeki kullanımlarıyla beraber kauçuk sektörünün işlem hacminin 6 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor. Sektörde büyüklü küçüklü 1500 firma olduğu ve bunların 60 bin kişilik bir istihdam sağladığı biliniyor. 2015 yılında, 2.526 milyar dolar değerinde 831 bin ton kauçuk ithal edilmiş. Bu ithalatın bir kısmı yurt içi tüketime kullanılırken, 2.167 milyar USD tutarında, 508 bin ton kauçuk mamul ihraç edilmiş. Bunlar son mamul olarak ihraç edilen kauçuk aksam. Otomotiv ve beyaz eşyada ara mamul olarak



yollanan kauçuk aksamı göremiyoruz. Fakat bunlarında 1,5 milyar dolar civarında olduğunu tahmin ediyoruz.

Bugün kauçuk formülünde kullanılan maddelerin neredeyse yüzde 95'i yurt dışından geliyor. Dışa bağımlı bu sektörün bu bağımlı yapısını azaltmak için neler yapılabilir?

Türkiye'de sentetik kauçuklar ve karbon siyahı üretecek bir rafinerinin kurulması çok acil bir gereklilik. Bu ham maddeyi sağlayan PETKİM yarımca tesisleri vardı 1965 yılında kurulmuştu. Özleştirilip TÜPRAŞ'a devredildikten sonra, üretim ekonomik olmadığı gerekçesiyle durdurulup, fabrikalar yok pahasına hurdaya satıldı. Şu an böyle bir tesisin kurulumun 5 milyar USD olacağı tahmin ediliyor. Özel sektör bu yatırma yaşamıyor, yabancı firmalarla görüşmeler var fakat sonuçlanmamış değil. Bu konuda Kauçuk Derneği olarak hükümeti defalarca uyardık, konuyla ilgili raporlar hazırlayıp sunduk. Kauçuk sektörünün ham madde işine hükümetin bir an evvel el atıp bir çözüm getirmesini ve sektör olarak bizleri dışa bağımlılıktan kurtarmasını bekliyoruz. Yurt dışından zaman zaman ham madde sağlanamadığı için kapanan atölyeler olduğunu biliyoruz. Bu hükümetçe çok acil çözülmesi gereken bir konudur.

Türkiye kauçuk ham maddesi konusunda en çok hangi ülkelerden ithalat yapıyor?

Batıdan doğuya o kadar değişik ülkelerden ithalat yapılıyor ki... Başta Almanya, Hollanda, Rusya, Sırbistan, uzak doğu da Kore, Japonya, Hindistan, Kazakistan, İran, Brezilya, Amerika sentetik kauçuklarda Türkiye'nin yoğun alım yaptığı ülkelerden. Tabi kauçuklarda Malezya, Tayland, Vietnam az Afrika ve Hindistan var. Karbon siyahında Mısır, İran, Rusya, kimyasallarda Avrupa, Hindistan, Çin ağırlıklı ithalat yapılan ülkeler.

Kauçuk sektörünü sanayinin neresine konumlandırıyorsunuz?

Kauçuk sektörü, sanayinin olmazsa olmazıdır. Otomotiv, beyaz eşya gibi lokomotifleri değildir ama kauçuk mamuller olmazsa, bu sektörler de olmaz. Bundan 200 yıl önce hiç bir kauçuk parça olmadan insanlar yaşamlarını gayet normal bir şekilde sürdürüyorlardı. Bu günse kauçuk aksam olmadan bir yaşam düşülemez. Tekerleri ağaçtan, demirde yapılmış bir otomotiv düşünebiliyor musunuz? Bu yüzden kauçuk sektörü ürettiği ara mamullerle çok önemli bir yerdedir. Türkiye'nin otomotiv ve beyaz eşya üretimi çok yüksek olduğundan, kauçuk sektörünün ülkeye ekonomik katkısı büyüktür.

Dışarıya bu kadar bağımlılık bir dezavantaj mı? Sahip olduğu fırsatları, riskleri değerlendirir misiniz?

Büyük bir dezavantaj! Karaborsa oyunları kauçuk ham madde piyasalarında da olabiliyor ve fiyatlar dengesiz bir şekilde çıkıp düşebiliyor. Bundan 3 sene evvel 3,5- 4 USD/KG aldığımızı tabi kauçukların şu an piyasa değeri 1,5 USD/KG inmiş durumda. Fakat yarın yükselmeyeceğini kimse garanti edemez. Fiyatlar düşünce kauçuk üreticileri üretim düşürüyor, bu seferde sanayici piyasada ham madde bulmakta zorlanıyor. Bunların hepsi çok ciddi risk, Türkiye kendi kauçuğunu üreterek bu riski ortadan kaldırmalı. Yaşı ileri olanlar bilirler, Kıbrıs harekâtı sırasında jetlerin lastiklerini alamamıştık yurt dışından. Bunun üzerine ordunun ve kamu kurumlarının ihtiyacını karşılamak için PETLAS kurulmuştu. Kauçuk bu derece stratejik önemli olan bir sektör. Ham madde sağlanamayıp üretim yapılmazsa yaşamınızda, savunmanızda tehlikeye girer.



Sektörde ihtisaslaşma eğilimi dikkat çekiyor. Özellikle katma değeri yüksek ürün gruplarının üretimine odaklanıldığı görülüyor. Bu yapının sektöre yansımalarını değerlendirir misiniz?

Şu an 2014 yılı verilerine göre, 2 milyar dolar ara mamul olarak kauçuk parça ihracatı gerçekleşmiş. Kauçuk ham madde ithalatımız ise 2,3 milyar USD. İthalatın ihracatı karşılama oranında iyi bir noktadayız. Diğer sektörle göre öndeyiz. Dışarıdan gelen ham madde ihracattan fazla gözükmüyor. Bu ham maddenin kullanıldığı birde iç pazarı var. 2015 yılında seçimler dolayısıyla işlem hacminde bir miktar düşme olsa da, Kasım ayından sonra sektörün tekrar atağa geçtiğini görüyoruz. 2016 yılının istikrar ortamından dolayı çok daha iyi olacağına inanıyoruz. Şu var ki petrol fiyatlarının düşmesinden dolayı ana kauçuk ham maddesi olan petrole bağlı kauçuk fiyatlarında bir düşme oluştu. 2014 yılında 3,5-4,0 KG/USD den aldığımız ham maddeyi, 2015 yılında 3,05 KG/USD'den aldık. Bu iyi fakat şu var dünya genelinde ham maddeye bağlı fiyatlar düştüğünden bizimde satış fiyatlarımız düştü. 2014 yılında 5,03 USD den sattığımız mamul maddeyi, 2015 yılında 4,29 USD den sattık. Bu da kötü. Fakat genel itibarıyla bakarsak, Türkiye'nin ithalatta ortalama satış fiyatı 1,5-2.0 USD. Bu rakamlarla oranlarsa 2015 te az düşme olsa da kauçuk ham maddeden mamul aksamın ihracat fiyatları gayet iyi bir noktada. 2016 yılı olarak istikrar sağlandığının da yüksek beklentiler içindeyiz. Katma değeri daha yüksek ürünlerde üretilebilir. Markalaşma da önemli. Avrupalı birçok firma Türkiye'de fason üretim yaptırıp, markasını basıp 3. dünya ülkelerine yolluyor. Hükümetin son zamanlarda markalaşma yolunda olan şirketlere büyük teşvikleri var. Markalaştığımız takdirde ürününüzü çok daha yüksek fiyatlarla satabilirsiniz. Avrupa'nın değişik ticari merkezlerinde merkezler kurup, oradan dünyaya hitap edebilirsiniz.

Sektöre son yıllarda yabancı sermayeli şirketlerin ilgisinin yoğun olduğu ifade ediliyor. Türkiye, bu alanda neden bir cazibe merkezi? Bu konuda önümüzdeki günlerde nasıl bir gelişim süreci öngörüyorsunuz?

Yabancı şirketlerin Türkiye'ye olan yoğun ilgisinin bir



kaç önemli, sebebi var. En başta bu coğrafyanın insanının çalışkanlığı ve pratik zekâsı. Bunu komünizmden çıkmış eski doğu bloku ülkelerinde bulamazsınız! Buralarda tesis kuran Türkiyeli iş adamları gittiklerinde büyük zorluklarla karşılaşılıyor! çalışacak insan bulamıyorlar. Bir kısmı tesisi kapatıyor, bir kısmı Türkiye'den eleman götürüyor. Türkiye'nin Afrika, Asya, Avrupa'nın kesişme noktasında olması ve deniz yoluyla ulaşım kolaylığı da önemli bir tercih sebebi. Ayrıca aradaki 1 saat gibi az bir zaman farkı da önemli. Uzak doğuyla çalışan Avrupalı firmalar ardaki 5-7 saat farktan dolayı iletişim problemleri yaşıyorlar. Türkiye'nin 50 seneye yakın kauçuk sektörü tecrübesi ve yetişmiş insan gücü, firmaları var. Son dönemler de yabancı yatırımcıların sıfırdan tesis kurma yerine 30-40 senelik yerli kuruluşları, pazarları, yetişmiş insan gücü ve iş tecrübesi ile satın aldığını görüyoruz. Buna üzülsek mi? sevinsek mi bilemiyoruz. Gönül isterdi ki bunca

yılın tecrübesi yerli yatırımcıya yarasın. Fakat işçi problemleri, resmi mevzuatlar, rekabetin getirdiği düşük karlar birçok yerli üreticiyi bezdirdiği için, işletmelerine değerinin biraz üstünde bedel ödeyen yabancı şirketler çıktı mı, çoğunluğu gözünü kırpmadan işletmesini elden çıkartıyor.

Sektördeki teknolojik gelişim hızı dikkat çekici. İthalata bu ölçüde bağımlı bir sektörde bu kadar güçlü bir teknolojik altyapının artıları ve eksilerini değerlendir misiniz?

Bu elektronik, iletişim, bilgisayar gibi sektörler için söz konusu olsa da aynı şeyi kauçuk sektörü için söyleyebilmek mümkün değil. Kauçuk teknolojisi çok çabuk ilerleyen bir teknoloji değil. Ham maddeyi karıştırarak, yarı mamul haline getirme, sonra presleme veya ekstrüzyonla şekil verme teknolojilerine geriye dönük baktığımız zaman çok ta büyük değişiklikler söz konusu değil. Son 20-30 yılda otomasyona gidildi. Ham madde karıştırma makinelerini, presleri kontrol eden otomasyon, ya da PLC sistemleri geliştirildi. Lastik fabrikalarında insan eli değmeden üretilen lastikleri ayırıp, istif eden araçlara yerleştiren robot sistemler geliştirildi. Bunlar için ödenen paralar büyük olsa da sonuçta üretim miktarları da büyük olduğu için kısa sürede kendilerini amorti ediyorlar. Son geliştirilen elektronik kontrol sistemleri, arıza durumunda, üretildikleri fabrikalarından telefon veya uydu aracılığı ile tamir edilebiliyorlar. Ya da Avrupa'dan uçakla 4-5 saat gibi kısa sürelerde servis imkânı oluyor. Uzak doğu makinelerinin fiyatları yarı yarıya düşük olmasına rağmen özellikle elektronik kontrollerinde, metal aksamında ciddi problemler yaşanabiliyor. Ciddi üreticiler fiyatları pahalı olsa da Avrupa makine aksamını tercih ediyor. Aslında bunların hepsi ülkemizde üretilebilir. Gönül ister ki bu sistemleri kısa süre içinde ülkemizde üretip tüm dünyaya pazarlayacak duruma gelelim. Bu konuda yetişmiş insan gücü ve teknoloji Türkiye'de var.

Sektörün karşılaştığı diğer sıkıntılar neler?

Sektörün özel ve genel birçok problemi var. Başta ham madde de dışa bağımlılık. Kauçukta yüzde 10 oranında kullanılan parafinik yağların, sahte benzin yapıldığı kullanıldığı için fiyatlarının yükseltilmesi, ciddi sektörel problemler. İşçi ücretlerinden alınan yüksek vergi ve sigorta, tazminatlar, iş

hukuku davları vs. de işverenin gözünü yıldırıp istihdamın artmasına engel olan önemli etkenler. Yüksek enerji maliyetleri, sanayi arsa ve tesislerinin rant alanı haline gelmesi, sanayi tesisi kurmak isteyen işverenlerimize çıkartılan problemlerde sektörün büyümesinin önündeki önemli engeller. Bu gün iyi bir yerdeyiz fakat saydığımız problemlerden dolayı olmamız gerektiği yerde değiliz. Devlet enerji fiyatlarını düşürmeli, kauçuk yerli üretim ve yağlardan alınan ÖTV düşürerek bizim yurt dışı pazarlarda rekabet şansımızı artırmalı. İstihdamdan vergi almak devletin bir vergi kalemi olmaktan çıkmalı. Sözde işçinin maaşından vergi alınıyor. Bunu zaten kazancından vergi veren işverenler başkası ödemiyo. Daha evvel iflas ettirilen Sosyal Güvenlik Kurumlarının yükü işverene yüksek sigorta primi olarak geri dönüşüyor. Ortam böyle oldukça işverenlerden yatırım yapması, istihdam artırması konusunda çokta istekli olmasını beklemek anlamlı değil. Önce devlet görevini yapacak, istihdamdan vergi almayı kaldıracak, sigorta primlerini düşürecek ki istihdamın ve işverenin önü açılsın. Devlet buradan kaybettiğini, dünya pazarlarında şansı artan işverenin kazancının artmasıyla elde ettiği vergiden geri alacak. Böyle olunca devletin kazancında artan iş hacminden dolayı yükselme olacak, istihdam artacak ve Türkiye kazanacak. Biz sanayici olarak her türlü fedakârlığı yapmaya hazırız fakat önce devletimizin adım atması gerekiyor.

Sektör olarak Cumhuriyetin kuruluşunun 100. yılı olan 2023 yılında kendinize üretim, ihracat, istihdam ve pazar büyüklüğü açısından nasıl bir hedef belirlediniz?

Şunu söylemek gerekiyor ki son yıllarda devlet özellikle sanayicinin yanında. Son 3-4 sende beri Ankara'da değişik bakanlıklarda Kauçuk Derneği olarak muhatap alınıp sürekli toplantılara çağırılıyor. Sektör hakkında görüşlerimiz alınıyor. Yurt dışı satışları için, fuar katılımlarından, markalaşmaya, yurt dışında depo kiralayıp merkez açmaya kadar hükmettin ciddi teşvikleri var. Bunlar çok güzel fakat yeterli değil. Hükümet enerji fiyatlarını düşürüp, istihdamdan da vergiyi kaldırsa, 2023 hedefleri açısından çok başarılı sonuçlara ulaşacağımıza inanıyoruz. Bizim en önemli sermayemiz insanımız. Devlet teşvikleri yapar, faizler düşer, yatırım teşvik edilirse, hükümet sanayicinin önünü açarsa çok olumlu sonuçlar ortaya çıkacaktır. 2023 sembolik bir hedef, bir gerçek var ki bu ülkenin insanı şu an bulunduğu noktayı hak etmiyor. Daha ilerde olması lazım.

Kauçuk Derneği olarak 2016 çalışma programınızdaki başlıklar hakkında bilgi verir misiniz?

Kauçuk Derneği sektörün tek çatı STK'sı durumunda. 2016 yılında düzenlediğimiz 9. İstanbul Kauçuk Fuarımız ve 3. Ulusal kauçuk Kongremiz var. Ayrıca yurt dışında üye olduğumuz uluslararası kauçuk konferansı örgütü IRCO'nun etkinliklerinde Türkiye adına her yıl katılıyoruz. Dernek genel merkezinde verdiğimiz, kauçuk sektörü eğitimlerimiz devam ediyor. Yurt dışındaki Kauçuk Dernekleri ile görüşmelerimiz sürüyor. Yabancı ülkelerinin resmi davetleri ile sektör mensuplarını yurt dışı gezilere götürüyoruz. Sektörü bilgilendirmeyi hedefleyen kitap ve dergi çalışmalarını sürdürüyor. Bunlar Derneğimizin misyonu. Ayrıca kauçuk testlerinin yapıldığı bir test laboratuvarı kurmayı hedefliyoruz ve bununla ilgili çalışmalarımız devam ediyor ve 2016 programlarımız içinde. Çevre konusunda çok duyarlıyız. Çevreyi kirletmeyen, işçi sağlığına önem veren üretim ve insan sağlığına zarar vermeyen kauçuk karışımları konusunda sektörel çalışmalarımız devam ediyor. Çevreyi kirletmeden atıklarımızın bertarafı için 2016 yılında toplantılar gerçekleştirdik ve önümüzdeki günlerde de geniş kapsamlı toplantılar yapacağız. 🌱

OSTİM Kauçuk Teknolojileri Kümelenmesi Koordinatörü Dr. Kayhan Olanca: Döviz fiyatının artmasına rağmen hammadde fiyatlarının düştüğü şu günlerde bir memnuniyet oluşsa da aslında yakın gelecekte bir krizin ayak sesleri duyulmaktadır.

“Kauçuğun olmadığı yaşam ancak ilkel yaşam olarak tanımlanabilir”

Ülkemizde yapılan sektörel istatistikî çalışmalara göre kauçuk sanayine ait işyeri sayısı imalat sanayindeki toplam işyeri sayısının yüzde 1'dir. Sektör hızla gelişmektedir. 2014 yılı rakamlarına göre Türkiye'nin kauçuk ithalatı 2,8 milyar dolar ihracatı ise 2.6 milyar dolardır.

Dr. Kayhan Olanca
OSTİM Kauçuk Teknolojileri Kümelenmesi
Koordinatörü



■ Dünyanın sayılı üretim alanlarından biri olan OSTİM, kuruluşundaki vizyonunu geliştirerek bugün bölgesinde ve yakın coğrafyada örnek bir model haline geldi. OSTİM'in öncülüğünde hayata geçirilen kümeler, üniversite-sanayi işbirliğinin sacayaklarından birini oluşturuyor. İşte bunlardan birisi olan OSTİM Kauçuk Teknolojileri Kümelenmesi'nin Koordinatörü Dr. Kayhan Olanca, kauçuğun sanayinin temel taşı ve gizli kahramanı olduğunu belirtti. Olanca, “Kauçuğun olmadığı yaşam ancak ilkel yaşam olarak tanımlanabilir. Kauçuk sadece sanayinin değil hayatın her yerindedir” diyor. Hayatın her aşamasında önemi olan kauçuk sanayinin mevcut durumu hakkında bilgi veren Olanca, döviz fiyatının artmasına rağmen hammadde fiyatlarının düştüğü şu günlerde bir memnuniyet oluşsa da aslında yakın gelecekte bir krizin ayak seslerinin duyulduğuna vurgu yapıyor. Olanca, “Hammadde fiyatlarını ucuzlaması, Güneydoğu Asya'da ve Güney Amerika'da kauçuk tarlalarının daha fazla kar getiren (palmye vs.) başka ürünlere dönüşmesine, kauçuk rekoltesinin düşmesine yol açmaktadır. Ayrıca ülkemizin tek sentetik

kauçuk üreten tesisi kapatılmış, burada da kar marjı daha yüksek başka ürünlere geçilmiştir. Petkim yetkilileri ile yaptığımız görüşmelerde üretimin yeniden başlanmayacağı bilgisi alınmıştır” diyor. Olanca, kauçuk

sektörünün Türkiye'deki mevcut durumu, yaşadığı sorunlara çözüm önerileri ile Küme olarak çalışmalarına ilişkin sorularımızı yanıtladı.

Türkiye'de kauçuk sektörünün yıllar itibarıyla gelişimini üretim kapasitesi, ithalat-ihracat verileri, istihdam, firma sayısı açılarından bakarak, anlatır mısınız?

Ülkemizde yapılan sektörel istatistikî çalışmalara göre kauçuk sanayine ait işyeri sayısı imalat sanayindeki



toplam işyeri sayısının yüzde 1'dir. Sektör hızla gelişmektedir. 2014 yılı rakamlarına göre Türkiye'nin kauçuk ithalatı 2,8 milyar dolar ihracatı ise 2.6 milyar dolardır. Aslında ithalat verileri gerçek rakamları yansıtırken ihracat verilerinin çok sağlıklı olduğu söylenemez. Çünkü üretilen kauçuğun çok büyük kısmı otomobil ve makinelerin içerisinde yurt dışına gitmekte ve ihracat rakamları içerisinde görünmemektedir.

Bugün kauçuk formülünde kullanılan maddelerin neredeyse yüzde 95'i yurt dışından geliyor. Dışa bağımlı bu sektörün bu bağımlı yapısını azaltmak için neler yapılabilir?

Döviz fiyatının artmasına rağmen hammadde fiyatlarının düştüğü şu günlerde bir memnuniyet oluşsa da aslında yakın gelecekte bir krizin ayak sesleri duyulmaktadır. Hammadde fiyatlarını ucuzlaması, Güneydoğu Asya'da ve Güney Amerika'da kauçuk tarlalarının daha fazla kar getiren (palmiye vs.) başka ürünlere dönüşmesine, kauçuk rekoltasının düşmesine yol açmaktadır.

Hammadde konusunda bir diğer sıkıntılı durum ise, ülkemizin tek sentetik kauçuk üreten tesisi kapatılmış burada da kar marjı daha yüksek başka ürünlere geçilmiştir. Petkim yetkilileri ile yaptığımız görüşmelerde üretimin yeniden başlanmayacağı bilgisi alınmıştır. Kümelenmemizin kuruluş amaçlarından biri de kaliteli ve ucuz hammaddenin ortak olarak temin edilmesidir. Bu konuda yaptığımız araştırmalarda sona yaklaşmıştır. Yurt dışı piyasalarda rekabetçi olmanın ilk yolu kaliteli hammaddeyi ucuz mal etmekten geçmektedir. Yurt dışından ortak olarak temin edilecek hammaddeyi yan hazır mamul haline getirecek yatırım konusunda fizibilite çalışmaları hemen hemen tamamlanmış ve yer seçimi sonrasında harekete geçilecek hale gelmiştir.

Hammadde teminine yönelik bir diğer çalışma ise lateks üreten bir bitkinin ülkemizde üretilmesine yöneliktir. Bu çerçevede yurt içinden ve yurt dışından çeşitli araştırma enstitüleri ile görüşmelerimiz devam etmektedir. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde ticari sonuçlar alabileceğimizi düşünüyoruz.

Kauçuk sektörünü sanayinin neresine konumlandırıyorsunuz?

Kauçuk sadece sanayinin değil hayatın her yerindedir. Evdeki musluk contasından, ayakkabımızın tabanına, bahçedeki

hortumdan, otomobilimizin lastiğine kadar sayısız kullanım alanı mevcuttur. Genel olarak, sızdırmazlık ve sarsıntı emici olarak tüm alanlarda zorunlu olarak kullanılmaktadır, kullanım alanları da günden güne genişlemektedir, Kauçuğun olmadığı yaşam ancak ilkel yaşam olarak tanımlanabilir. Kauçuk sanayinin temel taşı ve gizli kahramanıdır.

Sektörün karşılaştığı diğer sıkıntılar neler?

Hammadde dışında sektörün en büyük problemi yetişmiş eleman ihtiyacıdır. Kauçuk konusunda eğitim veren kuruluşların az olması sebebiyle yetişmiş eleman sıkıntısı yaşanmaktadır. OSTİM Organize Sanayi Bölgesi sınırlarında Gazi Üniversitesi Teknik Bilimler Yüksek Okulu'nun Kauçukla ilgili bir bölümü bulunmakla birlikte yüksek eleman talebi sebebiyle ihtiyacı karşılayamamaktadır.

Bir diğer sorun ise katma değeri yüksek ürünler yapabilmek için yüksek teknoloji ile üretilmiş cihazlara ihtiyaç duyulmaktadır. Firmalarımız bu konuda yatırımlarına hız vermişlerdir. Bizler Küme olarak değişik ülkelerde araştırmalar yapmaktayız. Üyelerimizin ihtiyaçlarını belirledikten sonra toptan alım mantığı ile üyelerimizin bu ihtiyacını gidermek istiyoruz.

Sektörü Cumhuriyetin kuruluşunun 100. yılı olan 2023 yılında üretim, ihracat, istihdam ve pazar büyüklüğü açısından nasıl bir yerde görüyorsunuz?

Kümelenme olarak yaptığımız tüm çalışmalar aslında ihracatın artırılmasına yöneliktir. 2023 hedeflerine ulaşmak için üzerimize düşen sorumluluğun farkındayız. Bu çerçevede Ekonomi Bakanlığı UR-GE desteğinden de faydalanarak Yurtdışı pazarlarda adımımızı duyurmaya başladık. Özellikle URGE üyesi firmaların ihracata bakış açısından çok önemli mesafeler kat ettiklerini söyleyebiliriz.

Kauçuk Kümelenmesi olarak 2016 çalışma programınızdaki başlıklar hakkında bilgi verir misiniz?

