



EGİAD YARIN

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI



Yarımlar Seninle Aydınlık

TEMMUZ 2016 SAYI: 50



*Egemenlik,
Kayıtsız Şartsız
Milletindir...*

Mustafa Kemal ATATÜRK

ISSN 1304-3269



9 771304 326004



BOYADA GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞI

AHŞAP

BOBİN

OTO TAMİR

GENEL SANAYİ PLASTİK BOYALARI



AkzoNobel Kemipol A.Ş.
Ankara Asfaltı 25. km. 35730 Kemalpaşa / İZMİR
T: +90 (232) 877 00 30 F: +90 (232) 877 00 70
www.akzonobel.com/kemipol

AkzoNobel Kemipol A.Ş. ürünleri Konsol Altın Kemalpaşa İzmir Testahenri'de üretilmiştir.



Tarihin ve
geleceğin
tanığı
olmak
istediğin
yer.

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



**KONUTTA
%1
KDV
AVANTAJI**

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

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

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

444 18 99

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

TÜRKERLER



**MAHALL
BOMONTI** *izmir*

YASAM | İS | ALIŞVERİS

İçindekiler temmuz¹⁶

5 BAŞKAN

7 YAYIN TAKIMI

8 KAPAK KONUSU / İZMİR LİMANCILIKTA ŞAHA KALKMAK İÇİN GÜN SAYIYOR

20 Ekrem Demirtaş "İzmir Limanı'nda hiçbir şey için geç değil"

26 Yusuf Öztürk "İzmir'in limancılık geleceği için 'kümelenme' önerisi"

36 Adnan Saka "Aliğa'nın yolunun planlamasını yapın, ticaret hacmimiz 50 milyar dolar olsun"

40 Önder Türkkani "İzmir Limanı'na Önce Körfez Taraması Sonra Özelleştirme"

44 Mogens Wolf Larsen "APM Terminals İzmir'in açılışı için geri sayım başladı"

48 Ersel Oral Zafer "İzmir'deki üç liman birbirinin rakibi değil tamamlayıcısı"

58 Batılıman "Bölge ve ülke ekonomisine maksimum katkı sağlama amacıyla"

62 50. SAYI ÖZEL / EĞİAD YARIN'IN UZUN YOLCULUĞUNUN KISA ÖYKÜSÜ

66 Fatih Dalan "Yarın Dergisi, EĞİAD'ın yayın markası oldu"

70 Temel Aycan Şen "Yarın Dergisi'ni dijital ortamda daha geniş kitlelere ulaştırdık"

74 Seda Kaya "EĞİAD Yarın Dergisi'ni daha geniş kitlelere ulaştırmayı hedefliyoruz"

78 SEKTÖR / TÜRK MAKİNELERİ 200 ÜLKEDE 'TIKIR TIKIR' ÇALIŞIYOR

96 Süfyan Emiroğlu "Mevcut mevzuat, teşvik insan kaynağı sorunlarının çözülmesi gerekiyor" -

100 KUŞAKTAN KUŞAĞA

"Bu kadar hızlı sanayisizleşmeyi Türkiye kaldıramaz. Bedelini ağır öderiz"

KAPAK KONUSU / İZMİRİN LİMANLARI

8



SEKTÖR / MAKİNE SANAYİİ

78



KUŞAKTAN KUŞAĞA

100



İZMİR PENCERESİNDEN

154



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,
Erol 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 İlater
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
29 Temmuz 2016

Yerel süreli yayın

114 DOSYA / TÜRKİYE'NİN BESLENME KARNESİ

124 Aydan Ercan "Toplum Sağlığı ve Beslenme"

136 Samim Saner"Gıda güvenliğinin anahtarı; küçük işletmelerde

142 Yeter Çelik "Medyadaki beslenme programları için üst kurul olmalı ve yayınlar bir süzgeçten geçmeli"

148 Mehlika Öktem "Popüler Diyetler"

150 Beste Alimert Altunörs "Genetik Beslenme"

152 Suay Akıska "Günümüzde Sağlıklı Beslenme Trendleri"

154 İZMİR PENCERESİNDEN
Bilginler Ormanı İzmir / Şadan Gökovalı

160 KÜLTÜR SANAT / Çeşme Ayios Haralambos Kilisesi

164 İLETİŞİM / İş Hayatında İletişim

166 GURME / Dünyanın en iyi mahzenlerinden biri: LA Mahzen

170 HUKUK / İran'da İş Yapmak

176 TEKNOLOJİ / 3D Printer Teknolojisi ile Herşey Mümkün

180 VERGİ / Genç Girişimcilerde Kazanç İstisnası

182 MODA / Karıştır Dur

184 ÜYELERİMİZİ TANIMALIM / BEŞ SORU BEŞ CEVAP

189 FAALİYETLER

“Tarihi Canlandıran Dokunuşlar...”



umart
mimarlık

www.umart.com.tr - info@umart.com.tr • Mansuroğlu Mah. 295/2 Sokak Ege Sun Plaza K: 3 D: 327 Bayraklı/ZMİR • Tel: 0.232.435 55 18 - Fax: 0.232.435 55 19

EGİAD Yarın Dergisi'nin Değerli Okurları,

2002 yılında yine bir Temmuz ayında yayın hayatına başlayan EGİAD Yarın Dergisi 2016 Temmuz'unda 50. sayısı ile sizlerle buluşuyor. Kesintisiz olarak 14 yıldır yayınlanan dergimiz içeriği, tasarımı ve baskısı ile özverili bir çalışmanın ürünü. Tümünüyle üyelerimizden oluşan Yayın Takımımız her hafta düzenli olarak yaptığı toplantılarla konu seçimleri, röportaj yapılacak isimler ve tasarım üzerinde titizlikle çalışarak dergimizi sizlere ulaştırıyor.

Yarın Dergisi projesini hayata geçiren Fatih Dalan Başkanımız başta olmak tüm başkanlarımız dergimizi her geçen sayıda daha da iyiye ulaştırmaya özen gösterdiler.Emeği geçen herkese içtenlikle teşekkür ederim.

Yazın en güzel günlerini yaşadığımız bugünlerde sizlere seslenirken güzel şeylerden bahsetmek isterdim. Ama ne yazık ki terör çirkin yüzünü her yerde göstermeye devam ediyor. Sultanahmet, Atatürk Havalimanı, Şırnak, Silopi, Mardin ve daha birçok hain saldırı yüreğimizi yaktı. Şehitlerimizi ve saldırılarda hayatını kaybeden masum insanları bir kez daha saygıyla anıyoruz. Terör artık tek tek ülkelerin değil dünyanın ortak sorunudur. Mücadele de ortak bir tavır ve strateji ile olmalıdır. Devletler terörle mücadele ederken bir yandan da terör üreten yanlış politikaları yeniden gözden geçirmelidir. Biz dergimizin son baskı hazırlıklarını yaparken 15 Temmuz gecesi Türkiye tarihinin en acı olaylarından biri ile sarsıldık. Milletimizin gözbebeği ordumuzun içine sızan devlet ve millet düşmanı bir grup Türk demokrasisine suikast girişiminde bulundu. Bunu yapanların milletimizin gözünde ülkemizin birliğine ve bölünmez bütünlüğüne kasteden bölücü teröristlerden hiçbir farkı yoktur. Demokrasinin simgesi meclis binasının bombalayan, kendi vatandaşına, devletine bağlı askerlerimize, polislerimize kurşun sıkarak kardeş kanı döken bu hainlere milletimiz gereken cevabı vermiştir. Türkiye bir demokrasi sınavından başarıyla geçmektedir. Cumhurbaşkanımızın, hükümetimizin, Gazi Türkiye Büyük Millet Meclisimizin, tüm siyasi partilerimizin, darbecilere geçit vermeyen ve demokrasiye bağlılığını bir kez daha gösteren ordumuzun, polisimizin, medyanın ve halkımızın gösterdiği dayanışma ve direniş Türk demokrasisi için gurur vericidir. Birlik ve beraberlik içinde bu badireyi de atlatacağız. Türk milleti en olumsuz koşullarda bile demokrasiye bağlılığını göstermiştir.

Bu alçakça girişim sırasında şehit olan asker ve polislerimize, devlet görevlilerine, hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allaha rahmet ve yaralılara acil şifalar diliyoruz. Milletimize geçmiş olsun.



Türkiye yaşadığı bu acı deneyimden dersler çıkarmak zorunda. Bürokrasiden ekonomiye, hukuktan eğitime sisteme devlet mekanizmasında köklü ve çağdaş yaklaşımlarla yeni bir yapılanma gerekiyor. Dünyanın yeni reel politığını ve ekonomik şifrelerini çok iyi analiz etmeliyiz. Bilgi ekonomilerinden beslenen yeni bir üretim kültürü, verimliliği esas alan yenilik odaklı bir sanayi yapısı ve girişimcilik ekosistemini destekleyen entegre politikalar ile geleceğe hazırlanmalıyız.

Avrupa Birliği başta olmak üzere gelişmiş ülkeler Sanayi 4.0 olarak adlandırılan 4. Sanayi devrimi, akıllı büyüme, sürdürülebilir büyüme ve kapsayıcı büyüme gibi kavramlara kafa yorarken Türkiye bundan geri kalmamalıdır. Bir sanayi devrimini daha iskalama lüksümüz yoktur.

Demokrasi, özgürlükler ve hukukun üstünlüğü kalkınmanın, refahın ve barışın ön koşullarıdır. Yoksulluk, dikta ve adaletsizlik kısıracındaki ülkeler bir türlü barışa kavuşmuyor. Çevremizdeki sönmeyen ateş çemberini ibretle izlemeliyiz. İç savaş sarmalından kurtulamayan ülkelere baktıkça Atatürk'ün "Yurtta Barış Dünyada Barış" düsturunun anlamını bir kez daha anlıyoruz.

Türkiye, bu güzel topraklarda yaşayan insanların aynı ortak duyguda buluştukları, aynı ülküyü paylaştıkları bir barış ortamında birlik, beraberlik ve kardeşlik içinde yoluna devam edecektir.

EGİAD Yarın Dergisinin 50. Sayısına emeği geçen herkese teşekkür eder, üyelerimize ve tüm okurlarımıza barış, huzur ve sağlıklı geçecek güzel bir yaz dileğiyle sevgi ve saygılar sunarım.

Seda KÂYA
Yönetim Kurulu Başkanı



Kendinizi **PEKPAN** 'ın
güvenilir sıcaklığına bırakın...



PEKPAN
PANEL RADYATÖR



📍 Aydın Organize Sanayi Bölgesi, Umurlu – Aydın / Türkiye

☎ +90 256 259 13 13

☎ +90 256 259 12 88

🌐 pekpan.com.tr • peksa.com.tr





Değerli EGIAD Yarın Okurları,

14 yıldır aralıksız yayın hayatına devam eden, amatör ruhla profesyonelce hazırlanan ve her platformda benzerlerinden farklı olduğunu ispatlayan dergimiz 50. Sayısı ile karşınızda. Yayına çıktığından bu yana her daim toplumun, iş dünyasının, çevrenin nabzını tutarak ilgi çekici konular ile okuyucularına keyifli, bilgili bir içerik sunan EGIAD Yarın dergimizin yayın ekipleri bu bayrak yarışını devam ettirerek uzun yıllar sizlerle olmaya devam edecektir. Dergimizin uzun yolculuğunun kısa öyküsünü sayfalar arasında bulabilirsiniz.

Bu ayki kapak konumuz, İzmir Limanları. Alsancak, Aliağa ve Çandarlı Limanlarımız ciddi ihracat ve ithalat potansiyelini karşılayan Türkiye'nin en önemli limanlarından. Her türlü yük ve gemiye hizmet veren Alsancak Limanımızın teknoloji ve altyapı eksikliklerinin çözümlenmesi yıllardır bekleyen bir sorun. Diğer taraftan Aliağa ve Çandarlı Limanlarına sağlıklı karayolu ulaşımı, demiryolu bağlantıları olmaması bu limanların efektif kullanılmasına büyük engel teşkil ediyor. Sektörün yetkililerinden konu ile ilgili çarpıcı açıklamaları bilginize sunuyoruz.

Gurme dosyamızda, dünyanın en iyi mahzenleri arasında sayılan, Türkiye'nin en büyük tek parsel organik bağı LA Mahzen'in kapılarını size açıyoruz. İzmir'in güneyi Torbalı'da Bulunan Lucien Arkas Bağlarında gezerken bağcılık hakkında bilgi alabilir ve de Metropolis'in tarihi kalıntılarını görebilirsiniz.

Bölgemizin her yanı geçmiş tarihe hizmet etmiş yapılarla dolu, bu yapıların günümüzde restorasyonu oldukça önem taşıyor ve tarihe ışık tutuyor. Bunlardan biri Çeşme Ayios Haralambos Kilisesi. 1832 yılında Aziz Haralambos'a ithafen yapılan kilisenin restorasyonu 2012 yılında tamamlanmış, ziyaretçilerini bekliyor. Bu ayki dosya konumuzda dünya nüfusunu tehdit eden, özellikle çocukları ve gençleri etkileyen kitlesel bir hastalıkla karşılaşıyoruz; Obezite. Eski zamandaki "kilolu çocuk sağlıklıdır" algısı artık yerini "fazla kilo hastalığıdır" algısına bıraktı ve fazla kilo ile gelen sağlık sorunları, fiziksel kısıtlar dikkat çekici bir hal aldı. Konunun uzmanlarından obezite hakkında bilginin yanı sıra sağlıklı yaşam ve güvenli gıda kullanımı ile ilgili önemli tavsiyeler aldık.

Sektör dosyamız üretimin kalbi Türk Makine Sektörü. 200 ülkede tıkr tıkr sloganı ile dünyaya kendini duyuran makine üreticilerimiz kredi, yatırım desteğinden nitelikli elemana, AR-GE teşviklerinden yerli malı teşviğine kadar çeşitli konularda çözüm ve işbirliği ihtiyacı ve talebi içinde. Sanayileşerek büyümesi gereken ülkemizin katma değeri yüksek makine üretimi yapan bu sektörün sesini duyması gerektiğini düşünüyoruz.

Kuşaktan Kuşağa bölümümüzde Kayhan Ailesi bizimle. Muharrem Kayhan ve Hilmi Kayhan önderliğinde 3. Kuşak temsilcisi oğulları ile başarılı bir şekilde yönettikleri aile şirketleri üzerine sohbet ettik.

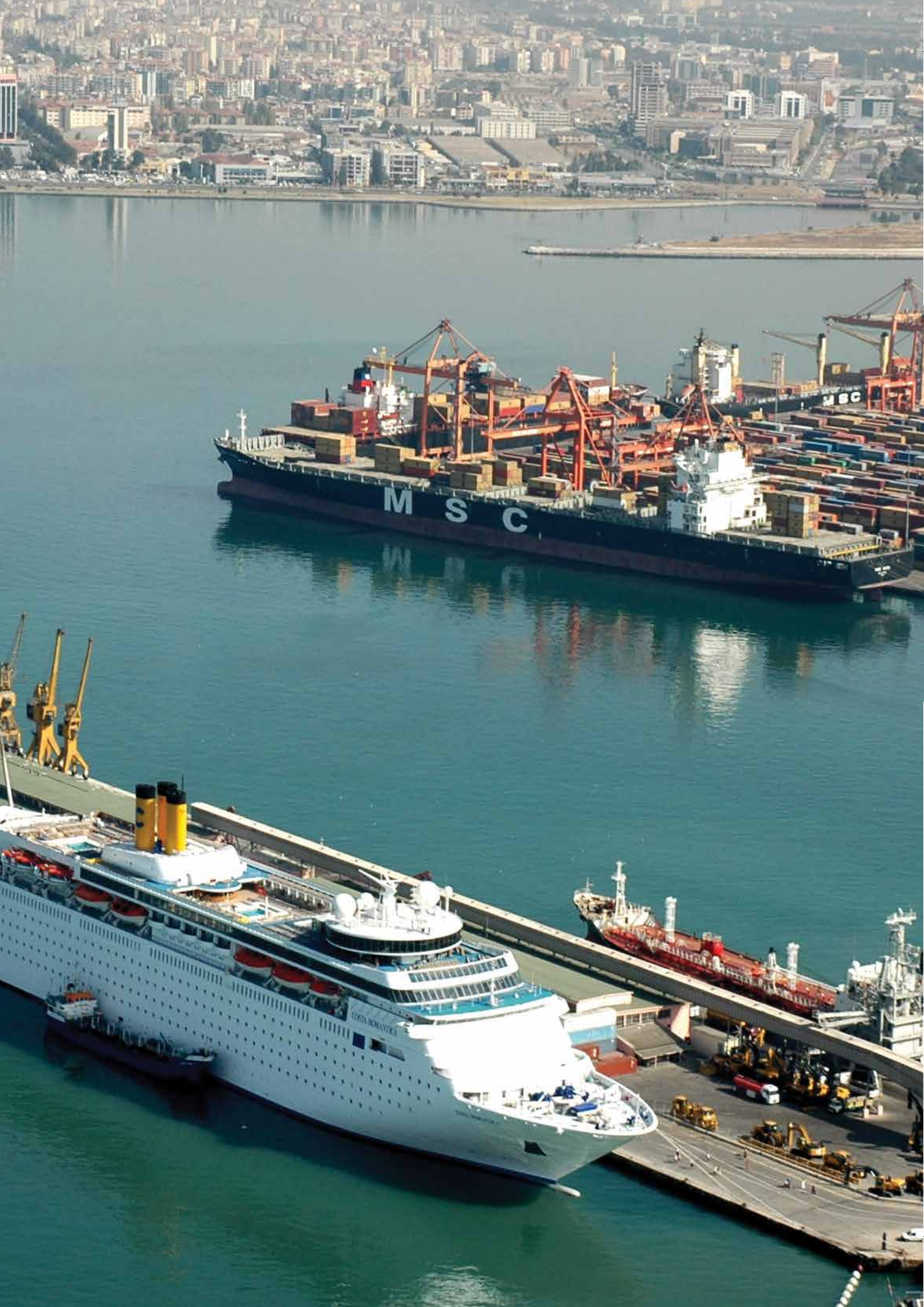
Senelerdir süren ambargosu nihayet kalktı kalkacak bir ülke İran. Komşumuz olan İran ile potansiyel işbirlikleri, ülke ticaretinin kısa bir özetini sayfalar arasında bulabilirsiniz.

Teknoloji köşemizde gelecek dönemin en ilgi çekici makinesi 3D Printer'lar. Şu anda ARGE dönemini tamamlamak üzere olan ve piyasaya sürülen makineler ile hayalinizdeki nesneyi tasarlayarak gerçek hale getirebilirsiniz. Yerli girişim Sintertek bu konuda yatırımı ile dikkat çekiyor.

Bugün daha da anlam kazanan Nazım Hikmet'ten bir söz eşliğinde sizleri dergimiz ile başbaşa bırakıyoruz. ; "Yok öyle; karanlıklara savrulmak. Unutma, aynı gökyüzü altında, bir direniştir yaşamak. Keyifli okumalar

YAYIN TAKIMI

Erhan Özusta, Bilge Güre, Yonca Güngör, Özgür Usluer



ALSANÇAK LİMANI KÜLLERİNDEN DOĞMAK İÇİN ÖZELLEŞTİRMEYİ BEKLİYOR

Limancılıkta 'Hasta Adam' olarak nitelendirilen Alsancak Limanı özelleştirme için gün beklerken; Alağa Bölgesi bu alandaki yatırımlar ve yük hareketindeki artış ile dikkat çekiyor. Çandarlı Limanı'nda ise yatırım süreci ağır ilerliyor

İzmir Limancılıkta Şaha Kalkmak İçin Gün Sayıyor

■ HAZIRLAYAN: SEDA GÖK



■ İzmir, yüzyıllardır sadece Anadolu'nun değil, Uzakdoğu ve Ortadoğu'nun batıya açılan penceresi olan Ege Bölgesi'nin merkezi konumunda. Bu özelliği ve deniz kıyısında olması İzmir'in, tarihi boyunca bir liman kenti olmasını sağlamış. Kentin bu özelliğini hâlihazırda İzmir Alsancak Limanını koruyor. İzmir Alsancak Limanı konumu, niteliği ve potansiyeli bakımından Türkiye'nin en stratejik limanlarından birisi olma özelliği taşıyor.

Ege Bölgesi ve İzmir'in liman ihtiyacına büyük oranda İzmir Alsancak Limanı cevap vermeye çalışmakta. İzmir Alsancak Limanı dünyada nadir rastlanacak türde doğal elverişliliği olan bir liman. Liman işletmeciliği açısından en önemli unsur olan operasyon elverişliliğine sahip...

Son yıllarda Alsancak Limanı'nda 'Hasta Adam' olarak görülen İzmir Alsancak Limanı'nda gözler yine Özelleştirme İdaresi'nde... İzmir Limanı'na yeniden rekabet gücü kazandırmak için 300 milyon dolarlık bütçe ayıran TCDD, bugünlerde özelleştirme ihalesine odaklandı.

1955 YILINDAN GÜNÜMÜZE İZMİR LİMANI

İzmir Alsancak Limanı yapımına 1955 yılında başlanmış ve ilk bölümü 1959 yılında bitirilmişti. Daha sonra yıllar içerisinde çalışmalar devam etmiş. Liman kuru-sıvı dökme yük, genel kargo, konteyner ve yolcu limanı olarak hizmet verebilmekte. İzmir Alsancak Limanı Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları Genel Müdürlüğü (TCDD) mülkiyetinde hizmet veriyor. Geçmişten günümüze İzmir'in ticaretinde önemli bir yere

sahip olan Alsancak Limanı ile ilgili sorunlar devam etmekte. Özelleştirme sürecinden, derin su yolu, limanın kapasitesi ve liman viyadükleri hala çözüme kavuşmayı bekliyor.

Limanın atıl konumda kalmasında, yasal çerçeve ve liman yönetimlerinden başlayarak boşaltma-yükleme sürelerinin uzunluğu, depolama kapasitelerinin yetersizliği, kombine taşıma altyapılarının sınırlı olması, teknik donanım problemleri, bilişim konusundaki yetersizlik, arazi altyapı sıkıntıları, gelecek için genişleyememe sorunları, gemilerin manevra problemleri diğer sorunlar olarak sıralanıyor.

16 TURDA KAZANILAN, 32 AYDA TAMAMLANAMAYAN ÖZELLEŞTİRME

İzmir Limanı'nın ilk özelleştirme ihalesi 3 Mayıs 2007'de yapıldı. İhaleyi 1 milyar 275 milyon dolar ile Global Holding-Hutchison-Ege İhracatçı Birlikleri konsorsiyumu kazandı. Özelleştirme Yüksek Kurulu 3 Temmuz 2007'de ihaleyi onayladı. Alman Deutsche Bank da konsorsiyumda yer almaya karar verdi. Sendika ve KİGEM özelleştirme aleyhine dava açtı. Danıştay 2 yıldan uzun sürede davaları karara bağladı. Eylül 2009'da Danıştay imtiyaz sözleşmesini onayladı. Ardından özelleştirmeden konsorsiyuma davet gitti. Deutsche Bank konsorsiyumdan çekildi. 9 Kasım 2009'da konsorsiyum ek süre istedi. 45 günlük sürenin bitiminde konsorsiyum limanı alamadı. Ocak 2010'da Çelebi Holding'e davet yazısı gitti. Çelebi Mart 2010'da 45 gün ek süre aldı, ancak süre dolmadan önce limanı almayacağını açıkladı. Halen devlet tarafından işletiliyor.



ALSANCAK LİMANI ÖZELLEŞTİRMESİNDE GÖZLER YILIN İKİNCİ YARISINDA

Türkiye'nin en büyük limanları arasında yer alan ve 2006 yılından bu yana özelleştirilmeye çalışılan ama çeşitli nedenlerle sonuca ulaşamayan İzmir Alsancak Limanı'nda yeni özelleştirme ihalesine hazırlanılıyor. TCDD tarafından işletilen İzmir Alsancak Limanı'na geçen yıl bin 959 gemi uğrak yaptı. Limanda 9 milyon 636 bin ton yük ve 656 bin TEU konteyner elleçlendi. Liman su yolu derinliğinin yetersiz olması nedeniyle şu an belirli büyüklükteki gemilerin yanaşamadığı İzmir Alsancak Limanı'nda, bu sorunun aşılması için çalışmalar sürüyor. İzmir Büyükşehir Belediyesi, bu amaçla hazırladığı Büyük Körfez Projesi için 2013 yılından beri Çevresel Etki Değerlendirme (ÇED) onayı bekliyor. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, ÇED Genel Müdürlüğü'ne 2013 yılında başvuran İzmir Büyükşehir Belediyesi ve TCDD, proje kapsamında İzmir Körfezi'nde gerçekleştirecekleri dip tarama çalışmaları sonucunda İzmir Limanı'nın kapasitesini arttıracak, Körfez'e temiz su girişini sağlayacak sirkülasyon kanalı açacak. İzmir Körfezi'ne boşalan 16 derenin kuzey ve güneyden getirdiği alüvyonlar Körfez'i dolduruyor. Körfez'de akıntıyı hızlandırarak denizde sığlaşmayı önleyecek çalışmaların sürekli hale getirilmesi planlanıyor. Su sirkülasyonu hızlandığında, dış körfezden oksijenli bol su geldiğinde denizdeki suyun da kalitesi artacak. ÇED Genel Müdürlüğü Büyük Körfez Projesi ÇED onayını verdikten sonra İzmir Büyükşehir Belediyesi, hızla ihalelere çıkarak taramalara başlamayı planlıyor.

Dış ticaretin en önemli altyapısını limanlar oluşturmakta. Limanların etkin ve verimli kullanılması taşıma süresini ve maliyetlerini düşürerek liman kullanıcıları firmaların dış ticarete rekabet gücünü artırıyor.

Ege Bölgesi'nin en önemli ticari limanı olan ve her tip yük ve gemiye hizmet verebilen İzmir Alsancak Limanı yıllar içerisinde gerek altyapı gerekse donanım ve teknolojik olarak çağın gerisinde kaldı.

1954 yılında inşaatına başlanıp değişik ihaleler ile peyderpey inşa edilen liman, yeni nesil gemilere hizmet veremiyor. Operasyonlardaki yavaşlık hizmet süresini uzatmakta, depolama alanlarında sıkışıklık yaşanmakta, Eski liman ekipmanlarının sık arıza yapması nedeniyle yükleme-boşaltma operasyonları zaman zaman kesintiye uğruyor. Bu sorunların ortak kaynağı ise limana bakım, onarım ve yenilenme için yeterli bütçe ayrılmaması ve bugün-yarın özelleştirmesi yapılacak diye beklenmesi... 10 yıldır 'Özelleştirilecek mi özelleştirilmeyecek mi?' sorusuna cevap aranırken, İzmir Limanı bugünlerde yeniden bu başlıkta gündemde yerini aldı.

YENİ PLAN YENİ İHALE

Özelleştirme İdaresi'nin İzmir Kruvaziyer Limanı ve İzmir Yük Limanı olmak üzere ikiye ayırdığı TCDD İzmir Alsancak Limanı'nın özelleştirme ihalesinin, 2016 yılının ikinci yarısında yapılması öngörülüyor. Yeni imar planında Kruvaziyer Limanı'nda emsal değeri 1,25'ten 0,50'ye düşürüldü ve böylece inşaat alanı yaklaşık 50 bin metrekare azaltılarak 125-130 bin metrekareye indirildi. Yeni plana göre kruvaziyer limanına iki yeni parmak iskele eklenecek. Eski plandaki AVM projesi yerine turistlerin ihtiyacını karşılayacak küçük çaplı alışveriş mağazaları ve oteller yer alacak. Yük limanında ise sınır, Meles Deltası olarak belirlendi. Limanda öngörülen dolgu alanları ve rıhtım ötelemeleri plana işlendi.

EGE BÖLGESİ VE YÜK HACMİ BEKLENTİSİ...

Ege Bölgesi için yapılan genel ve dökme yük tahminlerine göre bölgedeki yük hacmi 2020 yılında ise 48 milyon tona ulaşacağı tahmin ediliyor. İzmir Limanı dahil günümüzde Ege Bölgesi limanlarının toplam genel kargo ve dökme yük kapasitesi yaklaşık 43 milyon ton. Alsancak Limanı'nın 2,8 milyon ton olan genel kargo kapasitesinin 2,5 milyon tona çıkartılması ve bu kapasitede sabitlenmesinin faydalı olacağı ifade ediliyor. Zira bölgede genel kargo ve dökme yük kapasitesini arttırabilecek çok sayıda liman mevcut.

BUGÜN NE DURUMDA?...

İzmir'in 2000'li yıllarda Türkiye'deki konteyner taşımacılığında aldığı pay yüzde 40'ın üzerinde idi. Kısaca 10 konteynerden 4'ü İzmir'de elleçleniyordu. O yıllarda İzmir



HANGİ ŞİRKET KAÇ TON YÜK ELLEÇLEDİ?

(2015-İlk 6 ay)

NEMPORT	1 milyon 275 bin ton
EGE GÜBRE	2 milyon 896 bin ton
TÜPRAŞ	9 milyon 138 bin ton
TOTAL	9 bin ton
POAŞ	213 bin ton
PETKİM	1 milyon 100 bin ton
MİLANGAZ	91 bin ton
İZMİR DEMİR ÇELİK	1 milyon 883 bin ton
HABAŞ	3 milyon 29 bin ton
EGEGAZ	1 milyon 94 bin ton
EGEÇELİK	1 milyon 391 bin ton
BATIÇİM	1 milyon 391 bin ton
ALPET	23 bin ton

Limanı bölgenin konteyner elleçleyen tek limanı idi. Bu pay şimdilerde ise yüzde 14'lere kadar düştü. İzmir'in konteyner pazarında ciddi kaybı var. Limanın sıkışıklığı ile beraber sıkışıklık zammı süreci de yaşandı.

Konteyner gemileri hizmet almak için uzun zaman beklemek zorunda kaldı, yanaşamadı. Derin su kesimi olmadığı için büyük gemiler de gelemedi. Sonunda da bölgede limancılığın gelişmemesinin olumsuz sonuçları 10 yıl sonra ortaya çıktı. Şunu unutmamak gerekiyor; liman kendi başına yük üreten bir faaliyet değil. Arka planında şehrin ve bölgenin sanayisi olacak, ithalat-ihracat, dış ticaret gelişecek ki limana yük gelecek. Sanayicinin tercihi Ege dışına kayınca İzmir hızlı gelişmeyi yakalayamadı. 10 yıl içinde Türkiye bir uçak gibi havaya kalkarken, İzmir'in limanları bu büyümenin çok gerisinde kaldı.

HAYAL KIRIKLIKLARI DA YAŞANDI

Bugüne geldiğimizde Hükümetin İzmir Alsancak Limanı için 2015 yılına kadar planladığı yatırımlar havada kaldı. Limana 2015 yılına kadar 450 milyon liralık yatırım yapılması planlanırken bunun ancak 100 milyon liralık bölümü gerçekleştirildi. 2010 Haziran ayında İzmir Alsancak Limanı'na 2015 yılına kadar 450 milyon lira yatırım yapılacağı planlanırken, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Altyapı Genel Müdürlüğü'nün master planında ise TCDD'nin Alsancak Limanı'na yine 2015'e kadar 650 milyon dolar

yatırım yapacağı ifade edilmişti. Rapora göre kruvaziyer yolcu limanına 350 milyon dolar, yeni konteyner terminaline 100 milyon dolar, kanal tarama projesine 100 milyon dolar, yeni ekipman ve otomasyona ise 100 milyon dolar yatırım yapılacaktı.

Bu yatırımlar ile limanın konteyner kapasitesinin 900 bin TEU'dan 3 milyon TEU'nun üzerine çıkarılması, böylece Avrupa'nın 5 büyük konteyner limanı arasında yer alması hedefi kondu. Ayrıca yolcu terminalinin 5-6 geminin yanaşacağı şekilde modern bir kruvaziyer limanına dönüştürülmesi planlandı.

Ancak aradan geçen 4 yılı aşkın sürede yük limanı bölümünde yatırımların sadece çok küçük bir bölümü gerçekleştirildi. Yatırımların yaklaşık tutarı 100 milyon liraya yaklaşabildi. Yap-işlet-devret modeliyle 36 yıllığına ihaleye çıkarılan yolcu limanına sadece bir firma teklif verince, ihale iptal edildi. İzmir'in modern kruvaziyer limanı hayali suya düştü. İzmir Alsancak Limanı'nın kaderini değiştirecek en büyük proje olan kanal tarama projesi için beklenen ÇED süreci de bir türlü tamamlanamadı. Proje ile liman suyolunun Yenikale'den Alsancak Limanı'na kadar 14-16 metre derinliğinde ve 250 metre genişliğinde taranması öngörülüyordu. Bu sayede üçüncü nesil denen büyük gemilerin İzmir Körfezi'ne rahatlıkla girip çıkması sağlanacaktı.



Summer Fun in the Sun

ASSAGGIO
Italian Restaurant

BLUE
BEACH CLUB & BAR



BODRUM
BALIKÇISI
Fish & Seafood Restaurant

THE POOL

BLUE MARLIN IBIZA
Bodrum

GYMBOREE
PLAY & MUSIC

SoFRA

SUPERJAZZ

kurochan
Japanese Restaurant

Aileler ve yetişkinler için dünya mutfağından özel lezzetlerin yer aldığı restoran ve barlarımızda eşsiz yemek deneyimlerinin keyfini çıkarın.



Özel kampanya detaylarını öğrenmek için mandarinoriental.com/bodrum adresini ziyaret edebilir ya da +90 252 311 18 88'i arayabilirsiniz.



2016 yılı ilk çeyreği itibariyle Aliağa ve İzmir Limanı'ndan Toplam Yük Elleçlemesi (TON)

* Aliağa 16.483.292
* İzmir 3.189.220

Elleçlenen Konteyner(TEU)
* Aliağa 201.687
* İzmir 221.708

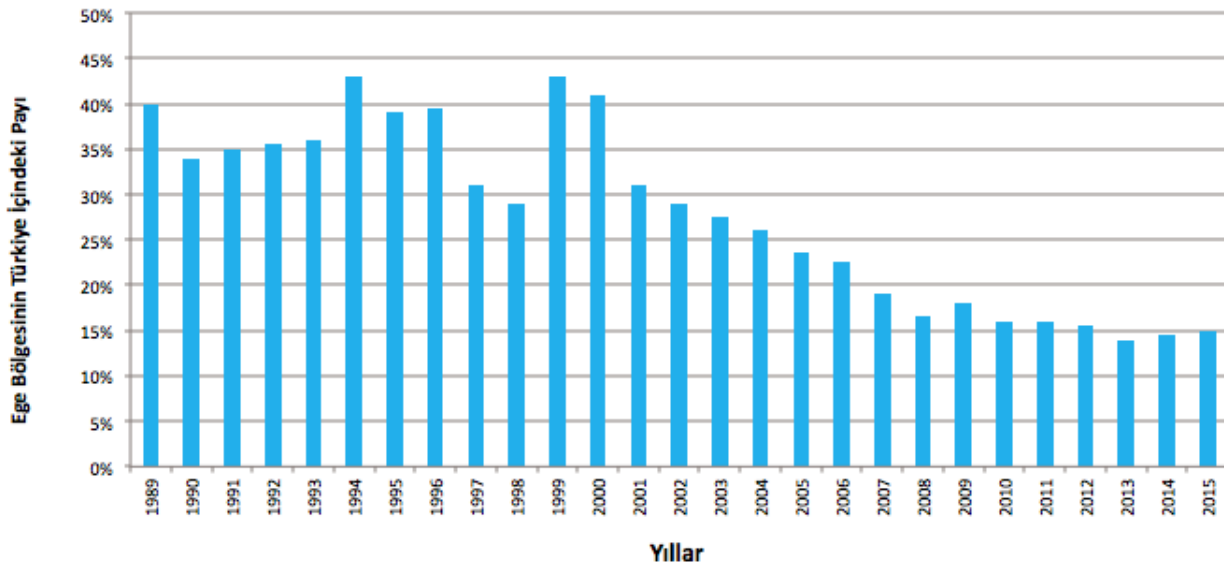
Gemi İstatistiği(Adet)
* Aliağa 1.640
* İzmir 708

ÖYK KARARI UMUTLANDIRDI

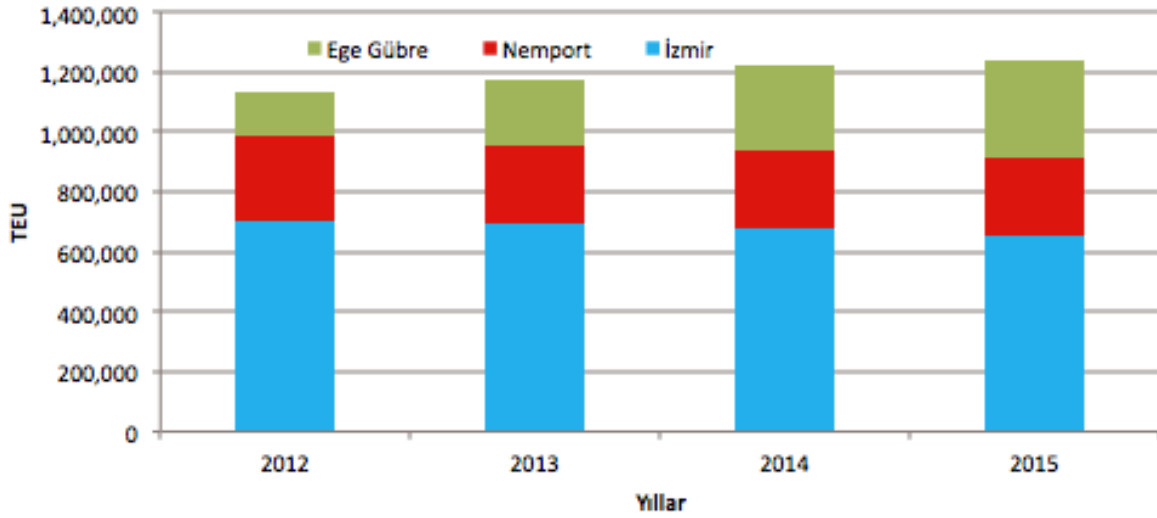
Özelleştirme Yüksek Kurulu (ÖYK), Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD) İşletmesi Genel Müdürlüğüne ait İzmir Yük Limanı alanına yönelik nazım imar planı ve uygulama imar planı değişikliklerini Mayıs ayında onayladı. ÖYK'nin konuya ilişkin kararları, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'nın (ÖİB) yazısına istinaden TCDD'ye ait İzmir Kruvaziyer Limanı alanına yönelik Kurulun onayladığı imar planı ve imar planı değişikliğine askı sürecinde yapılan itirazları değerlendiren ÖYK, gösterimlerin düzenlenmesi, plan hükümlerinden Büyükşehir İmar Yönetmeliği ve kotla ilgili olanların gözden geçirilmesi, trafo yerinin belirlenmesi, fonksiyon alan dağılımının düzenlenmesi ile ilgili itirazları kabul etti, diğer itirazları reddetti.

"Kruvaziyer Liman Alanı, Liman Hizmet Alanı, Resmi Kurum Alanı, Otopark Alanı, Park ve Yol" kullanım kararlarını getiren nazım imar planı ve uygulama imar planı değişikliğinin onaylanması kararlaştırıldı. Kurul, ayrıca ÖİB'nin yazısına istinaden İzmir Yük Limanı alanına ilişkin onaylanan nazım imar planı ve uygulama imar planı değişikliğine askı sürecinde yapılan itirazların değerlendirilmesi sonucunda da lojistik tesis alanındaki konaklama tesisinin kaldırılmasına, deniz alanı kullanımının açıklamasının yapılmasına, gösterimlerin düzenlenmesine, liman alanındaki yüksekliğin azaltılmasına ve ticari birimlerle ilgili itirazların kabul edilmesine, diğer itirazların ise reddedilmesine karar verdi. Kurul, "Liman Alanı, Lojistik Tesis Alanı, Yol" kullanım kararlarının getirilmesine yönelik İzmir Yük Limanı alanına yönelik nazım imar planı ve uygulama imar planı değişikliğini ise onayladı.

Grafik 1. Türkiye Limanları İçerisinde Ege Bölgesi Limanlarının Konteyner Elleçleme Payı



Ege Bölgesi Limanlarını Gerçekleşen Konteyner Hacimleri



TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİNİN YÜZDE 12'Sİ ALIĞA LİMANLARINDAN GEÇTİ

Öte yandan İzmir'in ağır sanayi, petrokimya yatırımlarının yoğun olarak bulunduğu ilçesi Aliağa son yıllarda limancılık yatırımlarıyla deniz ticaretinde de öne çıkmaya başladı. Aliağa Nemrut Körfezi'nde bulunan Tüpraş, Petkim, Ege Çelik, İDÇ, POAŞ, Ege Gübre, HABAŞ, Nemport, Batıçim, Ege Gaz, Total, Alpet ve Milangaz liman ve iskelelerinde 2015 yılında toplam 4 bin 861 gemi hareketi olurken Aliağa, gemi hareketliliğinde İzmit'ten sonra Türkiye'nin ikinci yoğun liman bölgesi oldu. Aliağa limanları 2015 yılında, bir önceki yıla göre 42 milyon 365 bin 293 ton olan elleçleme miktarını da artırarak toplam 48 milyon 794 bin 379 ton elleçleme miktarına ulaştı. 2014 yılında 536 bin 518 TEU olan konteyner yük hareketleri ise 2015 yılında da artış göstererek toplam 580 bin 250 TEU olarak gerçekleşti.

ALIAĞA'DA HEDEF; KONTEYNERDE AKTARMA MERKEZİ OLMAK

İzmir Körfezi'ndeki derinliğin yetersiz kalmasından kaynaklı liman yatırımlarının yoğunlaştığı Aliağa Nemrut Körfezi baş döndürücü bir gelişmeye sahne oluyor. 2015 yılının ilk 6 ayında 2 bin 375 geminin yanaştığı Aliağa, İstanbul Ambarlı'yı sollayarak İzmit'ten sonra ikinci yoğun bölge oldu. Şimdi hedef yeni yatırımlarla kıtalar arası konteyner aktarma merkezi olmak.

İzmir iş dünyasının en tartışmalı konularından biri olan "İzmir Limanı mı? Aliağa limanları mı?" ikilemine en somut yanıt deniz taşımacılığı rakamları oldu. 2015 yılının ilk 6 aylık verilerine göre Aliağa Nemrut Körfezi'ndeki 13 liman işletmesine yanaşan gemi sayısı Marmara'nın en büyük limanlarından biri olan Ambarlı'yı geçti, İzmit'ten sonra

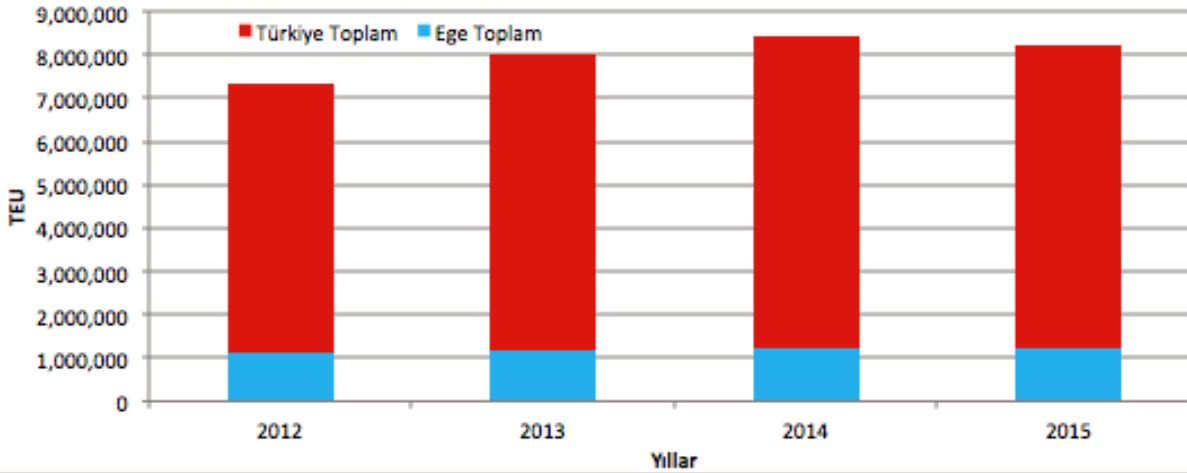


LİMAN BAŞKANLIKLARINA GÖRE GEMİ SAYISI

İzmit	4 bin 997
Aliağa	2 bin 375
Ambarlı	2 bin 348
Mersin	2 bin 41
İskenderun	Bin 844
Tuzla	Bin 817
İstanbul	Bin 574
Samsun	Bin 365
Tekirdağ	Bin 176
İzmir	Bin 36

2015 Sonu İtibariyle...

Türkiye Limanları İçerisinde Ege Limanlarının Payı



Türkiye ikinciliğine yükseldi. İzmir Limanı ise Ambarlı, Mersin, İskenderun, Tuzla, İstanbul, Samsun ve Tekirdağ'ın ardından onuncu sırada yer aldı.

Türkiye'deki liman başkanlıklarının resmi istatistiklerine göre 2015'in ilk 6 ayında 2 bin 375 ticari geminin yanaştığı Nemrut Körfezi'ndeki 13 liman şirketi performansı sayesinde göz doldurdu. Bölgede bulunan Nempport, Ege Gübre, Tüpraş, Total, POAŞ, Petkim, Milangaz, İzmir Demir Çelik, Habaş, Egegaz, Batıçim ve Alpet ağırlıkla dökme yük elleçlese de, şu anda sadece Ege Gübre ve Nempport limanlarında gerçekleşen konteyner hareketlerinde de İzmir Limanı'nın geçileceğine kesin gözüyle bakıldığı kaydedildi. Öte yandan bölgede gelecek gören pek çok şirket kendi ihtiyacının dışında da limancılık faaliyetlerine yoğunlaştı. Son

6 ayda yatırım planlarını açıklayan şirketler arasında Petkim ve Batıçim öne çıktı. Petkim Limanı ilk bölümü önümüzdeki eylül ayında, ikinci bölümü ise Kasım 2016'da faaliyete geçerken, 1,5 milyon TEÜ elleçleme kapasitesine sahip olacak. Yatırım planı açıklayan Batıçim de mevcut limanı 2016 sonuna kadar büyütme ve 30 milyon TL'lik yatırım yapmayı hedeflediğini Kamuoyu Aydınlatma Platformu'na duyurdu.

ALİAĞA LİMANLARININ SORUNLARI NELER?

Bölgenin ihtiyacı düşünülerek bir imar planı yapılamamasından dolayı, sağlıklı bir karayolu ulaşımı sağlanamadı. Yöredeki mevcut tesislerin kendi çabaları ile yapılan yollar yetersiz kaldı, karayollarının yol planları ödenek yetersizliğinden hayata geçirilemedi. Halen Biçerova



DENİZCİLİK SEKTÖRÜNÜN BEKLENTİLERİ

- Etkin ve verimli çalışması
- Altyapı, üstyapı ve donanım olarak günün koşullarına ve hizmet verdiği yük ve gemi tipinin ihtiyaçlarını eksiksiz karşılaması
- Teknolojik yeniliklere açık ve günün ileri teknolojilerini kullanması
- Yönetim anlayışı ile müşteri yönlü hizmet vermesi
- Hizmet kalitesini ön planda tutması
- Etik değerlere sahip bir yönetim anlayışına sahip olması
- Haksız rekabet etmemesi

İZMİR ALSANCAK LİMANI İÇİN YENİ DÖNEMDE NELER YAPILACAK?

- Çevre yolu viyadüklerinin limana indirilmesi
- Liman içi yolların düzeltilmesi
- Yeni terminal alanındaki mevcut dolgu alanın betonlanması
- Yeni terminal alanının kullanıma açılması
- Liman ekipmanı alınması
- Genel kargo depolarının kaldırılması
- Konteyner yıkama binasının acente binasına çevrilmesi
- Konteyner sahalarının planlanması
- Demiryolunun düzenlenmesi, yeni yükleme ve boşaltma istasyonu oluşturulması
- Otomasyona geçilmesi, bilişim teknolojisinin kullanılması bilişim altyapısı
- Suyolunun derinleştirilmesi için denizde tarama
- Liman geri sahası kazanmak için denizin doldurulması

YATIRIMCILARIN BEKLENTİLERİ

- İhaleye çıktığında tüm yasal, izin onay süreçlerinin (imar planı, ÇED, İşletme İzinleri, vb.) eksiksiz olması
- Liman sınırları dışındaki bağlantı yolları, liman giriş ve çıkışları gibi alt yapının devlet tarafından gerçekleştirilmesi
- İhale sürecinde yatırımcının teknik ve ekonomik inceleme yapabilmesi için yeterli süre verilmesi
- İhale evraklarındaki bilgilerin doğruluğunun taahhüt edilmesi
- Tüm ihale evraklarının Türkçe ve İngilizce hazırlanması
- Limanın mevcut ve geliştirilebilir kapasitelerinin doğru verilmesi, kapasite şartlarının netleştirilmesi
- İhaleye katılım için ön görülen benzer iş tanımlarının genişletilmesi ve bedellerin düşürülmesi

Triyaj garına kadar sağlanan demiryolu hattı Nemrut limanlar bölgesine ulaşamadı. Ayrıca Aliağa – Menderes metro hattı nedeni ile bu hattın yük taşımacılığında kullanılmasının zora girdiği belirtiliyor. Mevcut iskelelere Biçerova garından yapılması planlanan hat da tamamlanmadan, ileride yapılması planlanan iskelelere ulaşım amacı ile yaklaşık 15 km ve 800 metrelik tünel ile ring hattının yapımına başlandı. Ancak hâlihazırda bu inşaat durmuş durumda ve mevcut iskelelere hizmet vermek için ne planlandığı ve ne zaman yapılacağı bilinmiyor.

“ÇANDARLI’YA İHTİYAÇ, 2023 YILINDA”

Deniz Ticaret Odası'nın raporunda 2035 yılına kadar Ege Bölgesi Konteyner Talep Tahmini 6 milyon 783 bin TEU olarak hesaplanmakta. İzmir Alsancak Limanı ve Ege Bölgesi'ndeki diğer mevcut konteyner limanlarının toplam

geliştirilebilirlik kapasitesi 3 milyon TEU. İzmir Limanı'na planlanan yatırımlar gerçekleştirilir ise Çandarlı Limanı'na 2023 yılında ihtiyaç duyulacak.

Bütün bu bilgilerden yola çıkarak Çandarlı'nın Kuzey Ege ve Karadeniz çanağında aktarma yük trafiğindeki yerinin ne olacağı konusu üzerinde çalışılması gereken ancak cevabı kolayca verilemeyen bir soru işareti. Diğer taraftan, yer seçim çalışması üzerinden 20 yılı aşkın süre geçen Çandarlı Limanı'nda, henüz temel liman altyapısı bile tamamlanamadı. Limanın henüz bir bağlantı yolu yok. Yatırım maliyeti çok yüksek olan limanın finans açığının önce AB fonlarından karşılanması planlanmış ve buna yönelik proje ve fizibilite çalışmaları yaptırılmış, ancak daha sonra projenin üzerindeki yatırım yükünün düşürülmesi amacıyla, mendireğinin devlet bütçesinden karşılanması ve kalan bölümün “Yap-





İşlet-Devret" ile özel sektöre yaptırılması planlanmıştır. Ancak ihale aşaması devam eden dalgakıranın devlet imkânlarıyla yapılması durumunda bile projenin, yatırım bedeli ile limana gelecek yük arasındaki oransızlık devam etmekte. Limana ancak 4 milyon TEU gelmesi durumunda yatırımların karşılanabileceği değerlendirilmekte.

Çandarlı Limanının 1600 metrelik mendirek kısmı ihalesi 24 Mart 2011 tarihinde yapıldı. İhale için şirket teklif verdi ve en düşük teklif 196 milyon lira oldu. Çandarlı Limanı'nın diğer kısımlarının ihale şartnamesinin hazırlanmasına devam edilmektedir.

Ege Bölgesi'nin tersane ihtiyacının karşılanması için teknik bakımdan Çandarlı bölgesine sivil tersane yapılması mümkün görülüyor ise Kuzey Ege Bölgesi'nde başka uygun bir yere, örneğin turizm yerlerinin dışındaki Horozgediği, Gemi Söküm Bölgesi gibi yerlere bir tersane kompleksinin yapılabileceği ifade ediliyor.

İZMİR LİMANININ GELİŞTİRİLMESİ ÇANDARLI İÇİN ENGEL DEĞİL

Sektörün kanaat önderleri; İzmir Alsancak Limanı'nın geliştirilmesi Çandarlı Kuzey Ege Limanı için bir engel oluşturmadığını söylüyor. Kuzey Ege Limanı özellikle

Karadeniz'e ve Ege Denizi'ne aktarılacak yükler için bir toplama ve dağıtım noktası bir hub port olması hedefleniyor. Kuzey Ege Limanı'nın temel pazarının Doğu Akdeniz'in aktarma yük pazarı oluşturduğunu belirten sektör temsilcileri, bu konudaki ortak tespitlerini şöyle anlatıyorlar:

"Alıcısı ve göndericisi bizim olmadığımız aktarma yükler limanlarda transit yük olarak işlem görmekte. Transit limanlar geniş alanlara, uzun rihimlere ve hızlı operasyona sahip olmalıdır. Yükün yurtiçine dağıtımı ve yük içinden toplanması gerekmeyeceği için limanın kara ulaşım ağının limanın yük kapasitesi üzerinde belirleyici bir rolü yok. Gelecekte İzmir Limanı ise kıtalararası gemilerin doğrudan uğrak yaptığı ana liman işlevi üstlenmesi hedefleniyor. Ana liman geniş bir karasal hinterlanda sahip ithalat, ihracat ve kabotaj ağırlıklı çalışan doğrudan dünyadaki limanlar ile gemi hat bağlantısı olan limanlardır. Ana liman transit yüklerin yanı sıra özellikle bulunduğu ülkenin dış ticaret yüklerine hizmet veren limanlardır. Bu nedenle İzmir Alsancak limanı ile Kuzey Ege limanının gelecekte üstleneceği roller ve ülke ekonomisine sağlayacağı katkılar farklı olacak. Kısacası; İzmir Limanı'nın yerini Alağa Limanları ya da Çandarlı Limanı mı alacak tartışmaları bir kenara dursun; bu limanların yapısı ve uzmanlığı ile birbirini tamamlama özelliği dikkat çekiyor." ©





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

Ekrem Demirtaş

İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş:

“İzmir Limanı”nda hiçbir şey için geç değil”

“Fakat İzmir’in kapasitesinin artması, Akdeniz’de önemli bir liman haline gelmesi için mutlaka derin suyolu taranması gerekiyor. Bu yapılmadıkça İzmir Limanı’ndan atılım yapmasını beklemek hayaldir.”

■ İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş, İzmir Limanı’nın 10 bin yıllık geçmişi ile ilencilik tarihinde önemli bir yeri olduğunu ve konumunu önümüzdeki dönemde de koruyacağını söylüyor.

Zaman zaman yaşanan ‘İzmir Limanı buradan kalksın’ tartışmalarını “akıl dışı” olarak nitelendiren Demirtaş, sadece gerekli yatırımların zamanında yapılmaması nedeniyle bu bölgedeki üstünlüğünü Malta ve Pire’ye kaptırıldığına dikkat çekiyor. “Ama hiçbir şey için geç değil” diyen Demirtaş, İzmir Limanı’nın Akdeniz’de önemli bir liman haline gelebilmesi için mutlaka derin suyolu taranmasının yapılması gerektiğini vurguluyor.

“Bu yapılmadıkça İzmir Limanı’ndan atılım yapmasını beklemek hayaldir” diyen Demirtaş ile İzmir Limanı’nın ticari ve turizm hayatındaki rolü, yaşanan sıkıntılar, bu konuda yapılması gerekenler ile Dalgakıran Projesi’nde gelinen nokta üzerine konuştuk.

İzmir Limanı’na baktığımızda nasıl bir gerçekle karşı karşıyayız?

İzmir Limanı, İzmir kurulduğundan beri İzmir’e hizmet veren ve Asya’nın Avrupa’ya en yakın noktası olarak da geçmişte en önemli rolleri üstlenmiş bir liman. İskenderun’dan Çanakkale’ye kadar bütün kıyıların, bütün Anadolu ve Adalar’ın ticaretinin yapıldığı, İpek Yolu’nun başladığı-bittiği nokta. İzmir’in geçmişiyile ilgili olarak 10 bin yıldan

bahsediliyor. Bir 10 bin yıl daha geçse mutlaka bu liman görevine devam edecek, bu gerçeği unutmamak gerekiyor. Zaman zaman ‘İzmir Limanı buradan kalksın’ gibi akıl dışı bir takım öneriler ortaya atılıyor, tartışılıyor. Her konu üzerinde tartışılmasına hazırım ama doğru bir zemin üzerinde tartışılmalı. İzmir Limanı, 100 binden fazla kişiye istihdam sağlıyor. Bugün Devlet Demiryolları’na bağlı bu liman zamanında yeterli yatırımlar yapılamadığı için bu bölgedeki üstünlüğünü Malta ve Pire’ye kaptırmış durumda. Şu anda da Pire Limanı’nı Çinli bir işletmeci işletiyor, Malta’yı da o tarzla Akdeniz’de transit ticaretin merkezi haline getirdiler. Oysa İzmir, Akdeniz’in tam işaret noktasıdır. Zamanında bu yatırımları yapabilsaydık, İzmir Limanı Akdeniz’in ilk 5 limanından birisi olacaktı. Ama hiçbir şey için geç değil. Biz liman için kısa, orta ve uzun vadeli projeler hazırladık. Bu kısa ve orta vadeli projeler Binali Yıldırım’ın desteği ile uygulanmaya başlandı, ekipman desteği yapıldı ve şu anda hizmete devam ediyor. Fakat İzmir’in kapasitesinin artması, Akdeniz’de önemli bir liman haline gelmesi için mutlaka derin suyolu taranması gerekiyor. Bu yapılmadıkça İzmir Limanı’ndan atılım yapmasını beklemek hayaldir.

Öncelikli olarak tarama ardından yatırım yapılması gerektiğini vurguluyorsunuz...

Elbette. Tarama yapılacak yer 11km uzunluğunda-200m genişliğinde bir kanal ve bunun geçmişte hesaplarını yaptırmıştık, 50 milyon dolarlık bir yatırım. Küçük bir yatırım olmasına rağmen bugüne kadar çeşitli engellerle



KAPAK KONUSU

Ekrem Demirtaş
İzmir Ticaret Odası Yönetim
Kurulu Başkanı



yapılamadı. Urla Belediye Başkanı'nın bu kanaldan çıkacak olan malzemenin Urla açıklarında bir çukura dökülmesi, Urla Denizi'ni kirletecek diye karşı çıkmasıyla başladı ve ÇED raporu iptal edildi, o günden bu güne hala tartışmalar devam ediyor. Hala ÇED raporu konuşuluyor. Bu işlem ile birlikte İzmir Limanı, Akdeniz'in en önemli ve en özel limanlarından birisi haline gelecektir. Geçtiğimiz ay içerisinde de özelleştirme hazırlıkları sonuçlandı, plan askıya çıktı, bunun sonucunda bir özelleştirme sürecine girmiş olacağız. İzmir Limanı'nın 2'ye ayrılması kruvaziyer ve konteyner limanı olarak ayrılması konusunda projeler bizim tarafımızdan da yapıldı ve takip ediliyor. Özelleştirmesi ve plan ile ilgili tüm çalışmaları biz de çalıştık ve Özelleştirme İdaresi'ne verdik. Büyük bir bölümü de kabul edildi. Özelleştirme İdaresi buranın özelleştirmesine başlayacak ama konjonktür uygun değil.

Sizce, limanda 2'ye bölünerek mi özelleştirme süreci yaşanmalı?

Elbette. Konteyner işletmeciliği farklı bir iştir, onun dışında kalan kruvaziyer alanını ve işletmeciliği farklı bir iştir. Aslında turizm işletmeciliğinde kruvaziyer limanı işletmeciliği de ayrı bir iştir. Burada 3 parçalı bir iş var. Kruvaziyer limanları aslında para kazandırmaz. Para; orada yapılacak olan turistik otel ve tesisten kazanılacaktır. Ama kruvaziyer turizmi şehre moral ve hareket getirir. Bizim için vazgeçilmezdir.

2 parmak iskele ile 5 geminin yanaşacağı bir liman haline getirme projeleri İzmir Ticaret Odası tarafından yapıldı ve yine planları işlendi. Kruvaziyer limanı yapılmalıdır, fakat bugün kruvaziyer gemilerinin gelmeme nedeni bu değildir, çünkü pek çok Yunan Adası'nda, pek çok kruvaziyer destinasyonunda İzmir Limanı gibi duraklar da yoktur aslında, şu andaki durumu için söylüyorum.

Burada bir otelin yapılması İzmir'in kongre turizmine çok büyük katkı yapacaktır. Kapasitenin artması, taramanın yapılmasıyla birlikte limanda 500 bin metrekarelik bir konteyner hareket alanı da ortaya çıkacak ve liman 3 milyon TEU kapasitesine ulaşacaktır. İzmir Limanı; üzerinde tartışılmaması gereken Türkiye'nin en önemli limanıdır. Türkiye'nin üzerinden bir çizgi çekin, Batı'da bulunan her yerin yükünü taşıyan yükleri getiren İzmir Limanı'dır. Yaptığımız bir araştırmada İzmir limanının yükünün %88'i İzmir dışından gelmektedir.

2006 yılından beri özelleştirmeyi konuşuyoruz.

Siz 2016'nın ikinci yarısında özelleştirmenin gerçekleşeceğine inanıyor musunuz?

İnanmıyorum. Çünkü dünya konjektörü buna uygun değil. Dünyanın lokomotifi olan Çin'de büyüme durdu, ihracatında yüzde 25'e varan düşmeler söz konusu. Dolayısı ile dünya ticaretinde durgunluk söz konusu. O nedenle limana yatırım yapacak insanlar çıkabilir ama liman değerini bulmayabilir.

İlk ihale sürecinde ulaşılan 1 milyar 275 milyon dolar değerini bu özelleştirme sürecinde göremez miyiz?

Çok zor. Avrupa'da büyüme eksiye düşüyor, Amerika'nın, Çin'in durumu ortada, dünya terörle boğuşuyor. Her şeyi hazir olsa dahi yatırımcı bulmakta zorluk çekebilir. İhale sürecinde taliplisi çok olur mu? Geçtiğimiz dönemdeki gibi 5'li 6'lı konsorsiyumlar olur mu? 2'de, 3'te kalır mı? Onu bilemem. Şu anda bu konjonktürde liman değerini bulmaz.

Çandarlı Limanı'na dönersek... Bugün itibariyle bu proje ne aşamada?

Çandarlı Limanı, Akdeniz'in en büyük limanı. 30 milyon metrekare alana sahip. Çandarlı Limanı da ÇED macerası ile

titiz • alışkan • güvenli



- Taşımacılık Hizmetleri
- Dağıtım Hizmetleri
- Komple ve Parsiyel Nakliye

**EGE[®]
ULAşIM**

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



Dalgakıran Projesi konusunda

ne ölçüde yol aldınız?

İzin alamadık. Sadece bu yeri İzmir'e kazandırmak için icra ile satışa çıkmıştı, icradan 2021 yılına kadar kiraladık. Özelleştirme İdaresi ile birlikte proje geliştirmiştik. Tabi ki Özelleştirme İdaresi, devlete daha fazla imkân yaratmak için yat kapasitesini yüksek tuttu. Bu nedenle tepkiler oluştu, plan bozuldu, tepkiler geldi, yeni plan oluşturuldu.

Biz; İzmir kıyısını tamamen boşaltarak sadece dalgakıran kıyısına 250 yatlık bir yat bağlama yeri, denizaltı akvaryum restoran, yüzme havuzu, deniz müzesi, tüp geçitli akvaryum gibi projeyi küçülttük. Işık ve su oyunlarının olacağı bir yapıyı ilave yaptık. Bu proje şuan 1 Numaralı Kültür Varlıklarını Koruma Bölge Kurulu'nda gündemde. Umarız ki bu noktada bunu kuracağız. Geçtiğimiz ayda Turizm Bakanı'mıza bu projeyi sunduk, kendisi de projeyi beğendiğini hatta İzmir'e geldiğinde dalgakırana çıkıp İzmir'e baktığını, çok güzel bir yer olduğunu söyledi. Umuyoruz ki, SİT Kurulu'ndan çıkacak. Kuruldan çıktıktan sonra da biz buranın imar izinlerini alıp, inşallah 2021'den önce de kullanmaya başlayacağız. Bizim için bu projede amaç para kazanmak değildir. İzmir'i cazibe merkezi haline getirmektir. Umuyoruz bu defa engel çıkmaz.

epey geride kaldı. Bugüne kadar çoktan tamamlanmalıydı. İzmir Ticaret Odası olarak gelişmeleri yakından takip ettik. Hatta bir gün gazetede bir haber çıkmış. Kararname yayınlanmış. Çandarlı Limanı'nın arkasını turizm alanı kabul etmişler. 5 bin dönüm kadar bir yer. Haritaya baktığımız zaman limanın yeri, sahası yok oluyor. Bu kararın altında da Bakanlar Kurulu'nun imzası var. Hemen uyardık. Ulaştırma Bakanı'mıza konuyu aktardık ve karar değiştirildi. Biz bu konuda o kadar takipçiyiz. Birebir Çandarlı Limanı'nı ÇED raporunu takip ettik ve nihayet derindeniz limanı olduğu için, dalgakıranın da maliyeti pahalı olduğu için devlet bu işi kendi imkanlarıyla yaptı, ihaleye de çıktı ama büyük bir liman olduğu için teklif bulamadı.

Oysa bu limanın moller halinde istekli firmalara kiralarak veya ihale ederek önemini arttırmalıydık. Bu liman çok önemli bir konumda olacaktır. Baktığımız zaman da Rotterdam Limanı, Hamburg Limanı; 1 km bir firmaya, 2 km 2. firmaya vb. kiralamalar yapılabiliyor. Bu modeller yatırımcı bulabilir. Tümünü ihaleye çıktığı zaman dünyanın içerisinde bulunduğu noktada müşteri bulmak zor olabilir.

Dönem dönem gündeme gelen bir öneri var. Arka sahada özellikle kimya sektöründe bir bölgenin kurulması, kimya sanayi alanında daha cazibeli bir hale getirmenin gerektiği konuşuluyor. Orayı sadece kimya özelinde tutmak ne ölçüde doğru? Spesifik bir alan oluşma konusunda siz ne düşünüyorsunuz?

Aliağa, petrokimya açısından gelişmiş bir bölgemizdir. PETKİM ve PETKİM'e yeni yapılacak yatırımlarla birlikte çok

önemli bir tesis olacaktır. PETKİM'in bir takım yan ürünlerinin başka bir ürüne dönüştürülmesiyle ilgili küçük fabrikaların kurulması önemlidir. Ama Aliağa'da bu iş için liman geri alanının kullanılması yerine şuan her türlü alt yapısı hazır Aliağa OSB'nin kullanılması daha akıllıcadır. O bölge kimyevi ürünlerin ihrac edildiği bir liman olarak kullanılabilir ama PETKİM Limanı da şu anda yapılıyor. Dolayısıyla PETKİM Limanı ile aynı konuda çalışan iki liman olarak düşünmek yerine bu noktayı Akdeniz'in transit merkez limanı haline getirmek, üst düzey hızlı servisle müşteri çekebilmesi mümkündür. Aynı zamanda Çandarlı Karadeniz'in, Karadeniz'e kıyısı olan ülkelerin de transit limanı olarak kullanılabilir. Bu sebeple Çandarlı her dönem stratejik olarak kullanılabilir transit bir limandır.

Kruvaziyerdeki son duruma bakarsak, bu sene hiç gemi gelmedi. Bu durum bize özel değil, Akdeniz çanağının tamamı terör endişesi ile aynı durumu yaşıyor. İzmir olarak biz bu dönemi altyapı yatırımlarını tamamlamak açısından fırsata dönüştürebilir miyiz?

Şuan gemi gelse 4 tane 3 bin kişilik büyük gemiyi limanda ağırlayabilecek imkanlara sahibiz. 'Gemi gelmediğinde alt yapıyı iyileştirelim' gibi bir düşünce çok doğru olmaz. Zaten özelleştirme kavramında burayı alan kurum iyileştirme yapacak. Dolayısıyla kruvaziyerlerin bize gelmesi için büyük şehirlerde meydana gelen canlı bomba haberlerinin gündemden çıkması gerekir. Hala Paris ve Brüksel'de bombalar patlıyorsa, İstanbul Sultan Ahmet Meydanı'nda turistler canlarını kaybediyorsa, Ankara'da patlamalar oluyorsa... İzmir'de de zaman canlı bomba haberleri



gündeme geliyor. Costa, MSC gibi büyük kruvaziyer firmaları risk almak istemiyor. Burada bir yolcusunun kılına zarar gelse büyük sorun.

Costa, Tunus'ta böyle bir olay yaşadı. 5 kişi hayatını kaybetti ve Costa büyük sıkıntıya girdi. Çin ve Latin dünyasına doğru seferlerini kaydirdi. Şu anda gemiler İzmir Limanı'na gelmiyor. Biz tabii Miami ve Cenova'da firmaların yönetim kurulu başkanlarıyla görüştük. Bize söyledikleri şu: "Bilet satamadıktan sonra biz İzmir'e gelemeziz." Marmaris Bodrum, Çanakkale'ye geliyorlar, oralarda canlı bombanın daha az olduğunu düşünüyorlar. Yunan Adaları'na gidiyorlar. Bu gemiler sürekli İskandinav ülkelerine gidemez. Çin'de zaten çok mutlu değiller, Latin dünyasında her gece bir limanda kalacağınız bir deniz coğrafyası yok.

Bizim her limanımız cennet köşesi. Bu geziden tamamen vazgeçemezler. Şimdi Venedik'ten çıkıp Adalar'dan dönecek müşteriyi bulabilirler ama sürekli bunu bulamayacaklardır ve bu seferlerin fiyatları tatmin etmeyecektir. Onlar da İzmir Limanı'na gelmek için can atıyorlar, bunu biliyorum. Ama müşteri belirleyicidir. Müşteri olduğu takdirde elbet geleceklerdir ama kafalarında 'Acaba bir canlı bomba var mıdır, bir olay yaşar mıyız' şüpheleri olacaktır. Bu günler geçecek. Biz firmalara "Haklısınız ama bizim limanımızdan uzaklara gitmeyin, bizi radarınızdan çıkartmayın. Biz sizi bekliyoruz" diyoruz. Lafla beklemek olmaz, Gümrük ve Ticaret Bakanı'mıza dedik ki, "Cazip olmak için, eskiden ayakbaşı paralarını biz ödüyorduk, yine öyle yapmak istiyoruz." Sayın Bakan'ımız Bülent Tüfenkçi izin verdi ve Bakanlık'tan izni

çıkarttı şu anda ayakbaşı paralarını verebilen durumdayız. Sadece bu cazip olmayabilir. Sayın Başbakanı'mızdan talebimiz, uçak başına verilen 6 bin dolar yakıt desteğinin 3 bin yolcu getiren kruvaziyer gemilerine de verilmesi. O zaman gerçekten düşüneceklerdir.

Kruvaziyer gemiler için 6 bin dolar önemli bir rakam mı?

Tabii ki. 3 bin kişilik bir gemi olursa örneğin bu yılsonuna kadar aldığımız onay ile 3 bin dolarını biz ödüyüyoruz. Ayakbaşı parası için 6 bin dolar da verilirse 9-10 bin dolar iyi para kruvaziyer firması için.

Sayın Yıldırım'ın bu konudaki tutumu ne oldu?

İnceleyeceğini belirtti. Turizm Bakanı'mız da değişti onun da konuyu incelemesi gerekecektir. Bu destek çıkarsa bugüne kadar hiç bir olay yaşamamış İzmir'de güzel bir dönem olacak. 2003'te kruvaziyerler buraya gelmeye başladı, o süreçten beri hiçbir şikâyetleri olmadı. İzmir Emniyet Genel Müdürlüğü de gereken dikkat ve özeni gösterdikleri takdirde rahat rahat tatil yapabilirler. Umut ediyorum ki çok fazla beklemeyeceğiz. İzmir, yine önemli kruvaziyer destinasyonlarından birisi haline gelecektir.

2017'den itibaren tekrar normal akışa döner diyebilir miyiz?

Bu sene biraz zor ama tabii 2017'de çaba göstereceğiz. 🌐

Yusuf Öztürk

İMEAK DTO İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öztürk, Kuzey Ege Çandarlı, İzmir Alsancak, Aliağa limanları, Çeşme ve Kuşadası limanlarının birçok farklı yük ve işlemler için görev bölümü yapması gerektiğini belirterek, "İzmir Bölgesi limanları işbirliği içinde büyümeli" diyor

İzmir'in limancılık geleceği için 'kümelenme' önerisi

"İzmir, Türkiye'nin en büyük limanlar bölgesi olmaya aday. Bölgemizdeki limanların birlikte işbirliği içinde çalışması gerekir. Sadece bölgesel ve yerel yükler açısından değil uluslararası ticaretin getireceği aktarma yüklerini de düşünerek hareket edilmesi, iş dağılımı yük çeşitlerine göre yapılması gerekir."

■ İMEAK Deniz Ticaret Odası(DTO) İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öztürk, "Bizim limanların hepsini kümelenmiş şekilde ve kümelenmeleri de bölge olarak değerlendirmemiz lazım. Ege Bölgesi'nin, İzmir'in bir limanlar şehri olduğunu kabullenip ona göre davranmamız gerekiyor" diyor. İzmir ve çevresindeki limanların bir bütün olarak ele alınması, hepsinin kendi özelinde ihtisaslaşması ve birbirini tamamlamasının önemine vurgu yapan Öztürk ile İzmir'in limancılık gerçeğini dünya modelleriyle karşılaştırarak bütün yönleriyle konuştuk.

YARIN Dergisi'nde uzun süredir konuşulmayan liman gerçeğini konuşmak istiyoruz. Sadece İzmir değil, Çandarlı, Aliağa limanları... Önce İzmir Alsancak Limanı, sizce nasıl olmalı? İmar planları askıda... İkiye bölünerek özelleştirilmesi söz konusu... Büyük tonajlı gemiler için açılması planlanan kanal için de, ÇED Raporu'nda son

aşamaya gelindi. Türkiye'nin artan ihracatında İzmir Alsancak Limanı'na ne kadar ihtiyaç var? Bu limanlar birbirine rakip mi, yoksa birbirlerini tamamlayıcı mı? Sadece biz Türklerde mi var bilmiyorum ama hep geçmişimizle övünürüz. İzmir de, İzmir Limanı'nda aynı şekilde geçmiş ile övünüyor. Kimi der 5 bin yıl, kimi 8 bin yıl; geçmişi olan bir liman kentinden bahsediyoruz. Medeniyetlere baktığım zaman denize yakın her kavim, her millet, her topluluk daha medeni olmuştur. Ticaret daha fazla gelişmiş, dünyaya bakışı daha değişmiş ve daha karışık bir yapıya bürünmüştür. Daha kültürel olmuştur. İzmir şehri de onlardan biridir. Hep bir liman şehri, hep medeni bir şehir olmuştur. Her zaman İzmir'in geçmişindeki medeniyetlerden bahsederler. "Eskiden İzmir ne güzeldi" derler. Bana göre bunu ortaya çıkartan liman. Her yerde limansız bir İzmir'in söz konusu olamayacağını söylüyorum. Fakat bazı noktalarda olaya objektif bakmak gerektiğini düşünüyorum.



KAPAK KONUSU

Yusuf Öztürk
İMEAK DTO-izmir Şubesi
Yönetim Kurulu Başkanı



“EĞİAD Yönetimi'ne haddim olmadan şunu önerebilirim. Bir komisyon var mı bilmiyorum ama İzmir'de ortak hareket, ortak bilinç oluşturmak için komisyon olmalı, varsa da bu komisyonun önceliği liman olmalı. İzmirli işadamları, gençler bunu öğrenmeli. Yoksa her zamanki gibi devekuşu gibi kafamızı toprağa gömeriz.”

Bu konuyu liman özelinde değerlendirmemek gerekiyor. İthalat, ihracat olarak da değerlendirmeliyiz. İzmir Ege'nin dışarı çıkış kapısı. Ege Bölgesi'nin konumunu hepimiz biliyoruz. Marmara Bölgesi ile ilişkilerini biliyoruz. Marmara'nın ne kadar obez büyüdüğünü, Ege'nin İzmir'in bunun gerisinde kaldığını görüyoruz. Şöyle başlayalım: İzmir Limanı olmalı mı, olmamalı mı? Bunun cevabı kesinlikle İzmir Limanı olmazsa olmaz. Normal şartlarda Alsancak Limanı'nın devam etmemesini söyleme şansımız yok. Limanların medeniyet getirdiğini düşünürsek, İzmir de medeniyetle ön planda kalmalı.

Sadece İzmir mi?

Bölge olarak değerlendirmeliyiz. Aliağa farklı bir bölge, Çandarlı farklı bir bölge, aşağıya bakıyorsunuz Çeşme. Orası da farklı bir bölge. Bu bölgelerin kendi içlerinde mukayeselerinin yapılması gerekir. Bunları daha nasıl verimli kullanabiliriz? Bunu düşünmeliyiz. İzmir Alsancak Limanı bir devlet limanı... Bugün bir Haydarpaşa Limanı ve İzmir Limanı devletin elinde kalan iki liman... Diğerleri özelleşti. Acaba devlet limancılıkta kalmalı mı? Devam etmeli mi? Limancılık bir devlet işi mi olmalı? Yoksa şimdi daha çağdaş, daha teknolojik, daha rekabete açık bir şekilde ihtisaslaşmış limanlar mı olmalı? Değerlendirdiğinizde hepsi olmalı diye düşünüyorum. Türkiye'de 180'in üzerinde kıyı tesisi var. En önemli limanlar güneyimizde Mersin ve İskenderun'da, İzmir Bölgesi'nde ve Marmara Bölgesi'nde kümelenmiş vaziyetler. Karadeniz'de liman yok mu? Var ama kümelenme modeli yok. Aliağa gibi değil. Modern limancılık anlayışında bölgede bir liman olması değil, birçok terminallerden oluşan liman bölgelerinin yaratılmış olması gerekir. Örneğin; bir Amsterdam-Rotterdam-Antwerp-Ghent bölgesi var. ARAG adını verdiğimiz bu bölge tamamen limancılık yapıyor ve hiçbir liman rekabet etmiyor. Amsterdam'daki liman daha çok turizm, Ghent'teki liman

daha çok dökme çeliğe yönelik, Rotterdam-Antwerp daha çok konteynere yönelik. Hangi gemi nereye gideceğini biliyor. Yatırımlar ona göre yapılıyor ve teknoloji o yönde ilerliyor. Kaynakların kullanımı da hesaplı oluyor. Genişleme ve üretim politikası içerisinde.

Rotterdam'a bakıyorsunuz, 100 yılda inşa edilmiş, şu andaki hale 700 yılda gelmiş. Rotterdam da bizim şu anki limanımız gibi bir alanda başlamış ve genişleye genişleye -bırakın küçülmeyi- yeni iskeleler açılmaya başlamış. 50 km boyunca rıhtımları var, ihtiyaç hissettikçe genişletmişler. Kaynakları bir anda tüketmemişler.

Bu işin ekonomisine baktığınızda, İzmir Limanı'ndan bilgi vereyim. 1954 yılında yapılmaya başlamış. Bugün 2016, hala bitmemiş fazları var. İhtiyaç hissedildikçe yapılmasının en mantıklı hali... Limancılığın bilimsel olarak olması gereken hali budur. Limanların şehre yakın veya şehrin dışında olması gerektiğini konuşuyoruz. Bilimsel olarak bakıldığı limanların şehir merkezinde olmayacağı gibi bir kural yok. Dünyanın en büyük limanlarına baktığımızda şehrin merkezinde halkla iç içedir. Halk limanı özümsemiştir, liman da halkı. Merkezde olmayı öğrenmiştir. Bakın Avrupa'ya liman şehrin ortasında. Japonya, Amerika... Bir takım tartışmalar yapmak hatta "kapatılsın, marina yapılsın" demek bence talihsiz açıklamalardır. Lakin yanlış mı, çok yanlış değil. Bizim limanların hepsini kümelenmiş ve kümelenmeleri bölge olarak değerlendirmemiz lazım. Ege Bölgesi'nin, İzmir'in bir limanlar şehri olduğunu kabullenip ona göre davranmamız lazım.

İzmir Limanı'nın özelleştirilmesi söz konusu... Daha önceki satışta 1 milyar \$'ın üstünde bir rakam vardı. Fakat özelleştirme sürecinde önce mahkemeler, daha sonra dünyada gelişen ekonomik konjonktür ve krizler bunu engelledi. Şimdi yeniden ikiye bölünüp bir turizm



limanı, bir de konteyner limanı olarak ihaleye çıkması söz konusu. Konuştuğumuz yetkililer önce yaklaşım kanalının açılması gerektiğini vurguluyor. Limanı alacak olan mı kanalı açsın? Yoksa kanal açıldıktan sonra mı liman satılsın? Burada bir ikilem var. Kanalı açmak ciddi problemleri de getirebilir, yatırımcılar mağdur olabilir. Sonuç olarak bu kanalın açılması ve 14-15 m derinliğe inilmesi lazım. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Osmanlı Dönemi'nde 1800'li yıllarda İzmir Limanı yine çok popüler bir liman. Ticaretin çoğu buradan gerçekleşiyor. O dönemlerden beri aynı problem devam ediyor. Efes örneği var. Efes gibi buranın da kara haline dönüşmesini engellemek için de Osmanlılar bu kanalların açılması, kanalın taranması ile ilgili birçok çalışmalar yapmışlar. Ben ilk mesleğe başladığımda, bin konteyner kapasiteli gemi gördüğümde büyük bir şeymiş gibi tepkiler verdim. 25 yıldır bu işin içerisindeyim, Şu an 24 bin TEU'luk gemiler sipariş ediliyor. Gemicilikteki teknoloji ne noktadan ne noktaya gelmiş ama liman aynı, limanın yaklaşım kanalları aynı. Dolayısıyla bu limanın daha verimli olması için, daha maliyetsiz olabilmesi için buradaki limanın maliyetlerinin düşürülmesi gerekir. Eğer ki dışa bağımlı bir ülke olarak yaşıyorsanız ki öyle. İnsanlar yediği sürece, giymek zorunda olduğu sürece limanlar çalışacak. Liman şu haliyle sadece belli kapasitedeki gemilere hitap ediyor fakat artık dünya o kadar hızlı değişiyor ki bizim onlara ayak uydurup o değişen gemi stillerine göre limanlarımızı tekrar dizayn etmemiş gerekiyor.