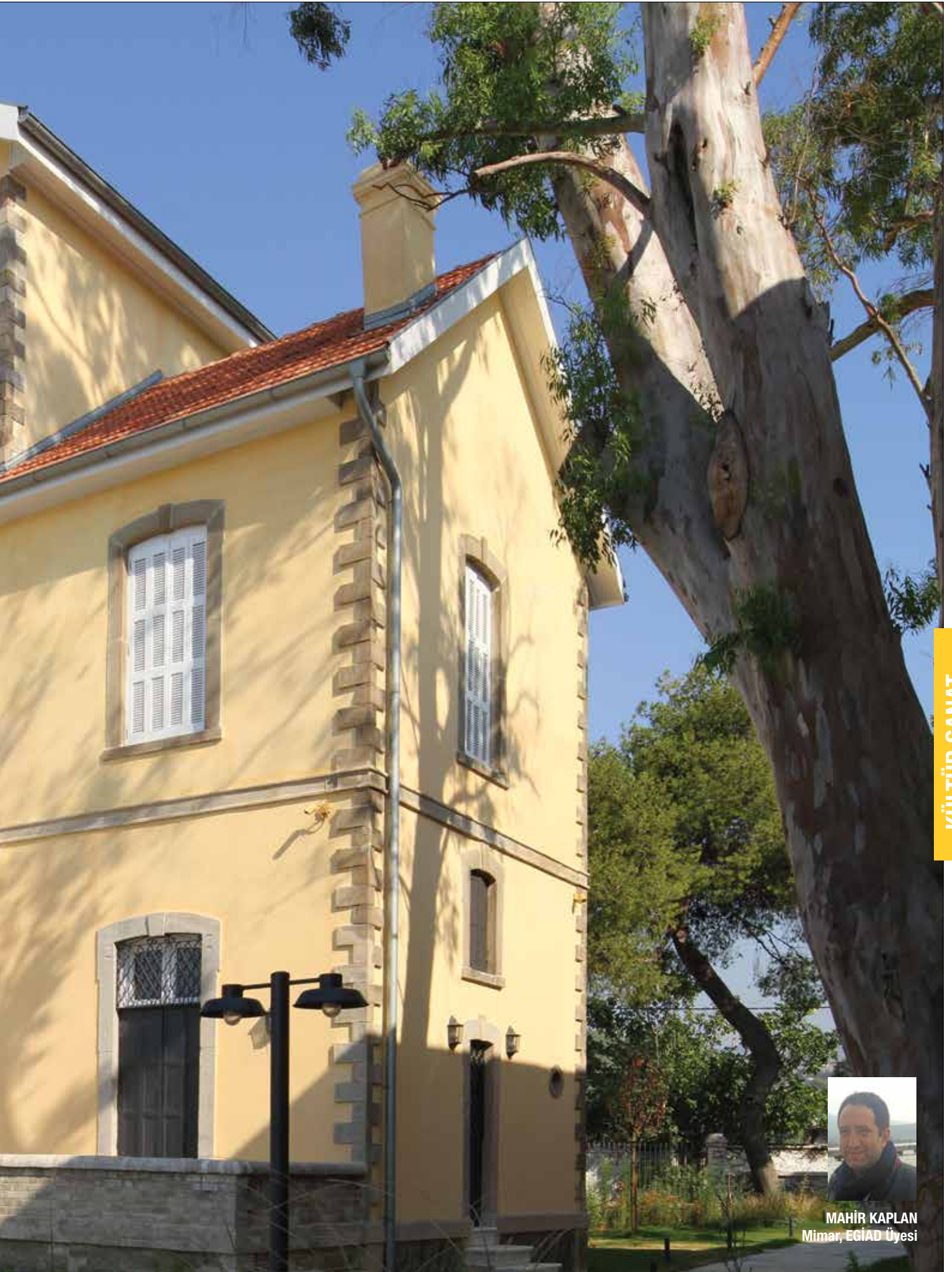
2016 yılı OSTİM Kauçuk Teknolojileri Kümelenmesi'nin atılım yılı olacaktır. Bu sene içerisinde, geri dönüşüm tesisi ve Test merkezi için önemli mesafeler kat etmiş olacağız. Yine bu sene içerisinde üyelerimizin kaliteli hammaddeye en uygun fiyattan ulaşabilecekleri model devreye sokacağız. Diğer taraftan Bu yıl Kasım ayında UR-GE projemiz tamamlanacak ve yeni projelere başlamak için çalışmalarımız devam edecektir. Ayrıca yurt içi ve yurtdışı ortak pazarlama faaliyetlerine de hız vermek arzusundayız. 🌐



Turan Rönesans Yalı Köşkü

Bayraklı'yı Bayraklı yapan, antik dönemde "Palatia Smyrna" olarak anılan İzmir şehrinin ilk kurulduğu yer oluşudur. Bilindiği gibi M.Ö. 3000 başlarında kurulmuş olan şehir Helenistik çağda (MÖ 300) Kadifekale'nin kuzeye bakan yamaçlarına taşınmıştır.





MAHİR KAPLAN
Mimar, EĞİAD Üyesi



Yapının zemin katında demir kapı ve kepenkler kullanılarak daha korunaklı olması sağlanmış üst katlarında ise katlanabilen dört kanattan oluşan ahşap panjurlar kullanılmıştır.

Yapıda taş, tuğla ve ahşap; taşıyıcı, koruyucu ve dolgu malzemesi olarak oldukça fazla kullanılmıştır.

Yapıda kullanılan malzemeler yerel olup, Batı Anadolu mimarisinde sıkça rastladığımız çeşitliliktedir.

■ Bayraklı Turan mahallesinde konumlanan ve Braggiotti Ailesi'ne ait olan yapı 1940'larda bulunduğu bölgenin sanayi alanı olarak ilan edilmesinden sonra kullanıcıları tarafından terk edilmiş daha sonra Petro Ofisi misafirhanesi olarak kullanılmıştır. 1994 yılında "Yalancı" filminin çekimlerinde de kullanılmış olan bu önemli yapı 2011 haziran ayında yangın geçirmiş ve kule katı yanmış daha sonrasında ise terk edilmiştir.

Yapının konumlandığı bölge olan Bayraklı'yı Bayraklı yapan, antik dönemde "Palaia Smyrna" olarak anılan İzmir şehrinin ilk kurulduğu yer oluşudur. Bilindiği gibi M.Ö. 3000 başlarında kurulmuş olan şehir Helenistik çağda (MÖ 300) Kadifekale'nin kuzeye bakan yamaçlarına taşınmıştır. Yapılan son araştırmalarda ortaya çıkan Yamanlar ve Bornova yerleşimlerinin daha eskilere uzandığı bilinmektedir, ancak toprak altında barındırdığı tahmin edilenlerle günışığına çıkarılanlar göz önüne alındığında, dönemin modern şehri olarak Tepekule'nin İzmir tarihi içinde farklı bir yerinin olduğu görülür. Bayraklı'nın Anadolu'ya geçen Türklerin kurduğu yeni köylerden biri olduğu düşünülmesi ile birlikte bu bölgenin Bizans döneminde de önemli bir iskan merkezi olduğunu, buradaki dört kilise ve manastırın varlığından anlıyoruz.



Diğer ısıtma sistemlerine göre

En Çevreci ve

En Ekonomik Çözüm



Neden Aerotherm Isı Pompası?



Maliyet



Soğutma İmkani



Tek Kaynak Kullanımı



Güvenlik



Kolay Kullanımı ve Düşük Bakım Onarım Maliyetleri



Kolay Montaj ve Depolama Alanlarına İhtiyaç Olmaması



Çevre Dostu Olmaları ve Yeşil Enerji kullanmaları

aerotherm
I S I P O M P A L A R I

Aerotherm Hava Kaynaklı Isı Pompası, 12 ay boyunca güneş sayesinde oluşan havadaki sınırsız enerjiyi evinize transfer eder. Bu transfer işlemi sırasında cihaz tarafından harcanan elektrik enerjisi sistemin harcadığı toplam güçtür, ısı kaynağı bedava olduğu için şu an için bilinen en ekonomik ısıtma sistemidir.

- ✓ Evinize sıcak su sağlar,
- ✓ Radyatör veya yerden ısıtmada kullanılır,
- ✓ Fancoillerle soğutma yapabilir,
- ✓ Güneş panelleriyle uyumludur.

Isı Pompası Sistemi





Turan adının nereden geldiğine kısaca değinecek olursak. Eski Aya Triada'daki yağhane, Cumhuriyetle birlikte büyüdü. 19 Haziran 1934 tarihinde İngiliz kökenli Eastern and Overseas Products Ltd. yağhaneyi satın aldı ve üretime geçti. "Turyağ", Türkiye Yağ ve Mamulâtı Sanayii Limited Şirketi olarak tescil edildi. Türkçe kısa adı ise Turan Yağ ve Sabun Fabrikaları oldu. Kısa adıyla YTF, bulunduğu yer ile özdeşleşmiş oldu; artık Aya Triada unutulmuş; kıyıya Turan denmiştir.

YAPININ MİMARİSİ

Yapı zemin kat, ara kat, 1. kat, kule katı ve bodrum kattan oluşmaktadır. Yapının ana girişi kuzey cephesinde yer almaktadır. Zemin kat girişinde bulunan mekandan küçük bir hol bölümüne ve iki odaya geçiş yapılmaktadır. Zemin kattan ahşap merdivenle üst kata çıkıldığında merdivenin sahanlığından ara kata geçilmektedir. Merdivenle 1. kata çıkıldığında ise geniş bir hol bölümüne ulaşılmaktadır ve bu bölümünden de diğer mekanlara dağılım sağlanmaktadır. Birinci kat hol bölümünde bulunan ana merdiven aksının üstünde bulunan kule katına çıkan ahşap bir merdiven bulunmaktadır. Kule katında biri güney cephesine bakan ve küçük bir balkonlu olan, bir diğeri kuzey cephesine bakan ve kuzey cephesinde iki penceresi bulunan iki mekan bulunmaktadır.





Yapının giriş cephesi olan kuzey cephesinde bir giriş sahanlığı bulunmaktadır ve bu cephe simetrik bir düzene sahiptir. Ortada bulunan giriş kapısının olduğu kütle ve iki yanda daha geride konumlanan kütleler bulunmaktadır. Giriş kapısının üstünde bir metal eli bögürdelerin taşıdığı küçük bir balkon yer almaktadır. Bu öndeki kütlelerin dik bir beşik çatısı bulunmaktadır. İki yanda geride bulunan kütlelerde birer bodrum kat penceresi, zemin kat penceresi ve 1. katta birer pencere bulunmaktadır. Pencere taş sövelerle çevrelenmiştir. Güney cephesi zemin katta özgününde geniş bir teras olan bölüm bir dönemde kapatılarak kapalı mekan olarak kullanılmıştır. Güney cephesi de kuzey cephesi gibi simetrik bir düzene sahiptir. Zemin katta özgününde ters olan bölüme çıkış kapıları bulunmaktadır. Ortada bulunan kapının üstünde iki adet dairesel metal kolonun taşıdığı bir balkon ve bu balkona çıkış kapısı bulunmaktadır. Aynı aksta kule katında ahşap eli bögürdelerin taşıdığı bir balkon ve bu balkona çıkış kapısı bulunmaktadır. Bu orta aksın iki yanında 1. katta birer pencere bulunmaktadır. Doğu ve batı cepheleri simetrik düzene sahip değillerdir.

Yapının zemin katında demir kapı ve kepenkler kullanılarak daha korunaklı olması sağlanmış üst katlarında ise katlanabilen dört kanattan oluşan ahşap panjurlar kullanılmıştır. Yapıda taş, tuğla ve ahşap; taşıyıcı, koruyucu ve dolgu malzemesi olarak oldukça fazla kullanılmıştır. Yapıda kullanılan malzemeler yerel olup, Batı Anadolu mimarisinde sıkça rastladığımız çeşitliliktedir.

RESTORASYON UYGULAMASI

Yapının Restorasyon uygulaması 2013-2014 yılları içinde RÖNESANS A.Ş. tarafından Yüksek Mimar Tamer PAKBEN müellifliğinde UMART Mimarlık Ltd. Şti.'ye yaptırılmıştır.

2015 YILI TARİHE SAYGI YEREL KORUMA ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLMÜŞ

İş yeri olarak kullanılması planlanan yapı özgün dokusuna sadık kalınarak restore edilmiş, 2015 yılı tarihe saygı yerel koruma ödülüne layık görülmüştür. Kendi kendini taşıyabilir durumda olan yapının geçirdiği yangın sebebiyle niteliğini yitirmiş olan kısımları özgün biçimlenişte yeniden imal edilmiştir.

Yapının özellikle dış cephesi günümüze kadar yapılan tüm bilinçsiz müdahalelerden temizlenmiş iç duvarlarda da siva raspa yapılarak her mekanda kısmi olarak özgün siva korunmuştur. Güney cephesindeki nitelsiz ek duvar ve doğramalar kaldırılarak balkon açılmış ve yerinde olmayan balkon korkulukları özgün duruma bağlı kalınarak imal edilmiştir. Yapıdaki kapı ve pencereler kullanılmayacak durumda oldukları için özgün biçimlenişte yeniden imal edilmiştir. Zemindeki karosimane ve mermer kaplamaların onarılıp yeniden kullanılması sağlanırken yerinde olmayan kaplamalar özgün biçimlenişte imal edilmiştir. Kullanılabilir durumda olan metal ferforje ve kepenk gibi özgün elemanlar temizlenip yeniden boyanmış, işlevini kaybetmiş olanların yerine yenisi biçimlenmiştir.

Yapının kule katında yangından zarar görmüş duvarlar yeniden imal edilerek yapı orijinal kimliğine kavuşturulmuştur. Ahşap çatıda özgün duruma uygun olacak şekilde imal edilip üzeri marsilya kiremit ile kaplanırken mevcut bacaların onarımı yapılmış yeniden kullanılması sağlanmıştır.

İzmir 1 Nolu Koruma Kurulu tarafından onaylanan projelere uygun olarak yapılan güçlendirme çalışmalarıyla bu önemli yapı daha uzun yıllar yaşayacak şekilde koruma altına alınmıştır. ©



Bağcı ailesi; kırtasiye, mobilya ve beyaz eşyadan başlayan iş yaşamlarında yenilikler peşinde koşuyor...

“Genç kuşak işleri artık farklı sektörlerde büyütüyor”

Beyaz eşyadaki alacaklı, borçlu olayları ve senet ile uğraşma artık bizim için de yorucu olmaya başladı. Sıcak para daha çekici geldi. Yiyecek sektörünün kâr marjı yüksek ve gençlerin talep gösterdiği bir yer olması nedeniyle bu sektöre yöneldik.

■ RÖPORTAJ: CEMAL TÜKEL



■ EGiAD'ın genç kuşak üyelerinden Sinem ve Asil Bağcı ile aile işletmelerini konuştuk. Baba Şadi Bağcı, ticaretin daha zor koşullarda yapıldığı yıllarda kırtasiye ile başlayan serüvenini bizimle paylaşıırken; ikinci nesil ile farklarını da ortaya koymaktan çekinmedi. Gençlerin yeni sektörleri açılmasını içten destekleyen ve bu konuda başarıları ile öğünen Şadi Bey, aynı zamanda çocukları ile çalışmanın kendisine verdiği mutluluğu da bizimle paylaştı.

Cemal Tükel: Sayın Şadi Bağcı, öncelikle sizi ve şirketinizi biraz tanıyalım. Sizi sizden dinleyerek söyleşimize başlayalım..

Şadi Bağcı: Abim Cemal Bağcı ile 1974'te 'Cemal Şadi Bağcı Kolektif Şirketi' ile Gültepede kırtasiye ve züccaciye işi yapmaya başladık. Takip eden yıllarda işi büyüttük ve özellikle kitap ve kırtasiyede toptan satışa kadar ilerledik. 1980'de ihtilal olunca Gültepe'deki anarşik olaylardan dolayı dükkana giremez olduk. İşsiz kaldığımız kısa bir dönemde aklımızda beyaz eşya sektörüne adım atmak vardı. Biz de bu fikirle birlikte olgunlaştık ve Çamdibi'nde 1980 senenin sonunda ilk mağazamızı açtık. Asil Nadir dönemiydi, biz de Vestel ile çok büyüdük.. Zaten oğlum Asil'in ismi de oradan gelir. 83-84 yıllarında gazete reklamı vermeye başlamamız büyümemizi hızlandırdı. İstanbul bize "toptan mı veriyorsunuz?" demeye başladı. Tüketicieye tek tek ürün satmak o dönemlerde oldukça zordu. 15 günde bir tüm makineleri satıyorduk. O zaman alım gücü başkaydı; boş senete imza atılır, hatta bir tek adresle bile mal satılırdı. Toplam sekiz on tane satış elemanımız vardı. 1986 senesinde mobilya mağazasını ayırdık ve aynı yıl Karşıyaka Girne caddesine mağaza açtık. Girne Bulvarı henüz yeni

Sinem Bağcı: Babamla yapı olarak çok benziyoruz. Sakin görünüp ani çıkışlarımız birbirine çok yakın. Aslında bu çıkışlar babamın çok tez canlı olmasından kaynaklanıyor diyebiliriz. Ona göre her şey hemen olacak. Arayıp bir şey sorduğunda sorusuna cevap veremediğimde strese giriyordum; hatta ufak tefek sorun yaşıyorduk. Şuan bunları ikimiz de aştık. Benim her söylediğimi dinleyen bir babam var. İlk neslin ikinci nesle fırsat vermediği çatışmaları çok duyuyorum ama biz böyle şeyler yaşamıyoruz.

yeni şekillenmeye başlamıştı tamamı trafiğe açık değildi. Lunaparktan sonrası yoktu diyebilirim.

1988'den itibaren Karşıyakalı oldum. 1983'te kızım Sinem doğdu ve işimize uğurlu geldi.

1986'da Karşıyaka mağazamızı açtıktan 2 sene sonra 1988 senesinde abim Cemal Bağcı'yı

kaybettik. Yeğenlerim Barkın Bağcı, Bora Bağcı

da bu dönemde büyüdü. İnşili çıkışlı yıllar geçirdik.

EGİAD kurulurken bana bu konuda bilgi verdiler ve

"EGİAD'ı kuruyoruz" sen de katıl denildi. O zaman

Alsancak'ta da mağazamız vardı, 100 kişinin üzerinde

çalışanımız bulunuyordu. Ben üye olmadım ama abimin

eşi Ümrhan Bağcı'yı, derneğe üye yaptık. Ben de açıkçası

EGİAD'ın bu kadar büyüyeceğini tahmin etmemiştim.

Bir de; bu tür sosyal içerikli işlere zaman ayırmak lazım

ve bende de o zaman çok kısıtlıydı. Ben biraz daha çok çalışmayı seviyorum, bu nedenle pek vakit ayıramadım. Tabii

bir de mal alımları o yıllarda bu şekilde değildi.

Günümüzde firmalardan listeler geliyor; alış fiyatı, satış fiyatı

her şey belli. O zamanlarda alışımızı-satışımızı kendimiz

tain ediyorduk. Bütçemizi gazete reklamları, ilan paraları,

olabilecek bataklarla göre hazırlıyorduk. Bu işi gerçekten

başarı ile yapan 3-4 kişinin dışında; Türkiye'deki 2 bin

bayii bu işi hakkıyla yapamıyordu. 1987-1988 seneleri çok

parlak geçti. 1990'dan sonra piyasalar inanılmaz inşili çıkışlı

olmaya başladı. Firmalar çok kolay bayilik vermeye başladı.

1990'dan sonra krizlerden ve istikrarsızlıklardan dolayı

şubeleri biraz azalttık.

1985 yılında Fethiye'de yol üzerinde 5 dönüm hisseli bir

arsa. 1990 senesinde burayı 15 dönüme çıkarttım ve buraya



bir otel, yanına da villalar yaptık. Yeğenlerim Bora ve Barkın orayı işletiyorlar. Sinem, Asil'den daha önce işin içine girdi ve firmamızda finansman ve muhasebe bölümünden sorumlu olarak çalışıyor.

Zamanla Asil'in bu işi benimsemediğini anladık. Gerçekten bu iş belli bir noktaya geldikten sonra kurumsallaşma olmaz ise yürütmesi çok zorlaşıyor. Küçültmek çok mantıklıydı; o yüzden, balon gibi patlayabilir endişesi ile küçülmeye karar verdik. Her şey birbirine bağlı olarak küçülürken önce mobilyayı bıraktık, Bellona bayiliği yapıyorduk onu da bıraktık ve en son da Vestel Bayiliği'nden ayrıldık. Oğlum Asil tamamen farklı bir sektöre yöneldi. Şimdi kendisi Alin's Restoranları işletmeciliği yapıyor. Bu işe ağırlık verince sadece Beko bayiliği yapar şekilde devam etmeye karar verdik.

Asil Bey biraz da sizi dinleyelim. Alin's ne zaman kuruluyor?

Asil Bağcı: Biz ilk şubemizi 2012'de açtık. Ama biz kurucusu değiliz, franchise olarak işletiyoruz ve büyümemizi bu yönde yapıyoruz.

Yavaş yavaş mobilyayı bırakıp tek markaya döndünüz...

Şadi Bağcı: Evet artık sadece Beko satıyoruz. Başında Sinem var ve Asil'de aktif olarak şirketin başında. Bir ayrılık yok ama Asil aynı zamanda farklı bir iş alanına yönelmeyi de tercih etti. Ben de inşaatı seviyorum. Şu an Bodrum Yalıkavak'ta inşaat yapıyoruz.

Altındağ'da ciddi bir yenilenme hareketi var. Yüksek binalar, alışveriş merkezleri, yeni yaşam alanı yapılıyor. Dönüşüm hızla devam ediyor.

Şadi Bağcı: Gerçekten Altındağ'da ciddi bir gelişme yaşıyor. Bu gelişim herkesin işine yarar. Bu yüzden büyük mağazaların açılması bizi etkilemiyor artık. Bir de Beko satış sonrasında bizi zorlamayan bir marka.

Alin's işine nasıl girdiniz.

Şadi Bağcı: Asil'in uzun zamandır aklında olan bir işti bu. Arkadaşı ve kuzeni ile böyle bir şey düşündüler. Asil, Yaşar Üniversitesi Turizm Otelcilik mezunu ve çalıştığı otellerde başarıyı yakaladı. Doğasında bu var, ancak sevdiği işte başarılı oluyor insanlar. Beyaz eşyadaki alacaklı, borçlu olayları ve senet ile uğraşma artık bizim için de yorucu olmaya başladı. Sıcak para daha çekici geldi. Yiyecek sektörünün kâr marjı yüksek ve gençlerin talep gösterdiği bir yer olması nedeniyle bu sektöre yöneldik.

İlk olarak neredeki Alin's i açtınız?

Asil Bağcı: Bostanlı Alin's ilk mağazamız. 5. ayda Balçova Kipa'ya, 7. ayda Bornova'ya açtık. En son olarak da geçen sene Mavibahçe'yi açtık.

Sinem Hanım nasıl bir çocuktuk?

Sinem biraz huysuz ama aynı zamanda çok sevimli bir çocuktuk. Onunla vakit geçirmeyi çok severdim; özellikle beraber Lunaparka giderdik. Çocuklar insanın yorgunluğunu alıyor. Lunaparkta yeşil bir arabası vardı, her seferinde aynı arabaya binerdi. Okul hayatı çok başarılıydı. Sinem aldığı görevi benimsedikten sonra aksatmadan yapar.



Sinem'in şuan yaptığı işte 20 kusur yıllık insanlar vardı. Onlar çıktığında bocalar mıyız diye endişe etmiştim. Sinem 2-3 kişinin yaptığı işi tek başına yapıyor. Daha sağlıklı ve daha temiz iş yapıyor. Bu da kültürle alakalı, o insanlar sıfırdan yanımda yetiştiler hata yapma oranları daha yüksekti ama Sinem öyle değil. Sinem var diye o iş devam ediyor, yoksa Asil haklı; senetle, borçluyla uğraşmak zor.

Sinem Hanım'ın beğenmediğiniz huyu var mı?

Şadi Bağcı: Var tabii ki ama bu yemek ile alakalı. Yemiyor ve yediği yemekleri de seçiyor.

Sinem Hanım, nasıl bir çocuktunuz?

Sinem Bağcı: Anlatılanlara göre genelde sakın ama sebepsiz yere fevri davranabilen bir çocukmuşum. Genel olarak ağır kanlı bir çocuktum. Zaten Boğa burcuyum. Sabırlı olduğum için o agresiflik patlama oluyor. İş hayatında çok şey öğrendim. Daha politik ve daha sabırlıyım, toleranslı olmayı öğrendim. Belki de bunun adı olgunlaşmak.

Asil Bey nasıl bir çocuktuydu?

Şadi Bağcı: Asil de çocukluğunda hırçındı. Sinem'den daha fazla düşküdü bana, benden başka kimseyi dinlemezdi. Kimseye sevdirmezdi kendini. Sonra değişti tabii. 2-3 yaşlarında oyuncağını paylaşmayan Asil, şimdi kuzeniyle ortak. Asil okul hayatında sonradan açıldı. Ticareti sever ve bu konuda yatkınlığı var. Asil'i sabaha kadar çalıştırıp, öğlene kadar ellemeyeceksin.

Asil bey siz nasıl değerlendiriyorsunuz çocukluğunuzu?

Asil Bağcı: Çok hırçın ve inatçı olduğumu söylerlerdi.

İlkokula başladıktan sonra daha sıcakkanlı olmuşum. Babam yumuşatarak söyledi, üniversiteye kadar başarılı bir öğrenci değildim. Üniversiteyi kazandım özel de olsa benden beklenilmeyecek bir performanstı bu. Üniversiteyi bitirdim ve bu sürede babama iyi kötü yardımcı olmak adına çalışıyordum. 2009'da mezun olduktan sonra kuzenim Fethiye'deydi ve oraya gitmek, onunla çalışmak istedim. Oradaki çalışma ortamı ve şartları keyifliydi, saat ve kıyafet kısıtlamaları olmadığı için Fethiye'de çok keyifli çalışıyordum. 2009'da mezun olduktan sonra diğer kuzenim Barkın

ile birlikte bir şeyler yapalım diye konuştuk ve Alin'ste karar kıldık. Bu duruma ailem de destek verince işe başladık. Ben 2011 Mayıs'ta askerden döndüm 2012 Aralık'ta Alin'sin ilk franchise şubasını açtık.

Şadi Bağcı: Her şey planladığımız gibi. Yeğenlerim otelde mutlu ve başarılı, Asil sevdiği işi yapıyor. Bağcı ilk kurulduğu zamandan daha iyi olabiliyordu ama krizler belli sektörleri tam köklerinden sarsıyor. Kimsenin aklına gelmeyecek isimler battı bu işte. Maddi olarak çok büyük tatminler olmasa da hepsinin elinde işi olması bizi mutlu ediyor.

Sinem Hanım, babanızın sevmediğiniz yönleri var mı? Sizce bunlar neler?

Sinem Bağcı: Babamla yapı olarak çok benziyoruz. Sakin görünüp ani çıkışlarımız birbirine çok yakın.. Son yıllarda geçmişe göre babam daha sakın. Aslında bu babamın çok tez canlı olmasından kaynaklanıyor diyebiliriz. Ona göre her şey hemen olacak. Arayıp bir şey sorduğunda sorusuna cevap veremediğimde strese giriyordum; hatta ufak tefek sorunlar yaşıyorduk. Şuan bunları ikimiz de aştık. Benim her söylediğimi dinleyen bir babam var. İlk neslin ikinci nesle fırsat vermediği çatışmaları çok duyuyorum ama biz böyle şeyler yaşamıyoruz. İş hayatındaki fevriliği, tez canlılığı dışında bir şikayetim yok.

Asil Bey, sizin babanız hakkındaki düşünceleri nasıl?

Asil Bağcı: Babamın olumsuz tarafı kendi kendine yaptığı stres. Bunu da onu düşündüğümüz için negatif buluyoruz. Aslında o kendi kendini çok yoruyor. Olumlu yanlarını saymakla bitiremem. Aile bağlarımızın bu kadar kuvvetli olması babam sayesinde.

“Tarihi Canlandıran Dokunuşlar...”





Babanız çalışması kolay biri mi?

Asil Bağcı: Babam baskın bir karakterdir, onu bir şekilde yönetmeniz lazım, yönetemezseniz o sizi yönetir. Güçlü ve kararlı olmasının yanında, durum ve şartlara uyum gösteren bir yapısı da vardır.

Sinem Hanım, neden Fransız Filolojisi okudunuz?

Sinem Bağcı: Lise 1. sınıftayken matematikten kaçmak için İngilizce alanında okumak istedim. Edebiyatım kuvvetliydi. İkinci bir dil olsun istedim o yüzden Fransızca'yı seçtim. Çok bilinçli bir seçim değildi tam olarak mezun olduktan sonra ne yapacağımı bilerek okumadım. Babam da bana "Okul bitince benimle çalışacaksın" gibi bir şey söylemedi. Her şey doğal akışında gitti. Benim de böyle bir hedefim yoktu. Üniversiteyi bitirip İzmir'e dönünce bir eleman eksikimiz vardı. Benim yaptığımız işle ilgili ne bilgim, ne de eğitimim yoktu. Ben o sırada yeni bitirmiştim okulu, işe yardımcı olmak için geçici olarak başladım o günden beri çalışıyorum.

Çocuklarınız sizin yaptığınızdan neyi farklı yapıyor?

Şadi Bağcı: İkinci nesle sıcak bakmayan aile şirketleri var. Bakıyorsunuz çocuk İstanbul'dan dönmemiş, Amerika'dan dönmemiş. Kimse çocuklara yetki vermiyor ve ısrarla en iyi ben bilirim diyorlar. Birinci nesilden sonra iş hayatı biten çok firma var. Sadece Sinem-Asil için değil şimdiki çocuklar çok daha akıllı. Eğitimleri, çevreleri daha farklı. Bize göre daha şanslı olduklarını düşünüyorum. Bizim çalışma ortamında olsalardı belki yine böyle olurdu. Şanslarını iyi kullanıp iş sahibi oldular. O devri bu devirden ayırmak lazım ama şu var benim zamanımda da bugünün piyasası olsa bu iş yapılmazdı.

Sinem Hanım, siz sektörünüzü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sinem Bağcı: Babam fiziksel olarak bizimle beraber olmasa bile, zihinsel olarak hep bizimle. Gelmiyor olması işten haberi yok, olan biteni takip etmiyor anlamına gelmiyor. Her zaman irtibat halindeyiz. Bizim işte şöyle bir avantajımız var; satışını yaptığımız markadan önce babam ve amcamın birlikte marka haline getirdiği bir isim var. Biz hala bu ismin ekmeğini yiyoruz. Bizi ayakta tutan belki de bu isimdi. Bize gelen müşteriler Beko'dan ziyade "Bağcı" ismine geliyor. Bizim işimiz satışla bitmiyor. Geleceğe baktığım zaman 20-30 sene daha bu işi yapacağım diyemiyorum ama bu işten asla elimi eteğimi çekmeyeceğim diyebilirim. Başka bir işle uğraşmam buraya gelmeyeceğim anlamına gelmez. Benim de kafamda farklı düşünceler var. Farklı bir iş imkanı geldiğinde tabii ki de değerlendireceğim. Ben bu işe başladığımda fax çekmeyi bile bilmiyordum. Şimdi mali müşavirle KDV hesaplaması yapar duruma geldim. Hatta hiç ilgim olmadığı halde hesap kitap içinde buldum kendimi.

Şadi Bağcı: Sinem'in dezavantajı işe başladığında herkes ona Şadi Bağcı'nın kızı olarak baktı. "Biz Sinem'e işi öğreteceğiz bizi çıkartacaklar" bu görüş de tabii Sinem'i yordu zaman zaman.

Sinem Bağcı: Ben 1,5 yıl Altındağ'da ön muhasebeye çalıştım. Sonra babam daha işin merkezine gelmen lazım dedi ve ben merkeze geldim. Benim şuan yaptığım işi yapan 20 yılı aşkın süredir bizimle çalışan insanlar vardı. Beni bir rakip, patronun kızı olarak gördüler. Ben de onların kendilerini rahat hissetmeleri için en ufak işi bile kendim yapıyordum. Çünkü onların da belli bir emeği var.



Asil Bey, Gıda- Hizmet sektörünün geleceği hakkında ne düşünüyorsunuz?

Asil Bağcı: Gıda sektörünün önü açık. Belki de krizlerden en az etkilenen sektörlerden biri. Bizim başarımız sektörle değil; doğru yerde doğru markayla olmakla alakalı. Biz beyaz eşyada da iyi markalarla çalıştık. Bir de “ben benim olsun küçük olsun” demiyorum. “Bizim olsun büyük olsun” diyorum.

C.T. Daha büyüyecek misiniz?

Asil Bağcı: Bu biraz maliyetle alakalı ama tabii ki de istiyoruz. Başka markalarla çalışmayız da demiyorum. Bu arada kuru temizleme işine girdik. Dryturk markasıyla Point Bornova AVM’de hizmete başladık. İyi bir ekiple, iyi noktada, iyi markayla insan ilerliyor.

Dryturk’teki biz hangi biz?

Asil Bağcı: Alin’s de ki biz.

C.T. Alin’s ile birbirinden farklı işler...

Asil Bağcı: Geleceği olan bir sektör kuru temizleme. İnsanlar artık zamanla yarışıyor, vakitleri az. Özellikle İzmir’de kadınlar da çalışıyor. Evde geçirilen süre çok azaldı. Herkesin eli alıştı, bir gömlek dahi olsa getiriyor insanlar.

C.T. Boş zamanlarınızda beraber neler yapıyorsunuz?

Şadi Bağcı: Asil ile balığa gidiyoruz. Asil ayarladığı zamanlarda yurtdışına gidiyoruz. Sinem mesela balık işini hiç sevmiyor. Urla’da bir yerimiz var orada toplanıyoruz. Onun dışında boş zamanlarımız birbirimize çok uymuyor. Planlı programlı olursa oluyor.

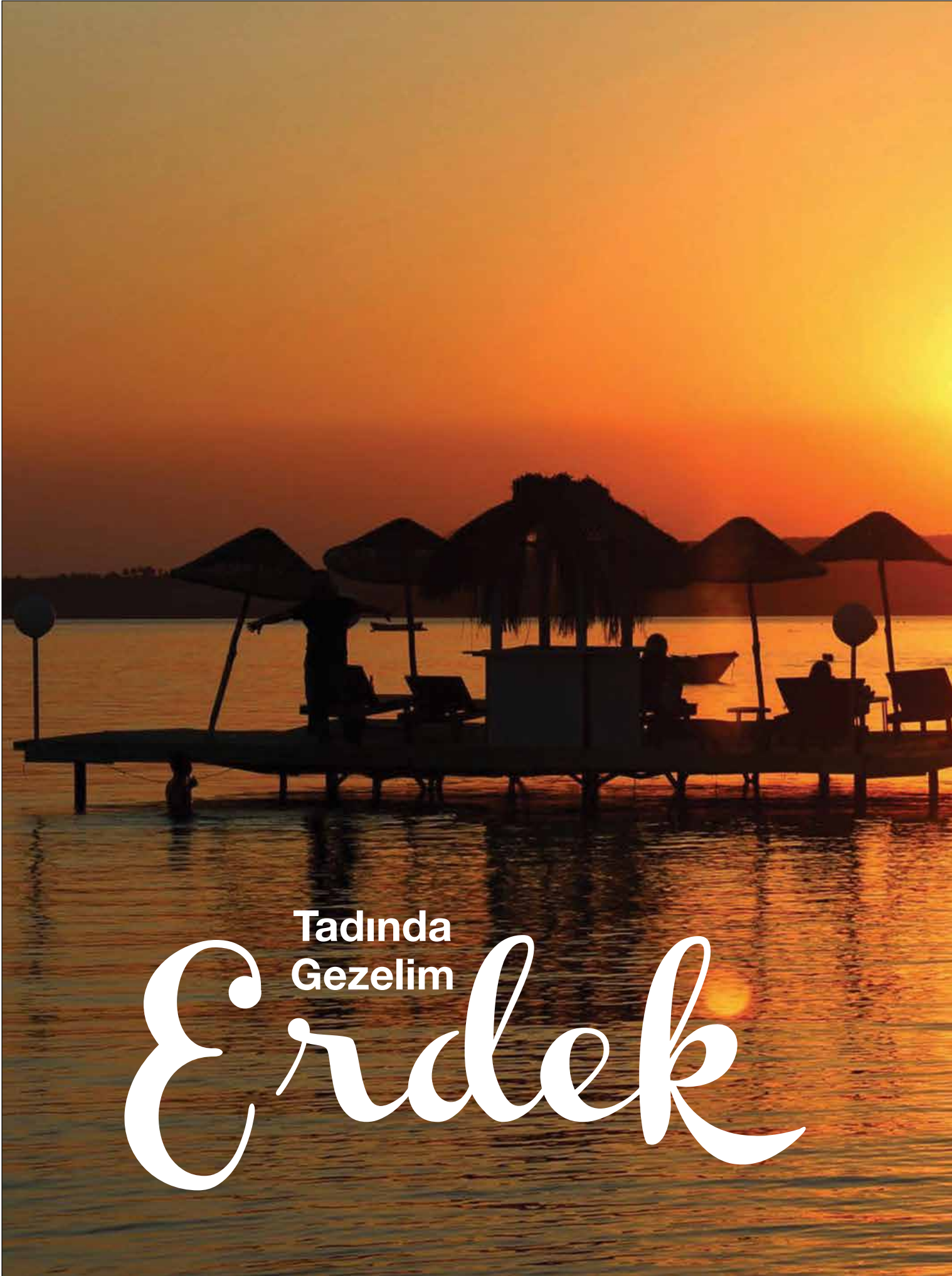
Asil Bağcı: Akşam yemekleri önemlidir bizim hayatımızda.

Sinem Bağcı: Babam konusunda çok şanslı olduğumuzu söylerler. Benim ve Asil’in arkadaşları babama büyük bir sevgi ve hayranlık beslerler çünkü babam bizim yaş grubumuza hitap edebilen bir yapıya sahip.

Şadi Bağcı: Onu yapmadığınızda çocuklarla aranızda boşluk oluyor. Bazı konularda sınırlama getirsem sorun olur ama biz onları hoş tutup rahat bırakırsak daha çok görüyoruz çocuklarımızı. Ben mesela babamın yanında içki içemezdim kaçardım.

İzmir’de gençlerle ilgili düşünceleriniz neler?

Şadi Bağcı: Hiç ideolojik düşünceleri yok. Atatürk sevdalısı olabilirler ama Gezi olayları dışında gençlikte ses yok. Bir örgütlenme, sohbet etme, tartışma yok. Benim gençliğimde 74-75 yıllarında daha bilinçliydik. Bugünkü kadar baskı yoktu. Gençleri ikiye ayırıyorum. Birincisi ekmek peşinde koşanlar, diğerlerinin zaten dünya umrunda değil.. Tavsiyem; çalışınlar yesinler gezsinsinler ama sorumluluklarına sahip çıksınlar. Cumhuriyetten taviz vermesinler. Hayat sadece eğlenerek geçirilecek bir yer değil. Bir araya gelsinler, gündemle biraz daha fazla ilgilensinler. Geleceklerini tayin etmede daha kararlı olmaları gerektiğini düşünüyorum..🙏



Tadında
Gezelim

Erdelek



H. OĞUZ EREN
EĞİAD ÜYESİ

Erdek, Marmara Denizinin ortasından başlayarak güneye, Asya kıtasındaki Bandırma sahillerine 1500 m.lik dar bir toprak parçası ile bağlı olan Kapıdağ yarım adasındadır. Bandırma'ya 17 km, Balıkesir'e ise 120 km uzaklıktadır. Yani, İzmir'den İstanbul'a giderken bindiğiniz Bandırma feribotuna 17 km. kadar yakındır. Artık bu yazımızı okuduktan sonra Erdek'e de bir uğrayalım der misiniz?



■ Tadında Gezelim ekibi bu sefer Türkiye'nin en eski turizm cennetlerinden biri olan Erdek'e uğruyor. Daha Bodrum, Marmaris, Fethiye'nin adları turizmde anılmaz iken İstanbul, Ankara, Bursa, Eskişehir tatilcileri yazlık için akın akın Erdek'e gelirlerdi. Orta ve ileri yaşlarımızın her birinin buradaki yazlık anılarını ve diskolarda yaşadıkları gençlik aşklarını bir defa daha yad etmeleri amacıyla da bu sayımızı, son 20 yıldır yıldızı sönmüş fakat geleceği parlak Erdek'e ayırdık. Hem İstanbul'a yakınlığı, hem de (BBB)Bursa, Balıkesir, Bandırma'nın buraya çok yakın olması ve havasının güney ilçelerimiz gibi çok sıcak olmamasından dolayı, ileride yaşlı turizmi açısından ve emeklilerin yaşayacağı ve tercih edecekleri bulunmaz bir cennet olacaktır. Tarih, doğa ve yemek anlamında tadına bakacağımız Erdek bakalım neymiş, şimdi nerelerdeymiş? Bu yazımı aynı zamanda çocukluğumdan beri ailece yaz tatillerimizi geçirdiğimiz baba memleketimin tanıtımına bir nebze katkımlarını ve bu çorbada biraz da tuzum olması amacı yazıyorum.

Erdek, Marmara Denizinin ortasından başlayarak güneye, Asya kıtasındaki Bandırma sahillerine 1500 m.lik dar bir toprak parçası ile bağlı olan Kapıdağ yarım adasıdır. Bandırma'ya 17 km, Balıkesir'e ise 120 km uzaklıktadır. Yani, İzmir'den İstanbul'a giderken bindiğiniz Bandırma feribotuna 17 km. kadar yakındır. Artık bu yazımızı okuduktan sonra Erdek'e de bir uğrayalım der misiniz? Bu gün Erdek ilçesinin sınırları içinde kalan bölgede tarih

boyunca Kyzikos, Artake, Prokonessos isminde üç site şehir devletinin bulunduğunu, ünlü tarihçi Herodot'un eserlerinden öğreniyoruz. Herodot, Kapıdağ Yarımadasındaki (Arktoneisos) şehir devletlerinden bahsederken, Kyzikos ve Artake'nin Kapıdağ Yarımadası üzerinde, Prokonessos'un ise Paşalimanı Adasında daha sonrada Marmara Adasında kurulduğundan bahseder.

Kyzikos ve Artake'in, özellikle M.Ö. 330-333 yıllarında Helenistik çağda ve yine Roma dönemlerinde mimari, sanat ve heykeltıraşlık alanlarında erişilmez bir düzeye ulaştığını, Kapıdağ'dan çıkan renkli mermerleri, büyük bir ustalikle nakşeden Kyzikos'lu heykeltıraşların dönemlerin birçok kral ve imparatorluklarına saraylar, saray süslemeleri, dönemin tanrıları adına tapınaklar, mezar süslemeleri, sütun başlıkları, köprüler ve su kemerleri yaptıklarını tarihi belgelerden öğreniyoruz. Dünyanın sekizinci harikası kabul edilen Kyzikos'taki Hadrianus Tapınağı'nın da İmparator Hadrianus adına Kyzikos'lu mimarlarca yapıldığı tarihi kayıtlarda yer almaktadır.

Bugün Ege'de Efes, Söke'de Miletos, Bergama ve Atina'daki çeşitli mabetlerin sütun başlıkları ve süslemelerinin Kyzikoslu mimarlarca yapıldığı bilinmektedir. Efes antik kentinin giriş kapısı da bunlardan biridir. Bu tarihi Kyzikos kentinin harabeleri, Düzler ilçesi sınırları içerisinde bulunmaktadır. Halen bu kenti ortaya çıkarmak için yürütülen kazı çalışmaları

devam etmekte ama maalesef çok yavaş ilerlemektedir. %95i toprak altında bulunan bu kent gün yüzüne çıkarıldığı zaman Efes kentinden daha muhteşem olacağı ve turizm açısından Efes'ten çok daha fazla turist çekeceği aşikardır.

İnsanlık aleminin ilk neolitik çağı, taş devrinden başlayarak günümüze kadar uzanan yedi bin yıllık geçmişinde Erdek kesintisiz bütün medeniyetlerin yerleşim merkezlerinden biri olmuştur. Bu kadar eski, görkemli tarih mazisini, tarihin derinliklerinde bırakıp gelen Kyzikos ve Artake, Bizans dönemlerinde de Bizans'ın, kanyak, şarap, zeytin, zeytinyağı, balık ve ipek deposu olarak bilinmektedir.

Osmanlı döneminde ise Erdek'i en güzel, en açık bir şekilde Evliya Çelebi' nin Seyahatname isimli eserinden öğreniyoruz. 1639 yılında Erdek'e iki kez gelen Evliya



Çelebi, Erdek'in tahtani ve fevkani iki katlı evlerinde, hanları, hamamları, dört mihrap camilerinden, 25.000 dönüm bağlarından, misket üzümünden, dokuz çeşit şarabından bahseder. Yine Evliya Çelebi'nin ilginç bir anısı da bugün Erdek Limanında bulunan küçük Zeytinli Ada ile ilgilidir. Evliya Çelebi Zeytinli Ada ile ilgili şöyle bahsediyor;

"Bu Erdek'in karşı garbinde bir mil bait derya içere, taam sofrası kadar bir yerde kaynar bir ılıca suyu vardır ki adem içine girmeyi tahammül edemeyip deryaya karıştığı yerde gusül ederler. İki türlü hasai kudret suyu birleşince gusül edenler, hayati cavidanı bulurcasına memnun ve sıhhatli vücut olurlar", satırları ile Zeytinli Ada'daki şifalı suların bahsediyor. Şu anda Zeytinli Ada ziyarete kapalı olup bürokratik nedenlerden dolayı kendi haline terk edilmiş durumda. Kendisine uzanacak yardım elini ve hayat verecek dokunuşu bekliyor. Eğer bu gerçekleşirse, Türkiye'nin tek arkeolojik adası unvanına kavuşmuş olacak. Şifalı suları da böylece halkın hizmetine açılmış olacaktır. Yaşı eski Erdek'i hatırlamaya müsait olanlar; Zeytinli adaya kıyıda sıra sıra dizili taşların üzerinden geçerek adadaki gizemi keşfetmenin heyecanını nasıl yaşadıklarını bilirler.

İnsanoğlu, işte bu güzellikleri 2700 yıl önce keşfetmiş ve Kapıdağ yarım adasında renklerin senfonisi kadar romantik ve doğanın ihtişamına meydan okurcasına görkemli medeniyetler kurmuş.

KİRAZLI MANASTIRI

Kirazlı Manastırına bu yazımızda ayrı bir bölüm ayırmamız lazım. Ama kısaca bahsedeyim. Didimus dağı eteğinde bulunan bu 2 katlı manastırın şu anda yalnızca güney ve ön duvarının bir kısmı ayakta durmaktadır. Keşişlerin tüm vergilerden muaf olduğunu yazan 400 yıl önceki bir fermanın manastırın 16. Yüzyılda yapıldığı anlaşılmaktadır. Manastır, 19. yy. sonunda yeniden ayağa kaldırılmış ve tekrar kullanılmaya başlanmıştır. Rumlar zamanında manastırın





İnsanoğlu, işte bu güzellikleri 2700 yıl önce keşfetmiş ve Kapıdağ yarım adasında renklerin senfonisi kadar romantik ve doğanın ihtişamına meydan okurcasına görkemli medeniyetler kurmuş.



“Kapıdağ’ın Dini Merkezi” olduğu anlaşılmaktadır. Çok sayıda odaya sahip olan manastırın orta avlusunda bulunan kilisede “Meryem Ana ikonu”nun (Panagia Faneromeni) şifa dağıttığına inanılmış, bu nedenle manastır yoğun hac aktivitelerine sahne olmuştur. Bu meşhur ikon şu anda İstanbul Fener Rum Patrikhanesinde koruma altındadır. Ağustos 2015 ayında ziyaret ettiğim manastırda Patrik Bartholomeos’un yönetiminde gerçekleşen, çok sayıda da Rum ve yabancı ziyaretçilerin geldiği bu ayini sizler için fotoğrafladım. Yapılan bu hac ziyaretlerinin, dini ve tıbbi özelliği yanında mevsimlik hasat festivali gibi bir özelliğiyle de bölge ekonomisine büyük canlılık getirdiği ve daha da getireceği aşikardır.

Şimdi, Erdek merkezinde dönelim ve gezip görülecek yerler ile nelerin tadına bakılacak onları size anlatabayım. Çay bahçeleri, Erdek’in simgesidir. Misafirlerin ve tüm Erdek halkının günde en az bir defa uğrayıp serinlediği, marinayı, Avşa, Marmara adaları ile Tekirdağ’a sefer yapan motorları seyrederek, kuş civıltıları içerisinde çaylarını içtikleri bir buluşma ve sosyalleşme alanıdır. Sabah kahvaltılarının vazgeçilmez bir ritüeli olan meşhur Erdek simit ve poğaçalarını, sıcak sıcak fırınlardan alıp, şimdi yenilenmiş olan çay bahçelerinde çınar ağaçlarının gölgesinde yiyebilirsiniz. Kurbağalı dere dediğimiz Erdek’in doğu sahilinde yürümeye başlarsanız, önce eski kaymakamlık evinin önünde ve arka sokağında da bulunan 114 cm çapında olan ve 1860 yılında dikilmiş anıt çam ağaçlarını göreceksiniz. Ona bir sarılmayı deneyin bakalım. Kaç kişi sarmalayabileceksiniz?

Yürümeye devam ettiğinizde çoluk çocuk herkesin şehir içerisinde kalan bu sahilde denize girdiklerini göreceksiniz. Karşınızda bütün heybetiyle duran ve Erdek’in simgesi olan Seyitgazi Tepesine de buradan gidebilir ve tepedeki yatırı ziyaret edebilirsiniz. Ancak yukarıya kadar yürümek için nefesinize güvenmelisiniz. Yukarıya çıktığınızda o nefis manzarayı görünce de iyi ki çıkmışım diyeceksiniz. Tüm Erdek, Zeytinli ada, Tavşanlı ada, Edincik ve hatta açık havalarda Bandırmayı dahi görebilir, askeri kamplara tepeden selam edebilirsiniz. Buradayken eskilerin ağızından düşürmediği şu tekerlemeyi de sizlere aktarmak isterim. Bandırmanın ayazı, Erdek’in kirazı, Edincik’in beyazı. Bu ne demek biliyor musunuz?

Erdek’te bir zamanlar kiraz ağaçları vardı ve meşhurdu. Şimdi yerinde siteler yükselmiş. Bandırma’nın soğuğu zaten malum. Edincik’in beyazı nedir? Tabii ki güzel beyaz tenli kızları! Şimdi aşağıya doğru iniyoruz ve hemen yarı yola gelince bir tabela görüyoruz. Rock Disco. Bu diskoyu da en kısa zamanda bir gece yansı ziyaret etmeniz de fayda var. Çok değişik ve doğanın kolları arasında ismine layık kaya gibi kocaman bir disko.

Geçen sene açılan Kaya disko Erdek’in yeni eğlence merkezi olur inşallah. Erdek Belediyesinin büyük paralar harcayarak yaptığı ve işlettiği bir yer. İnşallah ile bu iş tutar da yüzlerinin aklı ile başarılı olurlar ve Erdek kalıcı bir eser kazanmış olur. Şehrin içerisine doğru yöneldiğinizde ise 18.yüzyılda yapılan Hacı Ömer Camiini görebilir, kitabelerini okuyabilir



anilyüksel[®]
SANAYİ BOYALARI

www.anilyukselboya.com.tr



GENÇ
AĞSAP KORUMA SİSTEMLERİ

Polikor[®]

remmers
schützt Werte am Bau

malco
THE CHOICE OF THE PRO



avı için (misiniye dizilmiş yemsiz, tüylü olta dizisi) tekneye binebilmenin heyecanını ve sudan çıkartılan oltalardaki istavrit, mezgit, kopezleri biraz şanslıysan da uskumru balıklarını kovaya doldurduğumuz o güzel anları hep hatırlayacaklardır. Sonrasında yakalanan bu balıklar eve getirilir, istavritler kızartılır ve terator eşliğinde afiyetle yenirdi. Hele o uskumruların yapılan uskumru dolmalarının tadını hiç unutamam. Marmara denizinin kaderine uygun şekilde azalan balık çeşitliliğine rağmen, eskileri yad etmek için denize açılan teknelerde olmaya çalışın ya da balıkçıların dönüşünü mutlaka sahilten gözleyin.

Balıkhaneyi unutmamak gerekir. Gece yakalanan taze balıklar burada her sabah 8.30 da müzayede ile satılır. Eğer şanslı iseniz o gün kendinize ve ailenize güzel bir balık ziyafeti çekebilirsiniz. Hem de ucuz fiyata. Niye şanslı iseniz dedim acaba? Birincisi o gün bol balık olacak, ikincisi ise açık arttırmada bakalım o güzel balığı uygun fiyata kapabilecek kadar yüksek sesiniz ve girişken ruhunuz var mı acaba! Tabii ki balık fiyatları mevsimine göre değişir. Sezonun yüksek olduğu temmuz ve ağustos aylarında siz en iyisi sahilde bulunan restoran balıkçı teknelerinde hazır olan balık ve kalamarların ve en meşhuru da buraya has bir tadı olan midye tava ve midye dolmaların tadına bakın.

Evet balık işlerini de geçtik ve artık karnımız acıktı. Öyleyse meydana bulunan Turan ustanın İskender köftesinin tadına bakabiliriz. Buranın aynı zamanda ev yapımı mantısı ve döneri de meşhurdur. Gerçek İnegöl köftesi yemek istiyorsanız yine buraya bir uğrayın derim.