Onun için İzmir Limanı için yapılan tartışmalarda eğer İzmir Limanı'nın bu bölgede bu şekilde olmasını istiyorsak; öncelikle tarama yapmak zorundasınız. Taramasız İzmir Körfezi, liman için bir şey ifade etmiyor. Çünkü taramanın maliyeti herkese göre değişiyor. Ben maliyeti bilmiyorum

ama İzmir Limanı'nın özelleştirilmesi aşamasında alacak kişi muhakkak bunları ön planda değerlendirecektir. Nedeni çok açık diyebilirim. Ben acaba şu kapasitedeki gemilerle devam mı etmem lazım? Burada daha rekabetçi olup bir Yunanistan'ın Pire Limanı, Mısır'ın Port Sait veya Malta Limanları ile rekabet edebiliyor olmalısınız. Acaba bunu kim yapacak? Özelleştirmeden önce mi, sonra mı yapılmalı? Bu neye benziyor; bir harap bir ev alıyorsunuz, yaptırıp satınca kar ediyorsunuz. Bana göre taranması gerek. İzmir'in körfez olarak ihtiyacı olan bir şey. Bu proje tek taraflı bir proje değil. İzmir Körfezi'nin su sirkülasyonunu da sağlayacağı için önemli bir proje. İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin TCDD ile ortak çalışması gereken bir proje. Bir an önce önündeki engeller kaldırıp yapılmalı. Bu İzmir için olması gereken bir şey. Bu körfezin daha da temizlendiğini düşündüğümüzde kanalın da açılmasıyla limanın değeri daha da fazla artacak.

İzmir Alsancak Limanı yıllık 100 milyon \$'ın altında para kazanmıyor. Hatta son yıllarda kapasite düşmesine rağmen bu geliri üretebiliyor. Biliyorsunuz kullanımını 2015'de 600- 650 bin TEU'ye kadar geriledi. Aliağa limanları da yaklaşık 500 bin TEU'nun üstünde iş yapıyor.

Ama artık yüklerin şekilleri de değişmeye başladı. Eskiden daha çok tarımsal ürünler gelip giderdi. Şimdi bakıyorsunuz Türkiye'deki yatırımlardan ötürü inanılmaz derecede proje yükleri gelmeye başladı. Aliağa bölgesinde inanılmaz yatırımlar var. Elektrik, gaz santralleri gibi... Sadece bu bölgede değil, tüm Türkiye'de yatırım var. Artık bununla da ilgili pahalı yükler gelmeye başladı. Pahalı yükler daha pahalıya tahliye ediliyor, o yüzden rakam ne kadar düşerse düşsün limanın kaybı çok olmuyor. Konteynerde canlı hayvan taşımacılığı dahi yapılabilir. Bana insanlar soruyor: 'Denizciliği neden bu kadar seviyorsun?' O kadar ilginç bir şey ki...



Bir değişim içerisinde, inanılmaz bir Şey. Hep bir strateji belirlemek zorundasınız. Tek düzelik hiç yok. Değişen bir yük ve teknoloji ile karşı karşıyasınız, bu da insana heyecan veriyor.

İzmir Limanları dediğimizde Kuzey'de Çandarlı Limanı yapılmaya çalıŐılıyor. Bu limanın mendireği bitti ama liman inşaatı bir türlü baŐlayamadı. Bu konuda nasıl bir yol izlenmeli?

“Çandarlı Limanı yersizdir, zamansızdır” diyen herkes yanılıyor. “Kaynaklar yanlış kullanılmıştır” diyen herkes yanılıyor. Dünyada limanlar yarın için yapılmaz. Biz zaten günümüzü, 1 gün sonramızı düşündüğümüz için veya geçmişte yaşadığımız için önümüzü hiç düŐünmedięimiz için birçok hata yaptık. Planlı gidemiyoruz. Eğitim sistemimizden mi, kültürümüzden mi? Anlayamıyorum ama yanlış. Bu tür limanlar 10 sene sonrası için, 20 sene sonrası için planlanır. Türkiye'de nüfus artıyor, limanlara da ihtiyaımız var, yollara da ihtiyaımız var. Ama siz düşünün ki; Çandarlı Bölgesinde böyle bir yatırıma giriyorsunuz, yanlış bir yatırım mı? Kesinlikle hayır. 2023 deyin, 2035 deyin. Türkiye hedefleri üzerinde yürümeye mecbur bir lke. Bu hedeflerine ulaşmak için en önemli kalemlerimizden biri turizm, biri ihracatımız. İhracatımızın geliŐebilmesi için maliyetlerimizi düŐürmemiz lazımdır.

Dünyadaki birçok ülke, önümüzdeki bir Çin rneği var. Çin ile rekabet eden ve bunu baŐaran iş dünyasından isimler vardır. Siz ne kadar maliyetlerinizi ne kadar dŐrrseniz o kadar çok rekabet Őansızınız olur. Fakat biz maliyetlerimizi kontrol altında tutamadığımız sürece ne hedeflerimize ulaŐabiliriz, ne bundan sonraki 20 yıl içerisinde ne olacağını tahmin edebiliriz. Çandarlı Limanı'nın konumu, zamanı yanlış mıdır? Değildir. Çandarlı Limanı geç kalmadan ihaleye çıkarılmalıdır.

Bir nceki ihalede neden ihale yapılmadı? Şartlar ağırdı. O Şartlar ile biz ve bizim gibi kurumlar yatırım yapamaz. Ulaştırma Bakanlığı Őartlarını hafifletmek zorunda.

O liman çok mu büyük? Parça parça bölerek ihale etmek daha mı doğru olurdu?

4 + 4 + 4... Sonuç olarak 12 milyon TEU, Şu anki dünya standartlarında ilk 10'a girebilecek liman kapasitesi fakat çok büyük bir yatırım. İlk Őartname çıktığında bu 4 + 4 + 4 yatırımcıyı korkuttu. Bütün Ege Bölgesi'nden çıkan yük kapasitesi 2 milyon TEU. Siz düşünün ki elinizde böyle büyük bir liman var. Fakat Çandarlı Limanı konusunda unutulmayan limanın sadece bölgesel yk için planlanmamıŐ olması. Çandarlı Limanı kıtalar arası konteyner aktarma limanı olarak planlandı. Çünkü bizim İzmir Limanımız var. Ayrıca Aliğa'da bu işi yapan çok önemli 2 tane terminalimiz var ve önümüzdeki günlerde çok önemli olan APM'in müthiŐ bir terminali de devreye girecek. Bunun zerine arz talep meselesini düşündüğünüzde 1.2 milyon TEU talebin olduğu yerde siz 4 + 4 + 4 milyon TEU'yu düşünürseniz fazla kapasite olur.

Zaten APM açıldığı zaman mevcut 4 liman birleŐtięinde bu 4 milyon TEU kapasiteyi aÇıyor.

Evet, zaten bölgede böyle bir yük yok; işte bundan bahsediyorum. Bugün İzmir Limanı'nın tam kapasite ile alıŐması, Aliğa'daki terminalerin ve APM terminalinin yapılması ile beraber bütün limanları düşündüğünüzde Çandarlı Limanı'na lokal kargo olarak çok fazla yükün gelmesi mümkün değil. Zaten bu amaçla da yapılmayacak. Bu proje uluslararası konteyner aktarma limanı olarak değerlendirildi. Fakat unutmayalım ki biz bir Şey yaparken başka ülkelerde aynı Şekilde yapıyorlar. Çin Devleti'nin önemli denizcilik Şirketlerinin bir tanesi Pire Limanı'nın ortağıydı.

ERMATLINE

"Lüks otomobilde kurumsal kimlik"



www.ermatline.com.tr



/ermatline



/ermatline



/ermatline



Geldi geri kalan hisselerini de satın aldı. MSC geldi, Tekirdağ'da yatırım yaptı. APM geldi, Aliğa'da yatırım yaptı. Limanlık gelişen bir sektör. Bugün yaptığınız bir şey aslında yarın için. Fakat biraz acele etmekte fayda var. Bizim bu limanla Çandarlı'daki limanı ihaleye çıkartılıp; yap, işlet, devret mantığıyla harekete geçilmesi lazım. Nasıl olacağı önemli değil, iskele iskele, terminal terminal, bölge bölge... Fakat bir şekilde yatırım modelinin ortaya çıkarılması lazım. Pire, Malta, ABD ile rekabet edebilecek pozisyona getirmemiz lazım. Buraya konteynerlar gelsin. Buradan Karadeniz ülkelerine, Akdeniz ülkelerine dağılsın.

Şu an Yunanistan Pire'nin yaptığı yapılsın. Burada lokal kargo zaten yok. Çandarlı Limanı bunu ne zaman yapabilir? Ne kadarlık bir bölgesiyle bunu yapabilir? Bu da ayrı bir tartışma konusu. Yeni ihale şartnamesinde 500- 500 bin TEU/ 400-400 bin TEU/ 800-800 bin TEU yapılabileceği var.

Çandarlı'ya ulaşım sorun olmayacak mı?

Çandarlı Bölgesi gelişen bir bölge. Siz bugün orada liman için işe girişmeseydiniz bundan 5 sene sonra o bölgede yerleşim olur muydu? Başlardı bence. Peki, nerede yapacaksınız limanları? Bana çok yanlış gelmiyor. Siz önce limanın yerini belirlediniz. 5- 10 sene bulamayacağınız bir yer olabilir. Yazıkların içine liman yapmanız mümkün değil, ama bir bölgeyi liman bölgesi ilan ettiğinizde artık orada yapılaşma olmuyor. Bu yönden iyi. Fakat ulaşım ilk çıkan ihalede de en büyük sıkıntıydı, otoyollara bağlantı yatırımcı şirketin üzerine bırakılmıştı. Şu an yeni ihalede bu yine devletin üzerinde kalacak. Dolayısıyla Türkiye'de şu an en rahat yapılabilecek şey otoyollara bağlantı yolu. Hele ki İzmir Milletvekili Başbakanımız olduğu sürece. Zaten bu işin matematiğinde de limanları lojistik merkezlere otoyollara bağlayamazsanız o limanlar ölü.

Çanakkale Köprüsü ve Çandarlı Limanı ile düşünüldüğünde, Güney Ege'den Çanakkale'ye kadar uzanan bir otoyolun Ege'ye getirecekleri, limana kazandırabilecekleri neler olacaktır?

Marmara Bölgesi birçok yönde genişlemeye başladı. Sadece İzmit-Kocaeli Bölgesi'ne doğru genişlemeyi düşündüğünüzde o tarafta bir sürü sanayi kuruluşları ve bu kuruluşlara hizmet edecek terminaller yapıldı. Adım atacak yerimiz yok. Marmara Bölgesi bu sefer batı bölgesine doğru genişlemeye başladı. Çorlu Bölgesi'ne doğru. Baktığınız zaman Avrupa'ya geçiş orası. Şimdi İzmir'in Çanakkale Köprüsü ile Batı Marmara'ya bağlanması, Avrupa'ya çıkışlardaki en rahat yol olacaktır. Bütün İstanbul'daki doğu Marmara'dan geçtiğiniz bir taşımacılığı, ticari anlayışı düşünebilir misiniz?

Bunu biz en fazla İzmir- Selanik arası bir Ro-Ro hattı kurulması ile ilgili çalışmalar sırasında gördük. Bu konu önemli gelişmeler var. İzmir'den çıkan bir TIR'ın Yunanistan veya Balkan ülkelerine Almanya'nın güneyindeki bir noktaya İstanbul üzerinden gitmesi ne kadar zor oluyor biliyor musunuz? TIR'ların o trafiğin içerisinde çıkarıp İpsala'dan yurtdışına çıkmasına imkân sağladığınız zaman günlerce kazancınız olur.

İzmir'den bindirip, Selanik'te indirdiğiniz zaman sadece 12 saat sonra Selanik'te aynı noktaya inmiş oluyorsunuz. Günlerce beklemektense hızla sınıra ulaşmanız tabii size maliyet olarak geri dönüyor. Çanakkale Köprüsü de doğru bir yaklaşım. Avrupa'ya çok daha kolay bir geçiş ve aynı zamanda bir de bölgelerin yollardan dolayı gelişmesi önemli. Çanakkale'de, Balıkesir'de çok fazla sektör yok diye düşünüyorsunuz. Çandarlı Limanı'nı biz konuştuğumuzda bazen önerilerde de bulunuyoruz. Türkiye'de çok önemli bir kimya endüstrisi var. Kimya endüstrisinin kümelenmeyi planladığı 2 yer var. Bir tanesi Bandırma Bölgesi, diğeri

“Bana insanlar soruyor: 'Denizciliği neden bu kadar seviyorsunuz?' O kadar ilginç bir şey ki... Bir değişim içerisinde, inanılmaz bir şey. Hep bir strateji belirlemek zorundasınız. Tek düzelik hiç yok. Değişen bir yük ve teknoloji ile karşı karşıyasınız, bu da insana heyecan veriyor.”



Çandarlı Bölgesi. Henüz karar verilmedi. Çandarlı Limanı'nda da liman arkası lojistik tesislerini öyle bir sistemle dağıttığınızda siz Çandarlı Bölgesi'ne kimya sektörünü getirdiğiniz zaman, bütün kimyacıları oraya topladığınız zaman o kadar inanılmaz maliyeleri düşürsünüz ki. Çok yakında TÜPRAŞ var, PETKİM var, Aliğa Organize Kimya Sanayi Bölgesi var. O yüzden Balıkesir Bandırma Bölgesi'nde olsun veya Çandarlı Bölgesi'nde olsun nerede olursa olsun; otoyollara çıkış noktaları her zaman için o bölgenin daha da gelişmesini sağlayacaktır.

Siz ARAG'tan bahsettiniz ben de Çandarlı, Aliğa, İzmir ve Çeşme'den bahsediyorum. Böyle bir bölgede iş bölümü sizce nasıl yapılmalı?

Dünyada rekabet var. Bu rekabetin zarar verici olmaması lazım. Bunu başarabildiğimiz sürece bizim önümüz açık. Bunun örnekleri de var ve bunları ben keşfetmedi. Örnekler üzerinden gitmek lazım. İzmir Limanı hem konteyner hem yolcu limanı olarak çok rahat çalışabilecek bir liman. Aliğa Liman'ları çok zoru başarmış bir liman. 1970'li yıllarda genişlemeye başlamış bir bölge ve şu an devasa bir endüstri bölgesine dönüşmüş durumda ve hala gidecek yolu var. Aliğa'nın lojistik merkez olarak değerlendirilmesi lazım. Tamamıyla lojistik merkez yapıp öyle değerlendirmemiz lazım. Hem dökme yüke hem de konteyner yüke odaklanabilecek bir yer olması lazım.

Çandarlı tarafında ise sadece aktarma limanı ve bazı ihtisas sektörlerin mesela kimyacılar gibi, o sektörün lojistik köyüne dönüşmeli. Aynı zamanda tedarik limanı olarak da değerlendirilmeli. Tedarik deyince çok basite indirgeniyor. Aklimıza, ihtiyaç karşılamak geliyor. Türkiye'de 2 tane çok önemli boğaz var. Çanakkale ve İstanbul. Dünyada boğaz yok mu, var. Cebelitank Boğazı, Süveyş Kanalı... Bu boğazlara baktığımızda yakıt tedariki genelde bu

bölgelerde yapılıyor. Orta çağlara gitmeyeyim de 1600-1700'lü dönemlere bir bakın. Geçiş alanlarında limanlarında tedarik sağlamış insanlar ve yoluna o şekilde devam etmiş. Yüzyıllardır yapılan şey, bugün de aynı. Yakıt bölgeleri boğazlar. Biz bu konuda çok önemli iki boğaza sahip olmamıza rağmen yakıt transferi yapan satan boğazlar arasında gerilerdeyiz.

Geçen sene itibarıyla yıllık boğazdan geçen gemilere 1.802 milyar dolarlık yakıt ihraç etmişiz. Fakat bizim kapasitemizdeki boğazları düşündüğümüzde yılda neredeyse 45 bin-60 bin arasında gemi geçişi oluyor. Biz ülke olarak yılda en az 5 milyar dolarlık yakıt tedariki yapabiliriz. Bu ülkeye büyük bir girdi sağlar. Bunu neden anlattım. Boğazlara girmeden önceki son durak neresi olacak biliyor musunuz? Çandarlı. Orada böyle bir tedarik sistemi olmalı. Çandarlı'dan sonraki, Aliğa'nın uç bölgesi. Aliğa'nın uç bölgesinde Tüpraş var, tam arkasında da Star Rafineri yapılıyor. Düşünebiliyor musunuz, şekil o kadar doğru ki gerekirse boru hattını deniz altından Çandarlı'ya döşe, gemiler oraya gelsin. Boğazlara girmeden yakıtını alsın, yürüsün gitsin. Bunun hayali bile beni heyecanlandırıyor. Merkez yükün, yakıtın, tedarik olduğu bir yer. Aklınıza gelebilecek her şeyin olduğu bir medeniyetten bahsediyorum. Çandarlı'nın son durak olma meselesini birçok insan bilmez.

Bence Türkiye'de denizcilik kültürünü geliştirilmesi gerekiyor. Ben şimdi yelken yapalım demiyorum. Denizcilik bir kültür, Hamburg'a bakın, Rotterdam'a bakın, Ancona veya Bari'ye bakın; şehirdeki en önemli tema denizin üzerine. Otellerden afişlere kadar. Denizin kime zarar verdiğini gördünüz? İzmir Limanı için yapılan haksız düşünceler var.

Her düşünceye saygı duymak lazım ama... İzmirli deniz fikrini alıp iç içe yaşamayı öğrendiği zaman bunların hiç biri önem



arz etmez ve çözüm bulunur. Çözüm bulmak yerine, bu bir gerçek evet liman merkezde kalmıştır, trafik sorunu vardır, hatta geçmişte daha çok vardı; ama buna çözüm üretilir. Benim derdim bu. Türkiye'de para sorunu yok bunlar hallolur.

Burada söylediğiniz sorunlar arasında limancılığın gelişmemesinin devletin biraz kendini yatırımlardan çekmesinde mi görüyoruz? Devlet kendine düşen işleri de yapmadan bu işin hallolmasını istiyor? Buraya bir AVM kurdurup turizm limanı yapalım, yani turizm denizciliği üzerine bir liman değil, turizm de yapalım bir de AVM'miz olsun mantığını görüyoruz. Sadece liman üzerine odaklanılmalı, yük limanları, buraya ulaşım mercileri ve altyapıları devlet tarafından yapılmalı mı diye düşünüyorsunuz?

Bu bazı kanunlara aykırı olabilir, özümsemesi biraz zaman alabilir ama bu dünyadaki birçok liman şehrinde kullanılan bir yöntem. Otonom yönetim. Bugün Rotterdam Limanı, Hamburg Limanı gibi büyük limanlar bu sistemle çalışıyor. Limanın sahipleri, yöneticileri bu limandan fayda sağlayan insanlar. Bu ne demek diye sorabilirsiniz? Yerel hükümet, ihracatçılar, ithalatçılar, odalar, STK'lar...

Bu ekibin oluşturduğu yönetim şeklinden bahsediyorum. Devlet yine buranın sahibi olabilir. Büyük hisse sahibi olabilir, fakat ben acente sahibi olarak buradaysam ve limanın da müşterisiysem nasıl daha verimli olacağını benden daha iyi kimse bilemez. Ben bu limanın sahibiysem belediye olarak her konuda hızlı hareket ederim. Bu yapıyı anlatmaya ve ön plana çıkartmaya çalışıyoruz. Bana biri demiyor ki çok etkin bilgili insanlar var. Çok özel lojistikçilerimiz var, İzmir'de 9 tane üniversite var.

İşletme, pazarlama bölümü mezunlarımız, öğrencilerimiz var. Bu insanlardan dünyayı takip edip bundan sonraki standartları yakalamamız lazım, o insanlardan bilgi almamız lazım. Ama bunun sahibi tek bir kurum olur da özelleştirmeden bahsetmiyorum. Özel şirket bunların hepsini yapar ama devletin içinde kaldığı sürece bunların hiç birini yapamıyorsun. Size çok net bir örnek vermek istiyorum. Amerika'da Miami'de MSC'nin en üstündeki isimle konuşuyoruz. Yanımızda da Bakanlıktan bir görevli var. Bana dedikleri ne terör ne de başka şey. 'Sen İzmir'den geliyorsun değil mi?' dedi. Evet deyince yetkili bana "Cruise turizmini ağırlıklı olarak yaşlılar tercih eder. İn çık olmadan düz bir iskele gerektiren bir turizm... İzmir'de insanlar gemiden yolcu limanına güneşte o kadar yol bavul taşıyor, ben bunu satamam. Bu yüzden gelemiyoruz. Hem de o kadar pahalı" dedi.

Bu limana belediye ortak olsa birçok şey yapmaz mıydı? Maddi açıdan değil, kamu hizmeti bu. Belediye biz buraya yeni parmak iskele yapalım diyor bir yerden ses geliyor yapamazsınız. Otonom yapı incelenmeli. İzmir'de neden bir birliktelik yok. İzmirlilerin bu limana sahip çıkması lazım. İzmir Limanı'nın İzmir'de kalması için sahip çıkılması lazım. Yabancı bir şirketin limana sahip çıkması yerine biz neden bunu yapmayalım? 🤔



EN LEZZETLİ DAVETLER BURADA

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



Aliağa Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Saka, mevzuatlarda düzenleme yapılması gerektiğine dikkat çekiyor

Aliağa'nın yolunun planlamasını yapın, ticaret hacmimiz 50 milyar dolar olsun"

Bugün Aliağa'daki en büyük handikaplarımızdan birisi her 5 iskeleye giden yolun ayrı ayrı olması. Her fabrika kendine hem iskele hem yol yaparsa sen benim yerimden geçemezsin, sen benim yolumdan geçemezsin dersek bu işin ticari tarafından çıkamıyoruz çünkü dünya artık eskisi gibi değil.

■ Aliağa son dönemde liman işletmeciliğinde dikkatleri üzerine çeken stratejik bir bölge... Aliağa Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Saka, bölgenin özellikle yol ve planlama eksikliği yaşandığına dikkat çekerek, "Yolumuzu yapın, planlamayı yapın, ticaret hacmimiz 50 milyar dolar olsun" diyor. Aliağa'nın yıllık ticaret hacminin 22-24 milyar dolar olduğunu belirten Saka, "Planlama yapılmalı. Kaç km yapılmalı, kaç şeritli olması lazım? Bu yatırımları yapmazsak verim alamayız. Bir de yalnız liman yapmakla, yol yapmakla olmaz. Mevzuatları da ona göre düzenlemek şart. Bu bir mecburiyet... Bazı ürünler anlık, saatlik... Bunların sisteminin kurulması gerekiyor. Bu sistemler de yerinde olursa çok daha iyi olur. Bu bölgenin şuanda organize sanayi bölgesinde yabancı yatırımcılarla muhatap olduğumuz için biliyorum bu iş bekleniyor. Bu sebeple yatırımını erteleyen insanlar var. Burada bu işin iyi hale gelmesiyle ivme kazanabileceğimizi bilmeliyiz. Herkesin ciddi anlamda destek olması gerekiyor. Bu bizim için, memleketimiz için fayda. 10 milyar dolar ithalat, 10 milyar dolar ihracatı olan bir bölgeyiz. Toplamda 22- 24 milyar dolarlık bir ticaret hacmine sahibiz. Çok büyük bir rakam. Eğer dediklerimiz olursa 50 milyarı da aşar" diyor.

Adnan Saka ile Aliağa Bölgesi'nde limancılık alanındaki gelişim, bu konuda yaşanan sorunlar ve yapılması gerekenler üzerine konuştuk.

İzmir Limanı ile Aliağa Limanı birbirine rakip mi?

İzmir Limanı konusunda bir takım arkadaşlarımız ve konunun uzmanları hep bir rekabet olması veya kapatılması gerektiğini savundu. Ben bunun gerekli olduğunu düşünmüyorum. Eğer siz limanları veya işletmeleri düzgün planlarsanız her iki tarafda çalışabilir.

İzmir Limanı çok uzun yılların limanı... Aklın yolu bir; 5 bin yıl önce Nemrut Körfezi'nde Liman varmış, 5 bin yıl içerisinde 5 tane medeniyet geçmiş o körfezden limandan... Hala körfezin sularında kentin limanı duruyor. İzmir bir parçasını düşünün, suyun altında.

'İzmir'i kapatalım, Aliağa'yı kapatalım' dersanız çok doğru olduğunu sanmıyorum. Bugün somut örnek olarak düşünürseniz 90 kilometre denize sıfır Bremen Limanı var. 90 kilometre nehrin içinde Hamburg Limanı var. 800 yıldır

Adnan Saka
Aliğa Ticaret Odası Yönetim
Kurulu Başkanı



KAPAK KONUSU



çalışan bir liman olduğuna göre 90 km gerisinde çalışan liman var. Bizim de planlamayı düzgün yapmamız lazım. Başından itibaren 'istem arkadan gelsin' dediğimiz zaman işin içinden çıkamıyoruz. Bugün Aliğa'daki en büyük handikaplarımızdan birisi her 5 iskeleye giden yolun ayrı olması. Her fabrika kendine hem iskele hem yol yaparsa sen benim yerimden geçemezsin, sen benim yolumdan geçemezsin dersek bu işin ticari tarafından çıkamıyoruz çünkü dünya artık eskisi gibi değil.

Dünya ile rekabet edebilmemiz için fizibl olmamız lazım ve bunun için de müşterek alanlar kullanmanız lazım. Bu durum 500 dönüm tarlası olan adamın da traktör alması, bir dönüm tarlası olan adamın da traktör almasına benziyor. O zaman ne faydası oluyor?Dünya bunu müşterek veya çoklu kullanarak aşmış. Ucuz maliyet için yapılmış yöntemler var. Buradaki mal sahiplerine bunu anlatamadık. Herkes kendi

yolunu, kendi fabrikasını yaptığı zaman da her şey daha fazla maliyet anlamına geliyor. Yollar berbat, kamyonlar zarar görüyor. Hasar gördükçe nakliyyeye yükleniyor, nakliye imalata sonrasında da satış zorlanıyor. Bu işlerin en başından beri tek elden doğru düzgün planlanarak her şeyiyle birlikte yapılması gerekirdi. Biz başlangıçta Aliğa olarak ilk planı düşündüğümüzde kimse İzmir'e rakip olarak düşünmedi, rakipte değil.

Şu anda kaç tane iskele var?

Çok iskelemiz var. İzmir Demir Çelik, Nempont, Ege Gübre...

Yılda ne kadar işlem hacmi oluyor?

49 milyon ton. Liman yapmakla olmuyor. Arka hizmet alanları önemli. Bu noktada değişiklikler, düzenlemeler yapmamız lazım.





Buradan elleçlenecek miktar konusunda 2016 sonu itibariyle ne öngörüyorsunuz?

APM firması ile yaptığımız görüşmelerde 2 bin 500 aracı bugün günlük olarak 20 tondan hesaplasanız konteyner başına sonuç ortada. İlk çeyrekte 201 bin TEU Aliğa Limanı, Alsancak Limanı ise 221 bin. 800'e gidiyoruz demektir.

Peki, bugün itibariyle Aliğa ve İzmir'in limancılık konusunda bir planı var mı? 40 yıl sonrası için ne planlıyoruz?

Geldik aynı yere... Planlama derken yerel yönetimlerin, idari mekanizmaları birlikte çalışarak yalnız benim bildiğim şekilde değil uzmanlarla birlikte planlamalıyız. Biz sıradan gelişen bir ilçenin dışında, özel bir yeriz. Çok özel ve hızla değişiyoruz. Hemen hemen Türkiye'nin en çok araç kaydı yapıldığı ilçe. Akşamüstü Aliğa'da yürüyemezsiniz, Aracınızı park edemezsiniz. Çarşı, alışveriş yeri, esnafın yeri...

Esnamız müşteri gelirse para kazanacak. Vatandaş, Petkim'de şehir dışında oturan vatandaş işine gidiyor. İş çıkışı çarşıya uğrayıp evine gidecek. Park yeri bulamayınca alışveriş yapmıyor bu sefer esnaf bu konudan etkileniyor. Satış yapamıyor. Önümüz deniz, denizi kullanmıyoruz. Biliyorsunuz Kadifekale'de yaşayıp yıllarca denizi görmeyen insanlar var. Bizde de aynı şeyler var. Ama biz öyle bir planlama yapmalıyız ki, insanlar rahat çalışmalı, rahat yaşamalı.

Bugün itibariyle Çandarlı Limanı sürecinde geldiğimiz nokta nedir?

Eğer süreç başlar, iyi bir talip çıkarsa, orası belki 3 yıl içerisinde faaliyete geçebilir. Yalnız talipli olmak da yetmiyor. Birtakım eksiklikleri devletin tamamlaması gerekiyor.

İstimlaklar var, yol yapılması lazım. Enerji hatlarını getirmesi lazım. Bunlar hep koordine çalışmayla olur.

Ortada olmayan bir şeyi mi karşılaştırıyoruz?

Yüzdesi çok az olan bir şey diyelim. Biz de planı tam bilmiyoruz. Yüksek miktarda 4 bin konteynerden yukarıda yük alan gemilerin konteyner elleçleme istasyonu olarak kullanılsın ama bu işler standart konteyner limanından farklı olan yerler. Çünkü onun ikinci bir kademesinin olması şart bana göre. En azından lojistik köyünün öncelikle olması lazım. Eğer siz o limanı hazırlayıp da lojistik köyünü uzak bir yerde planlamayı düşünürseniz veya hazırlamazsanız veya daha sonraya bırakırsanız mümkün değil çalışması.

Ekleme istediğiniz...

En önemlisi yolların biran evvel yapılması gerekiyor. Planlama yapılmalı. Kaç km yapılmalı, kaç şeritli olması lazım? Bu yatırımları yapmazsak verim alamayız. Bir de yalnız liman yapmakla yol yapmakla olmaz. Mevzuatları da ona göre düzenlemek şart. Bu bir mecburiyet... Bazı ürünler anlık, saatlik... Bunların sisteminin kurulması gerekiyor. Bu sistemler de yerinde olursa çok daha iyi olur. Bu bölgenin şuanda organize sanayi bölgesinde yabancı yatırımcılarla muhatap olduğumuz için biliyorum bu iş bekleniyor. Bu sebeple yatırımını erteleyen insanlar var. Burada bu işin iyi hale gelmesiyle ivme kazanabileceğimizi bilmeliyiz.

Herkesin ciddi anlamda destek olması lazım. Bu bizim için, memleketimiz için fayda. 10 Milyar ithalat, 10 milyar ihracatı olan bir bölgeyiz. 22- 24 milyar dolarlık bir ticaret hacmine sahibiz. Çok büyük bir rakam. Eğer dediklerimiz olursa 50 milyarı da aşar. 🌐

Önder Türkkani

Arkas Holding CEO'su Önder Türkkani, İzmir Körfezi'ndeki yaklaşma kanalı probleminin çözülmesiyle liman ihalesine ilginin artacağına dikkat çekiyor

İzmir Limanı'na Önce Körfez Taraması Sonra Özelleştirme

"Ulaştırma yatırımlarıyla Türkiye'deki ihracatçı ve sanayicinin rekabet gücünü artırmada doğru bir zaman olduğunu düşünüyorum. Halihazırda Türkiye'nin yetkin bir yönetimi var. Bir dizi özelleştirme ve yatırımlarla birlikte ülkenin dış ticaretin hamle yapmasını bekliyoruz."

■ Ne kadar liman kapasitesi, o kadar yeni yatırımcı... Arkas Holding Başkanı Önder Türkkani, İzmir ve çevresinde liman sayısının fazla olmasının yatırımcı için cazip bir unsur olduğunu söylüyor. Türkkani, "Alternatiflerin bol olduğu bir ortamda yatırımları artırırsınız. Sanayicisi, ihracatçısı, ithalatçısı... Her kesim bundan fayda görür. Tek bir limana mahkûm kalmazlar. Gerekliğinde Aliağa'dan gerektiğinde İzmir Limanı'ndan yükleme yapılabilir. Altyapı yatırımları yapmak Türkiye'nin rekabet gücünü de artıracaktır. Ayrıca Aliağa limanlarındaki yükseliş önemlidir. Türkiye, dış ticaretinde son dönemde biraz duraklama olsa da büyüyen bir ekonomidir. Aliağa Limanı'na da İzmir Limanı'na da ihtiyaç var. Bu iki limanın karşılaştırılması doğru değil. Birbirinin engelleyicisi gibi görmek doğru değil. Neticede ne kadar liman yatırımı yapılırsa bu Türkiye için o kadar yararlıdır. 'Eyvah Aliağa Limanı açıldı, İzmir Limanı ne olacak?' diye bir şey yok. İzmir Limanı'na bakın; hiç de öyle bir acıklı bir durumu söz konusu değil" diyor.

İzmir'in limancılık alanında daha hızlı gelişimi için İzmir Körfezi'nde derin su yolu taramasının yapılması, limanların ulaşım konusundaki altyapı yatırımlarının tamamlanması ve sonrasında İzmir Limanı ihalesinin sonuçlanması gerektiğini

belirten Türkkani, bu yatırımlar sayesinde Türk iş dünyasının rekabet gücünün daha da artacağını ifade ediyor. Önder Türkkani ile İzmir Limanı üzerinden Ege Bölgesi'ndeki limancılığa, bu alanda holding olarak hedefleri ve sektörün gelişimine ışık tuttuk.

Arkas Holding, İzmir Limanı'ndan en fazla hizmet alan gruplardan birisi. Aynı zamanda 2007 yılındaki özelleştirme ihalesine katılan bir Holding ve bu süreci iyi bilen birisi olarak bugün gelinen noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

İzmir Limanı'nın derinlik problemi var. Bu sorun çözümlenmediği sürece ve sorunun ihale sonrasında bırakılması halinde limanın konteyner ayağında çok ilgi çekmeyeceği kanaatindeyim. En azından bizim için böyle. Çünkü İzmir Körfezi'nin yeni jenerasyon gemilere ev sahipliği yapabilmesi için bu şarttır. Bunu da devlet ihale öncesi yapmalı ki ihaleden sonra ihaleyi alan şirket olası çevre problemleriyle baş başa bırakılmamalı. Aksi takdirde; limanı aldınız ama bir takım hukuki engellemelerle derinleştirme çalışmalarını yapamazsa o zaman eksik kapasite ile çalışır durumda kalırsınız. Bu büyük bir risktir. Mutlaka bu sorunun çözülmesi gerekiyor.



Önder Türkkani
Arkas Holding CEO'su



“BİZ ORGANİK BÜYÜYORUZ”

Arkas olarak Avrupa ve Akdeniz çanağına Afrika ve Karadeniz’de taşımacılık yapıyorsunuz. Gemi kapasiteleriniz ve büyüklükleriniz de bu ölçüğe uygun planlanmış durumda. Nasıl bir büyüme planınız var?

Bunu yüzmedeki gibi düşünebilirsiniz. Önce daha kısa kısa mesafede yüzersiniz, adalelerinizi güçlendirdikten sonra daha uzun yüzmeye başlarsınız. Yakın çevremiz ile başladık. Karadeniz ve Akdeniz ülkeleri ile Batı Afrika ve Doğu Afrika’da hizmet veriyoruz. Biz, organik büyüyüyoruz. Belli bir fiziki kapasiteye ulaştınca yeni hamleler yapıyoruz.

Öte yandan Aliağa’daki limanlardaki yükseliş önemlidir. Türkiye dış ticaretinde son dönemde biraz duraklama olsa da büyüyen bir ekonomidir. Aliağa Limanı’na da İzmir Limanı’na da ihtiyaç var.

Bu iki limanı birbirinin engelleyicisi gibi görmek doğru değil. Neticede ne kadar liman yatırımı yapılırsa bu o kadar Türkiye için yararlıdır. “Eyvah Aliağa Limanı açıldı, İzmir Limanı ne olacak?” diye bir şey yok. İzmir Limanı’na bakın; hiç de öyle bir acıklı bir durum söz konusu değil.

İzmir Limanı’nın yılın ikinci altı aylık döneminde ikinci kez ihaleye çıkması öngörülüyor. Burada özellikle konuşulan başlıklardan birisi; konteyner ve kruvaziyer limanı olarak ikiye bölünerek mi özelleştirilsin başlığı. Bir yatırımcı olarak siz bu konu ne düşünüyorsunuz?

Ayrı ayrı olabilir. Bölünebilir. Arkas olarak ilgi alanımız konteyner limanı bölümüdür.

Liman, 2007 yılında 1.275 milyon dolara ihale edilmişti. Ancak sonrasında konsorsiyumların geri çekilmesi ile limanın işletmesi yeniden TCDD’ye geçti. Aradan 9 yıl geçti. Liman yine aynı değerde alıcı bulabilir mi?

Sanmıyorum. O rakamları yakalayamaz. O rakamın, o günün koşullarında bile çok yüksek olduğunu düşünüyorduk. İhalede biz 3. olduk. Konsorsiyum olarak o ihalede düşündüğümüz rakamların üzerine çıkmamıza rağmen 3. olduk.

Bu yıl özelleştirme gerçekleşir mi? Öngörünüz nedir?

Bilemiyorum.

Yeni özelleştirme sürecinde sizce dikkat edilmesi gereken hususlar neler?

Liman özelinde altyapı sorunlarının giderilmesi ya da

gideriliyor olması lazım. İzmir Limanı’nda derin su yolu taramasının yapılması gerekiyor. Diğer limanlar için konuşacak olursak, karayolu ve demiryolu bağlantılarının gerçekleştirilmesi önemli. Limanı harekete geçirecek olan yoldur. Yolu olmayan bir limanın fizibilitesi çıkmaz. Bu tür özelleştirilecek limanlarda yola ilişkin altyapının çözülmesi halinde ihale bedelinin beklenen rakamlara ulaşması mümkündür.

Yine ihaleye girecek misiniz?

Şartnameyi gördükten sonra bir şey söylemem mümkün. İzmir Limanı’ni en yüksek oranda kullanan gruplardan birisiyiz. O çerçevede limanın bundan sonraki akıbeti bizi ilgilendiriyor. Önemli olan kimin aldığından çok, doğru yatırımların yapılması ve verimli bir liman olarak çalışıyor olmasıdır.

Siz aynı zamanda Türkiye’nin en büyük liman işletmecisi konumundasınız. İstanbul’un nabzını tutuyorsunuz. Sadece liman değil aynı zamanda arka planda da çok büyük lojistik yatırımlarınız olduğunu görüyoruz. İzmir özelinde baktığımızda lojistik yatırımları konusunda ne kadar şanslı ve ne kadar geliştirilebilir?

Eğer İzmir Limanı’nda bu bahsettiğim derinlik sorunu çözülsün ve ihale yapılırsa, Aliağa’da kara ve demiryolu altyapısına destek verilirse İzmir lojistik konusunda önemli bir üs haline gelecektir. İzmir Limanı Projesi kendi içinde büyümeyi de çözüyor. Bir önceki ihale şartnamesinde taramadan gelecek malzemenin dolguda kullanılıp iki katı alana çıkarılabilecek bir alandan bahsediyoruz. İzmir Limanı’nın üretim noktalarına yakınlığı çok önemlidir. Aliağa, Manisa için önemli bir noktada. Artık limanları kendi hinterlandı içinde düşünmek gerekiyor. Bir çap oluşturup olaya öyle bakmak ve ulaşımın uygunluğunun hesabı yapılarak yol alınması gerekiyor. Limanlar ve yollar birbirinden



“KONTEYNER, TİCARETTE DEMOKRASİYİ GETİRDİ”

“Dünyada konteyner taşımacılığına baktığımızda; konteynere konan mal miktarı her geçen yıl artıyor. Konteyner taşımacılığının avantajları çok yüksek. Konteyner, ticarete demokrasiyi getirdi. Artık gerektiğinde bir konteynerin dördte birinin doldurarak ithalat ihracat yapabilirsiniz. Daha küçük işletmeler doğrudan ithalat ya da ihracat yapabilir hale geldi. Konteyner ticaretteki tekelleşmeyi kırmış önemli bir buluştur. Stok maliyetlerini düşürdü. Bu ticaretin büyümesini ve yaygınlaşmasını da sağladı. Denizcilik sektörü açısından arz-talep dengesinde fark yaşanıyor. Kar marjlarının çok düşük olduğu bir alan. Ama bu yaşananlar yeni çözümleri üretmeyi de beraberinde getiriyor. Birleşmeler oluşmaya başladı. İş yapış kültürü de değişiyor. Yükleri birleştirme ve tek gemi ile taşıma ve beraberinde maliyet ciddi bir tasarruf sağlıyor. Ama dünyada hala arz talep arasında arz lehine ciddi bir fark var.”

ayırmadan düşünmeliyiz. Yol yapmadığınız sürece muazzam bir liman yapmanın bir anlamı yok. Limanlar için yol belirleyici bir unsurdur.