Hemen yanı başındaki Bahar Cafe'de ise kahvelerinizi yudumlarken "Ben acaba Avrupa'nın hangi kasabasındayım? Bu ne şıklık, bu ne güzel bir ambiyans" diyeceksiniz. Tabii buradaki sabah kahvaltılarının sunumu, atıştırmalık dolma ve içli köftelerinde lezzeti de bir başka oluyor. Burayı pas geçmeyin. İşte abartmadığımı bu

ve imamından tarihi ile ilgili bilgi alabilirsiniz. Daha sonra otel, motel ve kamplar bölgesi cura (Çuğra) mevkiine yönelmelisiniz. Eskiden bu bölgede bütün kamu kuruluşlarının yazlık kampları vardı. PTT, MKE, Bankalar vs. Şimdi yalnızca Şeker kampı ile Emniyet mensuplarının dinlenme tesisleri kaldı. Bu bölgede güzel oteller de var. İşte mesela Arteka, Helin ile merkezde Mavi inci park ile Arpico butik otelleri de tatil keyfinize deva olurlar. Hava da müsaitse denize girebilir ve akşam o meşhur gün batımını bilhassa Arteka otel'de yakalayabilirsiniz. Ama benim size tavsiyem Erdek merkezinden akşam üstü kiralayacağınız bir motorlu kayak ile balık avlamaya (çaparı) çıkın ve akşam güneşini de teknedeki seyretmenin zevkine varın.

Tabii ki bu kayıklara merkezden çay bahçelerinin önünden bineceksiniz. Yine eski Erdek müdavimleri, akşam üstü babalarımızın peşinden, çaparı ile balık



resimlerle size gösteriyorum. Şimdi akşam yemeği için nereye gidelim acaba? Belediyenin işlettiği yeni bir restoran açıldı. Artake et ve balık restoranı, temizliği kadar bol çeşitleri ile de dikkat çekiyor. Erdek'te T bone steak ve böyle pamuk gibi ızgara et yiyebileceğim hiç aklıma gelmezdi. İşte size 10 numara bir yer daha. Geldim denedim, tavsiye ediyorum. Fiyatlardan hiç bahsetmeyeceğim. Erdek zaten ucuz bir yer. Bodrum Marmaris'e benzemez. Afiyet olsun.

Hayır ben bu gece aperatif bir menü istiyorum diyorsanız bunun için de yine meydandaki nefis midye tava ve sardalye yapan bira publara uğrayacaksınız. İster nefis o güzelim midyelerin tadına bakın, isterseniz de rakı balık yapın. Hepsi sizler için hazır bekliyor. Aklınızda bulunsun, bu anlattığım yerler yaz kış açıktır. Kışın veya baharda da hafta sonu kaçamağı yapıp bu tatları deneyebilirsiniz. Size isterseniz 1 fotoğraf da Erdek'in kıy manzaralarını sunayım. Bakalım hoşunuza gidecek mi?

Biraz daha kapıdağ yarımadasını dolaşalım mı? Erdek'e gelmişken, biraz vakit de buraya ayırın. Aracınıza binin ve boydan boya, kıyı kıyı köyleri ve ormanları keşfedin. Kırmızı soğanın memleketi burası biliyor musunuz? Mahallenizdeki yollara döşenen küp şeklindeki granit parke taşlarının madeni burada biliyor musunuz? Endemik bitkilerin, kestane ağaçlarının ve dantel gibi işlenmiş koylarının olduğu bakir yarımadamız iyi ki bugüne kadar keşfedilmemiş, iyi ki yoğun yapılaşmaya maruz kalmamış. İşte bu nedenledir ki, Erdek Belediyesi öncülüğünde uluslararası normlara uygun bir yürüyüş ve bisiklet parkuru ve içerisinde de tek bir otelin bulunacağı bir doğal park yapımı gündeme alındı.

Bu arada mimar belediye başkanımızın projelendirdiği çay bahçelerinin de belediye hizmetleri kategorisinde ödüle layık görüldüğünü belirtmek isterim. Şu an itibarıyla Nisan 2016 ayında bir Çağan Irmak filminin burada çekildiğini müjdeliyorum. Bir de buranın insanı konuşurken çoğu cümlesinin sonuna beyaa lafını ekler, o kadar ki 1 sene aralarında kalın siz de böyle konuşmaya alışsınız beyaa! İşte size yoldan bir tabela beyaa.

Yaz akşamlarında, serinlemek için denizin içine giren kızgın güneşin gurubunu görmek lazım, Sonbaharda eylülde, yeşil kızarıken, kızıl sararıken doğanın dönüşümünü görmek lazım, Renklerin dansını, görmek lazım ki bu senfoniye, cehennem sıcaklığında değil püfür püfür esen, Erdek melteminde huzur bulalım.

Erdek'i size daha bir bu kadar daha anlatabilirim. Güzellikler anlatılır ama bu güzelleri göreceksiniz göz, bunları yaşayacak ruh lazım. Para da lazım mı? Hayır, her şey para değil. Siz zaten bu satırları okuyorsanız parayla pulla pek işiniz yoktur. Bu ucuz tatil beldesi için haydi işinizi gücünüzü ayarlayın, vaktim yok demeyin, hayat geçip gidiyor, gelin bir defa da Erdek'i gezip görün. Gördükleriniz beyninizde, tattıklarınız ise damağınızda tatlı biz iz bıraksın benim sevgili EGİAD dostlarım.

Sizlere yeni bir yer daha tanıtabildiysem ne mutlu bana. Sevgi ile kalın. 🌊





Levent GENCYÜREK
Atlas YMM

Vergide Harcırah Uygulaması

Yurtdışı harcırahlar, Maliye Bakanlığı'nın ülkelerine göre ilan etmiş olduğu döviz rakamları üzerinden ödenir. Örneğin, 2016 yılı için Amerika Birleşik Devletleri'ne seyahatte günlük 182 Dolar Almanya'ya seyahatte ise günlük 164 Euro belirlenmiştir. Yurt dışı gündelikler hesaplanırken 10 günlük süre için %50 zamlı hesaplama yapılır. Belirlenen rakamların üzerinde yapılan ödemeler ücret sayılarak stopaja tabi tutulur.

■ Harcırah kavramı, başkası adına iş yapanların bu işleri sırasında yapmak durumunda oldukları harcamaları karşılamak için ödenmesi gereken yol masrafı, gündelik, aile masrafı ve yer değiştirme masrafından birini, birkaçını veya tamamını ifade eden bir kavram olup uygulamada "yolluk" şeklinde de bilinmektedir.

Gelir Vergisi Kanunu'nun 24/2 maddesine göre, yönetim kurulu başkanı ve üyeleri ile denetçilerine, tasfiye memurlarına ve hizmet erbabına (Harcırah Kanunu'na tabi olsun olmasın her türlü sözleşmeli personel dahil) verilen gerçek yol giderlerinin tamamı ile yemek ve yatmak giderlerine karşılık verilen gündeliklerin aynı aylık seviyesindeki devlet memurlarına verilen gündelikleri aşmayan kısmı gelir vergisinden istisna edilmiştir. Belirlenen gündelikleri aşan kısım ise vergiye tabi olacaktır.

Hem yurtiçi harcırahlar hem de yurtdışı harcırahlarda geçerli olan ortak hususları özetlemeye çalışalım:

- Harcırah tahakkuku sadece yeme ve yatma giderlerinin karşılığıdır. İstenirse harcırah tahakkuk ettirilmeyip belgelerine dayalı olarak yeme ve yatma giderlerinin masraf yazılması mümkündür.
- Verilen harcırah aynı aylık seviyesindeki devlet memurlarına verilen gündelikleri veya devletçe verilen en yüksek gündelik miktarını aşıyorsa, aşan kısım brüte çevrilerek vergiye tabi tutulması gerekir.
- Hem belgelerine dayanılarak gerçek yeme ve yatma giderleri karşılır hem de seyahat edene harcırah adı altında para verilirse, bu para harcırah sayılmaz ve tamamını brüte götürülüp ücret sayılarak stopaja tabi tutulması gerekir.
- Yeme ve yatma giderleri için ister gerçek gider esası isterse harcırah usulü benimsenmiş olsun seyahat esnasında ortaya çıkan yeme ve yatma dışındaki ulaşım, temsil açılımları, haberleşme gibi giderler belgelerine dayalı olarak ayrıca giderleştirilebilir.
- Ödenen gündeliklerden damga vergisi kesintisi yapılır.
- Yurtiçi ve yurtdışı seyahatlerin gider yazılabilmesi için GVK'nun 40/4 üncü maddesine göre, işle ilgili ve yapılan işin ehemmiyeti ve genişliği ile mütenasip olması gerekir.

Yurt içi harcırah uygulamasında, gidilen mahalde öğle ve akşam yemeği zamanlarından birini geçirenlere veya akşam yemeğinden sonra gidip geceyi geçirenlere 1/3 gündelik, gidilen mahalde iki yemek vaktini veya yemek vakti ile geceyi geçirenlere 2/3 gündelik, gidilen mahalde hem iki yemek vaktini ve hem de geceyi

geçirenlere tam gündelik verilir. Yurtiçi gündelik bir yıllık dönemde aynı yerde aynı iş için ve aynı şahsa 180 günden fazla verilemez. İlk 90 gün için tam, takip eden 90 gün için 2/3 oranında ödenir.

Yurtdışı harcırahlar, Maliye Bakanlığı'nın ülkelere göre ilan etmiş olduğu döviz rakamları üzerinden ödenir. Örneğin, 2016 yılı için Amerika Birleşik Devletleri'ne seyahatte günlük 182 Dolar Almanya'ya seyahatte ise günlük 164 Euro belirlenmiştir. Yurt dışı gündelikler hesaplanırken 10 günlük süre için %50 zamlı hesaplama yapılır. Belirlenen rakamların üzerinde yapılan ödemeler ücret sayılarak stopaja tabi tutulur. Yurtdışı görev 180 günden fazla sürmüş ise 181 inci ve daha sonraki günler için verilebilecek harcırah, normal harcırahın 2/3'ü dür.

Diğer taraftan, ilk on gün ile sınırlı olmak üzere, yurtdışında yatacak yer temini için ödedikleri ücretleri fatura ile belgelendirenlere, faturada gösterilen yatak bedelinin hesaplanan gündelik tutarının %40'ını aşması halinde aşan kısmın %70 i ayrıca ödenir.

Konaklama bedelinin Vergi Usul Kanunu uyarınca belgelendirilmesi, yemek bedelinin belgelendirilememesi durumunda, konaklama bedelinin tamamının vergiden istisna edilmesi, yemek bedeli ise bu giderlere karşılık olarak verilen gündeliklerin aynı aylık seviyesindeki Devlet memurlarına verilen miktarı aşan kısmının ücret olarak vergiye tabi tutulur. Yemek ve konaklama giderlerinin Vergi Usul Kanunu uyarınca belgelendirilmemesi halinde, yapılan ödemenin aynı aylık seviyesindeki Devlet memuruna verilen gündelik tutarını (veya Devletçe verilen en yüksek gündelik tutarını) aşmaması kaydıyla vergiden müstesna tutulması, aşan kısmın ise ücret olarak vergilendirilmesi gerekir. 📌



Fenerbahçe Spor Kulübü ve Türkiye'nin Milli Takım antrenörü ve İzmir
Özel Fatih Kolejinin Spor Okulları'nın Müdürü Türker Oktay:

**“İzmir’in rekortmen yüzücüleri
İstanbul şemsiyesi altında yarışıyor”**

Antrenörlüğe ilk başladığımda olimpiyat şampiyonu yetiştireceğim diye kendime hedef koydum. Bugün bu hedefe ulaşamayacağımı, yani şampiyon yüzücüler yetiştiremeyeceğimi düşündüğüm an yaptığım işi bıraktım. Çok zorluklarla mücadele etmek zorunda kalıyorsunuz bu süreçte. Benim bugün içinde bulunduğum noktadaki en büyük zorluk; Türk Sporcusu'nun yetişme tarzı ve tesis eksikliğimiz.

■ RÖPORTAJ: CEMAL TÜKEL

BAŞARI ÖYKÜSÜ



■ Spor dünyasında Türkiye'nin başarılarını görmek oldukça zor. Hele bu yüzme dalında olunca bugüne kadar dünya çapında bir başarıya imza atmadığımızı görüyoruz. Fenerbahçe Spor Kulübü ve Türkiye'nin Milli Takım antrenörü ve aynı zamanda İzmir Özel Fatih Kolejinin Spor Okulları'nın Müdürü Turkey Oktay bu gidişatı değiştirmek üzere kolları sıvamış, kendini yüzme sporuna adanmış bir kişi. Oktay'ın 13-23 yaş arası gençlerden oluşan takımında dünya rekorlarını kıran ve bayrağımızı dünya havuzlarında dalgalandıran sporcularımız var. Türkiye'de bu konuda büyük bir tesis açığı olmasına rağmen elde edilen başarının; küçümsenmemesinin altını ısrarla çizen Oktay, 2016 olimpiyatlarından itibaren kulvarlarda Türk Sporcuları'nı da görecekimizin müjdesini veriyor

Türker Bey siz Türkiye'de çok az başarının elde edildiği bir spor dalında faaliyet gösteriyorsunuz bize biraz kendinizi tanıtır mısınız?

Ben İzmirliyim. Yüzme sporunda hem Fenerbahçe Spor Kulübü'nün, hemde Türkiye'nin Milli Takım antrenörüyüm. Aynı zamanda İzmir Özel Fatih Kolejinin Spor Okulları'nın da müdürlüğünü yapıyorum. İzmir'den İstanbul'a uzanan hikayemizde yüzücü çocuklarımızın başarısı Fenerbahçe ile yollarımızı birleştirdi. Fenerbahçe'nin öncesinde, bir sene de Galatasaray Spor Kulübü ile çalıştık ama son 10 senedir Fenerbahçe'deyiz. Eşim de Fenerbahçe'de takım antrenörü. 2005-2006 yılında hem Galatasaray, hem Fenerbahçe yüzme takımlarını çalıştırmam için teklifte bulundular. Bunun üzerine 1 sene Galatasaray ile çalıştım. Ergün Gürsoy ve rahmetli Özhan Canaydın başkan zamanında bir sene Galatasaray ile çalıştım. Fakat daha sonra yollarımız ayrıldı

ve ardından Fenerbahçe ile anlaştım. Benim geçmişimde hep antrönörlük var. Ondan öncesinde Türkiye Denizcilik İşletmeleri'nde antrenörlük yaptım. İzmir'de Fatih Koleji spor kulübünü kurduktan sonra mesleğime burada devam ettim. Çalışmalarımız ile Fatih Koleji'nin takımı Türkiye sıralamasında ilk 3'e girdi. Bu başarı ile dikkatleri üstümüze çektik ve sonrasında bu teklifler geldi.

İzmir'den herhangi bir İzmir takımından transfer teklifi almadınız mı?

Hayır. Geçmiş dönemde bir süre için Göztepe Spor Kulübü'nünde hocası oldum, fakat devamını getiremedik. Biliyorsunuz malesef Karşıyaka Spor Kulübü'nün yüzme şubesi de bir süre önce kapandı.

Ekiple birlikte başlayan bir başarının devamı var. Türkiye'de başarı kolay kolay gelmiyor. Yüzme bizim ülke olarak başarılı olduğumuz bir spor dalı da değil. Belli dönemlerde hızlansa bile ortaya çıkan takımlar hep kayboldu. Sizin başarı öykünüz nasıl gelişti?

Ben her işime en üst düzeyden bakarak başlarım. Antrenörlüğe ilk başladığımda olimpiyat şampiyonu yetiştireceğim diye kendime hedef koydum. Bugün bu hedefe ulaşamayacağımı, yani şampiyon yüzücüler yetiştiremeyeceğimi düşündüğüm an yaptığım işi bırakırım. Çok zorluklarla mücadele etmek zorunda kalıyorsunuz bu süreçte. Benim bugün içinde bulunduğum noktadaki en büyük zorluk; Türk Sporcusu'nun yetiştirme tarzı ve tesis eksikliğimiz. Karşılaştırma yapmak gerekirse öncelikle tesis yetersizliğine deyinmek istiyorum.. Mesela İzmir'de 50 metre uzunluğunda kapalı bir yüzme havuzu yok.

Antrenörlüğe ilk başladığımda olimpiyat şampiyonu yetiştireceğim diye kendime hedef koydum. Bugün bu hedefe ulaşamayacağımı, yani şampiyon yüzücüler yetiştiremeyeceğimi düşündüğüm an yaptığım işi bırakırım. Çok zorluklarla mücadele etmek zorunda kalıyorsunuz bu süreçte. Benim bugün içinde bulunduğum noktadaki en büyük zorluk; Türk Sporcusu'nun yetiştirme tarzı ve tesis eksikliğimiz. Karşılaştırma yapmak gerekirse öncelikle tesis yetersizliğine deyinmek istiyorum.. Mesela İzmir'de 50 metre uzunluğunda kapalı bir yüzme havuzu yok. Açık havuzda da çalışma günleriniz sayılı... Sporcu karşılaştırması yaparsak Türkiye'de 2 bin civarında yüzücü var. Amerika'da bu rakam 2 milyon. Bütün şartlar eşit olsa dahi başarıyı yakalamada binde 1 ihtimalimiz var. Bu sadece amerikalılar ile yaptığımız karşılaştırma. Diğer ülkeleri hesaba katmıyorum bile.



Açık havuzda da çalışma günleriniz sayılı... Sporcu karşılaştırması yaparsak Türkiye'de 2 bin civarında yüzücü var. Amerika'da bu rakam 2 milyon. Bütün şartlar eşit olsa dahi başarıyı yakalamada binde 1 ihtimalimiz var. Bu sadece amerikalılar ile yaptığımız karşılaştırma. Diğer ülkeleri hesaba katmıyorum bile. Bu aslında tam bir zincir diyebilirim. Tesis olmadan sporcu olmuyor, sporcu olmadan iyi antrenör olmuyor, ve özellikle yıldız sporcu bulamıyorsun; tabii yıldız sporcun olmazsa şampiyon olamazsınız. Rant yoksa kaliteli antrenör de olmuyor, rekabet de olmuyor. Ben bu olayları süzdüm ve yaptığım sentez ile yolumuza devam ediyorum. Aslında daha da yapabileceğimiz çok şey var ama yüzücülerimiz bu konuda biraz sıkıntılı. Sen antrenör olarak daha fazlasını vermek istiyorsun, ama çocuk malesef almak istemiyor. Bu bizim çocuk yetiştirme sistemimizden kaynaklanıyor. Öyle çocuklar yetiştiriyoruz ki çocuk almak istemiyor. Mesela dünya rekortmeni yüzücümüz Emre Sakçı; en başarılı sporcumuz ve yapabileceği daha çok şey var ama malesef yapamıyoruz.

Bu sporda başarının kırılma noktası tesis mi?

Tesis probleminin çözülebilir noktası, ama kültürümüz çözülemez noktası maalesef. Yetiştirme tarzımız bu konuda çok önemli rol oynuyor, çocuklarımızı güderek yetiştiriyoruz. Devamlı komut altında diyebilirim; yemeğini ye, dişlerini fırçala, kitap oku.... Çocuk sürekli dışardan girdi bekliyor. Hiçbir şeyin farkında değil. Burada da annesi için yüzüyor, okulu için yüzüyor, kulübü için yüzüyor ama malesef kendi için yüzüyor... Kendi için yapmadığından dolayı olaya

nasıl daha çok alırım yerine nasıl kaytarırım diye bakıyor. Ne kadar bilinç altına girersem gireyim bir yere kadar anlatabiliyorsunuz. Belki biz biraz daha fazla anlattığımız için Türkiye'deki diğer kulüplere göre daha başarılıyız. Civa gibi çocuklarımız, tam olayı çözüyorsunuz bir hafta sonra kıvamı değişiyor, eski haline dönüyor.

İzmir'deki tesis eksikliğinden bahsettiniz? Alsancak'ta havuz var?

Kapalı olan 25 m'lik. Açık havuz 50m'lik. Açık havuz ama bir iki ay kullanılıyor en fazla. Güzel bir gelişme de oldu geçtiğimiz günlerde bir açılışta Sayın Bakanımız bize kapalı havuzun sözünü verdi. Çok güzel bir tesis sözü verdi. Hatta talimatını da verdi fakat şuan böyle bir gelişme yok.

Sizin sporcularınızı motive etme yönteminiz nasıl?

Çok zor motive ediyorum, hatta edemiyorum diyebilirim. Aslında bugün için bulunduğumuz nokta potansiyelimizin çok altında. Balkan Şampiyonumuz var, Dünya Rekortmenimiz var ama motive edemiyorum. Kulüpten bu sporcuların maddi bir gelirleri de var; tabii ki onu kaybetmek istemiyorlar, ama neyi neden yaptıklarının farkında değiller. Çok severek, isteyerek yapmıyorlar. Bizim yabancılardan farkımız o. Bizim yüzmeye sporcularımız yaptıklarını meslek gibi görmüyorlar. Bu işi meslekleri gibi gördükleri zaman mevcut şartlarda getirisi olan bir iş haline gelecektir. Ben sporcularımdan adanmışlık istemiyorum; onu sağlamak biraz zor; ama ben en azından yüzme yaşam tarzları olsun istiyorum. Yatmasına kalkmasına, yemesine içmesine dikkat etsin, sporculuğu bir yaşam biçimi olarak hayatına koysun istiyorum. Zaten beslenmeleri, uyku düzenleri her şey kontrolümüz altında.

Çocukları çok zor motive ediyorum, hatta edemiyorum diyebilirim. Aslında bugün için bulunduğumuz nokta potansiyelimizin çok altında. Balkan Şampiyonumuz var, Dünya Rekortmenimiz var ama motive edemiyorum. Kulüpten bu sporcuların maddi bir gelirleri de var; tabii ki onu kaybetmek istemiyorlar, ama neyi neden yaptıklarının farkında değiller. Çok severek, isteyerek yapmıyorlar. Bizim yabancılardan farkımız o. Bizim yüzme sporcularımız yaptıklarını meslek gibi görmüyorlar. Bu işi meslekleri gibi gördükleri zaman mevcut şartlarda getirisi olan bir iş haline gelecektir. Ben sporcularımdan adanmışlık istemiyorum; onu sağlamak biraz zor; ama ben en azından yüzme yaşam tarzları olsun istiyorum.



Benim bütün sporcularım bir olimpiyat şampiyonu yetiştirecek kapasitede. Fakat maalesef sporcularım bu bilgi ve kuralları kendilerine uygulayamıyorlar. Sorduğunuz zaman; bir olimpiyat şampiyonu ne yer, ne içer, nasıl bir hayat tarzı ile yaşar her şeyi biliyorlar. Sen niye yapmıyorsun diye sorduğumuzda ise, birinin güdümünde kalmayı tercih ediyorlar. Biri gütsün istiyorlar çünkü öyle yetiştiler.

Geçtiğimiz senelerde bir gün Emre, "Türker abi beni döv, ben dayaktan anlarım" dedi. Saçmalama oğlum dedim. Özgüvenlerinin kırılmaması lazım, özellikle yabancı sporcularla yarışabilmeleri için bu şart. İlk başlarda yabancı hayranlığıyla uğraştık. Yabancı sporcuları kendilerinden üstün görme halleri vardı. Yoğun ikna çalışmalarımız sonunda biz onu aştık. Aslında Federasyonumuz bile bu mantıktaydı. Yabancı sporcu (devşirme), yabancı eğitmen... Bu da üstün ırk algısını yaratıyordu ve biz onu kırdık. Hatta biraz ukalalığımız da var diyebilirim artık.. Üç-dört sporcumuzu dünyanın en iyileri seviyesine getirdik. Mesela dünya ve olimpiyat rekortmeni yüzücü Micheal Phelps'in hocası da Türkiye yüzme federasyonunun danışmanlığını yapıyor. Benim sporcularımı da yurtdışından çağırdılar ama hiçbirisi gitmedi.

Türkiye'deki eğitim sistemi bu çocukların bir kariyer geliştirmesine engel mi? Evet hepsi belli bir miktar para kazanıyorlar ama üniversite hayalleri var. Farklı bir mesleğe yönelmeliler mi? Kaç yaşına kadar yüzebilirler bu gençlerimiz?

Bizim yaptığımız sisteme göre; 30-40 yaşına kadar

yüzebilirler çünkü biz küçük yaşta yüklenmiyoruz. Türkiye'de yavaş yavaş bazı üniversiteler ve özellikle bizim üniversitemiz olan İzmir Üniversitesi- bu sporculara burs vermeye başladı. Amerika'daki üniversitelerde milli yüzücü olan 13 çocuğumun da yüzde 100 eğitim bursu, ülkeye yayılmış yüzde 80 okuldan hazır. En iyi okullar istiyor bu gençleri ama birçoğu gitmeyi düşünmüyor.

Akademik kariyer olarak farklı bir mesleği hedefleyen var mı çocuklarınızın arasında?

Tabii tıp doktorluğunu hedefleyen yok, başka alanlar var ama benim hiç lise mezunu yüzücüm olmadı. Bugün en başarılılar diye adlandıracağımız 14 sporcudan oluşan listemizdeki çocuklara baktığımızda zaten bir çocuğunu hayatı garanti altında. Sadece mutlaka bu yoldan yürümek zorunda olan iki üç sporcumuz var. Onlar da en kötü ihtimalle Spor Akademisi'ne giderler, öğretmenlik yaparlar, antrenörlük yaparlar. Hem Fenerbahçe'nin hem Milli Takım'ın bu çocukları bıraktıkları zaman işleri hazır.

Fenerbahçe İzmir bağlantısını açıklamamız gerekirse; lisanslı çocuklar burada yaşıyor, burada okuyor, burada yüzüyorlar ama bir şekilde göbeklerinden İstanbul'a bağlı. İstanbul bu çocuklara yatırım yapıyor. Peki bunun getirdiği bir rant var mı kulüp için?

Biz bu gün Fenerbahçe'den ayrılalım geçtiğimiz her takım Türkiye Şampiyon'u olur. Bu başarıdan dolayı Fenerbahçe bize destek sağlıyor.