İzmir Limanı için ne kadar bir altyapı yatırımı gerektiriyor?

İhaleye girdiğimiz tarihte yaptığımız çalışmada kademeli olarak 300 milyon dolar bir yatırım gerektiriyordu. Bugün üzerinden 10 yıl geçti ama bu rakamda önemli bir yükselme olduğunu düşünmüyorum.

İzmir Limanı ile şehrin bütünlüğü konusunda eleştiriler var. İzmir Limanı'nın şehirden kalkması mümkün mü?

İzmir'e güç kaybettirmek istiyorsanız limanı kaldırabilirsiniz. Ekonomik anlamda şehri aktif tutmak istiyorsanız limanı olmak zorundadır. Efes'e bakın. Liman şehri iken zaman içinde denizin dolması nedeniyle liman şehri olmaktan çıkıp hayalet şehir olmuştur.

APM, Aliağa'daki yatırımı için geri sayım yaşıyor. Bu pozitif olarak bölgeye farklı bir sinerji getirir mi?

Getirir. Dış ticaretin çok güçlendiği bir bölge haline gelirse o bölgede çok daha fazla antrepoculuk yatırımı gerçekleşir ve bölgenin bir hub haline gelmesine katkısı olur. Bunu geçtiğimiz ihale sürecinde liman ile ilgilenen bir Hintli firmanın buraya yönelik hedeflerinde gördük. Burada limanın alternatiflerinin olması yatırımcı için caziptir. Alternatiflerin olduğu bir ortamda yatırımları artırırınız. Sanayicisi, ihracatçısı, ithalatçısı... Her kesimi bundan fayda görür. Tek bir limana mahkûm kalmazlar. Gerektiğinde Aliağa'dan gerektiğinde İzmir Limanı'ndan yükleme yapabilirsiniz. Altyapı yatırımları yapmak Türkiye'nin rekabet gücünü de artıracaktır.

Geçen ihale sürecinde İzmir Limanı'na 5 konsorsiyum talip olmuştu. Bu sefer de aynı ilgiyi görür mü?

Görür. Aynı isimler olmasa bile farklı konsorsiyumlarla olabilir. İzmir Limanı her zaman tarihsel olarak bir değeri var. Derin su yolu sorunu çözülmüşse büyük ilgi görür.

Başbakan Binali Yıldırım, Ulaştırma Bakanlığı döneminden itibaren İzmir Limanı sürecini bilen bir isim. Yeni ihale ve altyapı yatırımlarının hızlandırılmasından bu bir avantaj olur mu?

Ulaştırma Bakanlığı yapmış bir ismin Başbakanlığa gelmesi altyapı yatırımlarının sonuçlandırılmasında büyük bir şanstır. Kaldı ki, İzmir Limanı ile ilgili bütün ayrıntıları bilen bir isimden bahsediyoruz. Çözümlerini de biliyor.

Son dönemde yatırım ölçeği çok büyük olan Çandarlı Limanı'nda; aynı Rotterdam Limanı'nda olduğu gibi iskelelerinin farklı farklı işletmeciler tarafından işletilmesi modelini konuşuyoruz. Bu işletme modeli konusunda ne düşünüyorsunuz?

Olabilir. Ama unutulmamalı ki, yatırımcı öncelikle yol ve altyapı yatırımı var mı buna bakıyor.

İzmir Limanı'nda yaşanan sıkıntılar nedeniyle yükün Pire, Malta ve Mısır Limanı'na kaydığı değerlendirilmelerini dinledik. Buralara büyük oranlarda kaçış oldu mu? Yoksa bu bir şehir efsanesi mi?

Bu bir şehir efsanesidir. İzmir Limanı aktarma limanı değil ki. İzmir Limanı, lokal yük limanıdır. Lokal yükü, niye Pire'ye götürsün ki?... Derin su yolu yatırımı yapılsa doğrudan İzmir'e gelebilecek gemi sayısı artacaktır. Limanlara gelir getiren lokal yüklerdir bunu da unutmamak gerekiyor. Aktarma limanları büyük karlar bırakmaz. 🌐

Mogens
Wolf
Larsen

Bu yılın 3. çeyreğinde açılışı yapılması planlanan APM Terminals İzmir, Ege firmalarının taşıma maliyetlerini yüzde 25 düşürecek

APM Terminals İzmir'in açılışı için geri sayım başladı

APM Terminals İzmir'in 2 fazdan oluştuğunu belirten Larsen, "Tamamlanan ve faaliyete geçmek üzere olan ilk faz 350 metrelik bir rıhtıma ve 420 bin TEU'luk kapasiteye sahip.

■ Ana merkezi Hollanda Lahey'de bulunan APM Terminals, denizcilik sektöründe 100 yılı ve liman / terminal işletmeciliğinde 50 yılı aşkın süredir tecrübesiyle hizmet veriyor.

Faaliyete başlamak için gün sayan ve Ege'nin en büyük konteyner limanı olma özelliğine sahip APM Terminals İzmir, bölgedeki firmaların taşımacılık maliyetlerini yüzde 25 dolayında düşürecek. Yatırımlarını tamamlayan APM Terminals, operasyonlara başlamak için resmi prosedürün tamamlanması için çalışmalar devam ediyor. Hedef; bu yılın üçüncü çeyreğinde hizmet vermeye başlamak...

İzmir'deki mevcut konteyner terminallerinin belli büyüklüğe kadar gemileri elleçleyebildiğini söyleyen APM Terminals İzmir Genel Müdürü Mogens Wolf Larsen, "Mevcut limanlar konteyner limanı olarak tasarlanıp, inşa edilmediği için bazı dezavantajları var. APM Terminals İzmir ise bunun aksine bir konteyner terminali olarak tasarlandı.

Büyük gemileri elleçleyecek derinlik ve kapasiteye sahip olmamız en büyük avantajımız. Çok büyük gemiler İzmir'e

uğrak yapmadığı için yükler Uzakdoğu ya da Ortadoğu'ya aktarmalı olarak gönderiliyor. Bu da üreticiler, ihracatçılar ve ithalatçılar için ekstra zaman ve maliyet demek. Şu anda Türkiye'ye uğrak yapan en büyük gemi 16 bin TEU'luk. Biz de bunu elleçleyebilecek durumdayız. Dev STS vinçlerimiz konteyner gemisinde 22. sıradaki konteyneri elleçleyebilecek kapasiteye sahip" diye konuştu.

100 YILLIK BİRİKİM...

Ana merkezi Hollanda Lahey'de bulunan APM Terminals'in denizcilik sektöründe 100 yılı ve liman / terminal işletmeciliğinde 50 yılı aşkın süredir hizmet veren Danimarka kökenli A.P. Moller Maersk Group bünyesinde faaliyet gösterdiğini hatırlatan Larsen, "Dünyadaki 3. en büyük liman işletmecisiyiz. Dünya genelinde 20 bin 600 çalışanımız, 72 terminalimiz mevcut. Lojistik köylerimiz, konteyner depolarımızla 69 ülkede 140 lokasyonda faaliyet gösteriyoruz. 2001 yılında kurulan firmamızın merkezi Lahey'de bulunuyor.

2015 yılında gelirimiz 654 milyon dolara, yatırılan sermayenin getirisi de yüzde 10.9'a ulaştı" dedi.

Lifting Global Trade
M TERM

30571 168
IANNIM

KAPAK KONUSU

Mogens Wolf Larsen
APM Terminals İzmir Genel Müdürü



Türkiye pazarına 2013 yılının Şubat ayında Petkim ile imzaladıkları anlaşma ile adım attıklarını anlatan Larsen, “Anlaşma gereği, Nemrut Aliağa Körfezi’ndeki Petkim Limanı’nın konteyner ve genel kargo terminallerini 28 yıl süreyle APM Terminals işletecek. Temmuz 2013’te inşaatına başlanan terminalimiz neredeyse tamamlandı. Son hazırlıklarımızı yaparken, bir yandan da resmi izinler ve lisans sürecini takip ediyoruz. Resmi işlemlerin yakın zamanda biteceğini tahmin ediyoruz. Şu anda limanımız operasyonel anlamda hazır, bugün bir gemi uğrak yapsa, ekipman, personel ve bilgi işlem altyapısı anlamında operasyon yapabilecek durumdayız” dedi.

İKİ FAZDAN OLUŞACAK

APM Terminals İzmir’in 2 fazdan oluştuğunu belirten Larsen, “Tamamlanan ve faaliyete geçmek üzere olan ilk faz 350 metrelik bir rıhtıma ve 420 bin TEU’luk kapasiteye sahip. Bu yılın sonunda tamamlanacak ikinci fazda ise mevcut rıhtıma 350 metre daha eklenecek ve toplamda terminalimiz 700 metrelik bir rıhtıma sahip olacak. İkinci faz tamamlandığında konteyner terminalimiz 1.3 milyon TEU, genel kargo terminalimiz de yaklaşık 500 bin ton elleçleme kapasitesine ulaşacak. Bittiğinde 400 milyon dolara malolacak yatırım bedelinin APM Terminals ve Petkim tarafından ortak karşılanıyor. Yatırımlarla birlikte pazarlama çalışmalarını da sürdürüyoruz. Belli başlı konteyner hatlarıyla iletişim halindeyiz. Terminalimiz faaliyete geçtiğinde hemen yüzde 100 kapasiteye ulaşmayı beklemiyoruz ama hem limanın konumu, hem de bizim sunduğumuz hizmetlerle hızlı bir büyüme bekliyoruz” dedi.

“TÜRKİYE PAZARINI ÖNEMSIYORUZ”

Türkiye’de yeni yatırım arayışlarının sürdüğünü vurgulayan Larsen, “Son dönemde uluslararası ticarete ve Türkiye’nin siyasal ortamındaki olumsuz gelişmelere karşın yatırım planımızda bir değişiklik olmadı. Türkiye APM Terminals için yatırımda öncelikli 15 ülke arasında. Çünkü lokasyon olarak önemli bir noktada ve çok fazla potansiyele sahip bir ülke. Hem Asya’ya hem de Akdeniz’e ulaşabilir noktada. Genç, eğitilmiş ve uluslararası vizyona sahip bir nüfusu var. Uluslararası ticaretteki daralma Türkiye’ye de yansıyor. Ama biz bunun geçici olduğunu düşünüyoruz. Talebin tekrar artacağına inanıyoruz. Türkiye’ye yönelik endişemiz yok” dedi.

MARMARA BÖLGESİ, TAKİPTE

Yeni yatırım için özellikle Marmara Bölgesi üzerinde durduklarını belirten Larsen, “Bu bölgede yeni yatırımlar yapıldı ve şu an kapasite fazlası var. Ama uzun vadede talep artacaktır. Bu bölgede yatırım anlamında bizi zorlayan nokta, doğu kısmında çok sayıda, 5-10 kilometre arayla konteyner limanı olarak planlanmayıp sonradan konteyner limanına dönüştürülen küçük limanların olması. APM Terminals ise çok daha büyük ölçekli bir yatırım yapmak istiyor. Bunun yanısıra altyapı anlamında bazı eksiklikler var. Yurtdışında örnekleri olduğu gibi Türkiye’de bir Liman Otoritesi oluşturularak, devlet desteğiyle çalışmalar belli bir plana göre yapılırsa hem ülkenin hem de yatırımcıların yararına olacaktır” diye konuştu. ©

ARTIK BAKIŞ AÇINIZI DEĞİŞTİRMENİN ZAMANI GELDİ!



YENİ FIAT EGEA HATCHBACK.

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

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



5 YIL
KULLANIM
GARANTİSİ

#fiategeahb



POYRAZ

izmir (0232) 274 68 68 Aydın (0256) 226 23 33

EGEA

Ersel Oral Zafer

Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Danışmanı Dr. Ersel Oral Zafer, “Ege Bölgesi'nde toplam kaç adet liman değil kaç adet rıhtım, kaç kilometre rıhtımımız var, ne kadar yükümüz var, ne kadar vincimiz var? Bizim bunlara bakmamız gerekiyor” diyor

“İzmir'deki üç liman birbirinin rakibi değil tamamlayıcısı”

Önemli olan limanların çok para kazanması değil, çok iyi işlemesi. Limandaki verimsizlik ithalat, ihracat üzerine bir yük olarak gelecektir. Bu yükü azaltabilmek için limanların mükemmel çalışması gerekiyor. Gemilerin bekletilmemesi, hasarsızlık, iş güvenliğine dikkat edilmesi, şehir içerisinde kalmış bir yapının mutlaka yeşil liman olması gerekiyor.

■ Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Danışmanı Dr. Ersel Oral Zafer, İzmir Limanı, Aliağa Limanı ve Çandarlı Limanı'nın birbirlerine rakip olarak gösterilmesinin doğru olmadığına dikkat çekerek, “Üç liman birbirinin rakibi değil tamamlayıcısı” diyor. Bölgenin arz-talep dengesi, incelenirken toplam rıhtım uzunluğu üzerinden analiz yapılması gerektiğine vurgu yapan Zafer, “Ege Bölgesi'nde toplam kaç adet, kaç km rıhtımımız var, toplam ne kadar yükümüz var, toplam ne kadar vincimiz var? Buna bakmamız gerekiyor. Dünyanın 10. büyük limanı olan Rotterdam limanında 80 terminal, 90 km rıhtım uzunluğu var.

Söz konusu liman yılda yaklaşık 450 milyon ton yük elleçliyor, yine yaklaşık 35 bin gemiye hizmet veriyor. İzmir Limanı dediğiniz zaman Kuşadası Limanı'nı da, Çeşme Limanı'nı da, İzmir Limanı'nı da, Aliağa Limanı'nı da Dikili Limanı'nı da düşünmemiz gerekli. Dünyada birçok liman terminal bazında işletilmektedir. İsmi Singapur Limanı ama Singapur Limanı'nın içerisinde birçok işletmecisi vardır. Yurtdışında birçok liman

benzer şekildedir. Biz de tamamını İzmir Limanı olarak düşünmeliyiz. 700 metresi orada, 3 kilometresi burada, 450 metresi şurada şeklinde değerlendirme yapmamak gerek. Bunların tamamı tek limanın rıhtımıymış gibi bakmak lazım. Bizim her bir metre rıhtıma, limana ihtiyacımız var. Petkim yapılıyor, İzmir yapılmasa mı? İzmir Limanı özelleşecek, Çandarlı'yı geciktirsek mi? Hayır bizim için her liman değerli ve ihtiyacımız var” diyor.

İzmir Limanı'nın özelleştirme sürecini de değinen Zafer, özellikle ‘Yeşil Liman’ odaklı yatırımların yapılmasının önemine dikkat çekti. İzmir Limanı'nın hak ettiği değerden ihale edileceğini belirten Zafer ile Ege Bölgesi'nin limancılık konusundaki mevcut durumu, bu konuda yaşanan sorunlar ve doğru bilinen yanlışlar üzerine konuştuk.

Bugün itibarıyla İzmir Limanı'nda geldiğimiz nokta nedir? Özelleştirme serüvenimiz var, başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Verilen vaatler var ama ne yazık ki bu

Ersel Oral Zafer
Deniz Ticaret Odası İzmir
Şubesi Danışmanı



KAPAK KONUSU



vaatler İzmir Limanı'nda gerçekleştirilememiş. Şimdi tekrardan yılın ikinci 6 aylık döneminde özelleştirme süreci öngörülüyor. Bu süreci nasıl görüyorsunuz?

2011 yılında İzmir Limanı'nın işletme planı çalışması ve gerçekleştirilmesi gereken yatırımlara ilişkin bir fizibilite çalışması yapıldı. Söz konusu işletme planında önümüzdeki 2035 yılına kadar ister devlette işletsin limanı, ister özelleştirilsin ya da otonom olsun yapılması gereken teknik ve işletmeye yönelik iyileştirmeler neler bunlar belirlendi. Yani bir yol haritası çizildi. Bu sürece de gerçekten hızlı başlandı. Saha betonlamaları yapıldı, ekipmanlar alındı. Bu kapsamda otomasyona geçildi. Yani o işletme planında yazılı gerçekleştirilmesi gereken işlemlerin bir kısmı gerçekleştirildi.

Son bir kaç yılda özelleştirme ön plana çıkınca "Acaba yaptığımız yatırımlar özelleştirme kapsamında özelleştirmeyi alan firma tarafından mı yapılsın" gibi bir düşünce oluştu. "Yapılması gerekenler tamam yapılsın ama yapılacaklar özelleştirmeyi alan firma tarafından mı yapılsın" düşüncesiyle yatırımlar yavaşladı. İlk heyecanını biraz kaybetti. Türkiye'de konteyner yüklerine bakarsak ülke çapında 2014 - 2015'e yüzde 2,5'lük bir düşüş oldu. Ancak İzmir'e bakacak olursak, İzmir; 1 milyon 220 binden 1 milyon 241 bin TEU'ya yükseldi. İzmir, Türkiye genelinden ayrı bir şekilde arttı. Yani İzmir gelişen büyüyen bir dış ticarete sahip. Bu nedenle yatırımlar devam etmeli. Ancak yatırımlarda yavaşlama söz konusu. Özelleştirme olunca, devletin çözemediği konuları özel sektörün çözmesi oldukça zor. Özel sektörün mali imkânları, hareket alanları, esnek davranıp karar alabilme mekanizması çok fazla ama özellikle tarama ile ilgili gelinen noktada ve limanın çevre değerlendirme konusunda mutlaka özelleştirme öncesi bunların tamamlanmış olması gerekiyor. Sizin devlet olarak ÇED gibi alamadığınız izinleri, yapamadığınız yatırımları

özel sektörün yapabilmesi çok daha zor, çok daha maliyetli, çok daha uzun soluklu çalışma isteyecektir.

O zaman nasıl özelleştirmeye çıkabiliyor?

Sanırım; Özelleştirme İdaresi de ÇED Raporu'nun çıkmasını bekliyor. Şuan imar planı hazırlandı hatta çeşitli kurumların görüşleri doğrultusunda revizeler yapıldı. Belediyenin itirazları sonucunda yeni bir imar planıyla gündeme geldi. Burada kruvaziyer ve yük limanının ayrılması söz konusu. Bunlar ayrı ayrı mı ihaleye çıkacak, aynı paket içerisinde mi olacak? Henüz netlik kazanmış değil.

Ciddi bir belirsizlik var. Bu belirsizlik beraberinde zaman kaybını da getiriyor, bu zaman kaybının yarattığı mali yük nedir? Gerek denizcilğe, gerek şehre, gerek yatırımcıya...

İster istemez yansıyor. Siz yatırımları yapamadığınız zaman bizim hedeflediğimiz iş planında da aksama oluyor. Hedeflediğimiz bu dönem için 1,5 milyon TEU mertebesinde. Akdeniz Bölgesi'nde 70 milyona yakın yük var. Hedefe ulaşamadık çünkü aktarma yükleri çekebilmemiz için bölgedeki 70 milyona yakın aktarma yükünden pay alabilmemiz için derin su yollarına ihtiyacımız vardı, sonucunda bunu gerçekleştiremeyince olmadı. İzmir Körfezi'nin en büyük sıkıntısı derin su kesen gemilerin körfeze gelememesi. Taramayı gerçekleştirmememiz ister istemez aktarma yüklerden pay alma oranımızı oldukça düşürdü. Yok denecek kadar az. Taramada da Türkiye'de en uzun çevre değerlendirme çalışmalarından biri yürütülüyor. Yıllardır tamamlanamadı. İzmir Körfezi'nde çıkacak malzeme tamamı kirli ve zehirli atıklardan oluşmuyor. İzmir çevresindeki sanayileşme 1970 sonrası hızlanmış, bu yıldan önceki yıllara ait sedimentler daha temiz. Kimi yerde 30 cm, kimi yerde



40 cm, belki 1 metrelik gerçekten toksit malzeme içeren çamur var ama taranacak malzemenin tamamı bunlardan oluşmuyor. Kirli malzemeyi bertaraf edersiniz. Taramayı gerçekleştirirsiniz. Taramadan çıkacak malzeme son derece kirlidir, çevreyi mahvedecek, taranmaması gereken bir malzeme değil. Aldığınız her 1 metreküp malzemenin yerine denizden 1 metreküp temiz su gelecek. Böylece körfezin iyileşmesine de neden olacak. Tarama yapılacak İzmir iç körfez olarak konuştuğumuz yer Dalyan İztuzu plajları da değil, ya da içinde Caretta caretta, Akdeniz fokları falan yüzmüyor. Kaybedilmemesi gereken hassas bir ekolojik denge, endemik türlerin yaşadığı bir habitat dan bahsetmiyoruz. Çevresi kentleşmenin, milyonlarca insanın baskısı altında sıkışmış bir körfez ancak yıllardır denizden 1 metreküp malzemeyi tarayamıyoruz, bu da mutlaka aşılması gereken bir şey.

Sizce liman, bu yıl ihaleye çıkar mı? Yılan hikâyesine dönen 10 yıllık bir süreçten bahsediyoruz. 2006 yılında ihaleye çıktığında 1.275 milyon gibi o dönem için çok iyi bir rakama ihale edilmişti. Sonra büyük bir hüsrana... Burada özelleştirme nasıl yapılmalı? Yük ayrı, kruvaziyer ayrı mı olmalı? Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Bence TCDD İzmir Limanının özelleştirilip özelleştirilmemesinden daha önemli olan yatırımların tekrar hızlanması. Limanın modern, dünya limanları ile, bölge ülkeleri ile rekabet edebilen bir yapıya kavuşması.

Ben hala daha İzmir Limanı'nın 1 milyar doların üzerinde ihale edileceğine inanıyorum. İzmir Limanı değerini kaybetmemiştir. Türkiye'deki bütün krizler gelip geçicidir. Ekonomi daralar, küçülür fakat ondan sonraki süreçte umulmadık bir artış olur. Çünkü dinamik bir nüfusumuz var. İhtiyaçlar sürekli artıyor.

Dünyanın her ülkesine mal satan bir ülkeyiz. Sağlam ticari ilişkileri olan bir ülkeyiz. Bunlara baktığınız zaman hele bir de İzmir Limanı gibi en büyük, en ağır pozisyonda bir limanın değerini kaybetmesi mümkün değil. İzmir Limanı hala geçmiş özelleştirme bedellerini yakalayacak hatta geçecek durumda. Alan kişiler 50 yıllık projeksiyonlarla bakıyorlar, olaya bu son 2 yıl olarak değeri düşürmüyorlar.

İzmir Limanının bir fonksiyonu da yolcu gemilerine kruvaziyer gemilere hizmet vermek. Ancak Kruvaziyer işletmeciliği çok büyük paralar kazanabileceğiniz bir iş değildir. İnen yolcudan aldığınız para, geminin rıhtımda kalma süresini düşündüğünüz zaman yaptığınız yatırımın karşılığını almak için arkada ticari alanlar yapmak zorunda kalıyorsunuz. Ticari alanlar, şehirle limanın uyumunu bozuyor. Bunu Kuşadası'nda, kısmen Çeşme'de bile görüyorsunuz. Yani bir limanın içerisinde ticari alanları yoğunlukla oluşturmaya başladığınız zaman bölgede ticaret yapan insanlarla limanın arası açılıyor. Dolayısıyla ticari liman ve yolcu limanının bir paket içerisinde yer alması, ticari alanların minimize edilmesi yatırımcılar için uygun olabilir.

Geçen yılki verilerle; İzmir Limanı'nın Türkiye'deki limanlar arasından 8. sıraya gerilediğine dair haberleri okuduk, bu veriler hala geçerli mi? Şu anda İzmir Limanı'nın sıralamada yeri nedir?

Yine TCDD İzmir Limanı olarak değil de Ege Bölgesi toplam yükleri açısından bakmak daha iyi olacaktır. Yoksa İzmir Limanının yükü Aliağa Limanlarına gitmiş, yada tersi olmuş çok önemli değil. Uzun yıllar konteyner gibi bir çok yük tipinde Ege Bölgesinin en büyük ve en önemli limanı TCDD İzmir Limanı idi. Türkiye'nin ikinci büyük limanı idi. Örneğin konteyner yükleri göz önüne alındığında tek başına



Ülkemizdeki konteyner elleçlemesinin yüzde 40'ından fazlasını yaptığı yıllar oldu yani her 10 konteynerden 4 tanesi İzmir Limanında elleçlendi. Ama şuan Türkiye'deki yükün yüzde 15'ine kadar düştü. Limanı şöyle düşünmek lazım; liman tek başına yük üreten bilen bir yapı değildir. Arkadaki sanayi geliştirecek ki, ithalat ihracat artacak ki, önemli bazı kritik sektörler İzmir'e yerleşmeye başlayacak ki liman çalışsın, iş yapsın. Yoksa en fazla Aliağa İzmir'den yük alır, İzmir Aliağa'dan. Limanlar arası yük geçişkenliği var ama önemli olan bölgedeki yükün artması. Bölgedeki yükün artması da ihracata yönelik yatırımların artmasıyla olur. Otomotiv sanayinin İzmir'e gelmesi, burada tekrar yerleşmesi, kimya sanayinin gelmesi, bazı ağır endüstrilerin İzmir'e gelmesi mutlaka buradaki yükü arttıracak.

Bu yılsonu itibariyle konteyner elleçlemesinde nasıl bir veri öngörüyorsunuz? İlk 6 ayda nasıl bir tablomuz var?

Artışımız var. Bu yıl da İzmir kayıpsız kapatacak. Yük azalması gerçekleşmeyecek. Elleçleme 1 milyon 241 binin üzerine çıkar.

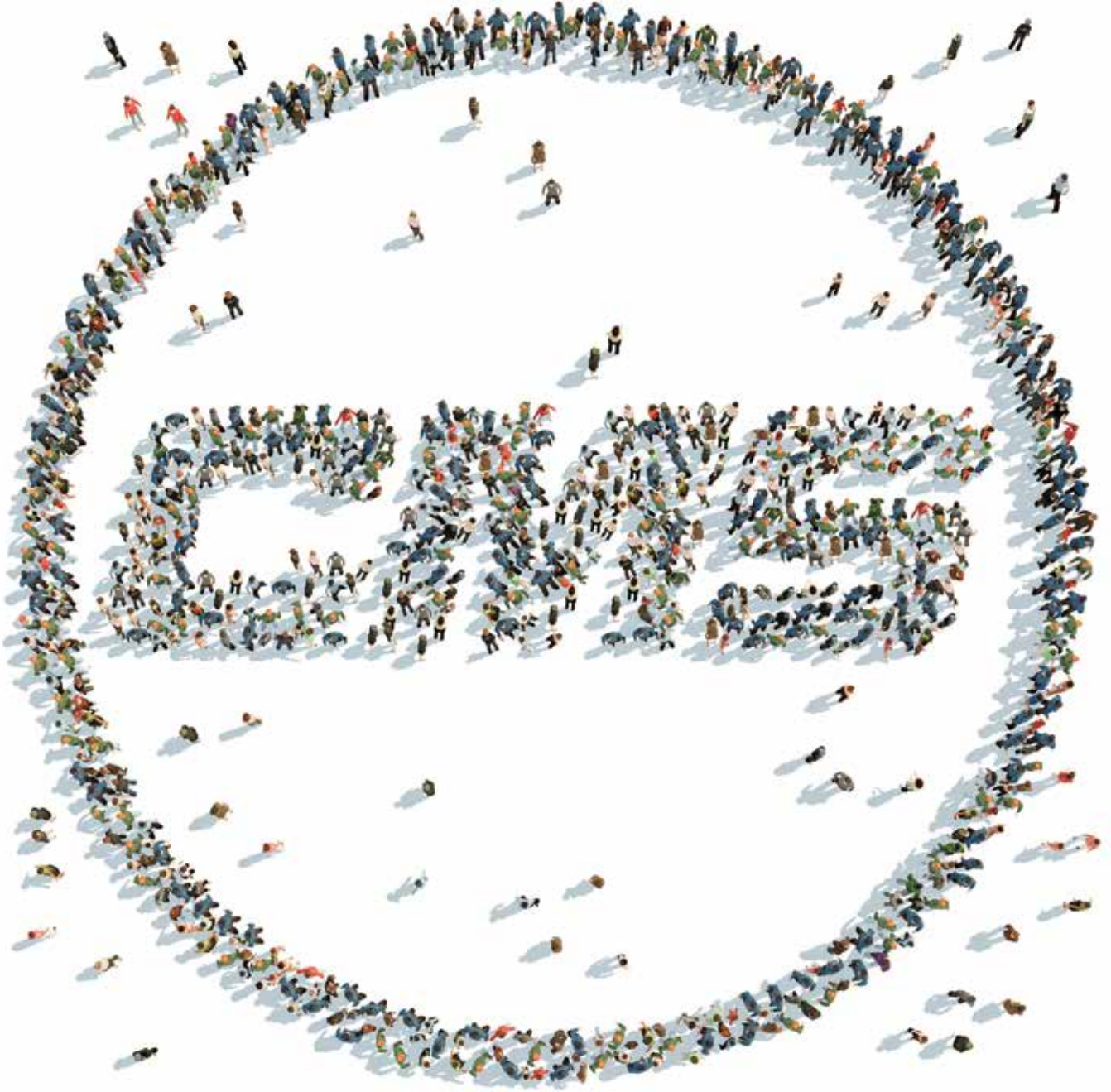
Özelleştirme ile birlikte neler değişecek? Siz nelere dikkat edilmesi gerektiğini düşünüyorsunuz? Tavsiyeleriniz neler?

İzmir Limanı'nı düşünün 100 milyon dolar cirosu var ama onun çok üzerinde üzerinde 15 - 20 milyar dolarlık bir ticaret gerçekleştiriyor. Dolaylı ekonomik katkıları çok daha üzerinde. Önemli olan limanların çok para kazanması değil, çok iyi işlemesi. Limandaki verimsizlik ithalat, ihracat üzerine bir yük olarak gelecektir. Bu yükü azaltabilmek için limanların mükemmel çalışması gerekiyor. Gemilerin bekletilmemesi, hasarsızlık, iş güvenliğine dikkat edilmesi,

şehir içerisinde kalmış bir yapının mutlaka yeşil liman olması gerekiyor. Yeşil liman, temiz liman olması gerekiyor. Ağır iş makineleri çalışıyor, egzoz emisyonları çok yüksek, gemilerden alınan tüm atıklar tehlikeli atıklar kapsamında. Limanda gemilere elektrik verilmesi ve gemilerin ana makinelerinin çalıştırılmamasının sağlanması gerekiyor. Diesel çalışan ekipmanların elektrığe geçirilmesi gerekiyor, egzoz emisyonlarının sıfırlanması gerekiyor. Gürültü azaltılmalı ve çevre dostu olmalı.

İzmir Limanı böyle bir süreç yaşarken bir yandan da Çandarlı Limanı'nda süreç hızlanıyor. Çandarlı Limanı, İzmir Limanı'nın rakibi mi, alternatifi mi yoksa tamamlayıcısı mı? Çandarlı Limanı burada nasıl bir rol üstleniyor?

Bir bölgedeki arz talep beklentisini incelerken liman liman gitmeyiz. Bölgedeki rihim uzunluğu üzerinden gideriz. "Ege Bölgesi"nde toplam kaç adet, kaç km rihimimiz var, toplam ne kadar yükümüz var, toplam ne kadar vincimiz var? Buna bakmamız gerekiyor. Dünyanın 10. büyük limanı olan Rotterdam limanında 80 terminal, 90 km rihim uzunluğu var. Söz konusu liman yılda yaklaşık 450 milyon ton yük elleçliyor, yine yaklaşık 35 bin gemiye hizmet veriyor. İzmir Limanı dediğiniz zaman Kuşadası limanını da, Çeşme Limanını da, İzmir Limanını da, Aliağa Limanını da Dikili Limanını da düşünmemiz gerekli. Dünyada birçok liman terminal bazında işletilmektedir. İsmi Singapur Limanı ama Singapur Limanı'nın içerisinde birçok işletmecisi vardır. Yurtdışında birçok liman benzer şekildedir. Biz de tamamını İzmir Limanı olarak düşünmeliyiz. 700 metresi orada, 3 kilometresi burada, 450 metresi şurada şeklinde değerlendirme yapmamak gerek. Bunların tamamı tek limanın rihimiymiş gibi bakmak lazım. Bizim her bir metre rihime, limana ihtiyacımız var. Petkim



Bizi “biz” yapanlar...

Üretilen her CMS jantında; profesyonel kadromuzun yüksek kalite standartlarına bağlılığının, güçlü tasarımlarının, çağdaş çizgilerinin ve yenilikçi bakış açısının izi var.

CMS'yi oluşturan, bizi “biz” yapan her çalışmamızın katkısını önemsiyor ve başarılarımızı paylaşıyoruz.

CMS “ben” değil, “biz” diyebilmektir.

CMS[®]

www.cms.com.tr

OEM müşterilerimiz





yapılıyor, İzmir yapılmaz mı? İzmir Limanı özelleşecek, Çandarlı'yı geciktirsek mi? Hayır bizim için her liman değerli ve ihtiyacımız var. İzmir ve yakın çevresindeki limanların Kuşadası, Çeşme, Aliağa dahil, yolcusu kuru dökmesi, konteyneri her tip ve gemi için hizmet veren rıhtımların iskelelerin toplamı 20 km'yi bulmuyor. 2023 hedefleri için o kadar büyük ithalat, ihracat hedeflerimiz varsa ki bizim işletme planımızda da bu çıkmıştı. Ege'de 2020'li yıllardan itibaren ciddi liman ihtiyacı olacağı. Bugün bir liman yapımı 5 yıldan daha fazla sürüyor. Bugün İzmir Limanı'nın rıhtım yenileme projeleri hazırlanıyor, onlar bile; hazırlanması, onaylanması, ÇED süreçleri... 2- 3 yıl kısa süreler gelip geçiyor, onun için her bir metre rıhtıma çok ihtiyacımız var.

Çandarlı'da şu an itibarıyla durum nedir?

Çandarlı Limanı dalgakıranları yapıldı fakat ondan sonra liman unutuldu. Yeni bazı fonksiyonlar ekleyerek hayata geçirmek lazım. Bunlardan bir tanesi, arkasında çok geniş bir alan var. 30 milyon metrekareye yakın yerleşilebilir, sanayi kurulabilir. Çandarlı Limanı'nın yol arkasında çok büyük geniş bir alan var endüstriyel faaliyetler için kullanılabilir. Kimya organize sanayi bölgesi olabilir. Türkiye'nin en büyük dış açıklarından birini oluşturan sektörlerdendir. Konteyner ile çok rahat birlikte çalışabilecek bir sektör. Bazı yükler vardır mesela; otomotiv kömür yükünü istemez çünkü kömür yükü arabayı etkiler. Bazı sektörler birbirlerine tezattır ama biri borular içerisinde, biri kutular içerisinde gidiyor. Ortama karışma ihtimali yok. Arkada büyük kimya kümelenmesi İzmir'e çok büyük bir avantaj sağlayacaktır. Marmara Bölgesi'nde böyle bir yapılanma düşünülüyor ama doğru yer Marmara değil, İzmir. Zaten, Marmara'da endüstri yoğunluğu çok fazla. Bunu riskleri dağıtmak açısından Türkiye'ye yaymak

lazım. Bunun İzmir'e gelmesi hem İzmir ekonomisi için bir fırsat, hem de istihdam sağlayacaktır. Çandarlı Limanı'nın belli bir süre konteyner limanı olarak tutunana kadar belli bir süre fonksiyonu olacaktır. Konteyner ile girilirse tabii, küçük eklemelerle sıvı dökme limanı olarak kullanılabilir. Hiç bir zaman konteyner limanı olmaktan vazgeçmekten bahsetmiyorum. Ama konteyner ile birlikte sıvı dökme yüklere hizmet verebilir.

Anladığım kadarıyla Çandarlı Limanı'nda hedeflenen tarihlere uyulmuyor? Ciddi bir rölanti süreci var anlattığınız tablodan ortaya çıkan...

Bu birazda Türkiye'nin içinde bulunduğu gündemiyle de ilişkili. Maalesef yaklaşık 6 aydır Türkiye'de ekonomi, endüstriyel faaliyetler birincil önceliğini yitirdi. Çok daha önemli sorunları var ülkenin. Belki bu sürecin aşılmasının ardından ekonomi öncelik kazanır. Ama tabii kayıp her zaman kayıptır.

Nemrut Bölgesi'nde ciddi bir hareketlilik var. Aliağa, İzmir Limanı'nın rakibi mi olacak?

Yok, yok kesinlikle bunların hepsi birbirini tamamlayan noktalar olacak. Nasıl ki kuyumcuların hepsi bir çarşıdadır. Farklı, büyük, küresel operatörlerin bir araya gelmesi burayı lojistik merkez haline getirecek. Büyük ihtimalle yine İzmir'de uluslararası firmaların yarışacağı bir ihale olacak. Dolayısıyla hiçbir liman birbirine rakip olmayacak. Bir şekilde önemli olan yük arttığı sürece hepsi de işini yapacaktır.

Ticaret mantığıyla; en uygun fiyatı en uygun imkânlarla kim verirse onunla çalışırsınız. İzmir Limanı'nın ne ölçüde cazibesi var? Aliağa Limanı bu konuda ciddi



imkanlar sundu. Bekleme sürelerinin hiç olmadığı, daha teknolojik alt yapıyla hizmet verdiğini göz önünde bulundurursak limanın yapılması, özelleştirmenin gerçekleştirilmesi ve geçen sürede Aliğa 'Atı alan Üsküdar'ı geçti' sözündeki gibi ilerlemiş olmayacak mı?

Fiyat bazında rekabet en yıkıcı rekabettir. Şu anda Akdeniz'deki liman maliyetlerine bakarsanız Türkiye'nin fiyatları çok düşük... Fiyattan daha önemlisi hızlı olmak. Hız, teknolojik yatırıma bağlı, Teknoloji yatırımları da pahalı. Bunlar hep zincirleme gidiyor. Bir başka yükte süre çok ön planda olmayabilir ama nitelikli yükte süre çok önemli. Gemilerin bekletilmesi, hasar oranlarının düşük olması, iyi bir işletmecinin amortisman maliyetlerini de düşünmesi gerekiyor. Bunlara baktığınız zaman fiyat bazında rekabet çok uzun süre gitmez. Özellikle konteyner limanları ileri teknoloji gerektiren limanlardır. Bu nedenle yüksek teknolojiyi kullanan limanlar mutlaka tercih nedeni olacaktır.

Aliğa Bölgesi, Çandarlı Limanı, İzmir Limanı... Bu üçlü fiyat olarak da bir rekabete girmemeli diyebilir miyiz?

Evet kesinlikle. Çandarlı Limanı biraz abartıldı. Çandarlı liman kapasitesinin 10 milyon TEU'yu bulamayacağı kesin. Dünyadaki 10 milyon TEU elleçleyen limanların fiziksel büyüklüklerini karşılaştırdığınız zaman Çandarlı limanı söz konusu limanların ancak bir terminali olabilir. Rıhtıma yan yana vinçlerle doldursanız bile bugünkü geometrisi mevcut fiziksel özellikleriyle 10 milyon - 12 milyon TEU'lara çıkamayacak. Arz talep çalışmalarında doğru değerlerden gitmemiz lazım. Her oyuncu gücü kadar bir yere oturtulmalı. Herkes en yüksek teorik kapasitesinden bahsediyor. Arabanız saatte 280 kilometre hız yapar ama 280'i yokuş aşağı bir kez yaparsınız. Limanların gerçekleştirebildiği yük,

teorik kapasitesi yaklaşık yüzde 75'i kadardır. 1 milyon yapacağız dediğiniz zaman gemiler arasında hiç bekleme yapmamanız, 12 ay 24 saat kesintisiz çalışmanız gb. koşullarda bu rakamlara ulaşıyor.

Çandarlı'yı gözümüzde çok mu büyüttük?

Çok büyüttük Çandarlı'nın maksimum kapasitesi 4 milyon TEU'dur, o da başlar başlamaz değil. Zaten amaç limanın en büyük, en yüksek kapasitede olması değil, çok verimli çalışması önemlidir. Bütün limanlar kendilerini yüke uygun hale getirecektir. Uluslararası operatörler daha farklı yükler çekebilirler. Bölgedeki yük oranına bakıp o limana ne gerek var, bu limana ne gerek var demek lazım. Yarın Çinli çok büyük bir operatör gelir İzmir Limanı'nın işletmesini alır birden bire Mısır'daki bütün yüklerini buraya kaydırır. Benzerini Köstence Limanı'nda yaşadık. Çok düşük yük hacimlerindeyken 3 katına çıktı. Stratejiler değiştiğinde yükün hareketi de değişir. Akdeniz'den 70 Milyon yük dolaşıyor, bunların 2 milyonu bir gecede buraya yönlenebilir. 2 milyon yük buraya kaydığında alt yapımızın ne ölçüde uygun olduğu da önemli.

O da ancak temel alt yapı eksiklerimizle tamamlamakla olacak.

Sohbetin başında herkesin 2023 hedeflerine odaklandığından bahsettiniz. Biz İzmir olarak limancılık özelinde nasıl bir 2023 hedefi belirlemeliyiz?

Ege Bölgesi gelişme stratejisi olarak her şeyi bünyesinde barındıran bir bölge. Tarım var madencilik var turizm var. Turizm için bölgede Şifne Yat Limanı, Bayraklı Yat Limanı var. Bunlar birbirlerini tamamlayan turizm kıyı yapılarıdır. Deniz turizminde kruvaziyer limanları yat limanından ayırmamak



lazım, tamamı turizm ayağından yürümeli. Diğer taraftan Ege Bölgesi'nde madencilik ve tarım var. Ürünlerimizin değerlendirilmesi için liman lazım. Ancak İzmir iki yönden; hem endüstriyel büyümesini gerçekleştirip hem de turizmde korumacı bazı politikalarla yani doğal, tarihi değerlerimizi koruyarak para kazanabilir. Kruvaziyer geldiği zaman turistlerin görmek isteyeceği, pazarlayabileceğiniz doğal bir güzellik bir cazibe olması lazım.

Ama Ocak ayından beri 1 tane bile kruvaziyer gelmemiş... Akdeniz genelinden çekilme var. Yunanistan'ı uğrak yapan gemilerin azalması, bizim Karadeniz'i tamamen bitirdi. Orta üst gelir seviyesinde insanları almışsınız kruvaziyer gemi ile sefere çıkmışsınız, gemi tam dolu, 300 tane göçmen taşıyan bir botla karşılaşıyorsunuz ve gemiye almak zorundasınız. Bu kişileri yatıracak yeriniz yok. Bir şekilde gidilen liman bunları kabul etmiyor, ne yapacaksınız? Onları mutlaka denizden çıkartmakla yükümlüsünüz. Bu yasadışı göç olayı Akdeniz'de kruvaziyer turizmini olumsuz etkiledi.

Biz de bu süreci doğru değerlendirip yatırımlarımızı tamamlamalıyız...

Tabi ki... Gemi rıhtımdayken rıhtımı inşa edemezseniz, terminal binası yapamazsınız. Gemilerin olmaması kısa vadede fırsat. Bütün alt yapı eksiklerinin hızlı bir şekilde tamamlanıp, işe başlaması lazım. Gemiler geri döndüğü zaman kartlar yeniden dağıtılacak bu da Türkiye'nin yerini farklı konumlandırabilir.

Konuşmamızda "Hem sanayi kenti olarak hedef belirlemeli hem de limancılıkta" dediniz. Orada eklemek istediğiniz başka bir şey var mı?

İstihdam ve ticarete yönelik yatırımların artması lazım. Bu İstanbul-İzmir yolunun yapılmasını çok büyük şans olarak

görüyorum. İstanbullular normal trafik sürelerinde İzmir'de olacaklar. Ulaşım imkânları sanayiye tetikliyor. Ürünler daha kolay taşıyor. Birçok sektörün İzmir'e tekrar döneceğini düşünüyorum. İşadamları geliyor arkasından sektörlerini getiriyor.

Limana her açıdan bakmamız gerektiğini vurguladınız. Yetmişmiş insan gücü olarak baktığımızda İzmir'in gücü nedir? Bu konuda bir boşluğumuz var mı? Bu konudaki açığımızı kapatmak için neler yapılmalı?

İzmir'in en büyük şansı yetmişmiş insan gücü fakat aynı zamanda yetmişmiş insan gücünü İstanbul'a ve Ankara'ya kaptırıyoruz. İş imkânlarının kısıtlı olması yüzünden yetmişmiş insan gücünü ihraç ediyoruz. Bir denizcilik fakültesi var. Konuşurken geniş çaplı bakmak lazım Anadolu'nun dünyanın en eski limanlarına sahip, 10 bin yıldan fazla süredir deniz ticaretinin yapıldığı bir yer Anadolu. Limanların tarihlerine bakıldığında zaman İzmir Limanı'nın tarihini 7- 8 bin yıl geriye götürdüler. Onca yıldır burada denizciler yaşıyor. İzmir'de yetmişmiş insan gücü eksikimiz yok.

İzmir Limanı'nın değişik bahanelerle bekleyen yatırımları yeniden başlamalı. Ancak hazırlıklı olursak gelecek fırsatları değerlendirebiliriz. Rıhtım yenilemesi, taramalar bunlar kısa vadede hayata geçebilecek şeyler. Çandarlı Limanı'nı da hemen ihaleye çıkartmanız lazım zira tamamlanması, inşaatı en az 5 yıl sürecek. Dolguları, ticari alanların oluşturulması, ticari ilişkilerin kurulması, o bölgeye ticaretin, acentaların gitmesi bir anda olmaz. Açıldığı ertesi günü 1 milyon TEU yük gelmez. Petkim bile inşaatının başladığı günden bu güne ciddi süre geçti. Liman alt yapı yatırımları zor, uzun süren ve pahalı yatırımlar. Değerli yatırımlar. Bunlar biran önce ihale edilmeli başlanmalı ki 2020 yılında tamamlayalım, 2023 yılında hedeflerimizi yakalayalım. 🌐

Kahve Molasının Keyifli Duracı

Keyifli anlarınız bizimle olsun

Folkart

Kahve Duracı[®]
exclusive

FOLKART KAHVE DURAĞI

1600/4 Sk. No:47/2E Bayraklı / İZMİR Tel: (232) 348 9 222

“Folkart Kahve Duracı Setaş İşletmesidir”

Bu yıl 50. yılını kutlayan Batı Anadolu Grubu'na 2006 yılında dahil olan Batılıman Liman İşletmeleri, İzmir'in Aliağa ilçesindeki Nemrut Körfezi'nde hizmet veriyor

Batılıman; bölge ve ülke ekonomisine maksimum katkı sağlama amacıyla

Aliağa limanları, Akdeniz ve Ege 'de stratejik bir konuma sahip olmasının yanında zaman, maliyet, hizmet kalitesi ve su derinliği ile denizcilik firmaları ve ithalat-ihracat yapan firmalara geniş yelpazede birçok hizmet sunmaktadır.

■ Aliağa limanları, Akdeniz ve Ege 'de stratejik bir konuma sahip olmasının yanında zaman, maliyet, hizmet kalitesi ve su derinliği ile denizcilik firmaları ve ithalat-ihracat yapan firmalara geniş yelpazede birçok hizmet sunuyor.

Aliağa Limanları, İzmir'in Aliağa ilçesinde gelişen sanayi sektörünün ihtiyaçlarına bağlı olarak kurulmuş, ancak sonrasında bölgedeki ticaret hacminin artmasıyla birlikte genel liman özelliği kazanmış bir liman olma özelliği taşıyor.

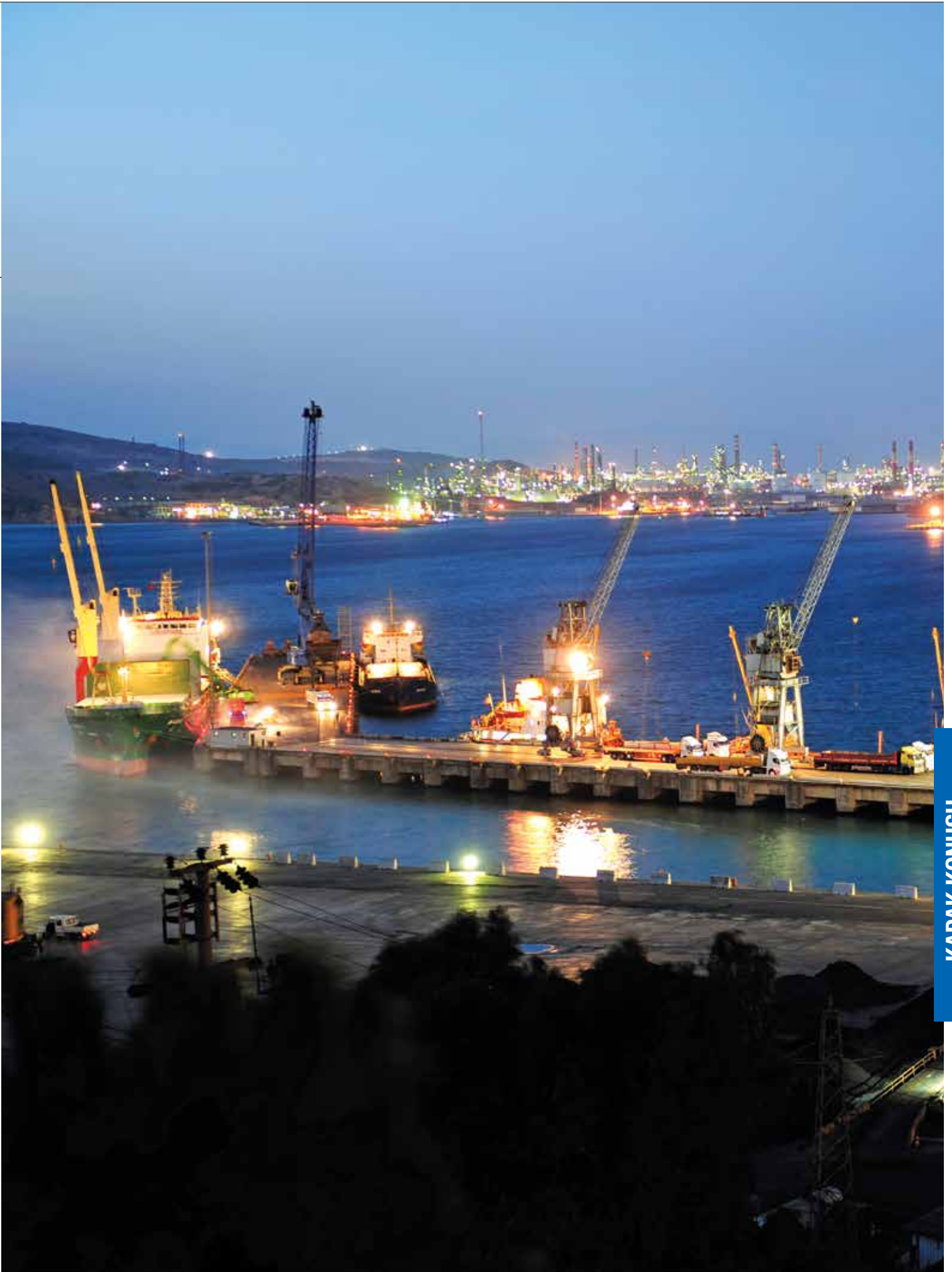
Liman bölgesinin coğrafi konumuyla beraber, bölgedeki limanların uygun teknik donanımına sahip olması, hem ulusal hem de uluslararası denizyolu taşımacılığında Aliağa Bölgesi'nin ve limanlarının önem kazanmasını sağlıyor. Son dönemlerde artan liman yatırımlarıyla da Aliağa limanları, 2015 yılı verilerine göre İzmir'ten sonra Türkiye'nin en yoğun ikinci limanlar bölgesi konumunda. Bu yıl 50. yılını kutlayan Batı Anadolu Grubu'na 2006 yılında dahil olan Batılıman Liman İşletmeleri de, İzmir 'in Aliağa ilçesindeki Nemrut Körfezi'nde

hizmet vermekte olup, İzmir şehir merkezine 59 kilometre mesafede bulunuyor.

Batılıman; tamamlanan, devam eden ve planlanan yatırım projeleriyle birlikte, hem bulunduğu bölgede hizmet veren önemli liman işletmelerinden biri olmayı, hem de bölge ve ülke ekonomisi ile ticaretine maksimum seviyede katkı sağlamayı amaçlıyor.

Konumu itibarıyla hem gelen gemilerin yanaşmalarına ve kalkışlarına son derece elverişli, hem de karayollarına ve demiryollarına yakın mesafede faaliyet gösteren bir liman olan Batılıman, Aliağa ve İzmir bölgesi başta olmak üzere, Manisa, Denizli, Balıkesir ve Aydın gibi çevre illere de uzanan bir hinterlanda sahip.

Batılıman, ayrıca Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından güvenliği onaylanan limanlar kapsamında 24 saat yüksek standartlarda güvenlik ve kontrol sağlıyor.





Bu özellikleri ile Batılıman, bölgedeki iş hacminden daha fazla pay alabilmek adına yapılan liman ve geri saha yatırımlarıyla birlikte sürekli büyüyen, gelişen ve tercih edilen bir liman olarak dikkat çekiyor.

BATILIMAN ÖZELLİKLERİ HAKKINDA

Liman geri sahası olarak iskelenin hemen arkasındaki 150 bin metrekare açık saha bulunan Batılıman, ayrıca limana 3 kilometre mesafede A Tipi Antrepo statüsünde yaklaşık 67 bin metrekare alan (21 adet kapalı depo ve yaklaşık 31 bin metrekare açık depolama) ilave olarak 64 bin metrekare alan (20 adet daha kapalı depo yapılması planlanmakta) da satın aldı.

2015 yılı rakamlarına göre yüzde 20 oranında Batıçim firmasına ait çimento ve klinker yükleri, yüzde 80 oranında da üçüncü şahıs firmalara hizmet sağlayan Batılıman; haftanın 7 günü 24 saat modern liman ekipmanları ile dökme yük (yem-tahıl, kömür, maden vb.), genel kargo (demir çelik, torbalı yükler vb.) ve proje yüklerin (rüzgâr türbini, transformatör, fabrika malzemeleri vb.) elleçlenmesi, gümrüklü ve gümrüksüz alan seçenekleriyle depolanması ve tüm lojistik faaliyetlerinin sürdürülmesiyle de müşterilerine birçok farklı seçenekte hizmet sunabiliyor. Batılıman aynı zamanda sıvı yüklerin (kimyasal yükler, bitkisel yağ vb.) ve tehlikeli maddelerin elleçlenebilmesi için de gerekli tüm izinlere de sahip.

Batılıman'da yapılan yatırımlar ve müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışıyla her geçen sene başarı grafiğini yükseltmekte ve bölgedeki pazar payını artırıyor. Bunun sonucu olarak, 2006-2011 yılları arasında yıllık ortalama 1,2 milyon ton yük elleçlemesi yapılırken, sürekli bir artışla bu rakam 2015 yılı sonu itibariyle yaklaşık 2,9 milyon tona ulaştı.

Batılıman toplamda 750 m iskele uzunluğuna sahipken, 2015 yılı sonunda başlayan ve 2016 Mayıs ayında tamamlanan 7 bin 330 metrekare iskele uzatma-genişletme projesiyle birlikte toplam iskele uzunluğunu yaklaşık 920 metreye çıkarıldı. Mevcut durumda 186 metre olan 2 no'lu iskelenin boyu 290 m, 193 m olan 3 no'lu iskelenin boyu da 281 metre olurken, 23 metre olan 2 ve 3 no'lu iskelelerin genişliği de 41 metreye çıkarıldı. Batılıman, proje bitimiyle birlikte 106 bin DWT kapasiteli gemilere de hizmet sağlayabilecek duruma geldi.

BÜYÜK TONAJLI GEMİLERE RAHATLIKLA HİZMET SAĞLANABİLİYOR

Bölgedeki iskele derinliği en yüksek olan limanlardan biri olan Batılıman'ın 2 ve 3 no'lu iskelelerin derinliği 32 metreye kadar çıkmakta. Bu sayede büyük tonajlı gemilere rahatlıkla hizmet sağlanabiliyor. Aynı zamanda liman içerisinde bulunan arazilerde, gerekli izinlerin tamamlanmasıyla birlikte kapalı depo ve sıvı yükler için tank çiftliği yapılması da planlanmakta. 🌐

ELTAS

Transformatör Sanayi ve Ticaret A.Ş.



www.eltas.com.tr

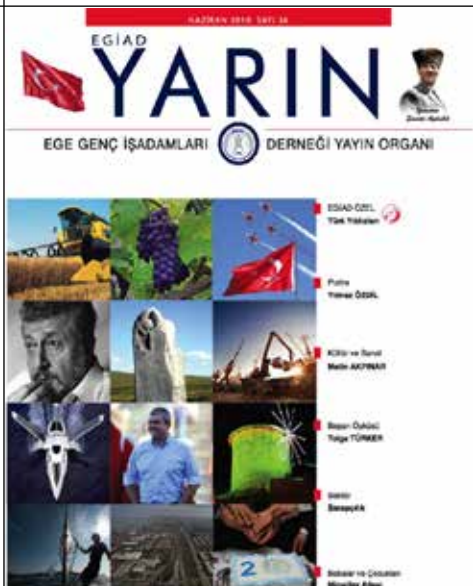
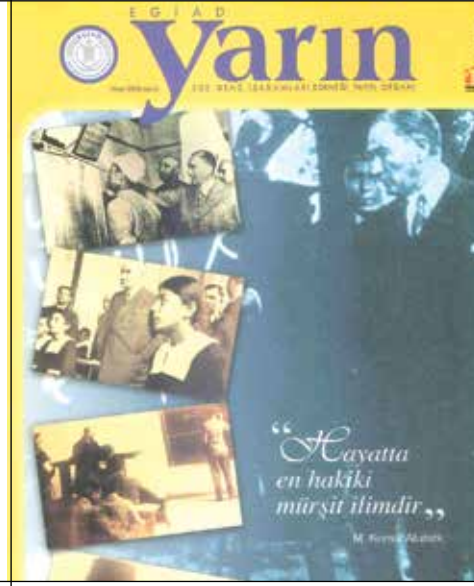
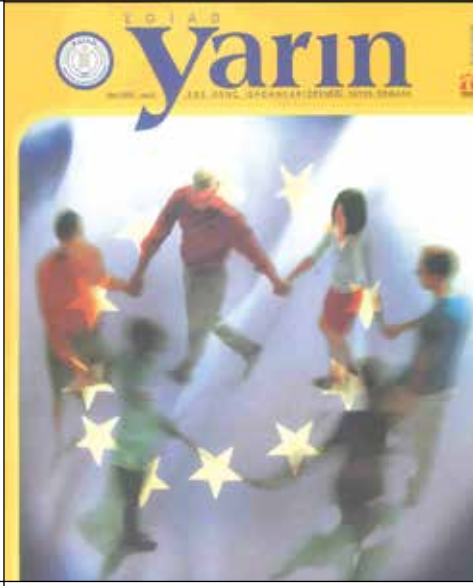


100 MVA 154 kV / 33,6 kV IEC ve TEIAS Standartlarına uygun
güç transformatörümüz KEMA Laboratuvarları'nda uygulanan

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 Aliağa, İzmir / TÜRKİYE
Tel: +90 232 398 15 00 | Fax: +90 232 376 77 64





EGİAD Yarın'ın Uzun Yolculuğunun Kısa Öyküsü

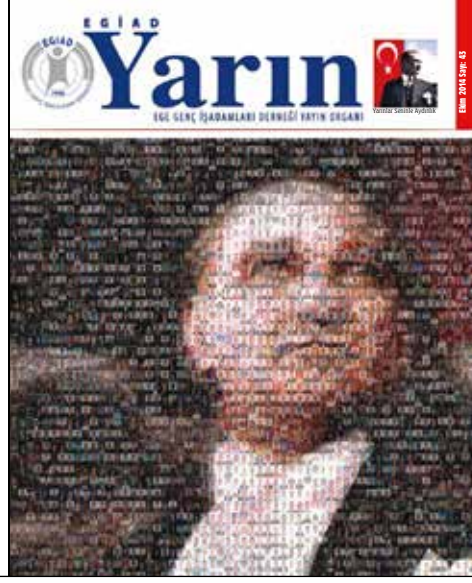


■ Bir dergi düşünün 14 yıldır aralıksız yayın hayatına devam ediyor olsun ama çıkarıcılar ne profesyonel dergici ne de daha önce dergi çıkarmış kişiler. 15 Temmuz 2002 de yayın hayatına başlayan EGIAD' ın sesi Yarın Dergisi amatör bir anlayışla hazırlanan profesyonel kalitede bir yayın olarak her geçen gün çizgisini biraz daha yükselterek bugünlere geldi. 14 yıl önce bir Mayıs akşamı Fatih Dalan başkanlığında toplanan EGIAD Yönetim Kurulu derneğimize yakışır bir süreli yayın çıkarma kararını aldı. Hemen çok değerli basın temsilcilerinden ve üyelere oluşan bir grupla bir beyin fırtınası yapıldı ve derginin ismi, içeriği, yayın politikası ve tasarımı ile ilgili kararlar alındı.

Yapılan çeşitli öneriler arasında Yarın ismi oybirliği ile benimsendi. Fatih Dalan ilk dergideki başyazısında "bizler ne dün

ne de bugünü yaşayan insanlar olamayız. Dün bizim için ders alınacak bir geçmiş, bugün ise artık kaybedilmiş bir zaman dilimidir. Oysa yarın öyle mi? Yarında "umut" var. Yarında "heyecan" var. Hep yarına bakmak ve hep yarına hazırlanmak zorunda olduğumuz için dergimizin adı Yarın " diyordu.

Sevgili dostumuz Nihat Demirkol başkanlığındaki Yayın Kurulu hemen kolları sıvadı ve ilk dergimizin hazırlıkları başladı. O günler Dünya Kupasında Türk Millî takımının fırtına gibi estiği günlerdi. İlk dergimizin kapak resmi konusunda hiç zorlanmadık. 15 Temmuz günü baskıdan çıkan ilk dergiyi elimize aldığımızda hepimizin heyecanı görülmeye değerdi. İçeriği ve görünümü ile harika bir dergi doğmuştu. Şimdi asıl zor olan süreç başlıyordu. Çıtay



hiç düşürmeden dergimizin çizgisini, kalitesini geliştirmek ve düzenli olarak yayınlamak. Bu ancak iyi bir ekiple olurdu. En önemli medya organlarının İzmir temsilcileri başta olmak üzere deneyimli gazetecilerden oluşan Yayın Danışma Kurulu bize çok büyük destek verdi.

Elbette hatalarımız, yanlışlarımız da olacaktı ve oldu. Öyle yanlışlarımız oldu ki bir defasında küçük bir bürokratik işlemi tecrübesizliğimizden atlattığımız için Fatih başkan ve ben kendimizi mahkemede hakim karşısında bulduk. Allaha hakim çok anlayışlıydı ve amatörce yaptığımız dergiyi o da çok beğenmiş olacak ki bir daha olmaması kaydıyla bizi affetti ve ceza vermedi. Ama pes etmeden araştırdık her şeyi öğrendik ve daha çok çalışarak yanlışlarımızı düzelttik dergimizi gurur duyacağımız bir çizgiye getirdik.

Dergimiz çıkmadan ve çıktıktan sonra düzenli toplanan Yayın Danışma Kurulu dergiyi hazırlayan ekibe hem önerileriyle hem de eleştirileriyle ışık tuttu. Kısa sürede EGIAD üyelerinin dışında geniş bir okur kitlesine ulaşan Yarın dergimiz 2500 baskı sayısı ile bir sivil toplum kuruluşu yayını organı olmanın ötesine geçti. Yarın dergisi bir süre Türkiye çapında bayilerde de satıldı. İş başına gelen her yeni yönetim kurulu dergiyi daha ileriye taşımak için çalıştı. Yayın Kurulu başkanlıklarını Nihat Demirkol, Cemalettin Özdoğan gibi deneyimli profesyonellerin dışında daha sonra Nafiz Gönen, Orkan Sözer, Reha Atakan gibi EGIAD üyeleri üstlendi ve özveriyle çalışarak dergiyi her sayıda daha iyiye güzele taşıdılar.

Derginin giderek yükselen kalitesi bir ekip çalışmasını gerekli kıldığı için en son Cemal Elmasoğlu'nun başkanlık döneminde görev yapan Yayın Kurulu Başkanlığı sistemi Temel Ayca'nın başkanlığındaki dönemde değiştirilerek Yayın Yıldızı ve sonrasında Seda Kaya'nın başkanlık döneminde Yayın Takımı adını alarak aynı titiz ve özenli çalışmayla dergiyi daha farklı tasarımlarla okurlara sunmaya çalıştı. Bu arada Yarın aynı zamanda bir e-dergi haline de getirilerek geniş kitlelere ulaşan bir yayını organı oldu. Yarın

dergisi bugün 2500 baskısı yanında hem web hem de mobil ortamda onbinlerce okuru bulunan bir dergi olarak kurumsal yayınların en güzel ve en başarılı örneklerinden biri olarak gösteriliyor. Bu özelliği onu aynı zamanda çok önemli ve etkili bir reklam mecrası haline de getirdiğinden her sayısının sayfalarında onlarca kaliteli markanın ve firmanın reklamlarını büyük kitlelere ulaştırıyor.

Yarın dergisindeki içerik çalışmasında ana ilkimiz konuları tarafsız bir gözle ve farklı sesleri yansıtmak şeklinde işlemektir. Röportajlar yüzyüze gerçekleştirilme, bir dosya konusu için haftalarca ön araştırma yapılarak kimlerle görüşüleceği belirlenmekte, konunun uzmanı akademisyenlerden mutlaka hemen her konuda görüş alınmaktadır.

Yayın hayatına başladığı günden bu yana dergide o kadar nitelikli ve ses getirecek röportajlar, bilgiler ve yazılar yer aldı ki çoğu zaman dergi yayımlandıktan hemen sonra Türkiye'nin ve İzmir'in en saygın gazeteleri ve medya kuruluşları EGIAD Yarın'ı referans göstererek haberler yaptılar.

Yarın Dergisi EGIAD'da pek çok konuda benimsenen bayrak yarışı anlayışı ile her yönetim tarafından sahiplenilerek daha ileriye taşınmaktadır. EGIAD Yarın bir sivil toplum kuruluşu tarafından yayınlanan en nitelikli dergilerden biri olarak üyelerimizin dışında protokole, İzmir milletvekillerine, diğer sivil toplum ve meslek kuruluşlarına, üniversite kütüphanelerine ve iş dünyasının saygın isimlerinden oluşan geniş bir kitleye dağıtılmaktadır.

Yayın hayatında başarılı çizgisinin devam edeceğine olan inancımızla Yarın Dergisi'nin 50. Sayısını sizlere sunmaktan dolayı gururluyuz.

Prof. Dr. Mustafa Tanyeri
EGİAD Genel Sekreteri
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve
Yayın Koordinatörü

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

EGİAD 7. ve 8. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Dalan:

“Yarın Dergisi, EGİAD’ın yayın markası oldu”

7. Dönem Yönetim Kurulu’nda ilk icraatımızın bir dergi çıkarılması olmasına inandık. Dergi çıkartmak fikri herkese çok kolay gelebilir. Çok basit bir işmiş gibi düşündürebiliyor ama, aslında çok derinliği olan, insanların ellerine aldığında okuyabilecekleri. nitelikli bir dergi olmasını sağlamak çok önemli.

■ **EGİAD’ın sürekli yayın organı konumuna gelen yayın organı “EGİAD Yarın” dergisi sizin başkanlığınız yaptığınız yönetim kurulu döneminde başladı. Oradan yürüyerek bugünlere geldik.. Başlangıç hikayesini sizden dinleyebilir miyiz?**

Her kurumun kendini ifade edebileceği, kendi üyelerine hizmetleri nasıl yaptığını duyurabileceği bir yayın organının zarureti içinde olduğu bilincindeydik. Sonuçta bu bir yönetim süreci ve üyenin bu süreçte kendisini bir yerde görmesi lazım. Belki biz 250 üyenin seçtiği bir yönetim kuruluyduk ve komisyonlar, diğer yönetim organları ile çalışan birçok üyemiz vardı ama; yine de çok üye dışarıda kalıyordu. Bu üyelerin de kendini bir şekilde dernek içinde konumlandırması gerekiyordu. Bu konumlandırmanın en iyi şekilde dergi ile yapılabileceğine inandık. EGİAD’ın hızlı büyüme sürecini sağlayabilmemiz, en azından yeni üyeleri de derneğimize kazandırabilmemiz ve kendilerinin de içinde bulabilecekleri bir mecranın olması gerektiğini düşündük ve o sebeple de bir dergi çıkarmaya karar verdik.

7. Dönem Yönetim Kurulu’nda ilk icraatımızın bir dergi çıkarılması olmasına inandık. Dergi çıkartmak fikri herkese çok kolay gelebilir. Çok basit bir işmiş gibi düşündürebiliyor ama; aslında çok derinliği olan, insanların ellerine aldığında okuyabilecekleri. nitelikli bir dergi olmasını sağlamak çok önemli.

Çok iyi hatırlıyorum dergilerde benim fotoğrafım olmazdı. Benim sadece ‘Başkan’ın Notu’ adı altında giriş yazım bulunuyordu. Bunun dışında dergide başkanın resmi yoktu. Ben sadece bir defa röportaja gitmişim. Sevgili Cemal Tükel ile Güniz Sokak’a, Allah rahmet eylesin sevgili Cumhurbaşkanımız Süleyman Demirel’e gitmiştik. Çok da keyifli bir röportaj olmuştu. O nedenle ben kendi adıma söylüyorum biz fazla işin içinde olmazdık.

Bir de derginin çıkış sürecinde EGİAD’a sempati duyan hertürlü dinamiği hayata geçirmek gerekiyordu. Bu dinamikler de EGİAD’ın bulunduğu şehirdeki medyanın bölge temsilcileriydi. Biz o bölge temsilcilerinden çok faydalandık, destek aldık. Onlar da bu yaklaşımı benimsediler. O dönemde bu kurumların başında hep bizden yaşça büyüklerimiz vardı. Onların hepsi de bize yol göstermek için fedakârca kendi networklarını kullandırdılar. Bunun da bize büyük katkısı, derginin nitelik kazanmasında büyük yararları oldu. Ama derginin entellektüel bir çizgide olmasını sağlayan kişi; Yayın Kurulu Başkanı’mız Cemalettin Özdoğan’dır.

Cemalettin beyin katkıları burada yatsınamaz. Dergide iddialı kapak fotoğrafları çok önemliydi. Orada desteği oldu. Aslında Yarın Dergisi EGİAD’ın bir yayın markası olmuştu. Hatırlarsanız o zamanlar Ege’nin en büyük bölgesel televizyonlarından birinde Yönetim Kurulu üyelerimiz Reha

Fatih Dalan
EGİAD 7. ve 8. Dönem Yönetim
Kurulu Başkanı





Atakan ve Betül Elmasoğlu'nun hazırlayıp sunduğu "YARIN" programı da vardı. Haftalık bir organizasyondur bu ve burada iki yönetim kurulu üyemiz uyduda olan bir kanalda program yapıyorlardı. Hatta bir programı yine yönetim kurulu üyemiz olan Jüliyet Yavuzaygen yapmıştı.

En büyük hayallerimizden biri olan EĞİAD Yarın'ın, iyi bir yayın organı olmasını sağlamamızdı. Çıkarığımız ilk sayıdaki ilk günkü heyecanı unutamam. O dönemde baskılarımızı yapan Tükelmat'taki derginin ilk sayısını elimize almamızdaki heyecan. O günü unutamıyorum, yönetim kurulundan 7-8 kişi oradaydı. Çok güzel bir kapak olmuştu. Şansımıza o dönemde Türkiye Milli Futbol Takımı'mız dünya üçüncüsü olmuştu. Onları kapağa taşıdık ve çıkış kapağı bu bakımdan da anlamlıydı. Kore'yi 3-2 yenmiştik ve kapak resminde skorbord arkadaş, önde iki takımın dostluk görüntüsü vardı. Herkes çok destek oldu.

Yarın, reklam bakımından da EĞİAD üyelerinin kendilerini tanıtabileceği bir reklam mecrası oldu. Kim ne üretiyor, kim hangi grubun sahibi, ne yapmak istiyor bunları çok güzel duyurabildik. Gönül rahatlığı ile söyleyebilirim ki kâr eden bir dergi konumuna geldik. Kâr etmeyi şöyle söylüyorum belki ilk iki sayıda finansal olarak destekledik fakat bir yılın sonunda dördüncü sayı çıktığında "Yarın 1 Yaşında" diye Hilton otelinde bir kutlama yaptık, 400 kişiyi ağırlamıştık ve bu dergi bütçesinden karşılanmıştı.

Daha sonra yönetim kurulumuzun en büyük hayali ulusal dağıtım ağına olan bir "Yarın Dergisi" idi. Bunu da başardık ve ulusal dağıtım ağına girdik. İki yıl direndik, ciddi bedeller ödeyerek ulusal dağıtımda olduk. Ama ulusal dağıtım ağına olmak için üç ayda bir çıkan dergi konuların güncelliğinin kaçması açısından çok etkin ve aranır olmuyor. Period olarak çok geniş bir aralık içinde çıkmamız bizim için büyük bir dezavantajdı. Bunu çok tartıştık, ulusal basında olmak için aylık yayına dönelim mi diye. Aslında dönülebilirdi ama o dönemde EĞİAD'ın gündemi çok yoğundu. EĞİAD ilköğretim

Okulu'nda ciddi masraf yapmıştık. Okulun yatırımı sürüyordu ve aynı süreçte federasyonlar, konfederasyonlar kuruluyordu. EĞİAD olarak hepsinde aktif rol almak üzere yola çıktık, başroldeydik ve bunun için ciddi bedeller ödemek zorunda kalmıştık.

Aslında ben sayın Cemal Elmasoğlu'nun birinci dönemi ile bizim son dönemimizi ortak dönem olarak görüyorum. Çünkü sonuçta bizden kalan federasyonlara olan ödemeler olsun, bina taksitleri olsun, projeler devam ettirildiği için ödemelerin yoğunluğu nedeni ile dergi hiçbir zaman aylığa dönemedi. Bu süreçte tekrar bunun denenmesi inancındayım, aylık yayına dönülebilir. EĞİAD'ın kalıcı yatırımlarının bittiğini düşünüyorum. O nedenle finansman bakımından daha etkin olunabilir. Bu yayın aylığa dönebilir ve ulusal dağıtım ağına girebilir. Ben bugün gelecek dönemde başkan olmayı düşünen bir kişi olsam bu yayının aylık olarak bayilerde olmasını en başta gündemime alırım.

50'inci sayısının tamamlamış on yıllık bir dönemi aşmış bir kurum dergisi Türkiye'de çok az var. Odalar ve Borsalara bağlı kurumların dergisini kastetmiyorum. Onların amacı farklı. Ama Sivil Toplum Kuruluşu olarak yayınlanan ve sürekliliğini başarmış çok az dergi var.

Yönetime geldikten sonra EĞİAD'ın dışı dönük tanıtım bakımından bu derginin ne kadar etkinliği oldu.

EĞİAD hiçbir zaman kapalı bir yapı içinde değildi ama, tanıtım bakımından potansiyel üyeye ulaşmakta etkin bir mecra oldu. Aslında benim de bulunduğum Ziya Beşe yönetiminin de bir yayını vardı. Tamamen profesyonel bir ekip tarafından hazırlanıyordu ama sürekliliği yoktu. Konular farklıydı ve EĞİAD üyesinin katkısı bulunmuyordu. Ben şöyle görüyorum; bir derginin başarılı olabilmesi için gönüllü ekibinin işin içinde olması lazım. Bu işi profesyonel bir kadroya delege ederseniz, o profesyonel kadro kendi düşüncesini ve beyin yapısını oraya aktarabilir; ama daha geniş bir yelpaze ile herkesi oraya ortak ederseniz daha geniş bir vizyon sahibi yayın ortaya çıkar.

Bunun da yapacağı etki farklı olur. Üç kişinin yaptığı dergi ile dört kişinin yaptığı dergi arasında yüzde 25 fark olmaz, yüzde 50 fark olur. Çok iyi hatırlıyorum, biz yayın kurulu toplantılarını 20 kişi yapardık. Bu toplantıların haricinde EĞİAD Yönetim Kurulu içinde de bir yayın kurulu vardı. O yayın kurulunun almış olduğu kararları EĞİAD Yönetim Kurulu politikası çerçevesinde değerlendirir ve Yayın Kurulu başkanına tavsiye niteliğinde rapor sunardık. O kurul kendi içinden üç tane yayın kurulu başkanı çıkarttı. Nafiz Gönen, Orkan Sözer, Cemal Tükel ve Reha Atakan bu kuruldaydı. Tabiri caiz ise dört tane zehir gibi delikanlı vardı bu kurulda. Şimdi yaşlanmış olabiliyorlar ama o zamanlar hepsi canla başla çalışıyordu.

Türkiye’de kimse Haluk Özyavuz’a üçdört sayfalık gurme yazısı yazdıramazdı. Ama sağolsun Haluk abi bizim için seyahatler yapar, ben buraya gittim EĞİAD için şunu yaptım diye yazısına başladık.

Ben bunu üyenin bu dergiye sahip çıkmasının en güzel örneği olarak görüyorum. Şimdi çok özel birşeyi paylaşmak istiyorum, asla ve asla eski ile yeni tartışmıyorum ve kıyaslamıyorum; ben sadece eski ile geleceği konuşmak istiyorum. Bizim 5. veya 6. sayımızda reklam alma kotamızı aştık. Sayın Tükel’in bize koymuş olduğu bir kota vardı - reklamlar derginin yüzde 25’ini geçemez diye. Biz reklam alabilmek için derginin sayfa sayısını arttırdık.

80 sayfa ile başladık ve oradan büyüyerek geliştik. Reklam almak için çalışan bir ekibimizin olmasının yanısıra, dergiye reklam vermeye gelen dernek dışı kuruluşlar da vardı. Reklam anlaşmalarını 4 sayı olarak yapardık. Başlarda yönetimdeki arkadaşların ilanları kapak sayfalarında idi ama daha sonra bizler iç sayfalara; hatta arka sayfalara çekildik, kapak ve ön sayfaları satmaya başladık.

Derginin içinde yer alan konular da derginin etkinliğini artırıyor muydu?

Ne kadar iyi bir ürün yaparsanız o kadar çok talep içinde kalırsınız. Benim şansım her iki dönemde de çok iyi bir yönetim kurulu ile çalışmamdı. Biraz başarılı olarak nitelendiriliyor isek bu tamamen yönetim kurullarındaki arkadaşlarımızın sayesinde oldu. Arkadaşlarımızın büyük bir özveri ile çalışmasından kaynaklandı bu başarı. Çok iyi hatırlarım Hami Özer arkadaşım elinde dergi ile gelir “başkan senin bu sayıda 8 resmin var çok olmuş” diye eleştirirdi. 150 sayfalık dergide 8 resim çok görünmeye bilir ama amacımız kişilerin değil kurumun öne çıkarılmasıydı.

Dergimizin 50’inci sayıya ulaşması çok büyük bir başarıdır. Bazı dönemlerde küçük aksamalar oldu ama son dönemlerde bunu hiç yaşamadık.

Bu dergi projesinin başarılı olması ile birlikte, bundan kaynaklanan güven, EĞİAD’da başka projelere neden oldu diyebilir miyiz?

EĞİAD’a üye olmak çok önemli hale geldi. Elinizde ne kadar değerli bir varlık varsa siz onu o kadar yüksek bir fiyata satarsınız. Ne kadar iyi paraya satarsanız, bu defa varlık durumunuz artar ve bu da daha fazla değerli hale gelmesine neden olurken daha yüksek değerlere satışı da getirir. Bizim yönetimin mantığı buydu.

Biz 300-400 dolar olan giriş aidatını ilk genel kurulda bir anda 2000 dolara çıkardık ama üye aidatını arttırmadık. Biz girmek isteyenin yüksek bedel ödemesi, fakat üyenin büyük bedeller ödememesi prensibini benimsedik. Yıllarca içeride bedel

ödememiş üyelerin büyük bir artış ile karşı karşıya kalmadan üyeliğini sürdürmesi prensibini benimsedik. Önce 2000 dolar dedik sonra 4000 dolar dedik, ve girişte fiyatımızı arttırarak gittik.

Son dört yılda çok başarılı bir EĞİAD Başkan’ı, onunla fevkalade uyumlu çalışan bir Danışma Kurulu Başkanı var. Bence sivil toplum kuruluşları içinde en yüksek mertebeye gelmiş bir İzmirli Ender Yorgancılar. EĞİAD içinde EĞİAD Danışma Kurulu Başkanlarının eski başkanlardan veya İzmir’in kanaat önderlerinden birisinin olması yönünde bir tartışma vardır.

Benim geçmişte de, bugün de fikrim aynı; Ben Danışma Kurulu Başkanının İzmir’in kanaat önderlerinden birinin olmasının çok daha doğru olduğunu düşünüyorum. EĞİAD’ı Danışma Kurulu başkanları Şinasi Ertan, Uğur Yüce, Kemal Çolakoğlu, Oğuz Tatiş’in bu dergiye katkısı çok büyüktür. İleride 100’üncü sayısında Seda Başkan’da röportaj verirken aynı ifadeleri kullanacaktır. Seda Başkan’ın dönem sonunda görevi bırakacağını düşünüyorum ama Ender Başkan’ın bir iki yıl daha görevini sürdürmesi gerektiği kanısındayım.

Kamuoyunda hiç kimse ile kavga etmeyen bir kurum durumunda EĞİAD. Gerçekten örnek olabilecek bir çizgi izliyor. Bundaki en büyük etkenlerden birinin Ender Yorgancılar Başkan’ın olduğunu düşünüyorum. EĞİAD’ın bir süre daha Ender Başkan’ın tecrübesinden yararlanması gerektiğine inanıyorum.

Kasım ayında seçim var. Aday olacak kardeşimizin bunu da söylemesi lazım: “Ben iki yıl boyunca şu Danışma Kurulu Başkanı ile çalışmak istiyorum” diye söylemesi gerekir ve bizim de bunu bilerek oy atmamız gerekir. Bu konu belki dergi dışı görülebilir ama siz ne kadar iyi bir Yayın Kurulu oluştursanız da, ne kadar iyi bir Yönetim Kurulu oluştursanız da, sizin Danışma Kurulu Başkanınızın etkili, yetkili sözü dinlenen bir kişi olması gerek dergi gerekse EĞİAD açısından çok önemli diye düşünüyorum. Bu başkanlık bazı kapıları açacak olan sihirli anahtardır. Bizlerin de sihirli anahtarı Kemal Çolakoğlu idi. Biz Kemal Çolakoğlu’ndan çok fayda gördük. 50’inci sayımızda Kemal Çolakoğlu abimizin bize sağladığı faydaları tekrar anımsamanın kurumsal hafızamız açısından çok önemli olduğunu düşünüyorum.