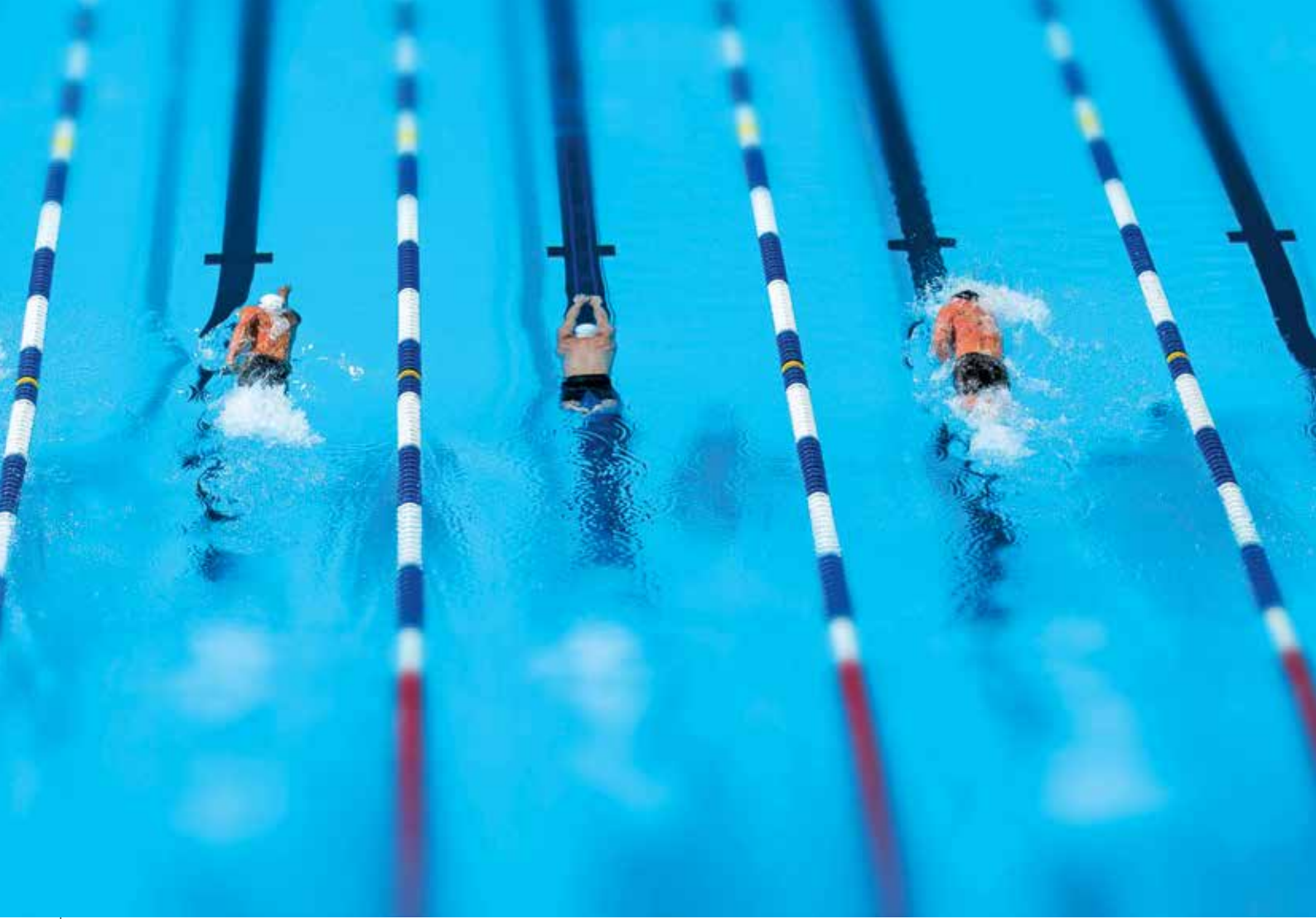
İstanbul'da da ayrı ekip var mı?

Orada da bir ekip var ama esas ekibimiz burada. Bunu futbol gibi düşünmeyin. Bunda teknik ve taktik yok, atlarsın havuza ve yüzersin. Bu yarışlar puan alma esasına göre



***YARIM ASIRDIR DEPONUZDAYIZ,
YARI YOLDA BIRAKMAYIZ***





yapılıyor. Her yarışta a final yüzen sporcular sıralamalarına göre takımlarına puan kazandırıyor.

Türkiye Şampiyonası dışında bir yarış sisteminiz var mı?

Okullar arası yarışlarımız var. 2 yılda bir yapılan dünya şampiyonasında iki kez dünya ikincisi olduk. Dört sene Türkiye Şampiyonu olduk.

Bu çocukların hepsi İzmirli mi?

Birçok yerden bizimle yüzmek isteyen çocuk var. Bizim adımız çok tanındı. Burada yatılı barınmıyor ama aileler bizi tanıdığı için İzmir'e taşıyorlar. Mesela İlayda Kargın diye bir kızımız var, aile olarak kızlarının bu sporu yapabilmesi için Balıkesir'den İzmir'e taşındılar.

Siz burada bir ekip kurdunuz. Kuşaktan kuşağa giden bir yaş ortalaması ile bu ekip gelişiyor. Bu kadar sporunun hepsi sonunda Fenerbahçe'de yüzemez. Bu çocukları farklı kulüpler veya farklı bir sistem ile İzmir'e kazandırma ihtimalimiz var mı?

15-16 yaştan küçük sporcularımız zaten İzmir Üniversitesi spor kulübü adına yarışıyorlar. Daha büyük sporcularımız İstanbul kulüplerinden maaş aldıkları için tercihlerini bu yönde kullanıyorlar. Dolayısıyla İstanbul kulüpleri bu sporculara ciddi bütçe ayırıyor. Şöyle örnek vereyim bildiğiniz gibi İzmir de kapalı 50 mlık havuz yok. 50 m lik havuza alışmaları için kulübümüz Fenerbahçe sporcularımızı istediğimiz zaman yurt içi yurt dışı kamplara gönderebiliyor. Tecrübe kazanmaları için yurt dışı yarışlara gönderebiliyor. İzmir de bunu yapabilecek bu finansman yükünü kaldırabilecek bir kulüp bugün için yok. Şartlar oluşmadığı sürece İzmir de bir kulüple çalışmamız

imkansız. Oysa ki biz İzmirliyiz ve İzmir'i çok seviyoruz. Galatasaray ve Fenerbahçe'nin yüzme şubelerinin bütçesi İzmirdeki futbol takımlarının bir çoğundan, hatta belkide tamamından daha fazla.

Ne kadar bu rakam?

Sporcuların maaşları yarışmalarda yaptıkları performanslara göre değişiyor. 1000 TL alan da var, 2 bin TL alan da, 4.000 hatta 10.000 tl alan da var.

Transferleri aynı şekilde kulüp aracılığıyla mı gerçekleşiyor?

Kulüp sözleşme yaparsa bildiğimiz gibi işliyor süreç fakat bu zamana kadar ne ben, ne de çocuklarım kimseyle sözleşme imzalamadık. Kulüplerin önce işine geliyordu bu durum, yüzmezse göndeririz diyorlardı fakat şimdi dereceler arttıkça kulüpler baskı yapmaya başladı. Sporcusunu kaçırmamak için çabalıyor artık kulüpler.

Çocuklar biraz arada, havada asılı kalmış gibi mi?

Evet ben de bunu biraz da bilerek yapıyorum. Bu durum sporcuları sıcak tutuyor. Anlaşmaları iyi yüzerse devam eder mantığı var burada. Parayı çok göstermek istemiyorum zira şuan akılları karışmamalı çünkü daha yapacağımız çok şey var.

Nedir hedef?

Öncelikli hedefimiz Olimpiyatlar'a 1'den fazla sporcu yetiştirmek. Şu anki mevcut federasyon bu hedefimize destek oluyor. Federasyon bizim farkımıza vardı ama sporcularımız farkında değil. Federasyon bize sınırsız imkan sağlıyor. Nereye gitmek nerede antrenman yapmak istersen

Takımda yer alan Sporcular

- 1.Emre Sakçı
- 2.İlknur Nihan Çakıcı
- 3.Berkay Şendikici
- 4.Melisa Emirbayer
- 5.Oğuzhan Güngör
- 6.İlker Altınbilek
- 7.Berk Özkol
- 8.Rasim Olcangör
- 9.Oktay Can Emirbayer
10. Tuncay Ciritoğlu
- 11.Karahan Baysal
- 12.İlayda Kargin
- 13.Zeynep Tuncay



sayı 2009'da 5'ti. Sadece Fransa'da 80 binden fazla. Üstüne üstlük bir de bu insanlar bilinçli olarak çalışıyorlar. Olmayacak bir şey değil ama Türkiye'de bu iş gerçekten zor.

Türkiye'de sporcu olarak başarı elde etmek zaten zor olarak bilinir . Yüzme ile ilgili bir başarı elde etmek çok daha zor mu?.

Gerçekten çok zor bir şey başardık. Ben Amerika'yı yeniden keşfettim diyebilirim. Benim baş antrenörüm yoktu, kimseyi rol model olarak almadım ve bu noktaya kadar yavaş yavaş dene yanıl ile geldim. Önceden olsa sporcu seçerken; "Aman adamın okulla alakası olmasın, sadece yüzün, çok da fazla sorgulamasın" derken şimdi öyle bir yere geldik ki tamamen zeka önceliğimiz var. Sporunun artık zeki olması şart. Atatürk'ün lafı gibi zeki ve çeviği makbul. Yüzme ile ilgili iki duvar arasında yüzüyor dersiniz ama öyle değil, sadece yarış başlamadan bile 30 farklı parametre var. Daha yarış başlamadı ama oradaki açısı, omuzların duruşu, ağırlık merkezi... Bunlar önemli noktalardan birkaçı. Bu zor bir iş ama ben yorgun ve bıkın değilim. İşimi severek yapıyorumama öğrencilerim enerjimi yeterince iyi yakalayamıyorlar. Yabancı ülkelerden birçoğu bizim programlarımızı sorguluyorlar, onlar da bilgiye aç. Biz sahip olduğumuz bilgiyi çocuğumuza yeterince veremiyoruz. Ben bunları sporcularıma her gün anlatıyorum. Ama yaptıkları işin farkında değiller. Birde farkındalık yaratabilsek herşey çok daha iyi olur.. Bu farkındalık için sürekli kamplara, yarışlara götürüyorum onları. Antrenman yaptırırken benim amacım programı veremek ve uygulamayı onlara bırakmak. Daha sonra hepberaber konuları problemleri tartışalım sonra beraber istiyorum. Şampiyonalarda görüyoruz, Fransa'nın takımı otobüsten alana gidinceye kadar koşuyor; bir an önce ısınıp antrenmana başlamak için yarışıyorlar. Bizimkiler de ne kadar yavaş gidersem o kadar az çalışırım diye düşünüyor. Bunları sadece kendi takımım için değil, Türk sporcuları için genelleme olarak söylüyorum zira bizim sporcunun disiplini çok zayıf. Yurtdışında olsaydım çok daha başarılı olurum diye düşünüyordum. 🧠

dediler; sporcularımızı Kanarya Adaları'na götürdüm. Çocukları orada zor tuttum 15 gün.Geri dönmek istediler çünkü hepsinin yaşadıkları şehirde kendilerine göre düzenleri var. Olaya profesyonel bakamıyorlar, daha çok bir eğlence olarak görüyorlar. Profesyonel bakış olgunluğuna erişince çok ilerleyeceğiz. Küçük yaşta bu sporculara hiç yüklenmedik. Daha önceleri gündeme gelen "Gençlerde iyiyiz sonra neden devam gelmiyor" sorusunun cevabı aslında bizim sistemimiz. Çabuk başarı bekleyen bir coğrafyayız biz. Hocalar çok küçükken çocuğa çift idman, ağırlık, ilaç yüklemesi yaparak gençleri köreltiyor. Bizde Liseye kadar çift idman yok, ergenlikten önce ağırlık yok. Çocuklarımız biraz daha farkında olsalar çok yol yürüyeceğiz çünkü vücutları çok temiz.

Kaç yılında olimpiyatlarda derece alabileceğiniz sizce?

Emre Sakçı özel bir sporcu ama dünya rekorundan sonra 1, 2 ay kendini saldı. Kafayı toplarlarsa; yeni bir dünya rekoru kırar. 2020'de olimpiyatlarda iki tane finalimiz olur. Bu sene de olimpiyatlarda var ve şimdiden 3 tane çocuğumuz Olimpiyat B barajını geçmiş durumda.

Yarın bu çocuklardan beklediğinizi göremezseniz B planınız ne?

Bu çocukların yüzde 80'inin işi belli. Tekrar ediyorum hiç lise mezunu yüzücüm yok. İyi kötü hiç biri aç kalmayacak. Okulumuzdan mezun olacaklar zaten. Benim sıkıntım bu çocukların hepsi olimpiyat seviyesinde, önemli olan bunu kendilerinin de görmeleri ve hissetmeleri. Biz yabancı takımlarla denk geldiğimiz zaman bunu daha çok hissediyorum. O takımların genelde en küçüğü 26-27 yaşında en büyüğü 36-37 doğru yaş grubunda. Hem eğleniyorlar hem antrenman yapıyorlar. Türkiye'de bu





Doç. Dr. Özge AYAN
CBU Ticaret Hukuku
Anabilim Dalı Öğretim Üyesi

Varlık Yönetim Şirketleri

Bankaların ve diğer finans kuruluşlarının tahsil edilemeyen alacaklarını devralan varlık yönetim şirketleri, kredi borçluları ile görüşmeler yapmakta, bankalar tarafından başlatılmış hukuki süreçleri sürdürerek tahsilat yapmaya, böylece kredi portföylerini satın almak için yaptıkları yatırımlarını, tahsilat sürecinde oluşan masraflarını ve faiz giderlerini karşılayıp, kar etmeye çalışmaktadır.

■ Varlık yönetim şirketleri, son zamanlarda adını sıkça duyduğumuz anonim şirket yapılanmalarından biridir. Özellikle bankalara ödenmemiş borçları olan kişiler, varlık yönetim şirketleri tarafından aranıp, bankanın alacağı bu şirketler tarafından devralındığını ve bu şirketlerin daha esnek ve uygun ödeme imkânları ile borcun ödenmesine yardımcı olacaklarını öğreniyorlar.

Peki uygulamada “Kredi Yapılandırma Şirketi”, “Borç Yapılandırma Danışmanlığı” gibi isimlerle bilinen varlık yönetim şirketlerinin hukuki yapısı nedir? Bankaların ve diğer finans kuruluşlarının tahsil edemediği alacakları bu şirketler nasıl tahsil etmektedirler? Mevcut borcun biraz daha esnek vadeli ve düşük faiz oranlı ödenmesi imkanı nasıl sağlanmaktadır? Bu şirketlere yapılan ödeme, gerçekten borçluları borcundan kurtarmakta mıdır? Varlık yönetim şirketi kurmak isteyen girişimciler, hangi koşulları yerine getirmeliler? Varlık yönetim şirketlerinin tabi olduğu yasal mevzuat ve denetim mekanizması nedir? Yazımızda bu sorulara cevap vererek, varlık yönetim şirketlerini tanıtmak amaçlanmıştır. Varlık yönetim şirketleri, banka, faktoring, finansal kiralama ve finans kuruluşlarının alacaklarını devralarak, bu alacakları borçlulardan tahsil etmek, diğer varlıklarını satmak amacıyla kurulan ve bankacılık denetleme kurulu denetimine tabi anonim şirketlerdir.

Varlık yönetim şirketlerinin faaliyet alanı sınırlıdır. Varlık yönetim şirketleri, Banka, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu ve diğer mali kurumların alacakları ile diğer varlıklarını satın alabilir, satabilir, satın aldığı alacakları tahsil edebilir, varlıkları nakde çevirebilir veya bunları yeniden yapılandırarak satabilir. Alacakların tahsili amacıyla edindiği gayrimenkul veya sair mal, hak ve varlıkları işletebilir, kiralayabilir ve bunlara yatırım yapabilir. Alacaklarını tahsil etmek amacıyla borçlularına ilave finansman sağlayabilir. Banka, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu ve diğer mali kurumların alacakları ile diğer varlıklarının yeniden yapılandırılması veya üçüncü kişilere satışında danışmanlık ve aracılık hizmeti verebilir. Ana faaliyetlerini gerçekleştirmek üzere sermaye piyasası mevzuatı dâhilinde ve gerekli izinleri almak kaydıyla faaliyette bulunabilir ve menkul kıymet ihraç edebilir. Faaliyetlerini gerçekleştirmek amacıyla iştirak edebilir. Diğer varlık yönetimi şirketlerinin satışına aracılık ettiği veya ihraç ettiği finansal ürünlere yatırım yapabilir. Şirketlere kurumsal ve finansal yeniden yapılandırma alanlarında danışmanlık hizmeti verebilir. Bu şirketlere ilişkin yasal mevzuat Bankacılık Kanununun 93 ve 143 maddelerine dayanarak çıkarılan 01.01.2006 tarihli Resmi Gazetede yayınlanan “Varlık Yönetimi Şirketlerinin Kuruluş Ve Faaliyet Esasları Yönetmeliği”dir. Söz konu şirketler Bankacılık Kanunu ve söz konusu Yönetmelik ilgili hükümleri gereğince kurulup faaliyetlerine devam ederler.

Varlık yönetim şirketlerine uygulamada duyulan ihtiyaç, bankaların aktif kalitesindeki bozulmadan kaynaklanmaktadır. Başka bir ifade ile bankaların tahsil edemedikleri alacaklarının artması, bankaların ödeme dengesini bozmakta ve sermayesini azaltan, karlılığını düşüren bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır. Güven kuruluşu olan bankalar, tahsil edilemeyen alacaklarını azaltarak daha güvenli bir mali tabloya kavuşmak istemektedirler. Bu noktada, bankaların tahsil edemedikleri alacaklarını varlık yönetim şirketlerine devri etkili bir araç olarak ortaya çıkmaktadır.

Bankaların ve diğer finans kuruluşlarının tahsil edilemeyen alacaklarını devralan varlık yönetim şirketleri, kredi borçluları ile görüşmeler yapmakta, bankalar tarafından başlatılmış hukuki süreçleri sürdürerek tahsilat yapmaya, böylece kredi portföylerini satın almak için yaptıkları yatırımlarını, tahsilat sürecinde oluşan masraflarını ve faiz giderlerini karşılayıp, kar etmeye çalışmaktadır.

Varlık yönetim şirketleri kurup, yönetmeyi cazip kılan iki önemli unsur bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, varlık yönetim şirketlerinin, banka ve diğer finans kuruluşları tarafından gerekli fizibilitesi yapılmış, gerekli güvenceler alınmış ancak tahsil edilemeyen alacakları, daha düşük bir miktara satın almasıdır. Ucuz devralınan alacaklar ile borçlulara indirim imkânı ve uzun vadede ödeme imkânı sağlanmakta ve alacakların tahsil kabiliyeti artmaktadır. Borcun tamamını ödeyen borçlular da, istenmeyen borçluluk durumlarından kurtulmaktadır.

İkincisi ve en önemlisi avantaj ise, varlık yönetim şirketlerinin alacak tahsilinde getirilen vergisel avantajdır.

3065 Sayılı Katma Değer Vergisi (KDV) Kanunu'nda Yer Alan Düzenleme şöyledir:

30.1.2002 tarihli ve 4743 sayılı Kanun hükümlerine göre kurulan varlık yönetim şirketlerinin bankalar, özel finans kurumları ve diğer mali kurumlardan devraldığı alacakların tahsil amacıyla bu alacakların teminatını oluşturan mal ve hakların (müzayede mahallinde satışı dahil) teslimi ile aynı Kanuna göre finansal yeniden yapılandırma çerçeve anlaşmaları hükümleri kapsamında yeniden yapılandırılan borçların ödenmemesi nedeniyle bu borçların teminatını oluşturan mal ve hakların (müzayede mahallinde satışı dahil) teslimi KDV'den müstesna tutulmuştur.

KDV Uygulamasına Yönelik Bir Özelge ise şöyledir:

6 Mayıs 2011 tarih ve B.07.1.GİB.4.55.15.01.2010-KDV-ÖZE-23-201 sayılı özelgede alacağın teminatını oluşturan mal ve hakların Varlık Yönetim Şirketi lehine satışıyla ilgili KDV konusunda Gelir İdaresi Başkanlığı aşağıdaki şekilde yorum yapmaktadır:

“...Buna göre, adı geçen varlık yönetim şirketi tarafından bankalar, özel finans kurumları ve diğer mali kurumlardan devralınan alacakların tahsil amacıyla bu alacakların teminatını oluşturan mal ve hakların müzayede yoluyla satışı işleminde, bu mal ve hakların alacağı mahsuben varlık yönetim şirketleri tarafından satın alınması ve varlık yönetim şirketleri tarafından alacağı mahsuben satın alınan hak ve alacakların üçüncü şahıslara satışı katma değer vergisinden istisna tutulacaktır.

Ancak, varlık yönetim şirketinin devraldığı alacakların tahsil amacıyla bu alacakların teminatını oluşturan mal ve hakların bedelinin varlık yönetim şirketine ödenmesi şartıyla borçlu tarafından satılması, genel hükümler çerçevesinde katma değer vergisine tabi olacaktır.”

Bu vergi avantajı sayesinde varlık şirketleri borçlulara belli indirimler yaparak alacağın tahsilini sağlayabilmektedirler. Ancak varlık yönetim şirketi kurmak, Türk Ticaret Kanununa tabi bir anonim şirket kurmak kadar kolay değildir. Varlık Yönetim Şirketlerinin kuruluşu Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu iznine ve başkaca şartlara tabi tutulmuştur.

Bu şartlar kısaca şunlardır:

- Anonim şirket şeklinde kurulması
- Ödenmiş sermayesinin yirmi milyon Türk Lirasından az olmaması,
- Hisse senetlerinin tamamının nama yazılı ve nakit karşılığı çıkarılması,
- Ticaret unvanında "Varlık Yönetim Şirketi" ibaresinin bulunması,
- Ana sözleşmesinin 29/6/1956 tarihli ve 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu, bu Yönetmelik ve ilgili diğer mevzuat hükümlerine uygun olması,
- Kurucularının 5 inci maddede sayılan şartları taşıması şarttır.
- En az 5 kişiden oluşan ve gerekli özellikleri taşıyan yönetim kurulu üyelerine sahip olmasıdır.

Bu koşulları taşıyan anonim şirket kurucuları Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kuruluna başvurarak kuruluş ve faaliyet izni almak zorundadır. Finansal konularda hizmet veren varlık yönetim şirketleri bağımsız dış denetime tabidir ve sürekli olarak Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulunun gözetimindedir. Her yıl bağımsız denetçiler tarafından denetlenmek ve olumlu raporu Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumuna göndermek zorundadır. Yine Kurum'un talebi üzerine her türlü belge ve bilgiyi derhal sunmalıdır.

Ana hatları ile tanıtmaya çalıştığımız Varlık Yönetim Şirketleri, uygulamadaki alacak tahsil ihtiyacına cevap veren, vergisel avantajları olan, kuruluşu ve devamı izne bağlı özellikli anonim şirketlerdir. Bu oluşum, gerek asıl alacaklı banka ve finans kuruluşlarına tahsil edilemeyen alacaklarından kurtulma ve bu alacaklardan kısmen de olsa gelir elde etme olanağı sağlaması, borçlulara daha düşük faizle ve daha uzun vadede borçlarını ödeme imkânı vermesi ve Varlık Yönetim Şirketlerine ucuz aldıkları alacakları tahsil ederek kar edip, bir de vergisel avantajlardan yararlanma olanağı vermesi bakımından “kazan-kazan-kazan” ilkesinin somut bir uygulamasıdır. ©



ENGİNARIN KALBI ÇOCUKLAR İÇİN ATIYOR

Bu sene ikincisi düzenlenecek olan
Uluslararası Urla Enginar Festival'inde
enginarın kalbinden yapılan yemekler daha da anlamlı olacak:

Son gün yapılacak "Long Table Yemeği'nin" geliri
Koruncuk Vakfı'na bağışlanacak. Bağışlar, Urla'da
yapılmakta olan Koruncukköy Projesi'nde kullanılacak.

El verin, enginarın kalbi çocuklar için atsın.

29 Nisan - 1 Mayıs 2016

İletişim: 0232 2392445 · www.urlaenginarfestivali.com

Fotoğraf: Cüneyt Görgül



Koruncuk

El ver, hayata tutunsun!
TÜRKİYE KORUNMAYA
MUHTAÇ ÇOCUKLAR VAKFI

DÉlice

diva

MIGROS

İZMİR EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ



İZMİR
BUYUKSEHIR
BELEDIYESİ



GRUFF



HOUSE OF OGAN



MELTEM ÖZBEK



HASAN KOCA

Tasarımcıların büyülü adresi

Tasarımcıların büyüülü adresi sloganıyla 2013 yazından bu yana Alaçatı Hacımemiş ve Alsancak mağazalarında Türk tasarımcılarının ürünlerini satışa sunan Designers of OZ markası bu yazın öne çıkan tasarımlarını sizler için seçti.

 DesignersofOz



MELTEM ÖZBEK

KADIN GÜNLÜK STİL

Kadın günlük stilinde renkler ve farklı formda tasarımlar dikkat çekiyor.

ÇANTA - TOOÇHE
AYAKKABI - SİREN ERTAN

MÜCEVHER TASARIMLARI

Mücevher tasarımcılarının değerli ve yarı değerli maden ve taşlarla tasarladıkları parçalar günlük stilimizin tamamlayıcısı oluyor ve mücevheri günlük yaşantımıza taşıyor.



MELİE



ERHAN ÖZUSTA



AYŞE RODOSLU



BAGUETTE

ERKEK GÜNLÜK STİL

Erkek günlük stilinde hem şık hem rahat kombinler yine 2016 yazının önde gelen tercihleri oluyor.

Aksesuar modasında bu yaz yine deri bileklikler ve kişiselleştirilmiş ürünler öne çıkıyor.



WHYNOT

LES BENJAMINS



MODA

HASAN KOCA



İzmir'in son yıllardaki en dikkat çekici sürdürülebilir ve izlenebilir projesi "Koruncukköy Urla" inşaatı başlıyor.

Koruncukköy Urla

Koruncuk Vakfı'nın 2. Köyü olacak Koruncukköy Urla İnşaatı, Vakfın İstanbul'da görevlendirdiği danışmanlık şirketinin gözetiminde, Koruncuk İzmir Şubesi yönetiminde Özgü İnşaat tarafından başlıyor.

■ **HAZIRLAYAN: BİLGE GÜRE**
Egiad Yayın Takımı Üyesi
Koruncuk Vakfı YK Üyesi

■ **Koruncuk Vakfı** 1979 yılında çocuk köyleri kurmayı ve yaşatmayı amaç edinmiş gönüllü kişiler (içlerinde Türkan Şoray, Adile Naşit gibi bilinen sanatçılarımızın da olduğu) ve gönüllü kuruluşlar tarafından kurulmuş ve o zamandan beri misyonunu başarı ile devam ettiren bir vakıf. SHÇEK (Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu) ile Vakıf arasında 21.06.1996 tarihinde imzalanan ek protokoller ile işbirliği ve destek kapsamı genişletilmiştir.