Bizim iki üç tane çok önemli başlığımız vardı. Bunun birincisi Babalar ve Oğullar’dı, sonradan bu Kuşaktan Kuşağa olarak değiştirildi. Bu çok güzel bir hatıra olarak gelecek nesillere kalıyor. Biz bunu hanım üyelerimizin çektiği kura ile belirledik.

İkinci olarak köşe yazıları bölümüne çok önem verirdik. Ulusal basındaki köşe yazarlarına burada yer vermeye çalışırdık. Türkiye’de yazar profili değişti ama tüm kesimlerden birer yazarın bu dergide bulunuyor olması bizim zenginliğimizi gösterecektir.

Küçük bir eleştiri getirmek gerekirse; son sayılarda konuların biraz detaylı araştırıldığını görüyorum. Bunun biraz daha hafifletilmesi gerektiğine inanıyorum. Bu kadar çok rakamlara boğulmamak gerekir.

Başka bir husus yönetime aday üyenin Yönetim Kurulunu oluştururken, Yayın Kurulu Başkanımız şu kişi olacaktır diye başkan adayını açıklamaması gerekir. Çünkü Yayın Kurulu Başkanı çok önemli ve üyeler tarafından bunun da bilinmesi gerekir. ☺

EGİAD 11. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen:

“Yarın Dergisi’ni dijital ortamda daha geniş kitlelere ulaştırdık”

Dergi yayına başladığı ilk günden itibaren derneği tanıtmaya, etraflıca araştırarak bilgi verme, güncel konuları en yetkili ağızlardan görüş olarak derinlemesine analiz etme gibi temel görevleri üstlendi. Bu anlamdaki görevlerini eksiksiz yerine getirdi. Zaman içerisinde de kendini hep yeniledi, sürekli gelişmeler gösterdi.

■ EGİAD’ın 11. Dönem başkanı olarak EGİAD Yarın Dergisi’nin sizin ve yönetiminiz için önemini ve döneminizin dergi ile ilgili düşüncelerini alabilir miyiz?

Dergi ile tanışıklığım başkanlığımdan çok öncesine dayanıyor. Komisyon üyesi olarak katkı koyduğum 7. dönemde derginin hayata geçmesinin ardından, 8. dönemde yönetime girmemle beraber yayın komitesinde yer aldım. Dolayısıyla ilk bir kaç sayı hariç dergiyle yakından ilgilenip, 8. dönem, 9. dönem, 10. dönem ve sonunda 11. dönem olmak üzere tam dört dönem, yaklaşık sekiz sene gerek yayın kurulu üyesi gerekse daha sonra başkan olarak hep derginin içinde oldum.

EGİAD Yarın Dergisi’nin yayında olması çok desteklediğim ve doğru bulduğum bir çalışma, zira EGİAD gibi bir kurumun bir yayın organının olması önemli bir husus ve derneğimiz için bu dergi misyonu ve vizyonunun içinde bulunan yol göstermek, bilgi vermek, çeşitli konularda ufuk açmak ve iş dünyası başta olmak üzere farklı alanlarda katkı koymak gibi amaçlar için önemli bir enstrüman. EGİAD üyeleri ilk günden bugüne emeği geçen herkese derneğimize bu enstrümanı kazandırdıkları ve yaşattıkları sağladıkları için müteşekkirdir. İsmi bile çok özenle seçilmiş bir dergi bu. ‘Yarın’ adı, onun gençlerden beklenen ve yarına dair çalışmalarındaki bir yol göstericiliğini ifade ediyor.

Dergi yayına başladığı ilk günden itibaren derneği tanıtmaya, etraflıca araştırarak bilgi verme, güncel konuları en yetkili ağızlardan görüş olarak derinlemesine analiz etme gibi temel görevleri üstlendi. Bu anlamdaki görevlerini eksiksiz yerine getirdi. Zaman içerisinde de kendini hep yeniledi, sürekli gelişmeler gösterdi. Hiçbir zaman o dönemin yönetiminin bir şov malzemesi veya yaptıklarının fotoğraflarının paylaşıldığı bir reklam organı olmadı; tam tersi konuşmaları hatırlıyorum ki, bütün dönemlerde özellikle o dönemin başkanı ve yönetimleri dergide ön planda olmamak için hassasiyetle davrandı, yönetim dışındaki üyelerin tanıtımını yapmak ve onlara öncelik vermek için gayret içinde oldular. Bu da derginin amacına uygun doğrultuda çalışması için bir yol oldu.

Ben, yine her zaman dile getirdiğim gibi, EGİAD’ı bir okul olarak düşünüyorum. Bu anlamda da, bir okula yakışan bir araç oldu Yarın dergimiz. Nasıl bir okulun içinde; o okulun size birtakım imkânlar sağlamasını beklersiniz, kendinizi geliştirebilecek mecralar sunmasını istersiniz, EGİAD, dergisi ile de bunu bize sağladı. Gerek arkadaşlarımızla ilgili yapabileceğimiz paylaşımlar için dergiyi kullandı, gerekse iş dünyasını ilgilendiren veya üyelerimiz için gerekli olabilecek konuların altlarını çizdi.



Temel Aycan Şen
EGİAD 11. Dönem
Yönetim Kurulu Başkanı



Ayrıca bir dernek üyesi olarak çok rahat yazı verebileceğiniz, konuk yazar olarak fikir paylaşımında bulunabileceğiniz iyi bir ortam yarattı bu dergi bizim için. Hatırlıyorum, yaklaşık 10 yıl önce su kesintilerinin ve sıkıntısının baş gösterip bu konuda ciddi önlemler alınması gerektiği günlerde ben de 'su tasarrufu' ile ilgili bir yazıyı kaleme aldım ve bu dergide benim imzama yayınlandı. Böyle kaliteli bir yayın organında konuk yazar olmak bile çok güzel bir imkândı, bizler gibi kendini geliştirmek için bu tip derneklere görev alanlar için bir güzel bir anı ve fırsattı diyebilirim.

Ayrıca bir dergi çıkarmak, kolektif bir çalışmayı gerektiren önemli bir organizasyon. Bir dergi için, içerik hazırlama, reklam bulma, muhasebe, hukuksal boyut ve basımla ilgili teknik kısım darken beş ana kolda çalışma gerekiyor ve bunun organizasyonu lazım. Dergiye katkı koyan üyeler için dergi çıkartma faaliyetleri bu organizasyonu deneyimleme imkânını, verdi iş hayatına dair ciddi bir prova yaşattı. Yayın kurulu faaliyetlerimiz sırasında tüm bunları yapabileme imkânı bulduk.

'Yayın Yıldızı' süreci de bu dönemde devreye girdi değil mi?

Evet, benim dönemimde başlattığımız o 'Yayın Yıldızı' grubunun da sebebi bu beş ana kolun her birinin sorumluluğunu bir arkadaşımıza vererek bir yıldız olarak adlandırdığımız için beş ana köşesinden bu işleri yönetebilmektir. Bu beş farklı konuyu yöneten arkadaşların çalışmalarını derginin en iyi şekilde hazırlanması konusunda şekillendirmelerini sağlamaktı. Üyelerin bu dernekte olmasının ana sebeplerinden biri de birlikte yaşamayı, birlikte çalışmayı, birlikte iş yapabilmeyi, birlikte bir hedefe yürümeyi öğrenmektir. Oluşturulan bu Yayın grubu sayesinde işlerin bir kişi üzerine yüklenmesi değil aynı amaç için bir araya gelen üyelerin ortak çalışmayla gerçekleştirilmesi imkanını yarattık ve

o günün Yayın Yıldızı grubu bu anlamda çok başarılı oldular. Nitekim yönetimde olsun, yayın grubunda olsun katkı koyan tüm o arkadaşlarıma da dönemim adına müteşekkirim.

Dergi amatör ruhla yapılmış olmasına rağmen, çok profesyonelce hazırlanmış, tam zamanında yayınlanan, bütçesel bir sorun yaşamayan, hedef kitesine ulaşabilen, derneğimizin hedeflerine uygun içerikler barındıran bir yayın organı oldu. Bir çok kurum için ciddi bir yük halinde olan dergi çıkarma işi derneğimiz için bir gurur ve başarı vesilesi oldu. Kendi ayakları üzerinde durabilen, kendi bütçesini yaratabilen, hatta dernek bütçesine katkı veren, reklam arayan değil reklam verilmek istenen, yeni sayısı sabırsızlıkla beklenen ve okuyucusuna birşeyler kazandıran bir dergi oluşturuldu.

Aynı dönemde Yayın Danışma Kurulu vasıtasıyla gerek dergimiz için, gerek derneğimiz için, gerekse kendimiz için çok tecrübeli insanlarla bir araya gelerek görüş alışverişinde bulunma imkânını bulduk. Bu hem bizleri, hem de kurumumuzu geliştirmede bize yardımcı oldu. Yeri geldi görsel içerik konusundaki değişikliklerle, yeri geldi teknik değişikliklerle hep gelişmeye açık bir yapıda olduk. Bu da her dönemin o dergiye kattığı bir renkti. Ama sonuçta baktığımızda EĞİAD Yayın Dergisi, tıpkı derneğimizde olduğu gibi; taraflara eşit mesafede duran, laik, demokratik, Atatürkçü çizgisinde derneği temsil eden; ama bir yandan da ülke ekonomisine, iş hayatına genç işadamlarının bakış açısını yansıtan bir yapıda olmayı başardı.

Hatta yeri geldiğinde bazı konu başlıklarında, tüm ülkeye ufuk açan, alternatifler sunan, bilgi veren içeriklerle dolu olma görevini üstlendi. Seçilen konular ile günün en yetkili ağızlarından bilgi alma şansını bulduk, ilerisi için düşünceleri öğrenme şansını bulduk. Bunların yanı sıra dergi ile birbirimizi



tanıma şansını bulduk, iş hayatını ilgilendiren konularda bize iletilmesi gereken bilgilere ulaşabilme şansını bulduk. Kısaca sadece EĞİAD üyelerinin birbirleri ile haberleştikleri veya dernekten haber aldıkları bir mecra olmanın yanı sıra dışarda da bir okuyucu kitlesi olan ve herkesin merakla takip ettiği bir yayına sahip olduk. Dergileri ciddi bir kitleye ulaştırma, derneğimizi tanıtmaya, ziyaretlerimizde paylaşma imkânı bulduk.

Aynı şekilde benim dönemime kısmet oldu, teknolojinin de gelişmesi ile dergiyi internet ortamına taşıma imkânı bulduk. Ve bugün hepimiz elimizdeki akıllı telefonlarda tabletlerde derginin sayılarını on line olarak okumaya takip etmeye şansına sahibiz. Bu da derneğimize derginin sadece basıldığı miktar kadar okuyucuya ulaşmasının yanı sıra, on binlere ulaşmasının imkânını verdi. Özellikle bu gelişim gerek derginin gelirleri, gerek yayılımı, gerekse etki gücü açısından çok büyük bir ivme kazanmasına neden oldu. Bu anlamda da günü yakalayan bir yayın organı oldu.

Her dönemin kendilerine göre tarzları olmasına rağmen, yayın ilkelerinden şaşmadan ve daha önce belirttiğim hedefler doğrultusunda derginin yönetimlerce ciddiyetle ele alındığını ve devam ettirildiğini görmek beni mutlu ediyor. EĞİAD'a ve üyelerine olan inancımız, güvencimiz gibi Yarın Dergisi'ne olan inancımız ve güvencimiz tam.

Bundan sonra gelecek yönetimler tarafından sizce yapılması gerekenler neler?

Biliyorsunuz dergi çıkartmak meşakkatli bir süreç. EĞİAD'da ne derneğin, ne de dergi konusunda fedakarlıkla görev yapan arkadaşların ana işlerinin bu olmadığını düşünürsek dergiyi aksamadan çıkartmak oldukça emek istiyor. Bildiğim kadarı ile dergiyle ilgili yayın halen üç aylık periyotlara

başlanmış durumda. Günümüzde saatler içerisinde değişen bilgiye ve gelişmelere ulaşmıyor olmamız nedeni ile bu zaman birimi çok uzun kalabiliyor. Bu nedenle bizim dönemimizde haftalık ve aylık olmak üzere iki bilgilendirme daha yayınlamaya başlamıştık. Cuma duyuruları ve aylık bülten şeklindeki bu yapı ile üyelerimizi son gelişmelerden haberdar etmek amacını güttük.

Teknoloji o kadar ilerliyor ki bu artık günlük hale bile getirilebilir. Ana detayları etraflıca çalışılmış şekilde dergide yayınlamak kaydıyla, diğer mesajları günlük olarak paylaşmak, üyeyi ilgilendiren konularda hep güncel olmak iyi olabilir. Tabii ki bunun artık daha etkin ve dijital ortamda olması söz konusu olacaktır. Hatta interaktif bir dijital ortamda olması şart gibi görünüyor.

Benim önerim bu işin yeni dönemde de fedakârca emek verebilecek arkadaşlar tarafından kolektifçe yürütülmesi. Çünkü bu işler paylaşıldıkça kolaylaşıyor ve zenginleşiyor hem de birkaç kişinin yoğunluğu ve yorgunluğunun oluşması engelleniyor. Diyorum ya, burası bir okul ve biz burada birlikte bir şeyleri yapabilmeyen ve başarmanın da derslerini ve keyfini alıyoruz.

Başından bugüne kadar EĞİAD Yarın Dergisi'ne katkı koymuş herkese tekrar teşekkür ediyorum. EĞİAD en başından beri birçok konuda kurumsal bir şekilde, planlı ve ciddiyetle iş yaptığını kanıtlamıştır. Yarın dergisi ve diğer yayın organları ile de bu özelliğini bir kez daha ortaya koymuştur. Yeni yönetimlerde de aynı şekilde devam edeceğini de tüm kalbimle inanıyorum ve başarılar diliyorum. 🙏

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya, derginin bugününü ve geleceğini anlattı

“EGİAD Yarın Dergisi”ni daha geniş kitlelere ulaştırmayı hedefliyoruz”

EGİAD Yarın Dergisi hala aynı prestijde ve zarar etmeden, hatta kâr ederek yayın hayatını sürdürüyor olması bir STK olarak en büyük gurur kaynağımızdır.

■ 36. sayıda yeni seçilmiş başkan olarak dergiyi devraldınız. Dergide ilk amacınız ne oldu?

Aslında ilk hedefimiz; dergide bugüne kadar gelen kaliteli çizginin devam etmesi idi. Her ne kadar EGİAD'ın kendi projelerini organizasyonlarını aktivitelerini tanıtmaya mecrası olarak başlamış olsa da; artık biraz daha İzmir dışından hatta Türkiye çapında herkesi ilgisini çekecek farklı konulara yönelen, farklı konuları işleyen hakikaten tüm Türkiye'ye hitap eden bir doküman haline gelmesi idi.

Biz bu işe başlarken; zaten bizden bir önceki dönemde derginin tasarımı çok ciddi bir şekilde değişmişti. Boyutu, grafik tasarımı, yazı karakterleri, basıldığı kağıda kadar değişmişti. Biz bu dönemde küçük birkaç rötuş yaparak, yeni bir dönemin başladığını, okuyucularımıza hissettiren ufak tefek değişikliklerle yayın hayatına devam ettik.

EGİAD YARIN Dergisi'nde milat 'Yayın Takımı' konseptinin oluşturulması ile başladı diyebilirim. Daha önce dergi yönetim kurulu içindeki arkadaşlarımızdan oluşan ve profesyonellerin desteklediği bir yapı ile çıkarılıyordu. Yayın takımı ile bu konsept değişerek derginin sorumluluğu ayrı bir ekibe verildi. Yönetim kurulundan bir başkan yardımcısı ile de bu ekibin bağlantısı sağlandı. Son üç dönemde artık yönetim kurulu gibi aynı sorumlulukta çalışan, her hafta fedakârca toplantılara gelen, bu işlere bilgisini emeğini koyan arkadaşlardan oluşan yayın takımları var. Tabii Yönetim kurullarının nasıl kendilerine özgü bir tarzları varsa; bu yayın

takımlarının da kendine özgü sistemleri, tarzları oluştu. Her yiğidin bir yoğurt yiyişi vardır misali gerek yönetim kurullarının o dönemki kadrosunun, gerekse yayın takımının kadrosunun dergiye yansımalarını görüyoruz.

Dönemsel olarak değişiklikler dergiye nasıl yansıdı?

Bazı dönemler biraz daha teorik bilgiler, bilgilendirmeler, iş hayatına dair üyeyi hedef alan konular ön planda yer alırken; bazı dönemlerde yerel ve ulusal bazda merak edilen dosyaların, araştırmaların ön plana çıktığını görüyoruz. Biz konularımızı seçerken en çok etkileyen unsur, genelde günün koşulları ve gelişmeleri oluyor. Bazı sektörlerin durumu, ekonominin durumu, siyasetin gündemi; bizim konu seçimlerimizde belirleyici oluyor. Son dört seneyi değerlendirdiğimizde, Türkiye'nin belki de EGİAD tarihindeki siyasi olarak en çalkantılı dönemlerden birini yaşadığını görebiliyoruz. Bunun tabii ki toplumun, ekonominin ve sosyal hayatın her alanına yansıdığı gibi dergimize de yansımaları oldu. Birçok giriş yazılarında ve dosya konusunda bizler bu mesajları vermeye, EGİAD'lıların görüşlerini yansıtmaya çalıştık. Genel kaygıları, farklı bakış açılarını içeren dosyalar hazırlayarak kamuoyuna sunmaya özen gösterdik.

Aynı şekilde ekonomiyle ilgili tehdit olarak gördüğümüz konular ile ilgili olarak özellikle her yılın ilk sayısında incelemeye çalıştık. Ekonomik yaşamdaki gelişmeleri özet olarak geçmiş ve geleceği ortaya koyan, yaşanan çıkış ve inişleri irdelemeye yazılar hazırlamaya gayret ettik. Bu arada



Seda Kaya
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı

Şehrin Geleceği Geleceğin Şehri İzmir 2015

T.C.
CEVRE VE ŞEHİRCİLİK
BAKANLIĞI

event
AynA



çok özel sorunları bulunan birçok sektörlerdeki üyelerimizden gelen talepler doğrultusunda sektöre özel dosyalar hazırladık. Hatta bu dosyaları yaptığımız toplantılarla da destekledik. Bizi en çok sevindiren husus aslında internet ve akıllı telefonlar devrinde gazetelerin bile yaşam savaşı verdiği bir ortamda, birçok derginin kapandığı bir dönemde; EĞİAD Yarın Dergisi hala aynı prestijde ve zarar etmeden, hatta kâr ederek yayın hayatını sürdürüyor olması bir STK olarak en büyük gurur kaynağımızdır.

Birçok STK dergileri ile karşılaştığımız hallerde, dergimizin her açıdan çok farklı olduğu aşikâr. Diğer STK dergileri daha çok üyelerden haber veren, aktivitelerini kamuoyu ile paylaşan, ağırlıklı olarak tanıtım amaçlı bir yayın organı gibi çalışıyor. Bizim şu anda geldiğimiz noktada EĞİAD Yarın bu tarz olayları sadece sekiz on sayfa ayıran, bunun dışında daha farklı proje üreten fikir sunan, dosya sunan ve bilgilendirme amaçlı daha farklı bir yayın olarak ortaya çıktı.

Hatta derneğimizin yaptığı ulusal ve uluslararası bazda ses getiren etkili birçok önemli aktiviteler bile bu dergide çok dar kapsamlı yer aldı. Biz; EĞİAD Yarın Dergisi'nin kurumsal kimliğine çok inanıyoruz. Evet bu dergi, EĞİAD'ın yayın organıdır ama bu dönemde verilen ilanlardan tutun da, sponsorluklara kadar derginin bütünlüğüne zarar verecek şeylerden kaçınmakta itina gösteriyoruz. Dergimizi hazırlarken bütün Türkiye'ye yayılan, web sitemizden on binlerin indirdiği, içeriği de buna göre hazırlanmış olmasına çok özen gösteriyoruz. TÜRKONFED ve TÜGİK'de ve gittiğimiz birçok ulusal organizasyonda bizim dergimiz örnek alınıyor, ama hiçbir zaman aynısı yapılmıyor.

Bunun en büyük nedeni bakış açısı ve kadroların farklı oluşu. Özellikle Türkiye'nin doğudan batıya kadar her yöresinden gelen derneklerin birleştiği bu platformlarda; takdiri edersiniz ki herkesin fikir olarak bir konsensuda buluşması gerekir-ki bugünkü ortamda bu oldukça zor oluyor. Şu anda ülkemizde hiçbir şeyde bir konsensuda buluşmak mümkün olmadığı için, bir dergi çıkarırken bir fikir birliğinde olunması beklenmemeli diye düşünüyorum. Bizim en büyük avantajımız, Yarın Dergisi için emek harcayan arkadaşlarımızın, profesyonel destekçilerimizin ve sekreteriamızın bu konudaki

özverili olarak çalışması. Yönetim Kurulu olarak da dergiyi ayrı bir kurumsal yapı olarak görmemiz ve onu desteklerken bir propaganda aracı olarak kullanmamamız da başında büyük etken oluyor. Bugün derginin geldiği 50'inci sayıda bunun ne kadar önemli bir etken olduğunu da görebiliyoruz.

Derginin geleceği ile ilgili olarak döneminizin sonuna yaklaştığınız bu günlerde yeni seçilecek yönetimlere tavsiyeleriniz nelerdir?

Artık dergicilik elektronik uygulamalar sayesinde çok farklı bir noktaya geldi. Biz açıkçası başladığımız günden beri bunu takip etmeye çalıştık. Hem IT anlamında hem dijital yayıncılık anlamında derneğin her kolunda geri kaldığımızı çok düşünmüyorum. Diğer STK'lar ile karşılaştığımızda bu konuda önderlerden bir tanesiyiz. Fakat bunun yeterli olmadığını da düşündüğümüz için çok sık aralıklarla gelişmeler konusunda bilgi alarak yeni yöntemleri uygulamaya sokmak için araştırmalar yapıyoruz. Daha çok kitleye ulaşmak için yapabileceklerimiz ile ilgili arayışlarımız bitmiyor. Bugün artık birçok okuyucu dergilerini ve gazetelerini dergi portallarından satın alıyor ve okudukları bu dergiler otomatik olarak dijital ortamda kullandıkları cihazlarına iniyor.

Bizim pazarlamamızı artık bu şekilde yapmamız lazım geldiğini düşünüyorum. Yazılı olarak basıp Türkiye'nin dört bir tarafına dağıtımından çok; hazırlayalım bir miktar basılı olarak ortaya koyalım ama derginin yayılmasını ve okunurluğunu bu kanallar üzerinden yapalım diye düşünülüyor. Dijital ortamda EĞİAD Yarın Dergisi'nin saygın ekonomik politik bir dergi gibi yayınlanması gerekir. Tabii böyle bir kitleye yayılması halinde bu derginin içeriğinin de biraz değiştirilerek EĞİAD ile ilgili haberlerin kısaltılması, sosyal içerikli bölümlerin artırılması gerekebilir. Gerçekten dergicilik anlamında çok profesyonel bir iş çıkardığımızı düşünüyorum. İstanbul'da yayınlanan birçok dergiyi okuduğum zaman EĞİAD Yarın Dergisi'nden aldığım hazzı duymuyorum diyebilirim. Bu nedenle elimizdeki ürünün gelişmesi ve yaygınlaşmasının bu profesyonel dergicilikte olması gerektiğine inanıyorum.

Bugün baktığımızda EĞİAD'ın marka değerinin bu kadar yüksek olmasında EĞİAD Yarın Dergisi'nin de çok etkin rolünün olduğunu düşünüyorum. 🌐

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



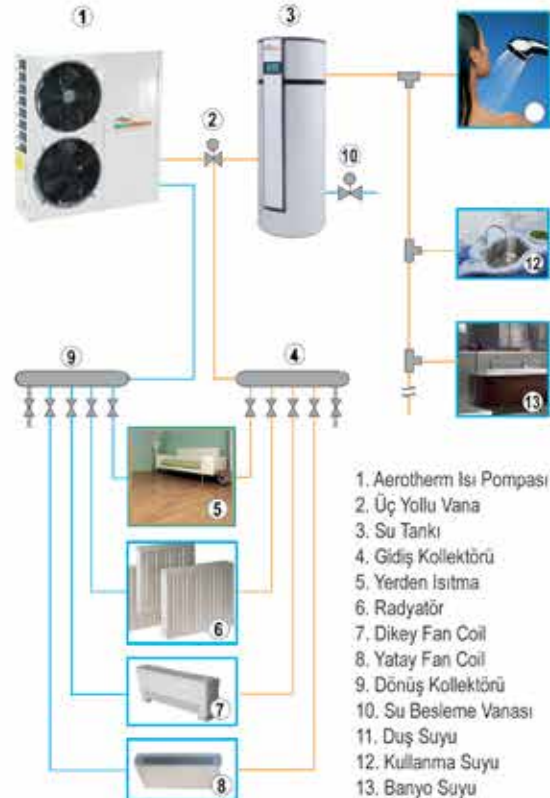
Çevre Dostu Olmaları ve Yeşil Enerji kullanmaları

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





Türk makine sektörü Cumhuriyet'in 100. yılı olan 2023'te 100 milyar dolar ihracatı ile dünyada ilk 5 makine ihracatçısı ülke arasına girmeyi hedefliyor

Türk makineleri 200 ülkede 'Tıkır Tıkır' çalışıyor

İmalatçıların son yıllarda fiyattan önce kalite, güvenilirlik, teknoloji gibi konulara önem vermeleriyle ileriki yıllarda daha başarılı olacakları vurgulanıyor

■ HAZIRLAYAN: SEDA GÖK

SEKTÖR



■ Dünyada olduğu gibi Türk sanayisinin de itici gücü olan makine sektörü, gelecekte de ülke sanayisi ve ekonomisinin gelişiminde temel yapı taşı olmaya aday. Makineciler, 2007 yılında kurdukları ve Makine Tanıtım Grubu ile bu misyonu üstlenmeye hazır olduklarını yıllar önce ilan etmişlerdi. Yaptıkları “Tıkır Tıkır” kampanyası ile küresel gücün anahtarının kendilerinde olduğunu söylemişlerdi. Bugün sektör, istihdama yönelik olumlu katkısı ve ihracatta gösterdiği başarısı ile dikkat çekiyor.

2015 yılında 144 milyar dolar olarak gerçekleşen toplam Türkiye ihracatından makine sektörü yüzde 9,2 pay aldı. Makine ve aksamları, Türkiye'nin ihracatında kara taşıtlarından sonra 2. sırada idi. Türk makine sektöründe 2001 yılında yüzde 27 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı 2015 yılında yüzde 51'e çıktı. Sektörün ihracatı 2015 yılında 2014 yılına kıyasla yüzde 9,3 azalarak 13,3 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Türk makine sektörünün önde gelen ihraç pazarları; AB ülkeleri ve ABD... Küresel ölçekte rekabetçi olan Türk makineleri, 200 ülkede kullanılıyor. 2014 yılı dünya makine ticareti sıralamalarında ihracatta 26. sırada, ithalatta ise 22. sırada yer alan Türkiye, Avrupa'nın 6. büyük makine imalatçısı. Son 5 yılda Türkiye ihracatında söz sahibi sektörler arasında en fazla artış makine sektöründe gerçekleşti. Makine ihracatı yüzde 67 artış göstermişti. Türk makine ihracatı, son 5 yılda ortalama yüzde 15 ihracat artışı ile ihracat artışı sıralamasında dünyada 3. sırada yer aldı.

Sektörün misyonu; daha yüksek teknolojiye sahip bir makine sanayi yaratmak... Hedef, 2023'te 500 milyar \$ hedeflenen

toplam ihracat içerisinde 100 milyar \$ makine ihracatı gerçekleştirerek dünyada ilk 5 makine ihracatçısı ülke arasına girmek. Türkiye'nin toplam ihracatı içinde yüzde 9 olan makine payını makine sektöründe söz sahibi olan ülkelerde olduğu gibi yüzde 20'ye çıkarmak. 2005 yılında 5,2 milyar \$ olan Türkiye'nin makine ihracatı, 2015 yılında ise 13,3 milyar \$'a olarak kaydedildi.

BUGÜNLERE NASIL GELİNDİ?

Türk makine sanayinin geçmişi 1950'li yıllara dayanıyor. Cumhuriyetin ilk yıllarında çırçır tezgâhlarını dahi çalıştırmak kolay değildi. Türkiye'de makine imalatı konusundaki ilk yatırımlar şeker, çimento fabrikaları, pompa, çelik konstrüksiyon gibi kamu kurumları bünyesinde yapıldı. Başlangıçta daha çok kamu fabrikalarının makinelerinin bakımı ve yenileştirilmesi maksadı ile kurulan tesisler, zaman içinde bu tür makineleri, basitlerinden başlayarak imal etmeye yöneldi ve komple tesis imal eder konuma geldi. 1950'li yılların sonlarına doğru özel sektör de makine imalatına ilgi duymaya başladı ve ilk imalat girişimleri gerçekleştirildi. Bu dönemde döviz imkânlarının yetersizliği nedeniyle ihtiyacı olan makineleri temin edemeyen yatırımcıların teşvikiyle, daha önce onarım işi yapan veya makine parçaları imal eden bazı girişimciler, müşterilerinin ihtiyacı olan makineleri imal etmeye başladılar.

GÜMRÜKSÜZ İTHAL MAKİNELER

1960'lı yıllarda liman vinçleri dahil, çeşitli makinelerin imalatında başarılı olan firmalardan, pek azı günümüze kadar faaliyetlerini devam ettirebildiler. Son dönemde birkaç firma tekrar bu tür imalata yönelerek, tersane vinçleri dahil, ileri teknoloji vinçleri imal ve ihraç eder hale geldi.

SEKTÖRÜN KÜNYESİ

2015 yılı ihracatı 13.3 milyar dolar
Türkiye ihracatı sıralaması: 2
İhracat yaptığı ülke sayısı: 200
Dünya ihracat sıralamasındaki yeri: 26
Dünya ithalat sıralamasındaki yeri: 22
Avrupa sıralamasındaki yeri: 6
2023 ihracat hedefi: 100 milyar \$
Sektörün 2023 hedefi: Dünyada ilk 5 makine ihracatçısı ülke arasına girmek.
İşletme sayısı: 11 bin
Çalışan sayısı: 177 bin, firma başına ortalama 16 kişi

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN AVANTAJLARI

- Gelişmişlik Mühendislik Becerileri ve Yeniliklere Çabuk Uyum Sağlama
- Kalite bilinci
- Uzmanlaşmış, Yüksek Vasıflı, Orta ve Üst Düzey Yöneticiler
- Genç işgücü
- Tesisleşme (OSB gibi)
- Gelişmiş yan sanayi
- Sektörün örgütlenme düzeyi yüksekliği



Ülkemizde teşvik sisteminin uygulanmaya başlandığı 1960'lı yıllardan beri yatırımcılar, ihtiyacı olan makine ve teçhizatı teşvik belgesi kapsamında gümrüksüz olarak ithal etmek imkânına sahip oldu. Dolayısıyla diğer sektörler Gümrük Birliği sonrası, 1995 yılından itibaren gümrüksüz ithalatla rekabet etmek durumunda kalmışken, makine imalat sanayi 1960'lı yıllardan, yani hemen hemen kurulduğu ve gelişmeye çalıştığı yıllardan beri, gümrüksüz ithal edilen makinelerle rekabet etmek zorunda kaldı. Bu durum sektörün kâr marjlarının, başlangıçtan itibaren düşük olmasına, bunun sonucu olarak da oto-finansman ile büyümenin sınırlı kalmasına ve sektörün gelişmesinin yavaşlamasına neden oldu.

ZOR GÜNLER...

1980'li yılların başlarından itibaren ithalatın liberalleşmesi, kamu kurum ve kuruluşlarının bu gelişme sonrası ihtiyaçlarını yurt dışından sağlamayı tercih etmesine neden oldu. Bunun yanında önemli yatırımların dış kredi ile finansmanına öncelik verilmesi, bazı yatırım mallarını imal eden firmalar için zor günlerin başlangıcı olsa da Türkiye'nin yeni bir know-how ile tanışması adına da önemli bir adımdı.

KAPASİTE KULLANIM ORANLARI ARTTI

1990-2002 yılları arasında kapasite kullanım oranlarına bakıldığında; 2000 yılında makine sanayinde kapasite kullanım oranı yüzde 76,4 ile en yüksek değerine ulaştı. 1990-2002 dönemi için kapasite kullanım oranları ortalaması yüzde 69 oldu. Günümüzde ise bu oran yüzde 78'lere kadar yükselmiş durumda.

1998 yılı rakamlarına göre ülkemizde her tür makinenin toplam yurt içi pazarı 10 milyar dolar düzeyinde idi. Aynı yıl içinde

yurt içi makine imalatı ise 3,8 milyar dolar oldu. Bu imalatın 1,1 milyar dolarlık kısmı ise ihraç edildi. 1999, 2000 ve 2001 yıllarında ekonomide yaşanan olumsuzluklar dolayısıyla pazarda iniş ve çıkışlar yaşandı. 2001 yılında pazar, 1998 yılına göre yüzde 25 daralarak 7,5 dolar düzeyine indi. Aynı yıl yurt içi imalat 2,3 milyar dolar olarak gerçekleşti. Buna karşın firmalar yaşamlarını sürdürmek için ihracata büyük önem verdiler ve 2001 yılı ihracatını 1,7 milyar dolar olarak gerçekleştirdiler.

2001-2003 yıllarında AB ülkelerinde ve Amerika'da iç pazarda yaşanan daralma, bu ülkelerde makine imalatı yapan firmaların satışlarının düşmesine neden oldu. 2004 yılına gelindiğinde ise pazar yavaş yavaş gelişmeye başladı. 2014 yılına geldiğimizde ise makine sektörü ihracatı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6 artış ile ihracatını 15 milyar dolara çıkardı.

TANITIM GRUBU İLE BÜYÜME HAMLESİ

Makine Tanıtım Grubu, Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu tarafından, makine sektörünün yurt içinde ve dışında daha etkin bir şekilde tanıtılabilmesi ve imajının geliştirilmesine yönelik faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi için 2007 yılında kuruldu. Bu amacına uygun başlattığı reklam kampanyası ise hala akıllarda...

"Tıkr Tıkr" kampanyasına o dönemde Mustafa Koç'tan Güler Sabancı'ya Türkiye'nin önde gelen iş insanlarından destek gelmiş ve reklam çekimlerine katılmışlardı.

Bu kampanyanın başlamasını sağlayan isimlerden Orta Anadolu Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Adnan Dalgakıran, sürece ilişkin tespitlerini "Bu kampanya ve Makine Tanıtım



Grubu çalışmaları sayesinde makineci bürokrasinin, medyanın ve diğer sanayi kollarının gözünde güçlü bir lobiye sahip oldu. Tıkr Tıkr ile sektörde ciddi bir uyanış oluştu” diye anlatıyor.

SEKTÖRÜN 2023 HEDEFLERİ

2014 yılı sonu itibarıyla makine sektörü ihracatı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6 artış ile 15 milyar dolar olarak kayda geçti. Bu rakam 2015 yılı sonu itibarıyla ise 13,3 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2014'te 2,2 milyar dolar ile en çok ihracat gerçekleştirilen mal grubu “Klimalar ve Soğutma Makineleri” oldu. Sırasıyla diğer grupları 1,9 milyar dolarla “Motor Aksam ve Parçaları”, 1,3 milyar dolarla “Yıkama, Kurutma Makineleri, Aksam ve Parçaları”, 1,1 milyar dolarla da “İnşaat ve Madencilikte Kullanılan Makineler, Aksam ve Parçaları” oluşturdu.

Bu durumda dünya pazarlarına hızlı ve etkin bir şekilde ulaşmayı hedefleyen makine sektörünün ihracat rakamlarına bakıldığında, artışın istikrarlı bir şekilde devam ettiğini ancak geçtiğimiz yıl dünya ve komşu ülkelerde yaşanan ekonomik krizin etkisiyle belli bir oranda düştüğünü görüyoruz. Dünya ticaretinde yavaşlama, AB pazarında durgunluk, çevre ülkelerdeki siyasi krizlere rağmen Türk makine sektörü, 100 milyar dolarlık 2023 ihracat hedefine ulaşmak için yeni pazarları keşfetmeye odaklandı.

ÇİN EN BÜYÜK RAKİP

Makine sektörü son yıllarda birçok sektörde olduğu gibi bir göç hareketi yaşıyor. Uzak Doğu ülkeleri, Çin, Hindistan, Brezilya gibi ülkelerin sektördeki atılımı AB, ABD gibi gelişmiş ülkelerde artan iş gücü maliyeti ve çevre faktörü, sektörün üretim merkezlerinin yer değiştirmesine neden oluyor.

Gelişmiş ülkeler düşük-orta teknoloji alanında giderek rekabet güçlerini kaybederek, ileri teknolojilere odaklanıyor. Tüm diğer sektörlerde olduğu gibi Çin, yığın üretime uygun ürünlerde pazardan önemli pay alıyor.

Birçok ülke, gelişmiş ülkelerin kaybettiği düşük-orta teknolojilerin yer aldığı pazardan pay kapmaya çalışıyor. Bu ülkeler arasında Türkiye de katıldı. Türkiye makine üretimi, son yıllarda toplam sanayi ve imalat sanayi üretimine göre daha hızlı artıyor. Üretim endeks değerlerine göre, makine sektörü imalat sanayi içindeki ağırlığını artırıyor. Bu bulgu sektörün ekonomik gelişmede giderek itici bir güç olduğunu açıkça ortaya koyuyor.

SERMAYE VERİMLİLİĞİNDE YETERSİZLİK

Makine sektörünün, imalat sanayi üretimi içindeki payı artarken, yıllara göre kapasite kullanım oranları imalat sanayi ortalama kapasite kullanım oranlarının altında kaldı. Bu veri, makine atıl kapasite sorununu ve bir ölçüde sermaye verimliliğinin yetersizliğini ortaya koyuyor. Bu potansiyelin kullanılabilmesi için sektörün gerek iç gerekse dış pazarlarda atılım yapma gerekliliği ortaya çıkıyor.

Sektörün toplam imalat sanayi katma değeri içindeki payı, üretim içindeki payından yaklaşık yüzde 20 daha yüksek. Makine sektörünün faktör maliyetleriyle imalat sanayi içindeki payı yüzde 4'ler seviyesinde iken, Gayri Safi Yurtiçi Hasılası'ndaki (GSYH) payı yaklaşık olarak yüzde 1'ler düzeyinde gerçekleşti.

Makine sektörünün toplam Gayri Safi Sabit Sermaye oluşumundaki payı ise, sektörün ekonominin vazgeçilmez itici gücü olduğunu ortaya koyuyor. Gayri Safi Sabit Sermaye

SEKTÖRDEKİ FIRSATLAR

- Orta Doğu ülkelerinin AB ve ABD'ye mesafeli durmaları
- Sanayileşmiş ülkelerdeki üretim maliyeti yüksekliği ve firmaların iş birliği arayışları
- Türk Cumhuriyetlerindeki eski tesislerin yeni pazar olarak ortaya çıkması
- Coğrafi konum
- Girişimcilik ruhu
- Uluslararası fuarcılığın yaygınlaşması
- KOBİ'lerin esnekliği
- İGEME faaliyetlerinin güçlendirilmesi ve enformasyon sağlanması
- AB'ye katılım süreci
- Rusya ve Türk Cumhuriyetleri ile olumlu ilişkilerden yararlanmak
- Önümüzdeki 15 yıldaki genç ve dinamik nüfus yapısı
- Teknik eğitimde hamle yapılması
- AB ülkelerine yakınlık ve Gümrük Birliği
- Yabancı sermayenin Türkiye'yi tercih etmesi

oluşumunda inşaat sektörü yüzde 48,6 ile ilk sırada gelirken makine sektörü yüzde 18,4 ile tüm sektörler arasında ikinci sırayı alıyor.

AR-GE'YE ODAKLANMALI

Makine imalat sanayi; makine, elektronik, yazılım ve servis sektörleriyle birlikte mal ve hizmet üretim sistemlerinin etkinliğini sağlayarak dikkatleri üzerine çekiyor. Sektör sahip olduğu ve geliştirdiği teknolojilerle girdi sağlayan tüm sektörlerin ürünlerinin fonksiyonlarını belirleyerek, imalatını sağlıyor. Bu nedenle sektörün kendi ve girdi sağladığı sektörlerin rekabet gücünü artırabilmesi için ARGE çabalarına odaklanması gerekiyor.

Sektörün önde gelen uzmanları, makine sektörünün toplam imalat sanayi ARGE harcamaları içindeki payının, üretimdeki ya da katma değerdeki payından çok daha yüksek olduğunu belirtiyor. Ancak uzmanların dikkat çektiği konuların başında, Türkiye'nin ARGE harcamalarının GSYH'ye oranının AB ülkeleri, Japonya ve ABD gibi gelişmiş ülkelere göre çok daha düşük düzeyde kalması geliyor. Uzmanlar, toplam ARGE harcamalarında olduğu gibi, makine sektörü ARGE harcamalarının GSYH'ye oranı açısından da Türkiye'nin oldukça geride kaldığını dile getiriyorlar.

DÜNYANIN NERESİNDEYİZ?

Türkiye makine sektörü, rakipleri konumunda olan ya da olabilecek ülkelere göre ihracat uzmanlaşma endeksi açısından oldukça zayıf durumda olsa da son dönemde belirgin bir gelişme içinde. Geçmiş yıllarda Türkiye'nin endeks değeri Tayvan'dan önemli ölçüde düşüken sonraki yıllarda bu açığı kapatıp söz konusu ülkeyi geçme başarısı gösterdi.



Bu olumlu gelişmenin sürdürülmesi durumunda sektör uzmanları, Türk makine sektörünün uluslararası alanda önemli oyuncularından biri olabileceğini ifade ediyorlar.

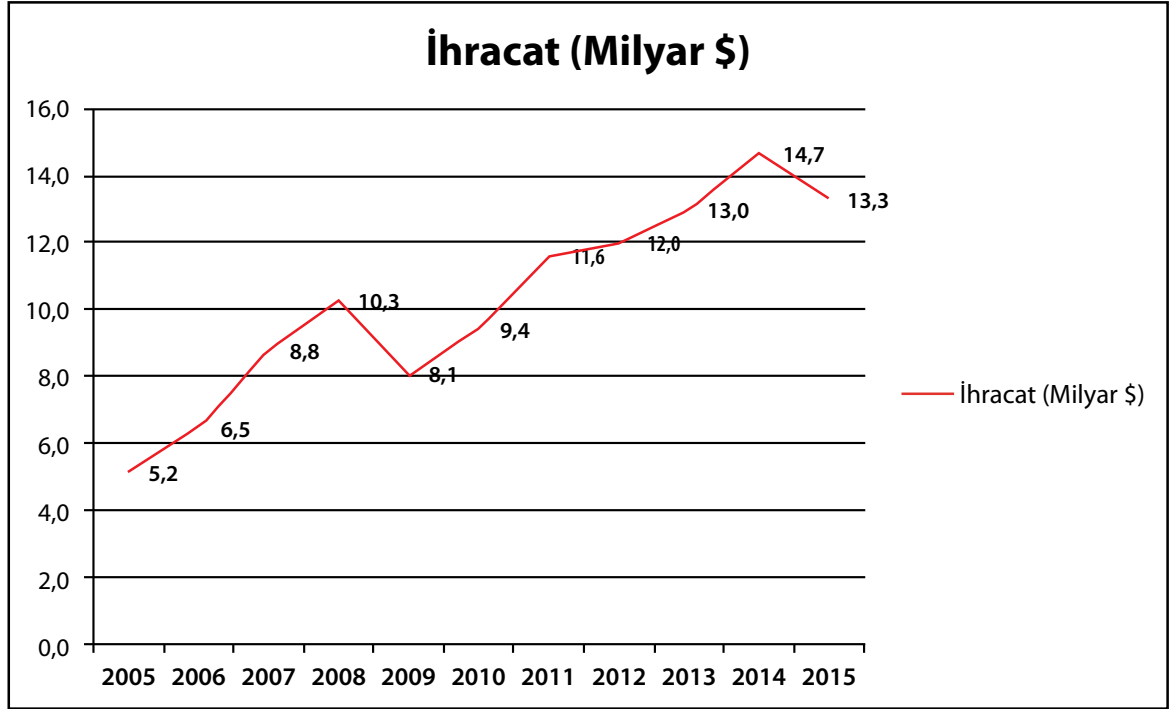
Özellikle son yıllarda BRIC olarak adlandırılan Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin'in makine imalat sanayi ihracat uzmanlaşma endekslerinin yüksek olması dikkat çekiyor. İhracat uzmanlaşma endeks değerini en hızlı artıran ülkelerin başında Hindistan geliyor. Hindistan, Çin'i endeks değeri açısından geçerek İtalya'dan sonra ikinci sıraya yerleşti.

TEMEL GİRDİ MALİYETLERİ VE REKABET

Türkiye'de makine sektörünün rakip ülkelere göre temel girdilerde önemli eksiklikleri bulunuyor. Enerji, ham madde ve yarı mamul gibi maliyetler, sektörün rekabet gücünü olumsuz yönde etkiliyor. Aynı zamanda rakiplerin destek ve korumacı politikaları, bu olumsuzluğun temel nedenleri arasında yer alıyor. Sektörün rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyen ana faktörler arasında ilk sıralarda yasal altyapı ve düzenleyici mekanizmalardaki eksiklikler önemli rol oynuyor. Kayıt dışı ekonominin yaratmış olduğu haksız rekabet, istihdam üzerindeki vergi ve sosyal güvence payları, mesleki standartlardaki eksiklikler, ara malı ithalatındaki vergi, resim ve harçlar, fikri mülkiyet haklarında uygulama eksiklikleri, bürokrasi ve girişimci ortamının yetersizliği bu faktörlerden bazılarıdır. Sektörün pazarlama alanında da rekabet gücünü artırması kaçınılmaz.

Aynı zamanda çalışma ve iş kültürünün geliştirilmesi ile verimlilik ve kurumsallaşma konularında eksikliklerin giderilmesinin gerektiği sektörde, sermaye yetersizliği ve ölçek ekonomisinden uzak işletme büyüklükleri rekabet gücünü azaltan faktörler arasında yer alıyor. Sermaye

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ İHRACATI (MİLYAR \$)



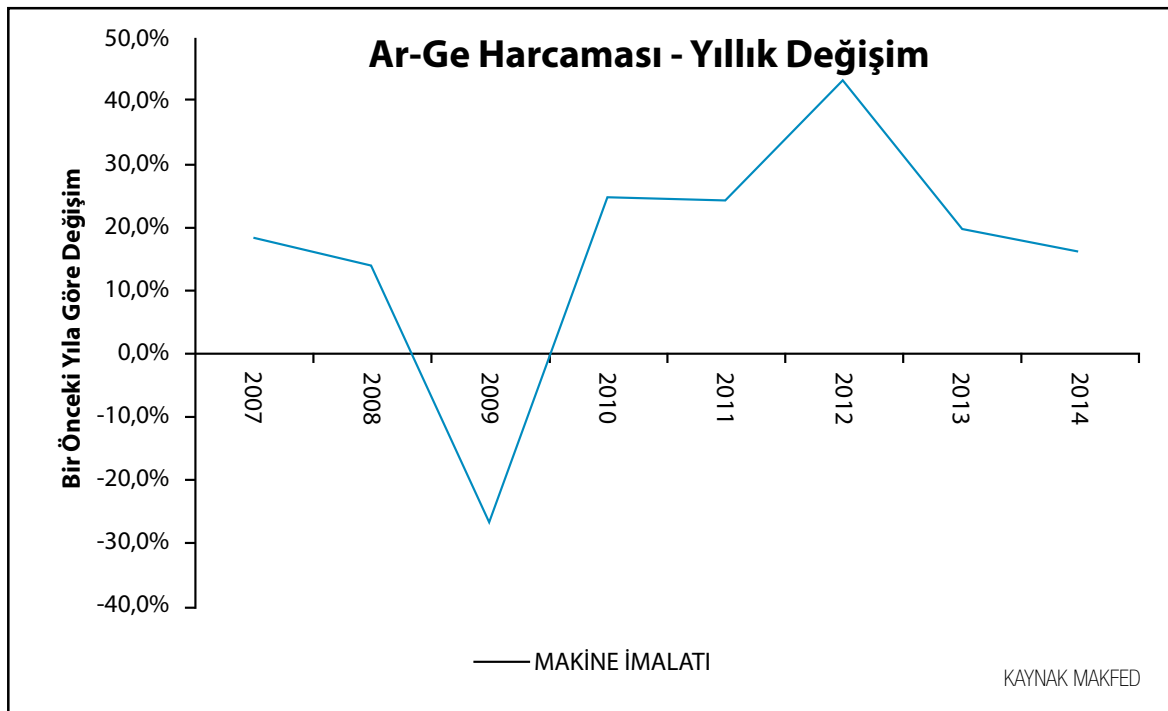
2005 yılında 5,2 milyar \$ olan Türkiye'nin makine ihracatı, 2015 yılında 13,3 milyar \$'a ulaşmıştır.

yetersizliği nedeniyle yeni teknolojilere erişim, teknoloji yatırımı, ARGE yatırımı, yeni teknoloji üretim kabiliyeti gibi faktörlerde de önemli eksikler bulunuyor.

OTOMASYON, SEKTÖRÜN EN BÜYÜK RİSKİ

Sektörün önde gelen uzmanları, makine sanayinin önündeki en önemli riskin, teknolojiye yaşanan hızlı gelişmeler ve bu çerçevede makinelerin yazılım ve elektronik temelli hale gelmesi olduğunu belirtiyorlar.

Tek makinelerin yerini otomasyon ve sistemlerin aldığı vurgulayan uzmanlar, üretim teknolojisinde keskin değişimler yaratan teknolojik gelişmelerin adım adım üçüncü sanayi devrimini yarattığına dikkat çekiyorlar. Bu risk karşısında makine sanayinin teknoloji kapasitesinin artırılması gerektiğine işaret eden uzmanlar, yazılım, elektronik ve bilişim teknolojileri ile iş birliğinin güçlendirilmesini istiyorlar. Makine imalat sanayinin önündeki beş yılın fırsatı, gelişen ülkelerdeki sanayileşme



Vücutunuzun Gece Boyu Destekçisi

İSTİKBAL UYKU TEKNOLOJİSİ



5 bölgeyi yay sistemi vücudunuzu desteklesin, gece boyunca kaslarınız gevşesin.
Yeni Active Life Gold yataкта rahat bir uyku çekin.

 **istikbal**



SEKTÖRDEKİ TEHDİTLER

- Piyasa gözetimi ve denetiminde yaşanan sıkıntılar ve ithal ürünlerin yerli olarak lanse edilmesi
- Serbest Ticaret Anlaşmalarından kaynaklanan riskler
- Döviz kurları istikrarsızlığı
- Yeni ekonomilerde maliyetlerin düşük olması
- Hükümetlerin sanayi yatırımlarını etkileyen ani kararlar
- Enerji maliyeti
- Vergi yükü
- Üçüncü ülke ürünlerine yönelik kalite kontrol yapılmaması
- AB'nin menşei kümülasyon konusunda GTS'ler lehine farklı uygulamalar geliştirmesi
- Uygunluk değerlendirme kuruluşları denetimsizliği
- Uzak Doğu rekabeti
- Enerji ve ham madde sorunları
- Ekonomik ve siyasi istikrarsızlık



eğitimi ile ortaya çıkan makine talebindeki artış olacağı düşünülüyor. Günümüzde enerji ihraç eden ülkeler dahi, artık gelişmiş bir sanayiye sahip olmayı ve sanayi üretimini hedefliyor. Uzmanlar, bu ülkelerin sanayileşme süreçlerinde orta vadeli makine parkı ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik bir pazarlama-satış-üretim satış sonrası hizmet finansman hizmeti sağlanması gerektiğine dikkat çekiyorlar.

İSTİHDAM, İSTİKRARLI YÜKSELİŞİNİ SÜRDÜRÜYOR

Makine sektörü yarattığı istihdam açısından da imalat sanayi içinde ilk sıralarda yer alıyor. Yarattığı toplam istihdamda nitelikli iş gücünün payı yüksek olan sektörlerden biri olarak dikkat çekiyor. Makine sektöründe ücretle çalışanların payı, toplam imalat sanayi içinde 2003 yılında yüzde 4,5 düzeyinden 2004 ve 2005 yıllarında istikrarlı bir biçimde artarak yüzde 5,25 düzeyine çıktı. 2006 yılında bu oran yüzde 5,10'a geriledi. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) üretimde çalışanlar endeksi kullanılarak yapılan hesaplamalar bu oranın 2007 yılında yüzde 5,20 ve 2008 yılında ise yüzde 5,56 düzeyinde gerçekleştiğini gösteriyor. 2009 yılında kısmen tekrar düşüşe geçerek 5,14 olan bu oran 2010 yılında 5,40, 2011 yılında 5,47 oldu. İstihdamdaki kademeli yükselişini sürdüren sektör, 2012 yılında ise bu oranı 5,69'a çıkardı. TÜİK verilerine göre makine sanayinde 2009 yılında ücretle çalışanlar sayısı 132 bin 844 kişi oldu. Bu sayı 2010 yılında 153 bin 878, 2011 yılında 173 bin 358 ve 2012 yılında ise 187 bin 721 olarak kayıtlara geçti.

PATENT BAŞVURULARINDA DURUM

2005'te başlayan ARGE teşvikleri, aradan geçen 10 yılın ardından Türk sanayisinde ciddi bir dönüşüme ön ayak oldu. Özellikle KOBİ'ler, Cumhuriyet tarihinde ilk kez patent artış hızında Çin'in ardından Avrupa'yla da yarışır hale geldi. 2014

başvuru rakamlarına göre Türkiye'de alınan patent sayısı bir önceki yıla oranla yüzde 3 arttı.

Geçen yıl katma değerli üretimin itici gücü ise makine sektörü oldu. Türkiye patent enstitüsüne en fazla başvuru yüzde 38,74'le makine ve teçhizat sektöründen geldi. Özellikle KOBİ'ler, beş yıl içinde patent buluşlarını 18 kat artırmayı başardı. Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran'a göre bu tablo yeterli olmasa da Türkiye ekonomisinin gidişatı açısından oldukça önemli. Dalgakıran makine sektörünün ihracat ve büyüme de Türkiye ortalamasının üzerinde performans gösterdiğini belirterek, "Buluş hızında da sektörümüz ön sıralarda. Ayrıca yüksek teknolojiye üretim yapmamız da patent başvurularının niteliksel değerini yükseltiyor. Özellikle 2004'ten itibaren verilmeye başlanan ARGE teşviklerinin de bunda büyük etkisi var" dedi.

ÜRETİMDE YENİ SAÇ AYAĞI MAKİNE EMNİYETİ

Türkiye'deki yabancı sermayeli şirketler ile holdinglerin önem verdiği makine emniyeti yatırımlarına KOBİ'ler ise başlangıçta gözüken maliyetler nedeniyle uzak duruyorlar. Çevremizde yoğun çalışan modern toplumu makinelerden ayrı düşünmek çok zor. Yeni ve geliştirilmiş makineler verimliliği yükseltmeye, kaliteyi arttırmaya ve daha düşük maliyetli üretimi sağlamakta. Fakat kötü kullanılan makineler yardımcı oldukları kadar zararlı, tehlikeli de olabilirler. Makineler parmaklarınızı da kesebilir. Başka zararlar da verebilir. Bu gibi yaralanmalar acı veren yaralanmalar olduğu gibi, kariyerimizi bitiren sakatlıklara da yol açabilir. İşte bu noktada Türkiye, makine emniyeti kavramını son 4 yıldır daha fazla konuşur hale geldi. Ayrıca yaşanan ekonomik krizler sonrasında üretimde verimlilik bilinci, makine emniyetinin önemini gözler önüne serdi.



Henüz istenilen seviyeye ulaşmasa da gelişim göstermesi sektörün önümüzdeki günlerde daha hızlı yol alacağını haberci durumunda. Önümüzdeki 10 yıllık süreçte Türkiye’deki sanayi hayatı bu kavram ile daha fazla karşılaşacak.

2009 krizinden sonra artan üretim hacminin paralelinde birçok firma İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) esaslarına daha fazla dikkat edip, üretim modellerini bu konuda geliştiriyor. Makine emniyeti ise aslında İş Sağlığı ve Güvenliğinin bir alt kolu... Kişisel koruyucu donanımların başı çektiği İSG uygulamaları ne yazık ki makine bilinmezini çözmeden yani makineleri emniyetli hale getirmeden kalıcı bir İş Sağlığı ve Güvenliği sağlanması ise mümkün değil.

ÜRETİM DEĞERLERİNE KATKISI BÜYÜK

Makine güvenliğinin üretim kalitesi ve miktarına olan etkisi büyük önem taşıyor. Makine emniyeti günümüzde üretimde otomasyon ve kaliteden sonra 3. saçı ayağı olarak çıkıyor. Emniyet önlemleri alınmamış bir makinede yaşanacak bir kaza sonrası oluşacak iş kaybı ve diğer kayıplar göz önünde bulundurulduğunda makine emniyetinin önemi ortaya çıkıyor. Makinelere verimliliği son derece arttıran, durma sürelerini minimuma indiren çözümler üretim kalitesini ve miktarını önemli ölçüde artırıyor.

GELİŞİM İÇİN EĞİTİM VE DENETİM ŞART

Makine emniyetinin ve bilincinin artmasına destek verecek başlıca en önemli çalışma bu konuda ilgili meslek yüksekokul, üniversite ve iş yerlerinde verilecek zorunlu eğitimler ve devlet eliyle yapılacak sıkı denetim ve gözetim çalışmaları olarak sıralanabilir. Bu ihtiyacı karşılamak adına, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı da makinelerin 2006/42/AT makine direktifine uygun üretilerek piyasaya arz

edilmesini denetleyecek olan “Piyasa Gözetimi ve Denetimi Müdürlüğü’nü” hayata geçirmesi konuya verdiği önemin güzel bir örneği. Sektör temsilcileri, bu tip denetimlerin sadece makine üreticilerine değil aynı zamanda kullanıcılarına da yapılması gerekliliğinde birleşiyorlar. Yetkililer, ancak bu denetimler sayesinde gerek makine emniyetinin gerekse İSG ihtiyaçlarının piyasaya yerleşmesinin sağlanacağı belirtiliyor.

İŞLETME BİLİNCİ

Makine emniyetinin önemi olası iş kazası durumunda ortaya çıkıyor. Dünyada makine üretimi ve emniyeti konusunda rol model durumunda olan Almanya’da dahi makinelerden kaynaklanan iş kazaları yaşanıyor. Bunda makineye yapılan manipülasyon yani mevcut emniyet sistemini kandırma işlemleri ciddi bir rol oynadığını belirten sektör temsilcileri, bu işlemlerin ciddi sıkıntıları beraberinde getirdiğini vurguluyorlar.

Türkiye’nin konuyla ilgili en önemli sorunun makine emniyetinin esaslarını bilmemek, önemsememek ve uygulamamakla alakalı olduğunun altını çizen sektör aktörleri, “Avrupa’nın eski makinelerini, hurdalarını ithal ederek yeniden elden geçirip kullanıma sunulmasının moda olduğu ülkemizde bu makinelerin birçoğunun zaten manipüle edilebilecek emniyet sistemleri bile bulunmamaktadır” değerlendirmelerinde bulunuyorlar.

YABANCI FİRMALARIN İLGİSİ DAHA FAZLA

Türkiye’de faal yabancı sermayeli firmalardan Avrupa, Amerika ve Japonya kökenli olanlar kendi global yaklaşımları nedeniyle bu konuya son derece önem verdikleri ve bu alandaki yatırımları gerçekleştirdikleri görülüyor. Öte yandan holding statüsündeki kuruluşlarında önemseydiği makine emniyeti kavramı konusunda maalesef KOBİ’lerimizin çok büyük bir



SEKTÖRÜN SORUNLARI

➤ Kredi ve yatırım desteği, finansman kaynakları konusunda eksiklikler yaşıyor. Eximbank desteğinin genişletilmesi ve güçlendirilmesi önem taşıyor.

➤ Makine sektöründe nitelikli eleman sıkıntısı yaşıyor. Bu sorunu çözebilmek için meslek liselerinde uygulamalı derslerin niteliği geliştirilmeli.

➤ ARGE desteklerinin artırılması gerekiyor. ARGE faaliyetleri firmaların gelişimi için büyük önem teşkil ediyor.

➤ Yerli malı lehine avantaj sağlanmalı. Özellikle kamu alımları için yerli ürünler önceliklendirilmeli ve teşvik edilmeli.

➤ Makine sektöründe algı yetersizliği var. Algıyı kuvvetlendirici faaliyetlerde bulunulmalı.

kısmı bu konuda ne yapılması gerektiğini bilemediği gibi başlangıçta gözükken maliyetler nedeniyle makine emniyeti yatırımlarından uzak durmayı tercih ediyorlar.

Bir makinenin sonradan emniyetli hale getirilmesi makinenin imalat aşamasında emniyetli üretilmesinden çok daha maliyetli olduğuna vurgu yapan sektör aktörleri, “Bu nedenle emniyetsiz bir makine satın alıp onu sonradan emniyetli hale getirmeye çalışmak gerçekten zaman ve kaynak israfından başka bir şey değildir. Üstelik sonradan yapılan uygulamalar mühendislik açısından da çok doğru sonuçlar üretmeye bilmektedir. Ancak emniyetsiz bir makine ile çalışmanın maliyeti kesinlikle hepsinden çok daha fazladır! Bu nedenle yeni makine alırken mutlaka emniyetli makine alınmalı, bundan son derece emin olunmalı ama eski makinelerinde mutlaka emniyet revizyonları yaptırılmalıdır.” değerlendirmelerini paylaşıyorlar.

MAKİNE GÜVENLİĞİ İLE CE KARIŞTIRILMAMALI

Firmaların düştüğü en önemli yanlışlardan biri de CE konusu. İşletmeler CE konusunu yanlış algılamakta. CE'nin makinenin emniyet sertifikası gibi algılandığını oysa CE ürünlerin AB içinde serbest dolaşım pasaportu olup sadece “Temel İş Sağlığı ve Güvenliği Gerekliliklerini” karşılayacak şekilde makinenin emniyetli yapıldığını gösterir.

Birçok makine için CE, makine üreticisinin kendi beyanı (self-declaration) ile sağlanabilirken sadece tehlikeli sınıfa giren makinelerde bağımsız bir onay kuruluşundan onay gerekir. Bu nedenle işletmelerin yeni makine alırken üreticinin CE beyanı ile yetinmemesi, alacakları makineye “Risk Değerlendirme” çalışması yaparak veya yaptırtarak makinenin gerçekte ne

kadar emniyetli olduğunu tespit etmeleri ve eksiklerini baştan gidermeleri gerektiği belirtiliyor.

CE'nin yanlış anlamalara neden olan bir diğer uygulamasının da eski makinelerle ilgili olduğunu ifade eden sektör aktörleri, bu konuda şu tespitlerde bulunuyorlar: “CE'nin Türkiye'de yürürlüğe girdiği 2002'den sonra satın alınan tüm makineler CE'ye tabi iken eski makineler ise sadece Risk Değerlendirmeleri yapılarak emniyetli hale getirilmelidir. Oysa birçok işletme bu eski makinelerine CE sertifikası almak, buna para ödemek gibi büyük bir yanlışlığı içine girmektedirler. Bu makineler kullanıldığı veya hurdaya çıkarıldığı süre içerisinde CE sertifikasına gerek yoktur ancak 2. El olarak AB ve Gümrük Birliği sınırları içine satılacaksa buna gerek olur. Ancak bu makineler kullanıldığı sürece İşveren tarafından emniyetli olarak çalıştırılmak zorundadır. Bu nedenle eski makinelerin CE dosyasının hazırlanması değil sistemli bir emniyet revizyonundan geçirilmesi gereklidir.”

YAN SANAYİDE GELİŞEMEME ASYA ÜLKELERİNE YÖNELTİ

Türkiye ekonomisinin gizli kahramanı olarak kabul edilen makine sektörü yan sanayi ayağında fazla gelişmemenin sıkıntılarını yaşıyor. Tüm dünya genelinde yaşanan bu sıkıntının çözümü için firmalar son yıllarda Asya ülkelerine yöneldiler.

MAKİNECİLER “BİN PROJE”YE ODAKLANDI

Makine sanayi, yan sanayi hizmetleri konusunda çoğunlukla otomotiv yan sanayii kuruluşlarından yararlanmaya çalışıyor. Özellikle dövme ve döküm parçalar bu tür kuruluşlardan sağlanıyor. İşlenmiş parça konusunda ise otomotiv yan



sanayii kuruluşları makinecilere, boş kapasitesi olmadıkça ve aynı zamanda iyi bir kar getiriyorsa fazla ilgi göstermiyor.

Makine imalatçılarına parça imal eden yan sanayinin gelişmemesinin ana nedeni, sektörde talep edilen parça sayılarının düşük olması olarak ifade ediliyor. Günümüzde makine sektörü genellikle sipariş üzerine çalışmakta, çoğu kez imal edilen makine müşteri beklentileri doğrultusunda özel olarak imal ediliyor. Daha önce imal edilmiş makineye benzer bir sipariş söz konusu olsa da çoğunlukla bu imalat için de müşteri beklentisi doğrultusunda tasarım değişikliği gerektiriyor. Çok az sayıda makine; örneğin ekskavatör, bechhoe loader, CNC torna, pompa... Gibi imalat konularında aynı makineden birkaç yüz adet imalat yapılması mümkün oluyor.

Ancak bu tür kuruluşların bile aynı parçadan ihtiyacı birkaç yüzü geçmediği görülüyor. Buna karşın otomotiv sanayinin her bir parçadan talebi bir kaç bin hatta bir kaç on bin düzeyinde.

MAKİNE SEKTÖRÜNÜN GÖZÜ; 1 TRİLYON TL'LİK PAZARDA

Yılda 11 milyar dolar ihracat potansiyeli ile birinci lige çıkma amacında olan Türk makine sektörü, toplam değeri 1 trilyon liraya ulaşan projelere odaklandı. Türkiye ekonomisinde gizli kahramanı olan makine sektörü, gerek verilecek teşviklerden daha hızlı yol almayı hedeflerken, bunun için yurt içi ve yurtdışında yeni projeleri önemsiyor. Halen dünya sıralamasında üretimi, ihracatı ve büyüklüğü ile 16. sırada olan makine sanayi, Avrupa'da ise 6'ncü konumda bulunuyor. Yarattığı katma değer ise yüzde

70-80'ler mertebesinde. Günümüzde sektör ülkemize en fazla döviz kazandıran alanlardan birisi. Önceki yıl yurt içi satış adetlerinde yüzde 93'lük artışla dünya rekoru kıran iş makineleri sektörü, 2023 yılına kadar gerçekleştirilecek 1 trilyon dolarlık alt ve üst yapı çalışmalarına kitlendi.

Sektörün hayata geçecek bin projeyi beklediğini söyleyen ilgililer, 12 yılda sadece ulaştırma sektörüne 368 milyar dolarlık yatırım planlandığını vurguluyorlar. Öte yandan aynı süre içerisinde yapılacak 400 milyar dolarlık enerji yatırımı, 2. Boğaz Projesi, 20.000 kilometre duble yol, 5.000 kilometre uzunluğunda 12 yeni otopan, dünyanın en büyük 10 yeni limanı, köprü inşaatları, 35 ilde doğalgaz hatları, 14.000 kilometre tren yolu, 5 ayrı bölgede hızlı tren projeleri, 5 büyük suyolları, 100 adet baraj, GAP, DAP, KAP projeleri, 500 bin adet yeni konut inşaatı, 50 şehirde büyük alt ve üst yapı inşaatları umut verici olduğunu belirten sektör oyuncularını, bu projelere hazır olmak gerektiğinin mesajını veriyorlar.

KREDİ BULAMAMAK İTHALE YÖNELTİYOR

Yatırımcı, Türkiye'de yeterli kredi imkânı bulamadığı için daha pahalı olan ithal makineye yöneliyor. Ayrıca kalifiye eleman eksikliği ve kalitesiz makinelerden kaynaklanan iş kazaları sorunlarına rağmen her geçen gün dış pazarda söz sahibi olan sektörün başarısında iş makinelerinin payı yüksek... Avrupa'nın beşincisi olan iş makineleri pazarı ise yabancı yatırımcıyı çekerek Türkiye'yi üretim merkezi yapma potansiyeline sahip.

Üreticiler ilk olarak makinelerini uzak ülkelere ihraç etmeye odaklanırken, ihracatta 11 milyar dolarlık rekoru kırmak için kolları sıvadılar.

İHRACATIN YILDIZI, KLİMA VE SOĞUTMA MAKİNELERİ

Sektörde 2014 yılında 2 milyar 250 milyon dolarla en çok ihracatı klimalar ve soğutma makineleri yaptı. Diğer mal gruplarını ise sırasıyla; 1,8 milyar dolarla “motor aksam parçaları”, 1,2 milyar dolarla “yıkama, kurutma makineleri, aksam ve parçaları”nın geldiğini görüyoruz. Alt başlıklarda makine sektörüne baktığımızda;

KLİMA VE SOĞUTMA MAKİNELERİ İHRACATIN GÖZDESİ

2014 yılı itibarıyla 2 milyar 250 milyon dolar ile en çok ihracat gerçekleştiren mal grubu klimalar ve soğutma makineleri oldu. Klimalar ve soğutma makinelerinin dış ticaretine bakıldığında dengeli bir seyir izlendiği görülüyor. 2008 yılı dış ticaret fazlası 21.8 milyon dolar olan sektör, 2009 yılında ise 128.8 milyon dolar fazla verdi. 2008 yılı ihracatı 2003 yılına göre 3.7 kat arttı. 2009 yılında sektör ihracatı yüzde 13 düşüşle 568.7 milyon dolara geriledi. 2012 yılında 2.217 milyar dolar ihracat gerçekleştiren sektör, 2013 yılında bu rakamını 2 milyar 225 milyar dolara çıkardı.

MOTORLAR AKSAM VE PARÇALARININ LİDERLİK MÜCADELESİ

1 milyar 916 milyon dolar ile 2014 yılının ikinci en çok ihracat yapan ürün grubunu motorlar, aksam ve parçaları oluşturdu. 2008 yılında 1 milyar 48 milyon dolar ihracat yapan motorlar, aksam ve parçaları grubu, ihracatını 2003 yılına göre 2,7 kat artırdı. Sektör, 2008 yılına kadar en çok dış ticaret açığı veren sektör olarak dikkat çekiyordu. Ancak 2012 yılından bu yana ihracatta dengeli bir seyir izliyor. 2012 yılında 1 milyar 708 milyon dolar ihracat yapan sektör, 2013 yılını ise 1 milyar 858 milyon dolar ile kapattı.

YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ

2014 yılını 1 milyar 394 milyon dolar ihracat ile kapatan yıkama ve kurutma makineleri, aksam ve parçaları grubu, en çok ihracat yapan üçüncü grup oldu. 2008 yılına kadar sürekli dış ticaret açığı veren sektör, 2014 yılı sonunda bu açığı ihracat ile kapatma yoluna gitti. Sürekli bir gelişim gösteren yıkama ve kurutma makineleri, aksam ve parçaları sektörü, 2012 yılında 1 milyar 191 milyon dolar, 2013 yılında ise 1 milyar 290 milyon dolar ihracat yaptı.

POMPALAR VE KOMPRESÖRLER

Pompa ve kompresör sektörü, 2014 yılını 841 milyon dolar ihracat ile kapattı. Dış ticareti sürekli açık veren sektörün 2008 yılı dış ticaret açığı 1 milyar 9 milyon dolardı. İthalatın önemli ölçüde gerilediği 2009 yılında ise sektörün dış ticaret açığı 836.8 milyon dolar oldu. 2012 yılında 729 milyon dolar olan ihracat, 2013 yılında ise 790 milyon dolara yükseldi. Sektör hızlı yükselişini 2014 yılında da sürdürerek, 2015 yılında hedeflerini büyüttü.

TARIM VE ORMANCILIKTA GELİŞİM SÜRECİ

2003 yılı sonrası 2004-2007 yılları arasında sürekli açık veren tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektörünün dış ticareti, 2008 yılına gelindiğinde dengelendi. 2009 yılında ise sektör, 65.8 milyon dolar dış ticaret fazlası verdi. 2012 yılında 556 milyon dolar ihracat yapan sektör, 2013 yılında 599 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. İstikrarlı yükselişini 2014 yılında da sürdüren sektör, yılı 731 milyon dolar ihracat ile kapattı.

TAKIM TEZGAHLARINDA AVRUPA 3.SÜYÜZ

Makine sektörü içinde önemli bir yeri olan takım tezgahları, 2014 yılını 713 milyon dolar ihracat ile kapattı. 2012 yılında 671 milyon dolar ihracat yapan sektör, 2013 yılında ise 704 milyon dolar ihracata imza attı. Diğer pek çok ürün grupları gibi dış ticaret açığı yüksek olan takım tezgahları, istikrarlı yürüyüşünü günümüze kadar sürdürdü. Takım tezgah kullanımını dünya çapında incelendiğinde, özellikle son 10 yılda Türkiye, sektörde büyük gelişme gösterdi. Ülkemiz, takım tezgahları kullanımında dünyada 12'nci ve Avrupa'da da birçok gelişmiş ülkeyi geride bırakarak, Almanya ve İtalya'dan sonra üçüncü sıraya yükseldi.

VANALAR

2014 yılını 590 milyon dolar ihracat ile kapatan vanalar grubu, istikrarlı yükselişini sürdürüyor. Dış ticaretinde sürekli açık veren vana sektörü, 2008 yılında 414.3 milyon dolar açık verirken, bu rakam 2009 yılında 286.3 dolara geriledi. İhracatını sürekli artıran sektör, dış ticaretindeki açığı kapatmayı hedefliyor. 2012 yılında 453 milyon dolar ihracat yapan vana sektörü, 2013 yılında bu rakamı 565 milyon dolara çıkardı.

REAKTÖRLER VE KAZANLAR

Sürekli dış ticaret açığı veren reaktör ve kazan sektörü, 2008 yılında 249 milyon dolar olan ihracatını 2009 yılında az da olsa artırarak, 267 milyon dolara çıkardı. 2012 yılına geldiğimizde ihracatını 403 milyon dolara yükselten sektör, 2013 yılında yaklaşık 50 milyon artışla 450 milyon dolar yükseltti. İstikrarlı büyümesini sürdüren reaktörler ve kazanlar sektörü, 2014 yılını 480 milyon dolar ihracat ile kapattı.

GIDA SANAYİ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI

Makine sektörü içinde önemli bir yeri olan gıda sanayi makineleri, aksam ve parçaları sektörü, 2014 yılını 453 milyon dolar ihracat ile kapattı. 2012 yılında 368 milyon dolar ihracat yapan sektör, 2013'ü ise 409 milyon dolar ihracat ile tamamladı. Gıda sanayi makineler, aksam ve parçaları sektörü, diğer tüm alt sektörler gibi dış ticaretinde sürekli açık veriyor.

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 Sakız 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



SEKTÖRÜN YÜKÜ İŞ MAKİNALARINDA

Siyasi istikrar, AB üyeliği süreci, inşaat sanayisi ve maden sektöründeki büyüme, düşük faiz gibi faktörlerin önemli rol oynadığı iş makineleri sektörü 127 ülkeye gerçekleştirdiği ihracatla Çin ve Hindistan'dan sonra üçüncü büyüyen pazar olarak tarihe geçti. Avrupa'nın en büyük 5. dünyanın en büyük 12. iş makineleri pazarı olan Türkiye'de, 600 firma, 100 imalatçı firma ve 220 yan sanayi şirketi faaliyet gösteriyor. 2010 yılında yüzde 93 satış adedi büyümesi ile dünya rekoru kıran sektörde 7 bin 500'ü imalat olarak üzere 14 bin çalışan istihdam ediliyor.

Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş, 2016'da Avrupa'nın en büyük üçüncü pazarı olmayı hedefleyen sektörün en önemli sorunları arasında kalifiye eleman sıkıntısının yer aldığını vurguladı. İş makinelerinde KDV oranının yüksek olduğunu söyleyen Divriş, "Bu oranın tüm ürünlerde yüzde sekize düşürülmesini talep ediyoruz. Sektörümüzdeki finans yükünün hafifletilmesi için kredi imkânlarının artırılması gerekiyor" dedi.

SEKTÖR, 1 TRİLYON DOLARLIK PROJELERE ODAKLANDI

Önceki yıl yurt içi satış adetlerinde yüzde 93'lük artışla dünya rekoru kıran iş makineleri sektörü, 2023 yılına kadar gerçekleştirilecek 1 trilyon dolarlık alt ve üst yapı çalışmalarına odaklandı. Sektörün 12 yılda hayata geçecek bin projeyi beklediğini söyleyen sektör temsilcileri, bu konuda tespitlerini şöyle aktarıyorlar: "12 yılda sadece ulaştırma sektörüne 368 milyar dolarlık yatırım planlanıyor. Bunun yanı sıra aynı süre içerisinde yapılacak 400 milyar dolarlık enerji yatırımı, 2. Boğaz Projesi, 20.000 kilometre duble yol, 5.000 kilometre

uzunluğunda 12 yeni otopan, dünyanın en büyük 10 yeni limanı, köprü inşaatları, 35 ilde doğal gaz hatları, 14.000 kilometre tren yolu, 5 ayrı bölgede hızlı tren projeleri, 5 büyük suyualları, 100 adet baraj, GAP, DAP, KAP projeleri, 500 bin adet yeni konut inşaatı, 50 şehirde büyük alt ve üst yapı inşaatları umut verici."

TÜRKİYE ÜRETİM ÜSSÜ OLACAK

Türkiye'de kullanılan 45-50 çeşit iş makinesinden yalnızca 12-15 türünün yerli firmalar tarafından üretildiğini belirten kanaat önderleri, Sanayi Strateji Belgesi'ne dayanarak yabancı firmaların Türkiye'yi Ortadoğu ve Avrasya'nın üretim üssü haline getireceğini öngördüklerini söylüyorlar ve şu bilgileri paylaşıyorlar:

"Bunun ilk işaretini çeşitli Alman, Fransız ve Çinli iş makineleri üreticilerinden alıyoruz. Dolayısıyla yakın bir zamanda yerli imalatın payının yüzde 50'lerin üzerine çıkacağını tahmin ediyoruz"

DIŞ PAZARDA BÜYÜME POTANSİYELİ

Türkiye; Brezilya ve Güney Amerika ülkeleri gibi uzak pazarlarda bile ihracat artışı sağlarken, sektör uzak ülkelerdeki fuarlara katılan firmalara daha etkin devlet desteği verilmesini istiyorlar. Rusya önemli bir alıcı haline gelirken; İran, Irak, Mısır gibi ülkeler mevcut politik durum nedeni ile makine ihtiyaçlarını Batı ülkeleri yerine Türkiye'den karşılamaya yöneliyor.

Ayrıca Polonya ve Romanya potansiyel vaat ediyor. İmalatçıların son yıllarda fiyattan önce kalite, güvenilirlik, teknoloji gibi konulara önem vermeleriyle ileriki yıllarda daha başarılı olacakları vurgulanıyor.



DALGAKIRAN: “ÇİNLİ GİBİ ÜRETEEN DE VAR, ALMAN GİBİ ÜRETEEN DE”

Adnan Dalgakıran “Türkiye’de Çinli gibi üretim yapan da var, Alman gibi yapan da. Ama yerli ürünler hep aynı kefeye koyuluyor” dedi. Orta Anadolu Makine İhracatçıları Birliği Başkanlığı’nı da yürüten Dalgakıran, “Bilindiği üzere makine üretimi dünyada ve sanayi sektöründe gelişmişlik ölçütlerinden biri... Türkiye’nin cari açığındaki birinci kalemin enerji, ikinci kalemin ise makine ithalatı olduğunu görüyoruz. Sektör kendine yol haritası belirlemeden önce bir analiz yaptırır ve ithal ürünlerin yüzde 70’ini Türkiye’de üretilebileceğini görür. Ortada yerli üreticiyi tercih etmeme gibi bir durum da söz konusu. Makine sektörü çok bilinmeyen bir denklem olarak görülüyor. Bu sektörün kendini doğru anlatması çok önemliydi.

Bu nedenle de “Tıkr Tıkr” başlığı ile kampanya ile sesini duyurma mücadelesine başladı. Türkiye’de sanayi teknolojiyi dışarıdan alıp üretim yaparak geliştirdi. Bununla birlikte makine sektörü gelişmeye başladı. Sektörde yaklaşık 11 bin işletme, 177 bin çalışan var. Firma başına ortalama 16 kişi düşüyor. Dünyanın her yerine ihracat yapan, Avrupa’daki gibi kaliteli üretim yapan firmalar olduğu gibi, çok sayıda kayıt dışı çalışan, katma değer üretmeyen, kaliteli üretim yapamayan firmalar da var. Kısacası Türkiye’de Çinli gibi üretim yapan da var, Alman gibi yapan da... Ama yerli ürünlerin hepsinin aynı kefeye konulması sektörü üzüyor. Bugün makine sektörü Türkiye’nin en güçlü lobilerinden biri halinde geldi. En son olarak Makine İmalat Sanayi Dernekleri Federasyonu çatısı altında birleşen sektör, sesini tek ve gür çıkarıyor. Önümüzdeki beş yıl içinde makine sektörünün geleceğine

baktığımızda “Dünyalı” olabilen firmalar Türkiye ne olursa olsun büyümeye ve gelişmeye devam edeceğinde birleşen sektör temsilcileri, dünyadan kopuk, rekabetin gerektirdiği unsurları yerine getirmekten uzak olan firmalar da giderek daha zorlu anlar yaşayacağına dikkat çekiyorlar” diye konuştu.

“BAŞIMIZDAN AŞAĞI 50 MİLYARDA DÖKÜLSE...”