2005 yılında Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal Konseyi tarafından vakıfa "**ECOSOC Özel Danışmanlık Statüsü**" verilmiştir. **Çocuk Hakları Platformunun üyesidir** ve bu konuda çok önemli çalışmalar yapmaktadır. Kurulduğu günden beri 400'e yakın çocuk Bolluca Çocuk köyünde yaşama tutunmuş ve hala iletişimleri sevgi bağı ile devam ediyor. Şimdi sıra, İzmir'de yapılacak köydeki çocuklarımızı yaşama tutundurmaktır.

Koruncuk Vakfı, aynı zamanda yaklaşık 19 tane, ağırlıklı olarak çocuk konusunda hizmet veren STK'yı bir araya getirerek Çocuk ve Hakları Platformu'nun kuruluşuna liderlik ederek temel hakları risk altına giren çocukların sorunlarına uzun vadeli çözümler ve politikalar üreten çalışmalar yapmaktadır. Vakıf; sponsorluk ve bağışlar yoluyla yarattığı fonları "Çocuk Evleri Sitesi" projelerine

aktararak ve bu sitelerin tüm gereksinimlerini üstlenerek faaliyetlerini sürdürmektedir.

KORUNCUK VAKFININ KURULMA AŞAMASINDA "ULUSLARARASI MODEL ÇOCUK KÖYLERİ" İŞİK TUTMUŞ.

Çocuk Köyü Modeli aslında 2. Dünya savaşı sonrası ebeveysiz kalan çocuklar için başlayan arayış sonunda bulunmuş; çocukların koğuş sisteminde mutlu olmadıkları ve yıllar geçse de tedavi edilmesi çok zor örselenmişliklere sahip olduğu görülmüş. Uzmanlar her çocuğun kendini ait hissedeceği, güven duyacağı bir birime ve en çok da sevgiye ihtiyaç duymasından yola çıkarak çocuk köyü sistemini geliştiriyorlar.

KORUNCUK VAKFI, 1979 yılında her çocuğun şefkat, sevgi ve anlayış görme, yeterli beslenme ve sağlıklı bir ortamda yaşama; oyun ve eğlence olanaklarından yararlanma, çağdaş bir eğitim alma ve yeteneklerini geliştirme; kısaca insan haysiyetine yakışır bir şekilde yaşama hakkı olduğuna inanan hem özel hem de tüzel kişilerin gönüllülüklerinin birleşmesi ile biraradadır.

Hedefi; Anne babası var veya yok, kişisel varlığı tehdit altında olan çocukların anne şefkati ve ilgisi ile aile evlerinde yetiştirilmesidir; ve bu amaçla Çocuk köyleri kurmak ve yaşatmaktır.



Devlet ile yaptığı protokol kapsamında kabul ettiği 0-6 yaş arası korunma ihtiyacında olan çocuklarımızın mümkün olduğunca sıcak bir aile ortamında eğitim, sağlık, spor ve sosyal ihtiyaçlarını karşılayarak özgüvenli ve ekonomik özgürlüğünü kazanmış bireyler olarak hayata atılmalarını sağlamayı amaç edinmiştir.

Devlete destek olarak kimsesiz ve yardıma muhtaç çocuklarımızı hayata tutundurmak, bu toplumsal yaraya iyileştirici güç olmak isteyen herkesin desteği ile Vakıf 2. ÇOCUKKÖYÜ KORUNCUKKÖY URLA'yı hayata geçirmeye hazırlanıyor.

KORUNCUK KÖYLERİNDE YAŞAM PROGRAMI

Sosyal Hizmetler Çocuk Esirgeme Kurumu'ndan (SHÇEK), 0-6 yaşları arasında çocuklar evlerimize kabul ediliyor. Ergenlik çağına geldiklerinde gençlik evine alınıyorlar. Daha sonra eğitim hayatını tamamlayan meslek sahibi olan gençlere yarı bağımsız yaşam modelinde maddi desteği bir süre daha devam ediyor. Manevi destek ise çocukların yaşı kaç olursa olsun hep devam ediyor.

AİLE EVİ

Çocuklar aile evlerinde 7-8 çocuk birarada aile olarak yaşama başlıyorlar. Eğer kardeşler var ise birbirlerinden ayrılmıyor ve bağları destekleniyor. İlk evre sayılan ergenliği (16 yaş) kadar Aile Evlerinde kalıyorlar.

Aile Evi adı üstünde olduğu üzere bir aile şeklinde kendine ait müstakil bir evde her normal ailede olması gerektiği gibi çocukları anne sevgisi ve şefkati ile yeterli beslenmeleri

ve bakımları sağlanarak sağlıklı bir ortamda yaşama, oyun ve eğlence olanaklarından yararlanma, çağdaş bir eğitim alma ve yeteneklerini geliştirme fırsatı yarattıkları ilk yer.

Anne, evin alışverişini ve yemeğini yapar, çocuklarının beslenmesi, çamaşırını, temizliği ve dersleriyle ilgilenir. Çocuklar, annelerinin uygun gördüğü zamanlarda oyun oynar, kardeşleri ve Çocuk köyü'ndeki arkadaşlarıyla vakit geçirir ve derslerine çalışırlar. Zaman zaman anneleri ile beraber sinemaya, tiyatroya giderler. Hafta sonları, ihtiyacı olanlar derslerine yardımcı olması amacıyla özel ders alırlar, ayrıca isteyen çocuklar müzik, folklor, modern dans, spor vs gibi özel etkinlik derslerinden de faydalanırlar. Çocuk köylerinde aileler deneyimlerini paylaşır ve gerektiğinde birbirlerine yardım elini uzatır.

GENÇLİK EVİ

Çocuk Köyü'nde büyüyen, ergenlik çağına gelmiş çocuklar, köyün devamı niteliğindeki "Gençlik Evi'ne geçerler. Çocuk, Çocuk Köyü'nden Gençlik Evi'ne geçiş öncesinde en az 1 yıl boyunca, annesi, Köy psikoloğu, Köy Müdürü, Gençlik Lideri ve Gençlik Lideri Sorumlusu tarafından bu geçişe hazırlanır.

Çocuğun, bir grubun içinde kişisel sorumluluğunu üstlenmeyi ve kendi ayakları üstünde durabilmeyi öğrendiği yer Gençlik Evi'dir. Gençlik Evlerinde sorumlu, Gençlik Lideri'dir. Gençlik Lideri, pedagoji eğitimi almış, yol gösterebilecek, sorunlara eğilebilecek, gençleri derslerinde ve boş vakitlerini değerlendirmede yönlendirebilecek, onlara olumlu bir genç insan modeli oluşturabilecek kişiler arasından seçilir.

Gençlik Liderleri, maaşlı ve sözleşmeli olup, Çocuk Köyü'nde yaşarlar. Çocuklar öğrenim dönemlerinin sonuna kadar Gençlik Evi'nde kalır ve meslek sahibi olunca kendi yetişkin hayatlarını kurmak üzere ayrılırlar.

YARI BAĞIMSIZ YAŞAM

Gençlik Evi'nde eğitim hayatını tamamlayıp meslek sahibi olan 2-4 genç bir araya gelerek kiraladıkları bir eve geçerler. "Yarı Bağımsız Yaşam" aşamasına geçen gençlere Vakfın maddi desteği bir müddet daha devam eder. Manevi desteği ise hayat boyu sürecektir.

BAĞIMSIZ YAŞAM

Meslek sahibi olmuş, kendini geçindirebilir hale gelen genç "Bağımsız" olur. Artık örnek bir birey olan gencin annesi, kardeşleri ve vakıfla kurduğu uzun yıllara dayalı ilişkisi yaşamı boyunca devam eder. Çocukköyü, Koruncuklar için sıcak bir yuva ve güven demektir.

Tüm Koruncukköy çocukları hafta sonları etüt saatlerinin dışında kalan zamanlarda, kendi istekleri de göz önünde bulundurulurken, sosyal ve kültürel faaliyetlere katılırlar. Bunların başında 15 günde bir düzenlenen tiyatro seyirleri

ve müze gezileri gelmektedir. Ayrıca, Halk Dansları, satranç, jimnastik, Koro ve Müzik dersleri özel ya da grup çalışmaları ile sürdürülmektedir.

Özellikle yaz aylarında İstanbul çevresinde kültür ve spor gezileri düzenlenmektedir. Her yıl yarı dönem tatilinde başarılı olan çocuklar Uludağ'da kayak yapmaya götürülmekte; yaz aylarında ise tüm çocuklar, evleri ile birlikte, birer haftalık sürelerle Bodrum'da tatil yapmaktadırlar.

SEVGİ VE GÜVEN ORTAMINDA BÜYÜYEN ÇOCUKLARIN EĞİTİM BAŞARISI DİKKAT ÇEKİCİ

3- 5 yaş aralığındaki çocuklar ana sınıfına gidiyorlar, sonrasında başarı ve eğilimlerine göre okullara devam ediyorlar. Lise başarı oranı 100/ 100 Üniversite başarı oranı da yine 100/ 100. Bu yıl Bolluca Köyü'nden 14 Üniversite öğrencisi başarı bursu ile özel üniversitelerde okumaktadır.

Koruncuklar, Çocukköyü içinde Türkçe, Matematik, Fen bilimleri, İngilizce, İlköğretim Birinci Kademe, Lise Matematik ve Fizik derslerinde desteklenirler. Uygulanan destekleme programı ile Çocuk köyünün akademik genel ortalaması 4 düzeyindedir. Üniversite sınavlarına hazırlanan gençler ise sağlanan dersane bursları ile sınavlarına yönelik sistemli bir çalışma sürdürmektedirler.

Çocuk Köyü yönetiminde çocuk ve gençlere, yönetime katılabilme hakkı ve Koruncuklar, Gençlik Meclisi aracılığı ile bu yapının yönetiminde söz sahibi olarak, isteklerini beklentilerini iletme ve hayata geçirme olanağı buluyorlar. Gençlik Meclisi gibi bir yapı, Koruncuklara ileride karşılaşacakları bireyler arasındaki farklılıkları, görüş ayrılıklarını belli bir potada eritme, bir noktada uzlaştırma perspektifi kazandırmaktadır.

EL VER HAYATA TUTUNSUN

Koruncuk Vakfı hayata tutunan çocuklara (Koruncuklara) iyileştirici güç olabilecek her eli yanında istiyor.

Her türlü yaratıcı fikre ve desteğe açık şekilde daha çok Koruncuğun yüzünü güldürmek, onlara aydınlık bir gelecek vermek için toplumun her kesiminden Koruncuk Dostları ile çalışıyor, projeler üretiyor. Geçen yıl İzmir'de şubeleşen Koruncuk Vakfı'nın Başkanı Işıl Nişli ve yönetimi kısa zamanda birçok projeyi hayata geçirerek Koruncuk Vakfı'nın İzmirli tarafından tanınmasını sağladı. Vakfın yönetim kurulunda ve komisyonlarında İzmir'in gönülleri yer alıyor.

KISA ZAMANDA YAPILAN PROJELER, ETKİNLİKLER

Aşkın Kapışmak ve Dr. Ender Saraç'ın konuşmacı olduğu yemekli sohbetler düzenlendi. Vodafone 37. İstanbul Maratonu ve Runatolia Antalya Koşusu'nda gönüllüler Koruncukköy Urla için koştu. Gradiva Mücevher Koruncuk için "Hayat Veren Ürünler" kampanyası düzenledi. Swiss Otel Kermesleri tasarımcılar ile birlikte gerçekleştirildi.

Koruncuk Dostu İşyeri projesi hayata geçti. Yakın zamanda pek çok kafe ve işyerinde Koruncuk Dostu İşyeri plaketini göreceğiz. AğıTrade, İzmir Ticaret Borsası, İzmir Ticaret Odası, Reyhan Pastanesi, 100 % Kafeler, Hava-Tek, Şahin Sucukları ilk Koruncuk Dostu İşyerlerimiz.

Yakın zamanda gerçekleşecek II. Urla Enginar Festivali kapsamında, bu seneki "Long Table Yemeği" 1 Mayıs 2016 Pazar günü "Koruncukköy" yararına yapılacak.

EGİAD KORUNCUKLARA EL VERİYOR, MAYIS AYINDA Kİ KERMES GELİRİNİ KORUNCUKKÖY'ÜNE BAĞIŞLIYOR

Koruncukköy Urla için her bağış önemli, bunun yanında duyarlı ve etkin STK'lar, toplum birlikleri, Büyükşehir ve ilçe belediyelerimiz ile yapılacak sürdürülebilir projeler köyün İzmirli tarafından sahiplenilmesini ve "O köy, bizim köyümüzdür" denmesini sağlayacak.

Bu kapsamda Vakfın ilk STK işbirliği derneğimiz EGİAD ile yapılıyor. Mayıs Ayının İkinci haftası gerçekleşecek ve "Bizim Çocuklarımız Projesi" kapsamında yapılacak olan kermesimiz ile **EGİAD Koruncuklar için el verecek. 30'dan fazla tasarımcı ve sanatçının yer alacağı İzmir'in en büyük kermesi bahar şenliği havasında gerçekleşecek.**

Koruncuk Vakfı köklü bir vakıf ve Türkiye'nin en güvenilen 3. vakfı arasında yıllardır yerini koruyor. Çeşitli yollardan bağış kabul eden vakfın, özellikle şu anda inşaatı devam eden Koruncukköy Urla için desteğe ihtiyacı var.

KORUNCUK VAKFI İZMİR YÖNETİMİ

YK BAŞKANI	İŞİL NİŞLİ
YK BAŞKAN YARDIMCISI	SİNAN CAN
YK SAYMAN ÜYE	CELAL ÖZLÜ
GENEL SEKRETER	DİLARA SÜRGÜ
YK ÜYESİ	İŞINSU KESTELLİ
YK ÜYESİ	ZELİHA TOPRAK
YK ÜYESİ	HAYATİ ERÖZ
YK ÜYESİ	AYŞE ÖZGENER
YK ÜYESİ	BÜLENT ŞENOCAC
YK ÜYESİ	BİLGE GÜRE
YK ÜYESİ	BARIŞ KAŞKA
YK ÜYESİ	ALPER CAN

DAMLAYA DAMLAYA GÖL OLACAK

Koruncukköy Urla desteklerinizi bekliyor. Bu desteği nasıl verebiliriz?

Anlaşma yapılan tüm GSM operatörleri üzerinden "URLA" yazarak **5 TL karşılığında 4717**'ye mesaj gönderebilirsiniz.

Özel günlerde doğum gününüzü hediye edebilir, nişan, düğün davetiyelerinizi Koruncuk ile yapabilirsiniz. Ayrıca iş toplantılarında sunulan plaketler için davetiye yada bağış sertifikalarını kullanabilirsiniz.

Koruncukköy için etkinliklerde yer alabilirsiniz. Maratonlarda koşabilir, KoruncukKöy Urla adına yarışabilirsiniz.

Koruncuk Dostu işyeri olabilirsiniz. İnşaatın başladığı bu dönemde sponsorluk ve fon yaratma çalışmalarına katkı koyabilirsiniz. İzmir'in son yıllardaki en önemli ve büyük bütçeli sosyal sorumluluk projesi "KORUNCUKKÖY URLA"ya" firmalarımızın sosyal sorumluluk bütçelerinde yer vererek inşaat malzeme desteği yada az çok demeden nakdi destek veya evlere sponsor olarak kişi veya kurumların ismini verip isimlerin ömürler boyu yaşamasını sağlayabilirsiniz.

Haydi hep birlikte el verelim; Çocuk Köyümüzü hayata geçirelim. 🌟



**MERVE
ÖZBATIR**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1985 İzmir doğumluyum. Ortaokul ve lise eğitimi Tevfik Fikret Lisesi'nde, lisans eğitimimi ise Bahçeşehir Üniversitesi Elektrik Elektronik Mühendisliği Bölümü'nde tamamladım. 2008 yılında Üniversiteyi bitirip İzmir'e döndükten sonra, Elektrik sektöründe konusunda başarılı firmalarda çalışma

hayatına başladım. 2011 yılında Özmer Elektrik Mühendislik İnşaat Taahhüt şirketimi kurdum ve Elektrik projeleri çizmekteyim.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Yoğun iş temposundan fırsat buldukça seyahat etmeyi severim. Özellikle İzmir'in coğrafi konumu itibari ile sahip olduğu muhteşem kıyı şeridi her fırsat bulduğumda nefes aldığım noktalar. Ayrıca mutfakta zaman geçirmekten, yeni tarifler denemekten ve başarılı olduklarını aileme, arkadaşlarıma sunmaktan, şık ve güzel sofralar hazırlamaktan çok keyif alırım. Bunun dışında spor da olmazsa olmazımdır.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

İş hayatına üniversite dönemimde, 35 yıldır toptan elektrik malzemesi ticareti yapan babamın yanında başladım. 2008 yılında üniversite eğitimimi tamamlayıp İzmir'e döndükten sonra farklı deneyimler kazanabilmek ve yetkinliğimi arttırmak için elektrik sektörünün tecrübeli ve öncü firmalarında çalıştım. Yüksek Yapıların ve Hastanelerin şantiyesinde görev aldım. As-Built projelerini çizdim. Projelerin Ankara ve İzmir onaylarında bulundum. 2011 başında edindiğim tecrübeyi girişimci ruhum ile birleştirerek Özmer Elektrik Mühendislik İnşaat Taahhüt şirketimi kurdum. Binalara, sanayi tesislerine Yüksek Gerilim ve Alçak Gerilim Elektrik projeleri hizmeti vermeye başladım. Ayrıca gelişen teknolojiyi de takip ederek Yenilenebilir Enerji alanında çalışmalarda bulunmaktayım.

4. 2016'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2015 yılında yaşadığımız krizin etkileri hala sürmektedir. Enerji sektöründe ve özel sektördeki yatırımların 2016 yılında artarak devam etmesini temenni ediyorum.

Bu durumun hem bu alanda çalışan firmalar için hem de ülkemiz için iyi olmasını ümit ediyorum.

5. Neden EGiAD? EGiAD'dan beklentileriniz neler? EGiAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD, İzmir'in en büyük ve çok yönlü çalışan Sivil Toplum Kuruluşudur. EGiAD üyesi olmamın sebebi topluma faydalı birey olmak, yaşadığım şehirde yeni insanlarla tanışmak ve network oluşturmak, farklı sektörden bireylerle tanışmak, iş hayatları hakkında bilgi edinmek, tecrübelerinden yararlanmaktır. Ayrıca EGiAD gibi çağdaş, girişimci, yaratıcı ve inovatif yapısı olan bu kurumun içerisinde olmak beni çok mutlu ediyor.

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

27 Ekim 1984 İzmir doğumluyum, Lise öğrenimimi Fatih Koleji'nde tamamladıktan sonra Mimar Sinan Üniversitesi Arkeoloji bölümünden mezun oldum. 2008 yılından itibaren aile şirketimizde çalışmaktayım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

10 yaşında başladığım Sutopu sporuna halen sporcu/idareci olarak devam etmekteyim. 2002 ile 2007 yılları arasında Galatasaray SK sporcusu, diğer yıllarda Ege Su Sporları ve Tenis İhtisas Kulübü sporcusu olarak 4 Türkiye Şampiyonluğu'nun yanında Milli Takımlar düzeyinde 2005 yılında İzmir Universiade 3. sū olan takımın içerisinde yer almanın onurunu yaşadım. Avrupa Şampiyonası, Akdeniz Oyunları, Dünya Şampiyonası Balkan Şampiyonası gibi turnuvalarda ülkemi temsil etme şansını yakaladım. Sutopu dışında Yelken yapmak hobilerim arasında.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Beta Motorlu Kapı Sistemleri olarak 30 yılı aşkın süredir otomatik kapı imalat, montaj ve servis hizmeti vermekteyiz. Ürünlerimizi genel olarak iki başlık altında toplayabiliriz,



**SEZAI
KIZILTAN**

a-) Endüstriyel Sistemler; Fabrika Kapıları, Yangın kapıları , PVC Hızlı Kapılar , Kepenk Sistemleri, Fotoselli Kayar Kapılar, Özel üretim Kapılar.

b-) Ev Sistemleri; Panjurlar, Bariyer ve Bahçe Kapıları, Garaj Kapıları ve Otomasyon Sistemleri. Hizmet verdiğimiz ürünler arasında ithal ürünler olduğu gibi tamamen yerli üretim olarak imalatını yapmış olduğumuz ürünler de bulunmaktadır. Sektörümüzle ilgili gelişmeleri yakından takip ederek müşterilerimize en iyi ürün ve hizmeti sunmak başlıca hedefimizdir.

4. 2016'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Günümüzde toplumsal ve ekonomik olarak zor bir sınavdan geçtiğimiz bir gerçek. Öncelikli beklentim ve temennim terör olaylarının engellenmesi ve sivil kayıpların sona erdirilmesidir. Bu gerçekleşmeden herhangi bir gelişme ve iyileşmenin sürdürülebilir ve sağlıklı olamayacağını düşünüyorum.

5. Neden EĞİAD? EĞİAD'dan beklentileriniz neler? EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Ülkemizde gün geçtikçe sivil toplum kuruluşlarının ne kadar önemli işler yaptıklarını görmekteyiz. EĞİAD'ın içinde bulunduğumuz bölge için sosyal ve ekonomik olarak kapsayıcı, iyi bir amaca hizmet veren, üretken, dinamik ve gelişime açık bir dernek olduğunu düşünüyorum.



**DİLA
ÖNCEL**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1992 İzmir doğumluyum. İlkokul ve lise eğitimimi Avni Akyol Lisesi'nde tamamladıktan sonra lisans eğitimime Boğaziçi Üniversitesi'nde devam ettim. Bu dönemde bir yılını Washington DC'de bulunan George Washington Üniversitesinde geçirdim. Kısa bir dönem dil eğitimi

için Almanya'da bulundum. Mezun olduktan sonra İzmir'e geri dönüş yaptım. Şu anda aile şirketimizde İş Geliştirme alanında çalışıyorum.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Faaliyet gösterdiğimiz sektörlerden dolayı gerçekten yoğun bir çalışma tempom var.

Ancak sporu programıma sürekli koymaya çalışıyorum. Hayattaki en büyük hobim seyahat etmektir. Bu bana ailemden gelen bir alışkanlık. Hem onlarla, hem de arkadaşlarımla zaman buldukça kısa tatil programları yapmaya çalışıyoruz. Sevdiklerimle birlikte dünyanın farklı yerlerinde, farklı kültürleri ve insanları tanımak benim için gerçekten paha biçilemez.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz?

Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Şirketimiz Çağdaş Turizm Otelcilik, İnşaat, Gıda, Tarım AŞ. Şu an bünyemizde 4 markamız var: Ekmekiçi, Çağdaş Et&Döner, Çeşme Pırl Otel ve Dilaila Beach. Ekmekiçi 1999 yılından beri İzmir'de faaliyet gösteren ve birçok İzmirli'nin benimsediği bir fast food zinciri. Şu an 10 şubemizle ayda 60.000 kişiye hizmet vermekteyiz. Et ve döner konusundaki bilgi birikimimizi yalnızca Türkiye'de değil, Dünyada çok büyük bir pazar olan hazır döner konusundaki yatırımımızda kullandık. 2014'te tüm gıda yönetmeliklerine uygun bir üretim tesisi kurduk. Bu tesisimizde her gün 5 ton döner üretip satıyoruz. Gıda sektörünün yanı sıra 1990 yılından beri turizm konusunda da faaliyet göstermekteyiz. Yılın 12 ayı açık Pırl Otel'de yerli ve yabancı turistleri ağırlıyoruz. Ayrıca Çiftlikköy'deki Dilaila Beach Club, yaz boyu hem gündüz hem gece misafir ağırlıyor. Sakız adası manzarasına karşı ünlü sanatçıların sahne aldığı konser serileri, düğünler ve farklı organizasyonlar gerçekleştiriyoruz.

4. 2016'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2016 yılı ekonomik açıdan çok umut vadetmiyor. Maalesef, krizlerden en çok etkilenen sektör turizm sektörü. Piyasadaki tedirginlik tatil planlarını direk etkilemekte. Rusya krizi, terör olayları derken bu yaz için umudumuz yerli ziyaretçilerimiz olacak. Ancak gıda sektörü, gün geçtikçe büyüyor. Hazır gıdaya olan ilginin artması, ev dışı tüketimin daha da popüler hale gelmesi bu sektör için önemli gelişmeler.

5. Neden EĞİAD? EĞİAD'dan beklentileriniz neler? EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EĞİAD, İzmir'in genç iş dünyasını bir araya getiren etkin bir topluluk. Üye ilişkilerini geliştirip ticari faaliyetleri büyütmenin yanı sıra sosyal sorumluluk konusundaki özverisi ve projeleri de önem arz ediyor. Bu derneğin bir üyesi olmak benim için mutluluk verici.



**MUZAFFER
TURGUT KAYHAN**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1984 İzmir doğumluyum. Orta öğretimi İzmir Amerikan Lisesi, Lise eğitimini Amerika'da Northfield Mount Hermon Lisesi'nde tamamladıktan sonra Boston Northeastern Üniversitesi'nde Ekonomi Eğitimi gördüm. 2008 yılında kısa süreli İzmir'e döndükten sonra Romanya'nın Köstence şehrinde 5 sene tarım ile uğraştım. Evliyim 1.5

yaşında bir oğlum var.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Balık tutmak, motosiklet ile gezmek hobilerim arasındadır.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Şirketlerimiz moda ve tekstil, tarım ve gıda alanında faaliyet gösteriyor. Tarım gıda alanında maalesef yanlış politikalar yüzünden son yıllarda çiftçilerin ve hayvancılığın yüzü pek gülmüyor. Devletimizde üreticiler yerine sanayici ve market zincirlerini korumayı tercih ediyor. Sonunda kaybeden hem üretici hem de tüketici oluyor maalesef. Tekstil sektöründe de durum daha iyi. Çin de işçilik ücretlerinin artması bizim tekrar rekabetçi konuma gelmemize olanak sağladı gibi görünüyor.

4. 2016'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Maalesef 2016 yılından çok parlak beklentilerim yok. Vizyonsuz iç ve dış politikalar bu ülkede bir şeyler üretip yasal yollardan geçimini sağlamaya çalışan insanları cezalandırmak üzere planlanıyor.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'ı gerçekten başarılı buluyorum. Özellikle Melek Yatırımcı ağı konusunda güzel bir atılım yapıldığını düşünüyorum. Umarım hepimiz için hayırlı olur.

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1993 yılında İzmir'de doğdum. İzmir Amerikan Koleji'nden mezun olduktan sonra, İzmir Yaşar Üniversitesi'nde İşletme lisans programımı tamamladım. 2012 yılında aile işletmemiz olan İnteryağ Petrol Ürünleri'nde iş hayatına katıldım. Şuan Genel Müdür Yardımcısı görevimi yürütmekteyim. EGİAD ile birlikte gerek yerel, gerek uluslararası birçok sosyal topluluklarda görev almaktayım. Şuan EGİAD Toplumsal Sorumluluk ve Bölgesel Gelişim Komisyonunda Sayman görevine devam etmekteyim.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En büyük hobim seyahat etmektir. Yoğun iş ajandasından bulduğum her fırsatta arkadaşlarım veya ailem ile birlikte merak ettiğim şehirlere gitmek, farklı lezzetler keşfetmek ve dinlenmek ile boş vakitlerimi değerlendiriyorum.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

İnteryağ Petrol Ürünleri olarak 1993 yılında İzmir'de Akaryakıt ve Madeni Yağ sektörlerinde başlayan başarılı yolculuk; günümüzde, ilkeleri ve güçlü partnerleriyle başarılarına yenilerini ekleyerek devam etmektedir. Şu anda firmamız İzmir merkezli olmak üzere Türkiye çapında binlerce makineye yağlama hizmeti sağlamaktadır. Bu vizyonumuza bir adım daha yaklaşmak adına Mart 2016'dan itibaren A.O.S.B Çiğli'de yeni fabrikamıza taşındık. Sektörümüz her zaman süreklilik, kalite ve esneklik kavramlarını esas alır.

4. 2016'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Teknolojiyi ve yenilikçi fikirleri takip edenlerin başarılı olacağı, değişimin kendisini tekrar kanıtlayacağı bir yıl olacak. Biz de bu değişime ayak uydurarak hedeflerimize yaklaşacağız. 2016 yılında ülkemiz içinde ve dışında yaşanan her türlü sorunların çözüldüğünü görmek en büyük ümidimiz.



**ARDA
YILMAZ**

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Aile işletmemizde görev almaya başladıktan hemen sonra üye olduğum EGİAD'ın, Türkiye çapında başarılı bir kuruluş olduğunu düşünüyorum ve üyesi olmaktan mutluluk duyuyorum.



**ALPER
ÖNER**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Ben İstanbul'da doğup kendisine İzmirli diyenlerdenim. 1988 Eminönü doğumluyum. Çok küçükken ailem İzmir'e yerleşti. O zamandan beri İstanbul - İzmir arasında yaşıyorum ama kendimi hep İzmirli olarak görüyorum. Babam Hakan Öner ve amcam Serdar Öner'in

kurduğu, bugün ben ve kardeşlerimin de ortağı ve yönetim kurulu üyesi olduğu Gelişim Koleji'den mezunum. Daha sonra Bahçeşehir Üniversitesi'ni burslu bitirdim. Bu sene 20. yılını kutladığımız Gelişim Koleji'nde yöneticilik yapmaktayım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Tutkulu bir snowboardçuyum, geçtiğimiz senelerde neredeyse her hafta sonumu bir dağda geçiriyordum. Bu sene iş yoğunluğu ve kar yağmaması nedeniyle istediğim yoğunlukta gidemedim. Onun dışında deniz ve yelkene ayrı bir tutkuyla bağlıyım. Gitar çalmak, bisiklete binmek, seyahat etmek çok sevdiğim uğraşlar. Gelişim Koleji'nde yaptığımız her organizasyon ayrıca bir hobi benim için. Bizim işimizde böyle bir şansımız var, üst düzey sanat çalışmaları, gösteriler, organizasyonlar, seminerler bitmiyor. Türkiye Basketbol Liginde takımımız var. Her hafta canlı basket maçı izlemek ve o mücadeleyi iliklerimizde hissetmek muhteşem bir şey. Taraftar olmaktan çok öte duygular yaşıyorum. Gelişim Koleji'nin her anı benim için hobi sanırım.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

İşim hayatımın çok içinden olduğu için önceki sorulara da karıştı bu sorunun cevabı. Gelişim Koleji

olarak ilkököl, ortaokul, lise ve 3 anaokulumuz ile eğitim alanında hizmet vermekteyiz. İlk anaokulu kuruluşumuz 1987, bugün bildiğimiz anlamda Gelişim Koleji'nin kuruluşu ise 1996 senesi. Bu sene 20. yılımızı kutluyoruz. Karşıyaka stadi yakınlarında ve Atatürk Organize Sanayi Bölgesi içinde anaokulumuz var. Diğer okullarımız, Ulukent'te 25000 m2 alan içinde kurulu kampüsümüzde bulunmakta. Kampüsümüzde auditorium, konferans salonları, amfi sınıflar, kütüphane, bilim merkezi, spor salonları, yemekhaneler gibi bir sürü imkan bulunmakta. Tüm sınıflarımız teknolojik donanımlı en çok 24 öğrenci olacak şekilde düzenlenmiş durumda. Bizim işimiz hakkında kısaca bilgi vermek çok zor. Bahsedecek çok şeyimiz var. www.gelisim.k12.tr adresinde çok detaylı bilgiye erişebilirsiniz. Çok kısa şu şekilde özetleyebilirim. Çocukların mutlu ve başarılı olduğu, çocukların yarınını bugünden yarattığımız yerdir bizim okulumuz. Eğitimdeki gelişmelere gelecek olursak, bütün özel okullar Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı hizmet vermektedir, bu sebepten eğitim siyasi kararlardan, güncel politikalarından çok etkilenir. Dershanelerin kapanması ile eğitim ciddi bir dengesizliğe girmiş durumda. İzmir'de yeni açılan okul sayısı 250'nin üzerinde ve her geçen gün artmakta. Bu okulların büyük çoğunluğu lisedir. 3 sene süre ile okul olmanın fiziki gerekliliklerinde ciddi imtiyazları var. Bu sebeple apartmanların üçüncü katında başlayan bahçesiz okulları her tarafta görüyorsunuz. Yeni bir uygulama olan eğitimde devlet desteği, düşük geliri olan ailelerin de özellikle uygun fiyatlı özel okulları tercih edilmesine yardımcı oluyor. Dolayısı ile sektörde ciddi arz fazlası ve bir miktar talep artışı var. Bu ve benzeri gelişmelerin bizim gibi köklü kurumlara çok büyük etkisi olmadı. Yeni açılan okullar bizim gibi okullarla rekabet halinde değiller. Daha çok kendi içlerinde rekabet ediyorlar. Seslendikleri kitle ve yaptıkları işler çok farklı. Ben eğitim sektöründe özellikle bahsettiğim imtiyazlar kalkınca tekrar çalkalanacağını ve pek çok yeni okulun kapanacağını düşünüyorum.

4. 2016'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2016 ile ilgili biraz karamsarım, herkesin bildiği üzere senenin ilk çeyreğinin bize gösterdikleri pek iç açıcı değil. Ortadoğu çok karışık bir coğrafya ve bu karışıklığın bir senede durulacağını maalesef düşünmüyorum. Bugünlerin geçmesini, bu toplumun refaha kavuşmasını, millet olarak kardeşçe, huzurla yaşamamızı sağlayacak tek şeyin eğitim olduğunu düşünüyorum. Bizim payımıza düşen kısmı layıkıyla yerine getirdiğimizi, bu ülkeye umut olacak, kendisi ile dünya ile barışık çocukları

yetiştirdiğimizi düşünüyorum. Bu yolda emek veren tüm kurumlar, tüm öğretmenler başımızın tacı, en kıymetli hazinemizdir.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD çok kıymetli bir sivil toplum kuruluşu. Buradaki birlikten kuvvet doğar, aydınlık doğar. EGİAD sadece ekonomik veya siyasi bir güç unsuru olmaktan çok öte, İzmir ve Türkiye için üreten bir topluluk. Diğer sivil toplum örgütlerinden farklı bir ruhu var. EGİAD'ın bir parçası olmak çok keyifli. İlerleyen zamanlarda dernek ile olan etkileşimimi arttıracam.



**TURAN
ERSAN**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1986 Antalya doğumluyum. Fen Lisesinden sonra Dokuz Eylül Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'ni kazanınca İzmir'e geldim. Üniversite yıllarında okulun yanında hem aile işlerinde görev aldım hem de kendi şirketimi kurup ticari faaliyetlerime orada da devam ettirdim. Üniversiteden mezun olduktan sonra daha da yoğun olarak çalışmaya

ve işlerimin yanında Mühendislik Yönetimi alanında yüksek lisansa başladım. 2014 yılında evlendim ve bana her konuda destek olan Gökçen isminde çok kıymetli bir eşim var.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Yaptığım işten gerçekten çok keyif alıyorum ve kendimi işe gider gibi değil sanki bir hobime vakit ayırıyormuş gibi hissediyorum. Son zamanlarda yoğun iş temposundan her ne kadar vakit ayıramasam da motosiklet kullanmayı ve yelken yapmayı seviyorum. Şehir içi trafiğinden kurtulmak için vespam, uzun yolları kısaltmak içinse 1000cc'lik yarış motorum öncelikli tercihim ancak dede yadigânı 1962 model Jawa'ya ise binmeye kıyamıyorum. Electronic ve House müzikten keyif alıyorum sadece dinlemenin yanında fırsat buldukça kendim de arkadaşlar arasında çalışıyorum. Yakın zamanda eşimle birlikte bahçeciliğe merak saldık, domates biberimizi yetiştirip kahvaltıya sebzemizi dalından koparır koparmaz getiriyoruz.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Gıda, tarım, inşaat, madencilik ve makine imalatı alanında birçok farklı sektörde Antalya-İzmir-Ankara'da faaliyet gösteren bir aile şirketleri topluluğuyuz. Ben ise İzmir'de bulunan Rulmaksan Makine adlı firmamızdan sorumluyum. Rulmaksan olarak yoğunlukla madencilik sektöründe kullanılan konveyör band ruloları olmak üzere, anahtar teslim band sistemlerinin de imalatını ve yedek parçalarının teminini yapıyoruz. Ürettiğimiz ürünler ağır madencilik ve yüksek miktarda yığın taşımanın yapıldığı termik santraller, kömür madenleri, altın madenleri, çimento fabrikaları, limanlar başta olmak üzere yığın taşımanın olduğu hemen her sektörde kullanılmakta. Rulmaksan Makine olarak ürettiğimiz ürünleri mümkün olan en ileri üretim standartlarında imal edip, en uygun işletme maliyetlerini müşterilerimize sunmayı ve tüm ürünlerimizi, kendi tesislerimizde de rahatlıkla kullanabileceğimiz kalite ve özellikte imal etmeye özen gösteriyoruz. Gelişen teknoloji ve artan üretim miktarları ve yeni ocakların bulunmasıyla birlikte sürekli gelişen bir sektörün içerisindeyiz.

4. 2016'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Bir önceki yıl bizim için yatırımla geçen ve daha da büyüdüğümüz bir yıl oldu, 2016 için her ne kadar umutlu olmak istesem de ülke olarak içinde bulunduğumuz durum, patlayan bombalar, komşularımızla olan kötü ilişkiler ve bunların doğurduğu olumsuz ticari sonuçlar biran önce aşmamız gereken problemler. Özellikle son zamanlarda başta çelik ve petrol ürünleri olmak üzere dengesizleşen hammadde fiyatları, gerek ekonomik gerek hukuki yapı nedeniyle daha da artan tahsilat sıkıntıları, artan vergi yükümlülükleri her geçen gün daha da can sıkıcı hale gelmekte buna ek olarak sorun yaşadığımız komşularımızla olan ticarete ek fonların gelmesi, yerli üreticiyi korumak adı altında daha da zorlaştırılan ithalat ve ihracat rejimleri her geçen gün bizleri daha da bunaltmaktadır. Umarım 2017'de 2016 için yok yere endişelenmişim diyebilirim.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Daha önce de belirttiğim gibi üniversite zamanına kadar Antalya'da yaşadım ve ailemin büyük bir kısmı halen Antalya'da ikamet etmekte, bu nedenle İzmir'e de yerleşme kararı aldıktan sonra yeni insanlarla tanışmak ve yeni arkadaşlıklar kurmak için EGİAD'a katıldım. EGİAD gerçekten de içerisine girdikçe büyüklüğünü ve etkinliğini daha da iyi anladığınız büyük ve etkili bir topluluk ve ben de bu topluluğun bir parçası olmaktan dolayı mutluyum.



**DENİZ
MÜFTÜOĞLU**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Doğduğum günden bu yana hep koyu bir İzmirli olmuşumdur. Aralarda birkaç yurtdışı ve Ankara Bilkent'te üniversite maceram olsa da hep ayaklarım beni geri İzmir'e döndürmüştür. Sonunda İzmir Ekonomi Üniversitesi'nden mezun oluşumla iş hayatına ve evlilik hayatıma girişime kadar

Alsancak'tan hiç kopmamışım. Rahmetli dedem Adil Müftüoğlu'nun bizlere gösterdiği dürüstlük ve çalışkanlık ilkesinden hiç kopmadan kısa süre içinde kendimi iş hayatı içerisinde buldum. Ailemden, çevremden ve eğitimimden aldığım tecrübeler ile kendimi her gün geliştirmek için çabalıyorum.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Adım gibi hep Deniz sevdalısı biri olarak uzun yıllar yüzme, yelken ve sörf gibi deniz sporları ile ilgilendim. Fakat günümüzde yoğun iş hayatı sebebiyle ne yazık ki bu sporlardan biraz uzak kaldım. Son günlerde kendimi stresten uzaklaştırmak ve rahatlamak adına da yıllardır vazgeçemediğim kitap okuma alışkanlığıma devam ediyorum. En kısa sürede eşim Çağrı Müftüoğlu'na da yelken hayatını sevdirip hobimi yaşam tarzına getirmeyi planlıyorum. Fakat yine de bana hobi ne diye soranlara cevabım her zaman işim diyorum.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

İzmir'de 60 yılı aşkın süredir gıda ve hizmet sektörlerinde hizmet veren ailemin mesleği yanında kendi yolumu çizmeye karar vererek, 2010 yılında İzmir Ekonomi Üniversitesi Görsel İletişim Tasarımı bölümünden mezun oldum. Sonrasında kendi reklam ajansımı kurdum. Ajansımın yanında 2 şirketim daha bulunmakta. Ajansım, reklam ve tasarım ajansı olan Vuuworks. Diğer iki şirketim de Tubitak uzmanı ortağım Gökhan Efe Gültekin ile tanışmam sonucunda kurduğum Ltfinans ve Tarkas Tarım. Vuuworks; grafik, yazılım, prodüksiyon departmanları ve çözüm ortakları ile faaliyet gösteren, kurumsal şirketler ile çalışan bir reklam ajansıdır. Yaklaşık 6 senedir İzmir'de ve Ege bölgesinde birçok firma ile çalışmalar yapmış ve yapmaktadır. Ltfinans, Ekonomi Bakanlığı'na bağlı teşvik ve desteklerin firma yada kurumlara kazanımları ile ilgili danışmanlık veren bir

firma. Bunların yanısıra geliştirilen AR-GE ve faydalı modeller üzerinde TUBİTAK ve AB fonları destekli proje dosyalarını da düzenlemektedir. Türkiye'deki 100'e yakın TUBİTAK uzmanlarından biri olan ortağım Gökhan Efe Gültekin ile birlikte, İzmir'imizin yıllardır yararlanamadığı ve bilgilendirilmediği teşvik, hibe, destekleri sözleşmeli çalıştığımız firmalara kazandırmaya çalışıyoruz. Tarkas Tarımsal Yatırımları Projelendirme şirketimizde ise, Tarım Bakanlığımızın yanı sıra Avrupa Fonu olan IPARD projelerinin mimari, mühendislik ve yazılı projelendirmelerini yürütme ve uygulamalarını üstleniyoruz. Kısa bir süre önce yayınlanan bildiri ile 2017'nin başında İzmir'inde IPARD desteklerinden yararlanabileceği müjdesini verebiliriz. Türkiye'de Konya, Gaziantep ve Malatya gibi kalkınmayı kısa sürede sağlayan illerimizin bu desteklerden faydalanarak geldiği nokta bellidir.

4. 2016'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Dünya'nın ve Ülkemizin geçirdiği bu zor günler ne yazık ki malum. 2016 kesinlikle hepimiz için zor bir yıl olacak. Ancak bu zor yılı çok çalışarak, arge ve inovasyon yaparak, planlı giderek avantaja çevirmek de bizlerin elindedir. Dünya asırlardır savaşlar sayesinde sanayisini, yokluk sayesinde ticaretini ve açlık sayesinde gıda ve tarım sektörünü güçlendirmiştir. Ülke ekonomimizi geliştirmek için devletimize düşen, kısa süre içerisinde komşu ülkelerimizle ilişkilerimizi yeniden güçlendirmek ve biz iş adamları için de etrafımızda yaşananları doğru değerlendirmek olacaktır. Biraz sabır, azim ve istikrar ülkemizi ve İzmir'imizi kısa sürede yaşadığımız atmosferden çıkaracaktır.

5. Neden EĞİAD? EĞİAD'dan beklentileriniz neler? EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Yaklaşık bir buçuk sene önce EĞİAD'a üyeliğimle bu ailenin içerisine dahil oldum. Fakat sanki 10 yıldır kendimi EĞİAD'lı gibi hissetmemi sağlayan bu dernek için uzun yıllar çalışmayı amaçlıyorum. Derneğimizde kazandığım ve koyulaştırdığım dostlukların uzun yıllar devam etmesi için üzerime düşen her sorumluluğu yerine getirme bilinciyle ilerliyorum.



**SERTAÇ
YILMAZ**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1975 yılında Erzurum'da doğdum. Okumaya ve araştırmaya hep meraklı oldum. Elektrik çocuklukta beri hep ilgimi çekti. Sanırım bunun da etkisiyle üniversite de Elektrik Mühendisliği bölümünü seçtim. Özel sektör deneyimimden sonra, 2002 yılında SETAŞ'ı kurarak elektrik alanında çalışmaya devam

etmekteyim.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Enerji konusunda çalışmak hizmet vermek benim için iş olmaktan fazlası. Büyüyen bir sektör olduğu için iş dışında çok zamanım olmuyor. Seyahat etmek tek hobim diyebilirim. Bu nedenle de iş seyahatlerimi hem ticaret hem ziyaret şeklinde değerlendirmeye çalışıyorum. Ayrıca fırsat buldukça film izlemek de oldukça dinlendirici oluyor. Özellikle bilimkurgu türündeki filimler ilgimi çekiyor.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Setaş olarak 2002 yılından beri enerji sektörünün içinde yer alan bir şirketiz. Taahhüt olarak trafo binaları, dağıtım şebekeleri, enerji nakil hatları ve indirici merkezler yapmaktayız. Ayrıca şirketimiz bünyesinde trafo ve hat bakım onarım hizmetleri de verilmektedir. Mevcutta şirketimiz İzmir ili içerisinde arıza onarım bakım hizmetlerini gerçekleştirmektedir. Yani şehrin elektrikliğini işletmekteyiz. Enerjinin en değerli faktörlerden biri olduğu dünyamızda verimlilik, şirket olarak hep gündemimizdeydi. 2007 yılında enerji verimliliği kanununun çıkması ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü'nden ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan yetkilendirmelerimizi de alarak faaliyete başladık. Bu konuda Enerji Verimliliği Danışmanlığı, Verimlilik Artırıcı Projeler, Enerji Etütleri, Enerji Kimlik Belgesi alanlarında hizmet ve destek veriyoruz. Rüzgar, Güneş ve Biyokütle Enerjisi'nden elektrik üretimi konularında çalışmaktayız.

4. 2016'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2016 ülkemiz için zor başladı. Ülkemiz zor ve sıkıntılı bir dönemden geçiyor. Temennim bu dönemin biran önce sonlanması ve her sıkıntılı dönemin ardından geleceğine inandığım ferah döneme biran önce ulaşılmasıdır. Sektörüm ve şirketim için enerji alanında 2016'da büyümenin devam edeceğine ve bundan ülkemizin

maksimum fayda sağlayacağına inanıyorum. 2015 yılında SETAŞ olarak 23 şehrimizde enerji verimliliği hizmeti verdik. 2016 hedefimiz çalışmalarımızı 81 ilimize taşımak ve hizmet alanımızı genişletip, elektrik üretimi konusundaki yatırım planlarımızı gerçekleştirmektir.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Sivil Toplum Kuruluşlarının buldukları topluma katkı sağladıklarına inancım sonsuz. EGİAD'ın bu konuda çok iyi bir örnek olduğunu düşünüyorum. Özellikle bölgemiz için sağladığı ekonomik paylaşımlar, bağlantılar, sosyal projeler, gündeme getirdiği konular ile Türkiye genelinde de başarılı, örnek bir kuruluş çizgisindedir. Bu nedenle de EGİAD içinde yer almayı, çalışmalara katkı sağlayabilmeyi istedim. EGİAD İş Geliştirme Komisyonun da bulunmaktan çok memnunum.



**FREDERIC
PAGY**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1981 yılı İzmir doğumluyum. Fransız ve İtalyan kökenli ailem 1600'lü yıllardan beri İzmir'de yaşıyorlar. İlkokuldan liseye kadar Çakabey Koleji'nde okuduktan sonra İngiltere Liverpool John Moores Üniversitesi'nde Uluslararası İşletme ve İspanyolca'da çift ana dal yaptım. 2007 yılında Türkiye'ye dönmeden Amerika, İngiltere, İspanya ve Fransa'da okuma ve çalışma

şansım oldu. 2007 yılından beri aile şirketlerinde görev alıyorum. Evliyim ve 1 kız çocuk babasıyım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Finansal piyasalar ile ilgileniyorum, borsa ve forex merakım var. Vakit buldukça spor yapmak, özellikle futbol oynamak ve izlemek hoşuma gidiyor.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Tarım ve hayvancılık alanında faaliyet gösteriyoruz. Guruba bağlı şirketlerimizde kuru meyve ihracatı, hayvan yemi üretimi, süt, et ve yumurta üretimi yapılmakta. Ben, Salihli Manisa'da bulunan Özlem Tarım ürünleri A.Ş.'nin yönetiminde yer alıyorum. Yem üretiminde Türkiye'deki ilk 20 firma içerisindeyiz. Kanatlı, büyükbaş ve küçükbaş yemleri ürettiğimiz fabrikamız, özellikle Gezen Tavuk yemleri ile her geçen gün Türkiye'de marka bilinirliğini arttırıyor. Süt çiftliğimiz ile Türkiye'nin en büyük 10 işletmesi içinde yer almaktan ve sektöre

verimlilik konusunda öncülük etmekten gurur duyuyoruz. Yem sektörü rekabetin çok yoğun olduğu ve her geçen gün mücadelenin daha da zorlaştığı bir sektördür. Yem tüketimi nihai ürünlerin (et, süt, yumurta) karlılığı ile doğrudan orantılıdır. Çiftçimiz ürünleri gelir getirdikçe hayvanlarına daha iyi bakmak isterler ve yem harcamasından kaçınmaz. Türkiye'de 5-6 yıl önce verilmeye başlayan hayvancılık teşvikleri ile çiftlik sayılarının arttığını dolayısı ile pazarın büyüdüğünü söyleyebiliriz. Ancak verilen desteklerin büyük bir kısmının tarım ile ilişkili olmayan yatırımcılar tarafından alınması, kontrolsüz büyüme, sektörde üretim fazlası ve tahsilat riskini arttırmıştır.

4. 2016'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Son iki yılda iyi bir sene geçiren süt sektörü 2015'in sonunda girdiği krizden bu sene maalesef çıkamayacaktır. Konu maalesef ihracata bağlı beyaz et ve yumurta sektörü için de çok farklı görünmüyor. Et ve balık kurumunun politikaları çerçevesinde bugün karlı gibi görünen kırmızı et sektörü de bu negatifiğe katılma riski içindedir. Bütün bunlara içinde bulunduğumuz politik ve ekonomik faktörleri de eklersek sektörümüzü 2016 yılı için çok olumlu bir ortamın beklediğini düşünmüyorum.

5. Neden EĞİAD? EĞİAD'dan beklentileriniz neler? EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

İzmir'in en aktif sivil toplum kuruluşu olduğu için EĞİAD. Çalışmalarımızdan son derece gurur duyuyorum, ihtiyacı olan kurumlara yapılan destekler, şehir ve ülke için yapılan görüşmeler ve projelerin parçası olmaktan mutluluk duyuyorum. Kişisel ve kurumsal olarak yaratılan ve yaratılacak ticaret imkanları EĞİAD'a üyeliğimin bir diğer sebebidir. Daha yeni üyesi olduğum EĞİAD'da mümkün olduğu kadar aktif olmaya ve takımın parçası olmaya çalışıyorum. Bir melek yatırım ayında yer almak her zaman istediğim bir şeydi. EĞİAD Melekleri ile bunu da gerçekleştirmiş oldum.



**ALP
ÇANDARLI**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1987 yılında İzmir'de doğdum. İlkokul, ortaokul ve liseyi Çakabey Koleji'nde okudum. Daha sonara Üniversite için İstanbul'a gittim ve Okan Üniversitesi Turizm ve Otelcilik Bölümü'nü bitirdim. Üniversite öğrenciliğim boyunca bir arkadaşım ile ortak şirket kurup kongre ve fuarlara part time eleman tedarik ettik. İstanbul'dan döndüğümde

ise aile şirketimiz olan Claros Tour'da Kongre Müdürü olarak iş hayatıma devam ettim.

2010 yılında 3 arkadaş İzmir'in ilk fırsat sitesi olan Fırsat35.com sitesini kurduk. Daha sonra tatil severlere özel bir fırsat sitesi olmadığını fark ettim. Bunun üzerine AhBirTatilOlsa.com sitesini kurdum. 13 Haziran 2015 tarihinde sevgili eşim Pırlı Öncel Çandarlı ile evlendim. Evlendikten sonra Çeşme'ye taşındık ve Alaçatı'da 15 odalı bir butik otel olan Sarı Gelin Otel'in işletmesini aldım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Çeşme'ye taşındıktan sonra bir çok hobim oldu. Köpeğim Maylo ile her gün dağ yürüyüşü, balık tutma, bisiklete binme, yüzme, doğal sebze ve meyve yetiştirme gibi hobilerim var.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Bir kaç sektörde faaliyette bulunuyorum. Claros Tour olarak kurumsal firmaların uçak biletlemesini, yurt içi ve yurt dışı otel rezervasyonlarını, vize işlemlerini, toplantı organizasyonlarını ve transferlerini organize ediyoruz. Kongre departmanı olarak, tıp kongreleri, lansman toplantılarını, özel açılışlar, seminerler düzenliyoruz. Yurt dışı departmanı olarak da senede ülkemize ortalama yüz bin turist getiriyoruz. Sarı Gelin Otel 15 odalı Alaçatı Hacımemiş Mahallesinde bulunan orijinal taş bir evin otele çevrilmesiyle hayat bulmuş bir projemizdir. Misafir memnuniyeti odaklı işlettiğimiz bu otel, doğal yaşama ve köy hayatına özlem duyanlar için birebir. Yaz kış otelimiz açıktır. Bahçemizde butik organizasyonlar yapılmaktadır. AhBirTatilOlsa.com sitemiz tatil severlere belli dönemlerde daha uygun fiyatlarla tatil yapabileme olanağı sağlamaktadır.

Elli bin üyemiz bulunmaktadır ve her gün yeni kampanyalarla üyelerimize ulaşılmaktadır. Ülkemizde turizm her sene maalesef kötüye gidiyor fakat biz buna inat daha çok işimize sarılıyoruz ve daha iyi hizmet vermek için elimizden geleni yapmaya çalışıyoruz. Bu sene rezervasyonlar önceki senelere göre biraz daha ağır gidiyor ama bunun düzeleceğine inanıyorum.

4. 2016'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2016 yılı için önümüzü görmek biraz zor gözüküyor. Kötü olaylardan etkilenen sektörlerin başında turizm geliyor. Her sene geçen seneyi tuturmaya çalışıyoruz. Umarım bu sene üstüne bir şeyler koyabiliriz.

5. Neden EĞİAD? EĞİAD'dan beklentileriniz neler? EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

2014 yılından beri EĞİAD üyesiyim. Bana katkı sağlayacağını ve benimde katkı sağlayabileceğimi düşündüğüm için EĞİAD'a üye oldum. Çok güzel dostlar kazandım. Sosyal sorumluluk projeleri, eğitimler ve toplantılar diğer Derneklere göre ön planda.



11 Ocak 2016

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, EGİAD BİZ Projesi ve Hayat Okulu projesi hakkında bilgi vermek üzere üniversitelerle temaslarda bulundular. Bu kapsamda, İzmir Ekonomi Üniversitesi, Katip Çelebi Üniversitesi, Gediz Üniversitesi, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü ve İzmir Üniversitesi Genel Sekreterleri ziyaret edilerek EGİAD Parlak Fikirlerle Atölyesi-Bright Ideas Zone (EGİAD BİZ) Projesi hakkında bilgi verildi, öğrencilerimizin söz konusu projeye katılımı için destek istendi.



18 Ocak 2016

Kısa zaman önce T.C.Hazine Müsteşarlığı'na akredite olarak kurulan EGİAD Melekleri Ağı'mız girişimci iş fikirlerini kabul etmeye başladı. Gelen iş fikirleri incelenmekte ve yatırımcılarla buluşturulmak üzere değerlendirme süreçleri devam etmektedir. Bu kapsamda, Galata Business Angels ortaklığı ile EGİAD Dernek Merkezi'nde bir girişimci sunumu gerçekleştirildi. iyisahne.com fikrinin yaratıcısı girişimci tarafından EGİAD Melekleri Ağı üyesi yatırımcılara söz konusu iş fikri sunuldu ve ayrıntılar paylaşıldı.



15-17 Ocak 2016

Türkiye Genç İşadamları Konfederasyonu (TUGİK) tarafından düzenlenen TÜGİK İş Zirvesi Antalya'da gerçekleştirildi. Zirve'ye EGİAD'ı temsilen Yönetim Kurulu Başkan Vekili Aydın Buğra İlter, Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa Aslan, Anıl Yüksel, EGİAD 11.Dönem Yönetim Kurulu Başkanı ve EGİFED Başkanı Temel Aycan Şen, EGİAD Üyeleri Kenan Doğan, Ertuğ Can, Elif Koç, Sinem Bağcı ve Abdullah Kapukaya katıldı.



18 Ocak 2016

EGİAD KOBİ Danışmanlık Hizmetleri Projesi kapsamında Ekonomi Bakanlığı'nın Yatırım Teşvikleri ile ilgili bilgilendirme toplantısı EGİAD Dernek Merkezi'nde gerçekleştirildi. Ekonomi Bakanlığı yetkilisi Uzman Emre Sağ tarafından gerçekleştirilen sunum kapsamında "Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar Çerçevesinde Yatırımcılara Sağlanan Destekler" hakkında bilgi verildi, mevzuat ve işleyiş hakkında ayrıntılar paylaşıldı.

FAALİYETLER

18 Ocak 2016

Komisyonlar Ortak Toplantısı EĞİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Komisyon Başkanları, Başkan Vekilleri ve Yönetim Kurulu Üyelerinin katıldığı toplantıda komisyonların faaliyet planları ve önümüzdeki süreçte gerçekleştirilecek EĞİAD projeleri hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.



20 Ocak 2016

EĞİAD Happy Hour etkinliği Cafe Plaza Bomonti'de gerçekleştirildi. Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen ve çok sayıda aktif ve fahri üyemizin katılım gösterdiği kokteyilde katılanlar keyifli bir akşam geçirdiler.



22 Ocak 2016

BIC Angel Investments kurucusu Joachim Behrendt ile EĞİAD Yönetim Kurulu üyeleri EĞİAD Dernek Merkezi'nde bir araya geldi. EĞİAD Melekleri Ağı kapsamında kurumlar arası işbirliği çalışmalarının görüldüğü toplantıda BIC Angel Investments firması etkinlikleri hakkında bilgi alındı.



22 Ocak 2016

Google tarafından girişimciliğin yaygınlaşmasını desteklemek amacıyla tüm dünyada düzenlenen "Startup Weekend" etkinlikleri kapsamında 2016'nın ilk "Sağlık" temalı etkinliği DEPART/DETTO ve Stage-Co işbirliği ile düzenlendi. Etkinlik kapsamında yeni iş fikirlerinin değerlendirildiği oturumda EĞİAD Melekleri Ağı'nı temsilen Yönetim Kurulu Başkan Vekili Aydın Buğra İlter ve Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Kılınçlar jüri üyesi olarak katıldılar.

FAALİYETLER



26 Ocak 2016

EGİAD İş Geliştirme Komisyonu tarafından düzenlenen "Üye İşyeri Ziyaretleri" kapsamında üyemiz Sezgin Canözden'in firması İnci Mobilya- Yatsan ziyaret edildi. Torbalı'da bulunan üretim tesisine yapılan ziyarette firmanın üretim ve pazarlama süreçleri hakkında bilgi alındı.



8 Şubat 2016

EGİAD TÜRK KIZILAY'ının kan bağıışı kampanyasına destek olmak amacıyla Dernek Merkezinde bağıış günü düzenledi. Kızılay yetkililerinin dernek merkezinde hazır bulunduğu ve gelen kan bağıışlarını aldığı etkinliğe üye ve üye firma çalışanları katıldı.



8 Şubat 2016

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, Şubat ayı içerisinde düzenlenen bir ziyaret programıyla EGİAD Melekleri Ağı kapsamında girişimcilik eko sisteminin önemli paydaşları olan teknoloji transfer ofislerini ziyaret ederek işbirliği görüşmelerinde bulundu. Bu kapsamda, Ege Üniversitesi EBİLTEM Teknoloji Transfer Ofisi Müdürü Prof. Dr. Fazilet Vardar Sükan, Dokuz Eylül Üniversitesi Teknoloji Geliştirme A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Murat Özgören, Dokuz Eylül Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi Girişimcilik Koordinatörü Doç. Dr. Engin Özgül ve ayrıca Teknopark İzmir Genel Müdürü Yücel Yaşar ziyaret edildi. Kurumlar arası işbirliği çalışmalarının görüşüldüğü ziyaretlerde yeni kurulan EGİAD Melekleri Ağı'nın faaliyetleri hakkında bilgi verildi.



9 Şubat 2016

İş Geliştirme Komisyonumuz tarafından düzenlenen "Üye İşyeri Gezileri" etkinlikleri çerçevesinde üyemiz Sn. Can Berk Şenolsun'un firması Teknopet Plastik Ürünleri ve Pet Ambalaj San. Tic. A.Ş.'ye ziyaret gerçekleştirildi. EGİAD Üyelerinin katıldığı ziyarette firma üretim süreçleri hakkında bilgi alındı.

FAALİYETLER



10 Şubat 2016

EGİAD, genç üyeleri arasında birlik ve beraberlik duygusunu pekiştirebilmek amacıyla bowling turnuvası düzenledi. Zevkli ve heyecanlı müsabakalara sahne olan turnuvanın, birinciliğini Burak Doğan kazanırken, ikincilik kupası Ümit Çuhadaroğlu'nun oldu. Onur Gözümoğulları ise turnuvayı üçüncü olarak tamamladı.



12 Şubat 2016

EGİAD bünyesinde kurulan İzmir'in ve Ege Bölgesi'nin ilk ve tek akredite Melek Yatırımcı Ağı olan EGIAD Melekleri Yatırım Ağı kapsamında BIC Angels işbirliği ile düzenlenen "Melek Yatırımcı Geliştirme" Semineri EGIAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. EGIAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve EGIAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlt'er'in açılış konuşması ile başlayan seminerde BIC Angels Kurucu Ortağı Dr. Joachim Behrendt, Mentor's Network Türkiye'nin Kurucusu ve Melek Yatırımcı Mehmet Onarcan, Melek Yatırımcı ve Gastroclub Kurucu Ortağı Çağlar Karataş konuk konuşmacı olarak yer aldılar. Seminerde, melek yatırımcı iş modeli, yatırıma uygun proje ve startup seçimi ve yatırım sonrası süreç konularında bilgi verildi. Etkinlik kapsamında ayrıca, EGIAD Melekleri Yatırım Ağı ile BIC Angels arasında bir işbirliği protokolü imzalandı. EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya ve BIC Angels Kurucu Ortağı Dr. Joachim Behrendt tarafından imzalanan protokol, girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesine yönelik olarak iki kurumun gerçekleştireceği ortak çalışmalar ve işbirliği konularını içermektedir.

15 Şubat 2016

Turizm Sektör Toplantısı EGIAD Dernek Merkezi'nde gerçekleştirildi. Turizm sektöründe faaliyet gösteren üyelerin katıldığı toplantıda, sektörde yaşanan kriz ele alındı, alınabilecek tedbirler ve yaşanan sorunlarla ilgili çözüm önerileri tartışıldı.





21-23 Şubat 2016

21- 23 Şubat 2016 tarihlerinde TBAA (Türkiye Melek Yatırımcılık Derneği) öncülüğünde düzenlenen Dünya Melek Yatırımcılık Forumu kapsamında melek yatırımcılar, girişimciler ve dünya ticaret örgütlerinin temsilcileri İstanbul Grand Tarabya Otel'i'nde bulundu. EGİAD Melekleri Ağı, 3 gün süren organizasyonda geniş bir katılımı yer aldı. Etkinlik kapsamında ayrıca, aralarında EGİAD Melekleri Ağı'nın da yer aldığı Türkiye'deki Melek Yatırım Ağları ile Borsa İstanbul arasında BIST Özel Pazar ile ilgili işbirliği protokolü imzaladı. Girişimcilik ve melek yatırımcılık ekosistemini güçlendirmek amacıyla imzalanan protokolü EGİAD Melekleri Ağı'nı temsilen İcra Kurulu Başkanı ve EGİAD Başkan Vekili Aydın Buğra İter imzaladı.



24 Şubat 2016

Hollanda Ticaret Heyeti, Ege Bölgesi'nin iş ve yatırım olanaklarını daha yakından tanımak, yeni iş bağlantılarının temellerini atmak ve bölgenin potansiyel sektörleri hakkında detaylı bilgi almak amacıyla EGİAD'ı ziyaret etti. Hollanda'nın Ankara Büyükelçiliği Ekonomi ve Ticari Ataşesi Jeroen Kelderhuis, Hollanda İzmir Fahri Konsolosu İşadamı Oğuz Özkardeş, İzmir Hollanda Ticaret ve İş Geliştirme Ofisi Müdürü Faruk Uçar, Hollanda İş Destek Ofisi İzmir Temsilci Yardımcısı Mehtap Yıldız Nuijens tarafından gerçekleştirilen ziyarete, EGİAD Başkanı Seda Kaya, Yönetim Kurulu ve Uluslararası İlişkiler Komisyonu ev sahipliği yaptı.



24 Şubat 2016

EGİAD Yönetim Kurulu ve Uluslararası İlişkiler Komisyonu üyeleri İzmir Almanya Başkonsolosu Thomas Gerlach'ı makamında ziyaret ettiler. EGİAD tarafından 16-19 Mart 2016 tarihlerinde yapılacak Hannover-Hamburg iş gezisi hakkında bilgi verilen toplantıda söz konusu şehirlerde yapılacak temaslara ilişkin işbirliği ve destek ile ilgili görüşüldü.



29 Şubat 2016

Genç Başarı Eğitim Vakfı'nın İzmir İl Millî Eğitim Müdürlüğü ile ortak gerçekleştirdiği "Genç Başarı Şirket Programı"Projesi hakkında EGİAD Dernek Merkezinde bir sunum gerçekleştirdi. Lise öğrencilerinin bir öğretim yılı boyunca şirket kurmaları ve bunu geliştirmeleri sistemine dayanan programda işadamları mentor olarak yer almakta ve öğrencileri yönlendirmektedir. Program hakkında bilgi alan EGİAD Üyeleri projede mentor olarak yer alarak destek olacaklarını belirttiler.

FAALİYETLER



9 Mart 2016

İzmir Valiliği koordinatörlüğünde hazırlanan, Avrupa Birliği Bakanlığı ve Türkiye Ulusal Ajansı'nın desteklediği, Erasmus Programı çerçevesinde gerçekleştirilen "İŞTE GENÇ" Projesi kapsamında düzenlenen Zirve'ye EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya konuk konuşmacı olarak katıldı. Gençlik ve istihdam üzerine görüşlerini paylaşan Seda Kaya ayrıca EGİAD'ın gençlere yönelik projeleri hakkında bilgi verdi.



11 Mart 2016

EGİAD 72.Ege Toplantısı Cumhuriyet Halk Partisi Genel Başkanı Kemal Kılıçdaroğlu'nun katılımıyla SwissOtel'de gerçekleştirildi. Akşam yemekli olarak gerçekleşen toplantıya İzmir protokolü, milletvekilleri, belediye başkanları, EGİAD Danışma Kurulu Üyeleri başta olmak üzere EGİAD Üyeleri ve diğer kurum temsilcileri katıldı. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya'nın açılış konuşmasıyla başlayan toplantıda konuk konuşmacı olarak katılan Kemal Kılıçdaroğlu konuşmasında Türkiye gündemine ilişkin görüşlerini katılımcılarla paylaştı, konuşmasının ardından katılımcıların sorularını cevapladı.



9 Mart 2016

EGİAD Happy Hour etkinliği Les Quais Restaurant'da gerçekleştirildi. Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen ve çok sayıda üyemizin katılım gösterdiği kokteyilde katılanlar keyifli bir akşam geçirdiler.

FAALİYETLER



12 Mart 2016

EGİAD'ın sosyal sorumluluk projelerinden biri olan Hayat Okulu Projesi'nin dördüncüsü, EGİAD Dernek Merkezinde her hafta cumartesi günleri düzenlenecek eğitimlerden oluşan programı ile başladı. Programın Açılış Töreni EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Aydın Buğra İtler'in açılış konuşmasıyla başlayan program Kişisel ve Kurumsal İletişim Stratejileri Uzmanı Dr.Cengiz Üzün'ün "İletişim" konulu eğitimi ile devam etti. 110'u aşkın meslek yüksekokulu öğrencisinin katıldığı eğitim programı 10 hafta sürecek.



16-19 Mart 2016

EGİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen EGİAD Hannover-Hamburg İş Gezisi EGİAD üyelerinin katılımıyla düzenlendi. Gezi programı kapsamında Hannover'de düzenlenen CEBIT Fuarı'nı ziyaret eden heyet, ayrıca Avrupalı Türk İşadamları Birliği (BTEU) üyeleri ile biraraya geldi. Ardından Hannover Türkiye Başkonsolosu Mehmet Günay makamında ziyaret edildi. Toplantıda Türkiye Almanya arasındaki ticaret ve yatırım koşulları hakkında görüşüldü. Program kapsamında heyet ayrıca 1970 yılında Alman – Fransız - İngiliz ortaklığı ile Hamburg'da kurulmuş olan Dünya'nın üçüncü büyük fabrikası Airbus'ı yerinde ziyaret etti.



14 Mart 2016

Sektörel ve Kentsel Araştırmalar Komisyonu tarafından düzenlenen Bayraklı Yeni Kent Merkezi konulu toplantı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Konak Belediyesi Etüd Proje Müdürü Neslihan Yalnızkoç ve Müdür Yardımcısı Birkan Bektaş'ın konuk konuşmacı oldukları toplantıda Bayraklı bölgesinin yeni yapılaşma durumu ve kentsel dönüşümü ile ilgili bilgi alındı.



21 Mart 2016

EGİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen "Hollanda ile Ticaret" konulu seminer EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Hollanda Dış Yatırım Ajansı (NFIA Turkey) Ülke Müdürü Arife Karaosmanoğlu, Hollanda Ticaret ve İş Geliştirme Ofisi (NBSO İzmir) Direktörü Faruk Uçar ve Hollanda İnovasyon, Teknoloji ve Bilim Ataşeliği Türkiye Danışmanı Rory Nuijens'in konuk konuşmacı olarak katıldığı toplantıda Hollanda'da ticaret ve yatırım imkanları hakkında bilgi aktarıldı.

FAALİYETLER



24 Mart 2016

Türkiye Cumhuriyeti ve Avrupa Birliği tarafından desteklenen Eğitimde Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ETCEP Projesi kapsamında pilot okul seçilen Özel İzmir Amerikan Koleji'nin Rol Modeli seçilen EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya, aynı zamanda mezun da olduğu okula konuşmacı olarak katılarak, gençlerle buluştu. Seda Kaya yaptığı konuşmada gençlere kariyer ve başarı hikâyesini anlattı, geleceklarini şekillendirmelerinde yol gösterici önerilerde bulundu.



31 Mart 2016

Eticaretsem, TEB ve EGIAD işbirliği ile gerçekleştirilen "Türkiye Teknoloji Buluşmaları" Zirvesi Hilton Oteli'nde gerçekleştirildi. EGIAD Başkanı Seda Kaya'nın açılış konuşmasıyla başlayan etkinlikte KOBİ'lerimizin internetin gücünden maximum oranda faydalanması, işlerini dijital dünyaya tam ve eşzamanlı entegre etmesi için e-ticaret ve teknoloji alanında faaliyet gösteren firma temsilcileri konuk konuşmacı olarak yer aldı. Metin Uca'nın moderatörlüğünde gerçekleşen etkinlikte gittigidiyor.com, kariyer.net, Turkcell, GoDaddy EMEA, Ticimax, FIT Solutions gibi alanında önde gelen firmaların yetkilileri e-ticaretin geldiği nokta ve dijital teknolojiler hakkında bilgi aktardılar.



29 Mart 2016

EGİAD 73.Ege Toplantısı İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu'nun katılımıyla SwissOtel'de akşam yemekli olarak gerçekleştirildi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya'nın açılış konuşması ile başlayan toplantı EBSO Yönetim Kurulu Başkanı ve EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar'ın konuşmasıyla devam etti. Ardından İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu yaptığı konuşmada İzmir ile ilgili projeleri ve şehrin gündemindeki önemli konular ile ilgili bilgi verdi. Katılımcıların İzmir ile ilgili sorularını yanıtlayan Aziz Kocaoğlu gelecek dönemdeki hedefleri ve şehrimizi ilgilendiren konularda görüşlerini katılımcılara aktardı. Gecenin sonunda Derneğimize yeni katılan üyelerimize üyelik plaketteki takdim edildi.

FAALİYETLER



30 Mart 2016

EGİAD, üyelerinin en temel beklentilerinden biri olan İş Ağlarını (networking) kurmak ve genişletmek amacıyla "EGİAD Ticaret Köprüsü" başlığı altında düzenlediği organizasyonun dördüncüsünü SwissOtel Büyük Efes'te gerçekleştirdi. 70'i aşkın EGİAD üyesinin katılımında bulunduğu toplantı sayesinde birçok iş bağlantısına ve ortaklığa zemin hazırlanmış olundu. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya'nın açılış konuşmasıyla başlayan toplantıda, etkinlik moderatörü Yönetim Kurulu Başkan Vekili Serkan İpek toplantının uygulama formatı hakkında bilgi verdi. Hızlı tanışma seansı (speed networking) olarak bilinen format, toplamda iki dakika süreyle iki firma yetkilisinin kendi firmalarından hızlıca bahsetmeleri ve kartvizit alışverişi yapmalarından oluşuyor. Söz konusu etkinlikte hızlı bir tempoda yapılan görüşmeler sonucu pek çok üyemiz yeni iş bağlantılarının temelini attılar.



2-3 Nisan 2016

EGİAD Sosyal İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen Akyaka Gezisi üyelerimiz ve ailelerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Çevre gezilerinin düzenlendiği programda üyelerimiz keyifli bir hafta sonu geçirdiler.



6 Nisan 2016

Güney Afrika Ankara Büyükelçisi Mr. Pule Isaac MALEFANE, Güney Afrika İzmir Fahri Konsolosu Tamer Taşkın ve beraberindeki heyet, EGİAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleşen toplantıda iki ülke arasında geliştirilebilecek ticari faaliyetler hakkında bilgi verildi.

FAALİYETLER



11 Nisan 2016

EGİAD Melekleri Ağı'nın ilk girişimci-yatırımcı buluşmaları etkinliği Galata Business Angels işbirliği ile EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve EGİAD Melekleri Ağı İcra Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter'in açılış konuşmasıyla başlayan toplantının ilk bölümünde Melek Yatırımcılar Ahu Serter, Cem Soysal, Ömer Akarca melek yatırımcılıkla ilgili bilgi ve deneyimlerini katılımcılarla paylaştılar. İkinci bölümde ise beş farklı girişim projesinin sunumu gerçekleşti. KolayİK, Pandora, Vivosens, 11Sight ve İyisahne.com isimli projeler, fikir sahipleri tarafından yapılan beşer dakikalık sunumla yatırımcılarla buluştu.



9 Nisan 2016

EGİAD Hobi Kulüpleri kapsamında düzenlenen Ebru Sanatları Atölyesi Kursu Kedi Kültür Sanat Merkezi'nde gerçekleştirildi. Ege Üniversitesi Kâğıt ve Kitap Sanatları Müze Koordinatörü Nedim Sönmez tarafından verilen eğitim sonucunda üyelerimiz tarafından üretilen eserler 11 Mayıs'ta Bizim Çocuklarımız Projesi kapsamında gerçekleştirilecek EGİAD 2.Tasarımcı Buluşmaları ve Kermes'i etkinliğinde satışa sunulacaktır. Kermesten elde edilen gelir Koruncuk Vakfı tarafından yapılan Urla Çocuk Köyü'ne bağışlanacaktır.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

DİLA	ÖNCEL	ÇAĞDAŞ TURİZM OTELCİLİK İNŞAAT VE GIDA SAN.A.Ş.
EYÜP	DERUNDERE	LAL YAPI TİC. A.Ş.
CEREN	ŞENGÜLER	ARKACA SİGORTA VE ARACILIK HİZM.LTD.ŞTİ.
MERVE	ÖZBATIR	ÖZMER ELEKTRİK MÜH.İNŞ.TAAH.PROJE DANIŞMANLIK SAN. VE TİC.
MEHMET	GÖKÇEN	MARONE MOBİLYA
KAAN	YENİLMEZ	TALİP YENİLMEZ MOBİLYA DEKORASYON
FATİH MEHMET	SANCAK	DIKKAN A.Ş.
ATILLA	ATEŞ	BİRLEŞİK GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LTD. ŞTİ.
TÜTEM	YILMAZ	ÇİSEM ELEKTRİK TAAH. İNŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
YAMAN	DUMAN	FRİGODUMAN SOĞUTMA SAN. VE TİC. A.Ş.
EMRE	UZ	MUSA ÇİÇEK İNŞAAT LTD. ŞTİ.

Kahve Durađı®

FOLKART TOWERS'da
HİZMETİNİZDEYİZ.



aydın istanbul
adana izmir maraş manisa sparta muğla
izmir maraş manisa aydın yalova
adana siirt izmir istanbul
adana ordu urfa adana diyarbakır
istanbul urfa kocaelli urfakırklareli
tekkirdağ muşmuğlarize istanbul
izmir adana franchising adana muğla
izmir denizli izmir
erzurum
izmir adiyaman KOCAELİ

tasarım / fotohane.org

www.kahveduragi.com.tr

Kahve Durağı Folkart Şubesi bir **SELAŞ** işletmesidir.

444 3 975

JANTLARIMIZI
ÇALIŞANLARIMIZIN GÜCÜYLE
TAMAMLİYORUZ!



CMS

www.cms.com.tr

Kavuklar Bornova'dan %10 Destek %100 Mutluluk

Kavuklar Bornova'ya gelin, peşinat üzerinden
%10 Kavuklar desteği ile ev sahibi olun!

1.500 TL'den
başlayan taksitler

Peşin alımda
%18
indirim

Kampanyaya dahil olan satışa ait peşinat daire fiyatının %25' inden az olamaz. Kampanya 11 Mart-30 Nisan 2016 tarihleri arasında geçerlidir. %10 Kavuklar desteği peşinat üzerinden yapılacaktır. %18 KDV indirimi peşin alımlarda geçerlidir.

KAVUKIAR
BORNOVA

0(232) 435 46 46
Satış Ofisi: İzmir - Aydın Otoyolu / Otoyar Çıkışı /
Point Bornova AVM Karşısı BORNova / İZMİR
Kavuklar Bornova: 4369 Sokak No: 18 Altındağ - BORNova / İZMİR
www.kavuklarnbornova.com • [Facebook](#) /kavuklary

KAVUKIARGY