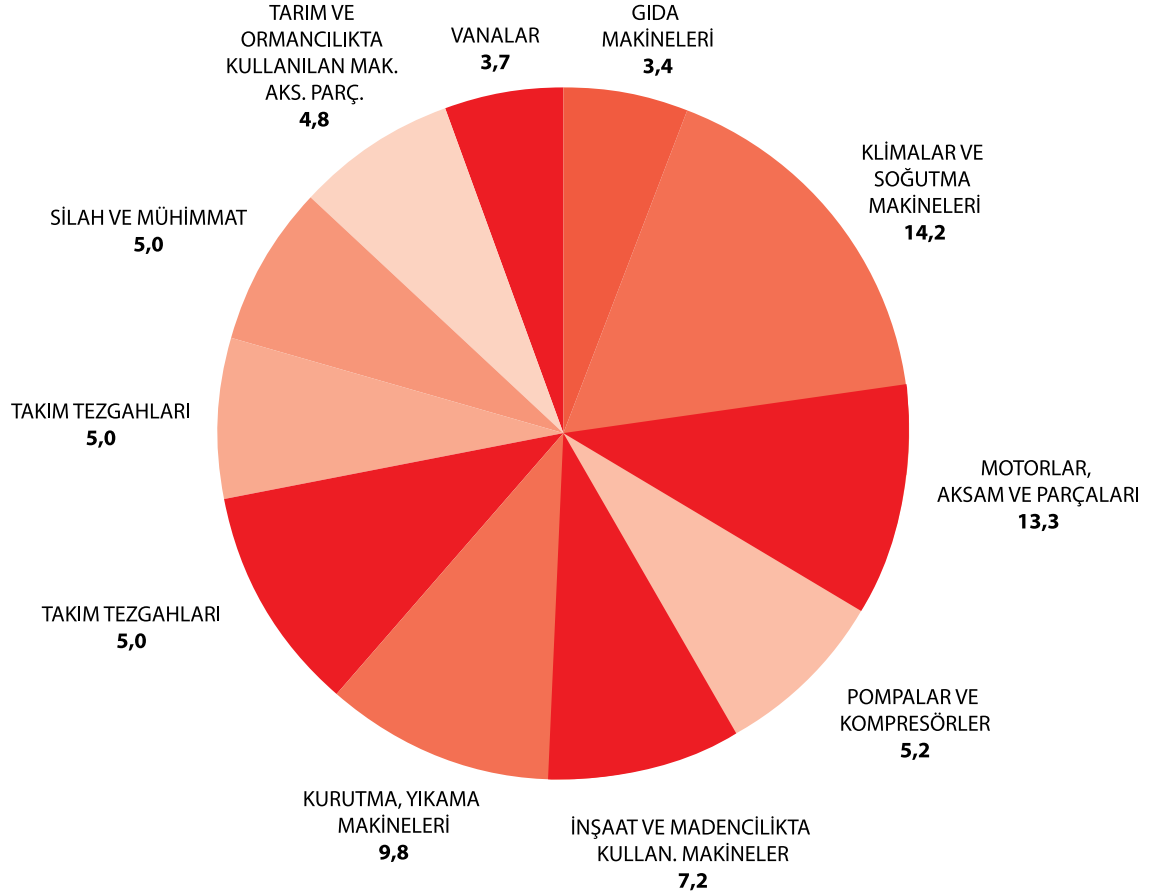
Dalgakıran, Ar-Ge sürecine ilişkin ise şu değerlendirmelerde bulundu: “Bugün mesela ARGE faaliyetlerine çok ciddi destekler veriliyor, ki ben de bazı kurumların içindeyim ve bunları yakından izliyorum. Çok ciddi paralar verilmesine rağmen Türkiye’de ciddi bir Ar-Ge yapılamıyor. Neden? Çünkü bu, insanla ilgili bir unsur. Yani sen kafamızdan aşağı 50 milyar dolar döksen, eğer bizim o becerimiz yoksa o Ar-Ge’yi yapamayız. Zaten yapamıyoruz da.

Bize gerekli olan o insan hangi iklimde yetişir, bunların analizinin yapılması gerekir. Önümüzdeki dönemlerde İstanbul Sanayi Odası bu konuların da üstüne gidecek inşallah. Türkiye’de genç nüfusumuzla övünüyoruz ama bizim asıl övünmemiz gereken nitelikli insan gücü olmalı. Bilimde, sanatta, sanayide, sporda, kısacası her konuda biz vasatlıgı aşamıyoruz.”

SEKTÖRÜN YÜKÜ İŞ MAKİNALARINDA

Siyasi istikrar, AB üyeliği süreci, inşaat sanayisi ve maden sektöründeki büyüme, düşük faiz gibi faktörlerin önemli rol oynadığı iş makineleri sektörü 127 ülkeye gerçekleştirdiği ihracatla Çin ve Hindistan’dan sonra üçüncü büyüyen pazar olarak tarihe geçti. Avrupa’nın en büyük 5., dünyanın en büyük 12. iş makineleri pazarı olan Türkiye’de, 600 firma, 100 imalatçı firma ve 220 yan sanayi şirketi faaliyet gösteriyor.

TÜRKİYE’NİN MAKİNE İHRACATINDA BAŞLICA ÜRÜN GRUPLARI (İLK 10) (%)



2010 yılında yüzde 93 satış adedi büyümesi ile dünya rekoru kıran sektörde 7 bin 500’ü imalat olarak üzere 14 bin çalışan istihdam ediliyor.

100 MİLYAR \$’LIK HEDEFİ ÜNİVERSİTELERLE ULAŞACAKLAR

Makine sektörünün 2023 yılı hedefine üniversiteler birlikte ulaşacağını ifade eden Orta Anadolu Makine Aksamları İhracatçıları Birliği’nin (OAİB) Başkanı Adnan Dalgakıran da “Artık rekabeti ucuz işçilikle değil, nitelikli elemanla yapmalıyız. İşletmelerimizin yüzde 36’sında mühendis, yüzde 37’sinde ise tekniker bulunmuyor. Durumun aciliyeti ortada” dedi. OAİB Başkanı Adnan Dalgakıran, makine sektörünün rekabete bakış açısını değiştirmesi gerektiğine dikkat çekerek, “Artık rekabeti ucuz işçilikle değil, nitelikli eleman ile yapmalıyız. Yaptığımız araştırmalar işletmelerimizin yüzde 36’sında mühendis, yüzde 37’sinde ise teknisyen veya teknikerin bulunmadığı ortaya çıkarmıştır. Bu tablo nitelikli eleman konusundaki durumun aciliyetini ortaya koymaktadır” dedi.

Türk makine sektörünün en çok ihracat yapan 30 ülke arasında yüzde 22’lik artış oranı ile 10 yılda 4. sıraya yükseldiğine dikkat çeken Dalgakıran, “2023’te 500 milyar dolar olarak hedeflenen Türkiye toplam ihracatı içerisinde sektörümüz 100 milyar dolarlık bir hedef belirlemiştir. Bunun yanı sıra Türkiye toplam ihracatı içerisinde yüzde 8’lik payımızı da yine bu zaman zarfından yüzde 20’ye çıkaracağız. Bu hedefe ulaşmak için sanayinin uzun dönemli teknoloji stratejilerine sahip olması, araştırmacı ve akademisyenlerin

sanayi gelişimi için yapılması gerekenler ve beklentiler konusunda bilgi ve yeterince deneyimli olmaları ve eğitim altyapısının hızla doğru bir şekilde yapılandırılması şart” dedi.

“AR-GE MERKEZLERİ KURACAĞIZ”

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi ise “Sektörümüz 2023 yılında ise bu rakamın 10 katı yani 100 milyar dolar ihracat hedefliyor. Makine sektöründe yaşanacak bu gelişim sayesinde Türkiye’yi kendi üretim teknolojisine sahip bir ülke konumuna getirmek istiyoruz. Özel tasarımı, kaliteli, uygun fiyatlı, yeni teknolojiye sahip fonksiyonel ve çevre duyarlılığı yüksek ürünler geliştirmek istiyoruz. Sektördeki Ar-Ge çalışmalarını artırarak ortak Ar-Ge merkezleri oluşturmayı hedefliyoruz. Üniversite ve sanayicileri buluşturarak 2023 İhracat Hedeflerimize bir adım daha yaklaştık” dedi. 🌐



4TEAM

organizasyon

Teamwork Makes

The Dream Work...

SEMPOZYUM
SES IŞIK SİSTEMLERİ
EVENT
KONGRE
LANSMAN
ROAD SHOW
MATCHOUT
SIMULTANE
TOPLANTI



Ali Çetinkaya Bulv. No:23 D.3 Alsancak - İZMİR Tel: 0232 381 96 92 • 381 96 87 Faks: 0232 464 96 92



4teamorganizasyon



www.4team.com.tr



info@4team.com.tr



4teamorganizasyon

Süfyan Emiroğlu

Makine İmalat Sanayii Dernekleri Federasyonu (MAKFED) Genel Sekreteri Dr. Süfyan Emiroğlu, “Sektör yeni şeyler düşünmesi gereken bir dönemi yaşıyor” diyor

“Mevcut mevzuat, teşvik insan kaynağı sorunlarının çözümlenmesi gerekiyor”

MAKFED, 17 derneğin bir araya gelerek kurduğu bir yapılanma. Bu federasyon; altında çok geniş bir yelpazede alt sektörleri de barındırıyor. Asansörcüler, ağaç işleme makineleri, tekstil makineleri, tarım makineleri...

■ Üretim, ihracat ve istihdam başlıklarında sektörün yüzde 85’ini temsil eden Makine İmalat Sanayii Dernekleri Federasyonu(MAKFED) Genel Sekreteri Dr. Süfyan Emiroğlu, makine sektörünün dünyayı yakından takip etmesi, yaşanan ve gelişen tehditleri önceden görebilmesi ve buna göre pozisyon alması gerektiğini vurguladı. Makine sektöründe öncelikli ele alması gereken başlıklar mevzuat revizyonu, kamu-özel sektör işbirliğinin güçlendirilmesi, teşviklerde önceliklendirme, entelektüel birikim ve sanayinin derinleşmesi olarak sıralayan Emiroğlu, “Bunların başında mevzuatın revize edilmesi geliyor. Örneğin; siz bir güneş enerjisi santrali kurarken 18 ayrı kurumdan izin almak zorunda kalıyorsanız ve bu izin süreci 2 yıl sürüyorsa, mevzuatlar yatırım kolaylaştırıcı değil demektir. İkincisi; kamu ile özel sektörün el ele vermesi lazım. Sanayicimizi büyüterek sanayimizi büyütebiliriz. Birlikte planlama yapılmalı. Sanayimiz ile Türkiye güçlenebilir. Üçüncüsü; teşviklerde önceliklendirmeye gidilmeli. Biz hangi sektörlerde ve alanlarda büyüyeceğiz? Bunları belirlememiz gerekiyor. Hangi alanlar bizim için

öncelikli bunlara odaklanmalıyız. Bazı alanları hiç teşvik etmemeliyiz. Büyüme imkânı olmayan bir alan teşvik edilmemeli. Dördüncüsü; entelektüel birikim çok önemli... Sanayici, dünya nereye gidiyor bunu takip etmeli. Bunları görmesi ve izlemesi lazım ki, gelişebilsin, yurtdışı birikimleri aktarabilsin. Beşincisi ise sanayileşmede derinleşme ve ara malı üretmek... Bu saydıklarımı yaptığımız takdirde, Türkiye hedeflerine ulaşabilir diye düşünüyoruz” diye konuştu.

EV ÖDEVLERİMİZDEN BİRİSİ; ENDÜSTRİ 4.0

Türkiye’nin birkaç yıldır Endüstri 4.0 olarak ifade edilen Dördüncü Sanayi Devrimi’ni konuştuğunu ve makine sektörünün buradaki kilit rolüne vurgu yapan Emiroğlu, “Bu da sektörün ne kadar stratejik olduğunu bir kere daha ortaya koyuyor. Burada birtakım endişeler var. Sanayi 4.0 ile yeni bir evreye girdik. Birtakım fabrikalarda bu uygulamalarda yapılıyor. Almanya, Çin ve ABD’deki kamu ve özel sektörde bu konuda ciddi çalışmalar yapılıyor. Türkiye olarak bizim de bu konuda pozisyon almamız lazım. Özel sektör, kamu ve

Dr. Süfyan Emiroğlu
Makine İmalat Sanayii Dernekleri
Federasyonu (MAKFED) Genel Sekreteri





üniversitelerin bu başlıkta birlikte çalışması gerekiyor. Çok çalışıp sonuçlarını da hayata geçirmemiz lazım" dedi. Türkiye'nin makine sanayinde Almanya ve İtalya gibi olabilmesi ve segment değiştirebilmesi için yapılması gerekenlere değinen Emiroğlu, "Türkiye'nin sanayi stratejileri ve kalkınma planlarında yüksek teknolojlili ürünlerin üretimi ana hedef olarak belirlenmiş durumda. Türkiye'nin ihracatında yüzde 3 olan yüksek teknolojlili ürünlerin payının yüzde 20 olması gerekiyor. Yüksek teknolojlili üretimi başaramadığımız takdirde, orta gelir tuzağından kurtulamayız, dünyanın ilk 10 ekonomisi içinde olamayız ve sanayide derinleşemeyiz. Bunun için öncelikli nitelikli insan kaynağına ihtiyacımız var. Eğitim sisteminin yeniden gözden geçirilmesi lazım. Nitelikli yabancı eleman istihdamının kolaylaştırılması gerekiyor. Ar-Ge teşviklerinde ve yatırım teşviklerinde seçici olmak lazım. Hiçbir ülke, her şeye teşvik verecek kadar zengin değildir. Maalesef; Türkiye'de her şeye teşvik veriyoruz. Bu nedenle önceliklerimiz de olmuyor" dedi.

SEKTÖRÜN 'ORKESTRA ŞEFİ' OLMA HEDEFİNDE...

MAKFED'in geçtiğimiz yıl kurulduğunu ve bu yapılanmanın amacı hakkında bilgi veren Emiroğlu, "MAKFED yapılanmasını, "sektörel birikim ve bir gelecek projesi" olarak görüyoruz. Türkiye'de bu kadar geniş bir yelpazenin bir araya gelerek çatı örgüt kurmuş olması makine sektöründe oldu. Bu yönümüzle ayrıca önemliyiz. Üretim, ihracat ve istihdam açısından baktığımızda sektörün yüzde 85'ini kapsıyoruz. MAK FED, 17 derneğin bir araya gelerek kurduğu bir yapılanma. Bu federasyon; altında çok geniş bir yelpazede alt sektörleri de barındırıyor. Asansörcüler, ağaç işleme makineleri, tekstil makineleri, tarım makineleri... Bu yönü; hem sektör hem de kamu için bir fırsattır. Sektör, alt kırımları ile birlikte tek ses olarak konuşabiliyor, temsil ediliyor. Ulusal ve uluslararası alanda sesini ve projelerini dile getirebiliyor. Kamu açısından da önemli... Çünkü her alanda başarı, ortak çalışma ile geliyor. Özel sektör, kamu ve üniversitelerin ortak çalışması lazım ki, başarı olsun. Burada bir orkestra şefine ihtiyaç vardı. Özel sektör açısından makine sektörünü temsilen MAK FED, işte bu orkestra şefi olmayı hedefliyor" dedi.


3 ALANDA ÇALIŞMA YÜRÜTÜYOR

MAKFED olarak üç temel alanda çalışma yürüteceklerini anlatan Emiroğlu, bu konuda şunları söyledi: "Birincisi sektörün sorunlarını yurt içi ve yurtdışında, sektörde

ve kamuda dile getirmek. Sorunlara yönelik çözümler üretmek. Sektörün; teknik altyapı konusundaki sorunlarının giderilmesinde yardımcı olmayı istiyoruz. Sektöre yönelik oluşturulan ve oluşturulacak stratejilerin belirlenmesinde öncü olmak ve bunlara katkıda bulunmak, mevzuat yapısının daha sağlıklı ve yatırımcıya, üreticiye uygun iklim oluşturacak şekilde hazırlaması konularında çalışmalar yapmak istiyoruz. Bu gerek yurt içi gerekse AB müktesebatı için geçerli olan başlıklardır.

Türk ürünlerinin "Türk ürünleri iyidir" imajı ile yurtdışı piyasalarda daha iyi alıcı bulmasını hedefliyoruz. Bu çalışmalar pazarda sürdürülebilir ve kalıcı pozisyonların belirlenmesi için büyük önem arz ediyor. İkinci önemsedığımız konu; sektörde yeni bir şey söyleme... Başkanımız Sayın Adnan Dalgakıran, "Makine sadece makine değil" der. Makine sektörü, sanayinin kalbidir. Sizin güçlü bir makine sanayiniz varsa güçlü bir sanayiniz, güçlü bir sanayiniz varsa güçlü bir ekonominiz vardır. Güçlü bir ekonomi için güçlü bir makine sektörü şarttır. Bu sektör; diğer sektörlerinde ana girdisini oluşturuyor. Kaliteli, ileri teknolojlili ağaç işleme makineleri üretirseniz, mobilya sektöründe de ileri olursunuz. Bu yapı tekstil sektörü içinde geçerli, diğerleri içinde...

Böylece rekabet şansını yakalarsınız. Makine sektöründeki gelişim, verimlilik, teknolojik donanım, inovasyon ve Ar-Ge; diğer sektörlerle de direkt yansıyor. Makine sektörü stratejik bir sektördür. Devletin bu sektöre özel olarak bakması gerekiyor. Bu sektörün diğer sektörleri de etkileme gücü göz önünde bulundurularak bu sektöre özel stratejilerin geliştirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. İşte bu noktada yeni şeyler söylemek gerekiyor. Sektörün yeni stratejileri ve politikaları belirlenirken, bizde MAK FED olarak yeni şeyler söylemek istiyoruz. Üçüncü alan ise uluslararası işbirlikleri ve çalışmalar... Dünya artık bir köy haline geldi.

Hatta herkes birbiriyle komşu ve iş ortağı ya da rakip durumunda. Dünyadaki pazarların ve rekabet unsurlarının yakından izlenip, standartların takip edilmesini sağlayacağız. Ayrıca diğer ülkelerdeki benzer STK'lar ile işbirliği yaparak, ortak çalışmalar yürütmek istiyoruz. Aslında bir manada bu çalışmalarını, Türk makine firmalarının önünü açmak olarak da ifade edebiliriz. Onlara yeni partner ve yeni pazar bulma anlamına da geliyor. Deneyim paylaşımı, ortak eğitimler de bu çalışmalar arasında yer alacak." 

serter
BÜRO MOBİLYA

Geleceğin Ofislerini
İzmir'de Tasarlıyoruz!

bürotime®
OFİS MOBİLYALARI



www.serter.com.tr

Adres: Yeşillik Cad. No.189/5 Karabağlar - İzmir
Tel: 0232 274 52 52
e-mail: info@serter.com.tr



Aydın Söke'deki üretimin yanı sıra yurt dışında Hindistan'daki fabrikalarında üretim yapan Kayhan Ailesi, Türkiye koşullarında yatırım yapmanın zorluğuna ve her geçen gün sanayileşmeden uzaklaşmanın getirdiği sıkıntılara dikkat çekiyor

“Bu kadar hızlı sanayisizleşmeyi Türkiye kaldıramaz. Bedelini ağır öderiz”

■ RÖPORTAJ: SEDA GÖK



MUHARREM KAYHAN

"TÜSİAD her zaman siyasette ya hedef ya destek olarak görülüp her zaman siyasetin içinde oldu. TÜSİAD her zaman verginin çoğunu ödeyen, ihracatın çoğunu yapan üyelere sahip gönüllü kuruluş. Odalar gibi yarı kamusal kuruluşları kastetmiyorum. Bir araya gelmişler Türkiye'nin çağdaş yapılanması konusunda gerektiğinde siyasi konularda da düşüncelerini söylüyorlar. Bu her zaman böyle olacak."

■ Dürüstlük, kalite, yöre toprağının gücü... Kayhan Ailesi'nin ve grup şirketlerinin başansındaki 3 önemli faktör... Kökleri Söke'de 100 yılı aşkın süredir toprağa ve hayvancılığa dayanan Kayhan Ailesi, bugün bölge ve Türkiye ekonomisine 1500 kişiye istihdam sağlayarak destek veriyor. Tekstil sektörünün de devleri arasında yer alan ve ailenin amiral gemisi durumunda olan Söktaş, üretim faaliyetlerini Söke ve Hindistan'daki fabrikalarında sürdürüyor.

TÜSİAD Eski Başkanı da olan Söktaş Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem Kayhan ile kardeşi Hilmi Kayhan arasında işbölümü ve denge var. Muharrem Kayhan, tekstil sektöründe faaliyet gösteren Söktaş ile ilgileniyor. Hilmi Kayhan ise tarım ve hayvancılık alanında faaliyet gösteren Efeler Çiftliği ve Agrita'nın başında... Son iki yıldır ise 3. kuşağı temsilen oğulları Baran ve Muzaffer Kayhan da artık şirket bünyesinde görev yapıyor. Söktaş ağırlıklı olarak gömleklik kumaşta spesifik ürün üretimine dikkat çekiyor.

YARIN Dergisi'nin "Kuşaktan Kuşağa" bölümünde 2. Kuşağı ve 3. Kuşağı bir araya getirdik. Muharrem Kayhan, oğlu Baran'ı, Hilmi Kayhan ise oğlu Muzaffer'i anlattı. Muharrem Kayhan, Türkiye'deki hızlı sanayisizleşme sürecine vurgu yaparak, "1990'ların ortasında sanayinin Türkiye ekonomisindeki payı yüzde 25'in üstündeydi, şimdi yüzde 15'in altında. Bu kadar hızlı bir sanayisizleşmeyi, eğitim ve sanayi seviyesini bu memleket kaldıramaz. Bunun bedelini ağır ödeyeceğiz" diyor. Türkiye koşullarında yatırım yapmak konusunda gerekli ortamın olmadığına dikkat çeken Söktaş Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hilmi Kayhan ise yerel yönetimlerin daha fazla güçlenmesi gerektiğini belirtiyor. Hilmi Kayhan, "Yerel yönetimlerin güçlenmesini istemeyen bu yapı Türkiye'nin de güçlenmesini engelliyor. 20 tane hayvan ithal

edeceksin; gidip Ankara'da bilmem kaç kişiyle görüşmek zorundasınız. Bu izinleri Ege Bölgesi Sanayi Odası da verebilir. Artık o kadar yetkiyi verin. Bu bizim önümüzdeki en büyük engel. Yerel yönetimlere daha fazla yetki verilmeli. Nihayetinde onlar da bizim seçtiğimiz adamlar. Belediye yönetimi de sanayi odası yönetimi de... Bu ivmeyi yakalayamadık. Bugünkü rakamlara bakıyorum, sadece tüketimle büyüyoruz. Diğerleri eksiye geçmiş vaziyette. Biz hiç doğru düzgün yatırım yapma ortamı bulamıyoruz ve güvenmiyoruz" diyor.

Kayhan Ailesi'nin 2. ve 3. Kuşak temsilcilerinin baba-oğul ilişkileri üzerinden Türkiye ve Ege Bölgesi ekonomisine, yaşanan sorunlara ve yapılması gerekenlere ışık tuttuk.

Muharrem Bey, sizi sizden dinleyebilir miyiz?

MUHARREM KAYHAN: 1955 İzmir doğumluyum. Orta ve lise öğrenimini St. Joseph Fransız Okulu'nda ve Robert Koleji'nde tamamladıktan sonra İngiltere'de Manchester Üniversitesi Tekstil Mühendisliği'nden mezun oldum. Cornell Üniversitesi'nde MBA yaptım. İşe başladığımda şirketin profesyonel genel müdürü vardı. O ara birkaç yıl Hilmi ile beraber çalıştık. Sonra yönetimi devraldım ve yaklaşık iki yıl öncesine kadar da devam ettim. Bir yıl önce genç kuşaktan yeğenim Muzaffer ve oğlum Baran bize yardımcı olmaya başladı. Bunun uzun yıllar sürmesini diliyoruz. Aile şirketleriyle ilgili her zaman bu gibi tereddütler olmuştur. Çünkü aile şirketlerinin yaşaması hakikaten zor bir şey...

Neden?

MUHARREM KAYHAN: Aslında dünya konjonktürü de buna izin vermiyor. Çünkü 40-50 sene öncesine nazaran dünyada fon hareketleri serbest kalmaya başladıkça hem ülkelerde sektörlerin önemi değişiyor, hem de finansal yatırım araçlarının



cazibesi çok kişiyi çekiyor. Dolayısıyla aile şirketlerinin el değiştirmesi biraz da bu dünyadaki finansal gelişmelerden kaynaklanıyor. Aile kalabalıklaştıkça, bunu devam ettirmekte zorluk çekince şirketleri satabiliyorlar. Dolayısıyla bir aile şirketi olarak bir şeyin devam etmesi büyük bir başarıdır. Tabii bu hiçbir zaman profesyonel yönetimi de dışlayan bir şey değil. Kuşaklar arasında gerektiğinde bu da elzem. Bayrak yarışı gibi... Bir sonraki jenerasyonun olgunlaşması biraz da bunu bağlı.

Oğlum ve yeğenim inşallah bizim kardeşimle götürdüğümüz gibi ahenkli şekilde işleri yürütmeyi başarırlar. Sadece işin yönetilmesi değil, başarılı hissedar olmak da aynı derece önemli diye düşünüyorum. Çocuklarımızın tahsilleri her yönüyle mükemmel. Onların donanım kazanması da tecrübeyle oluyor. Burada EĞİAD gibi sivil toplum örgütlerine katılmalarını önemsiyorum. İş şirketinin içinde öğrendikleri gibi sivil toplum kuruluşlarında da öğreniyorlar. Bu oluşumlar sadece sosyalleşme alanı değil. Kendi eğitimleri için de elzem. Sadece etkileşim değil, kişisel gelişim süreci. O yönden de sadece işteki katkıları değil, bu tip katkıları da destekliyoruz.

Bir anlamda 2. üniversite olarak düşünebilir miyiz?

MUHARREM KAYHAN: Tabii ki... Bütün hayat boyunca devam eden bir şey. EĞİAD'ta bu yönde en etkili kuruluşlardan biri. İlk başkanı Bülent Şenocak'tı. O zamandan günümüze çok gelişti.

Baran Bey'i sizden dinlemek istesek... Nasıl bir çocuktu?

MUHARREM KAYHAN: Her zaman iyiydi. Kendi öğrenimi esnasında bizi üzmedi, yormadı. Ailesine düşkündür, o

yönden tutucu tarafları var ki; bu takdir ettiğim özelliklerinden birisi. Arkadaş canlısıdır. Sadece biz ile olan ilişkisinin yanı sıra nasıl bir insan olduğunu dışarıdaki yaşantısına bakarak da anlayabiliyoruz. Dünyanın her tarafında dostu, arkadaşı var. Onlarla ilişkilerini sıkı tutmak için gayret gösteriyor. Girişkendir. Bu özellikler yeğenimde de fazlasıyla var. Bunlar beni mutlu ediyor. Kendi fikirleri olan, öğrenmeye meraklı birisi...

Eleştirdiğinizin huyu yok mu?

MUHARREM KAYHAN: Muhakkak var. Ben çok aceleciyim. Onun bazen kendine göre programı oluyor fakat ben ısrarla bir işi günde 10 kere sorarım. Askerde tekmil vermek vardır. İşin o tarafını fazla abartıyorum. Eleştirim; haklılık değil benim gibi olmadıkları için. O yönden biraz farklıyız.

İş hayatının dışında birlikte neler yapmaktan hoşlanıyorsunuz?

MUHARREM KAYHAN: Birlikte film seyrediyoruz. Aynı şeylerden hoşlanıyoruz. İkimizin de koleksiyonerlik merakı var. O da haritalara ve Osmanlı Tarihi'ne meraklı. Mizah anlayışımız birbirine yakın, müzik de aynı şekilde. Ekim ayında Amerika'da bir festivale birlikte gideceğiz.

Hangi tür filmleri birlikte izliyorsunuz?

MUHARREM KAYHAN: Aksiyon filmlerini seviyorum. Drama da severim ama işten eve gelince biraz daha hafif, eğlenceli şeyler izlemek isterim. O nedenle çok drama türüne yönelmeyiz. Birlikte maç seyrediyoruz. Fenerbahçe sevgimiz ortak...

Baran Bey, sizinle devam edelim mi? Babanızı sizden dinlese...

BARAN KAYHAN: Çok organize, her şeyi düşünür. Bizim



yapmamız gerekenleri bile bizden çok düşünür. Düşünceli, dakik, organize bir insan...

Eğitim tercihinizde babanız ne ölçüde yönlendirici oldu?

BARAN KAYHAN: Bende, Muzaffer de liseyi Amerika'da yatılı okuduk. İzmir Amerikan Koleji'nde başlamıştık. Bize yararlı olacağını düşündükleri için böyle yönlendirdiler. Biraz duygu sömürüsü yaptık. "Bizi yolladınız, biz burada acı çekiyoruz..." diye. Aslında eğleniyorduk ama belli etmiyorduk. Öncesinde biraz içime kapanık bir çocuktum. Amerika'da kendi ayaklarımın üzerinde durmayı öğrendim. Kendi çamaşırımı, bulaşığımı yıkadım. Öğretmenlerin arabasını yıkadık, tuvaletlerini temizledik. Gittiğimiz okulun böyle uygulamaları vardı. Oradan sonra üniversiteye de yurt dışında devam edeceğimizi biliyorduk. Küçükken bilgisayar ve teknik konuları çok sevdiğim için elektrik mühendisliğini seçtim. Biraz zorlandım ama başardım. Aynı zamanda eğlendim de.

'Tekstil bölümünde oku' diye bir zorlama oldu mu?

BARAN KAYHAN: Hayır, hiç olmadı. 'İstediyini oku, istediğini yap' dedi. Aslında İzmir'den gitmek istemezdim ama o dönem öyle oldu, sonra da uzun bir dönem dönmedik. Geçen yıl döndük. Yurt dışında 5 yıl içecek sektöründe iş deneyimim oldu. Pazarlama, marka müdürlüğü yaptım. Çok yararlı bir deneyim oldu. Farklı şeyler gördüm. İlişkiler, marka yönetimi, kurumsal ilişkiler, şirket içi politikalar... Bana 2. üniversite oldu. Şimdi de 3. üniversiteye geldim diyebiliriz.

Babanızın en sevdiğiniz ve sevmediğiniz huyları nelerdir?

BARAN KAYHAN: Keşke ben de onun gibi olsam diyorum. Çok organize, çok güçlüdür, her şeyi hatırlar. Ben de kendimi ona göre yetiştirmeye çalışıyorum. Sevmediğim huyları ise örneğin; birazdan aynı yönde havaalanına

gideceğiz. Biz 3 saat önceden gideriz. Çok ciddidir, bazen kendini fazla sıkır. Bazı şeyleri çok fazla sorar.

Hilmi Bey, sizi sizden dinleyelim mi?

HİLMİ KAYHAN: 1956 Söke doğumluyum. Robert Koleji'nden mezun olduktan sonra Amerika'da öğrenimine devam ettim. Ithaca Koleji İşletme Bölümü'nü bitirdim. 1980 yılında ABD'nden Türkiye'ye döndüm. İşletme ve tarih okudum. İş hayatına babamla başladım. O zaman Söke Un fabrikamız vardı. Orada 4 yıl çalıştıktan sonra Muharrem ile 5-6 yıl Söktaş'ta dokumanın kurulmasından sonra bizim jean işimiz oldu. Lee markasıyla üretim sürecimiz oldu. 8-9 yıl o işi yürüttüm. Bu arada o firmaya lisans veren şirket satıldı. Sonra tarıma büyük bir ilgim oldu. Zaten ailenin kökü de tarımdır. Söktaş'ın başlangıcı bile öyledir. Orada bir çabam oldu, hayvancılığa girdik. İki tane süt işletmesi kurduk. Ardından Romanya'da tarım yapmaya başladık. Bu işleri takip ediyorum. Yönetim kurulu ve icra kurulu seviyesinde tekstili de takip ediyorum.

Muzaffer Bey'i sizden dinleyerek devam edelim. Oğlunuzu ilk kucağınıza aldığınızda ne hissettiniz?

HİLMİ KAYHAN: O zaman cep telefonu falan yok. Babama bir otomobil alıyorduk, Muzaffer'in doğumunu kaçırdım. Aslında hastaneye 100 metre uzaktaydık. Sakin bir çocuktuk. Fakat o dönem Muharrem de bende çok seyahat ediyorduk. Eve geliyorsun çocuk uyumuş, sabah çıkıyorsun çocuk uyuyor ya da 5 dakika görüyorsun. O dönemlerini anneleri daha iyi biliyor.

MUHARREM KAYHAN: O dönemde 15 günde bir Avrupa'ya giderdik. Uçak bulmak da bugün ki gibi kolay değildi. Aktarmalı uçuşlar yapardık. Gittiğimizde de 5- 6 müşteri dolaşırdık. Satış o dönem öyle gerçekleşiyordu. Ben de küçüklüğüme kaçırdım.



HİLMİ KAYHAN: Çekoslovakya'ya gitmek bugün 1 günlük bir seyahat... O zaman; İzmir, İstanbul, Frankfurt... Frankfurt'ta bekle oradan Prag'a git. 3 saatlik iş için 3 gün harcıyorduk.

Şirketler kurumsallaştıkça bu seyahat işleri daha kolaylaştı. Çok rahatladık. 1980 yılında 12 Eylül'de askeri darbe oldu. Allah razı olsun, iyi ki yaptılar. Belki karşı olanlar olabilir ama sokaktan silah sesi geliyordu. Ondan sonraki döneme Turgut Özal'ın bir güneş gibi doğuşu diyeceğim. Hepimiz büyük heyecanla o yılları yaşadık. 1995 -96'lara kadar bu adamın mirası geldi. Sonrası ise benim için çok büyük hayal kırıklığı... Bölgesine bağlı bir adamım. Etraftaki adamların hiç birine benzemiyoruz. Konuyu şuraya bağlamak istiyorum.

Bakıyorsunuz Türkiye'de her şey devletin elinde. İstanbul'a köprü yapılacak hükümet karar veriyor. Ama Londra'daki köprüyü belediye yapıyor. Yerel yönetimlerin güçlenmesini istemeyen bu yapı Türkiye'nin de güçlenmesini engelliyor. 20 tane hayvan ithal edeceksin; gidip Ankara'da bilmem kaç kişiyle görüşmek zorundasınız. Bu izinleri Ege Bölgesi Sanayi Odası da verebilir. Artık o kadar yetkiyi verin. Bu bizim önümüzdeki en büyük engel. Yerel yönetimlere daha fazla yetki verilmeli. Nihayetinde de onlar da bizim seçtiğimiz adamlar. Belediye yönetimi de sanayi odası yönetimi de... Bu ivmeyi yakalayamadık. Bugünkü rakamlara bakıyorum, sadece tüketimle büyüyoruz. Diğerleri eksiyi geçmiş vaziyette. Biz hiç doğru düzgün yatırım yapma ortamı bulamıyoruz ve güvenmiyoruz.

MUHARREM KAYHAN: 1990'ların ortasında sanayinin Türkiye ekonomisindeki payı yüzde 25'in üstündeydi, şimdi yüzde 15'in altında. Bu kadar hızlı bir sanayisizleşmeyi, eğitim ve sanayi seviyesini bu memleket kaldıramaz. Bunun bedelini ağır ödeyeceğiz.

Herkes Mc Donalds'da çalışamaz. Köyler de adam kalmadı. Bu kadar zor değil yatır sigortasını, otursun köyünde. Bu adam İzmir'e geliyor. Otobüs istiyor, polis istiyor çünkü kapkaççılık yapıyor çok büyük problemler var.

Hilmi Bey, siz Muzaffer Bey ile birlikte neler yapmaktan hoşlanıyorsunuz?

HİLMİ KAYHAN: Muharrem ile Baran birbirine yakın oturuyor. Biz Muzaffer ile yakın oturmuyoruz. O yüzden eskisi kadar film izleme şansımız olmuyor. Onun da kendi ailesi var, ailesiyle geldiği zaman ya da mutlaka maçı izliyoruz, yemek yiyoruz. Yaz aylarında Bodrum'da oluyorum. Onlar gidip geliyor.

Muzaffer Bey'in sevdiğiniz yönleri neler?

HİLMİ KAYHAN: Çok komik bir adam. Muazzam bir taklit kabiliyeti var. Sigara içmesine çok bozuluyorum. İçmesini istiyorum, şimdi bir mücadele sürecinde. Ona da kızamıyorum. Yanlarında 25 yıl sigara içtik. Kolanın yeni çıktığı zamanlarda içmek için heves ederdik, dedem hemen kaldırtırdı. Yemekte su içersen az yemek yersin derdi, ondan da hoşlanmazdı. Çok disiplinli bir adamdı. Öyle yetiştik. Muzaffer ve Baran, tekstili seçtiler. Yeni yeni öğreniyorlar. Bizim de bayrağı 3-4 yıl içinde bırakıyor olmamız lazım. Bazıları devam ediyor biliyorsunuz; 85 yaşında. Çocuklar olmuş 60 yaşında, daha ne öğrenecek?

Bıçak gibi kesmek mi lazım?

MUHARREM KAYHAN: Hayır. Tecrübeyi aktarma sürece. Bizim de bırakmak dediğimiz haftada 4 gün geliyorsak 2 gün gelmek ve tecrübe aktarmak; yönetmek değil.

Çekler için sizden onay alınmayacak o zaman... İzmir'de en çok gördüğüm çek onayı için bile 75-80 yaşında şirketin başında duran birinci kuşağın



beklendiği hantal bir yapı var.

MUHARREM KAYHAN: Babamız, çok tahsilli bir insan değildi fakat bu konularda çok ileri görüşlüydü. Biz burada yönetim mertebesine geldiğimiz 1980- 1985 yıllarda; bir tane çek imzalamadı. Bizim şuandaki yaşımızdaydı. O zamandan beri 'Benden onay istemeyin. Arada bilgi aktarın' dedi. Bizde aynısını yapmaya çalışıyoruz.

MUZAFFER KAYHAN: Bizim de şuanda öyle yetkilerimiz var.

HİLMİ KAYHAN: Eskiden İzmir Pasaport'a gemi geliyordu. Buğday getirirdi. Bir gün oturuyoruz. Gemi yük getirirken batmış. Babam, "Git, hallet" dedi. Hakikaten suyun 1 metre altında buğday ambarları açık suya gömülüydü. Sigorta, "Ben ödemem sizin hatanız" dedi. Kaptan ise "Benim hatam değil" dedi. Ben de babamı aradım, "Hallolmuyor" dedim. Babam geldi, oradaki makarna fabrikalarının patronlarını davet etti. Gemi batıyor, gemi batınca, buğday suyu yiyince üsteki 5 cm buğday şişiyor ve alta hiç su geçmiyor. Babam bunu biliyor. Babam o buğdayı makarnacılarla karla sattı. Bu tecrübedir ve bir derstir.

Muzaffer Bey, sizi tanıyabilir miyiz?

MUZAFFER KAYHAN: Baran'ın da dediği gibi hep beraber aynı okullarda okuduk. Aramızda bir sene fark var. Türkiye'ye döndükten sonra babamla 2007 yılından 2015'in başına kadar çalıştım. Şimdi görüşmüyoruz ama aynı işi yaptık. Aynı ofisteydik. Çok zor oldu. Romanya'ya çok sık gidip geliyordum o dönem çocuğum doğdu. Burayı baz alabileceğim bir iş, çünkü tarımda ya sürekli Söke'de olmam gerekiyordu ya da 6-7 ay Romanya'da kalmam gerekiyordu. Çocuk olunca zor oldu. O yüzden tekstile geçiş yaptım. İlk 6 -7 ay Söke'de çalıştıktan sonra tekrar satış ve seyahatler başladı. İkimizde neredeyse senenin yansı daha kısa seyahatler olmasına rağmen sürekli yurtdışında geçiriyoruz.

Hilmi Bey, nasıl bir babadır?

MUZAFFER KAYHAN: Babam aslında çok konuşkan bir insan gibi görünse de içine atan bir adamdır. O yüzden kendi bir şeyleri anlatmadığı için hep sizin anlamanız lazım. Ne derdi var acaba diye düşünmeniz gerek. O da çok komik bir insan ve bir de dilinin kemiği yoktur. Aklına ne gelirse söylemeyi sever. O yüzden beraber çalışması kolay bir adam değil. İş hayatında da olumlu bir insandır.

Burada işçi-işveren diyalogumuz yok. Çünkü Söktaş'ta herkes aile oldu. 10- 15 yıldır bizimle çalışan insanlar var. Fakat en yakınında çalışan insanları zorlar. Bir şeye kızarsen onu anlayamazsın. Sonra biranda patlar. Senin onu düzeltmeye fırsatın kalmaz. Amcam gibi saniye saniye bir adam değildir.

BARAN KAYHAN: Amcamın atılımcı tarafı var. Daha risk alır. Aksiyonu sever.

İki kardeş birbirini dengeliyor...

MUZAFFER KAYHAN: Evet, kesinlikle. Onun dışında hayatı yaşamayı seven bir insan. Teknesini sever. İkimizin motosikletleri var. Arabaları ve kitap okumayı çok sever. Etrafımdaki yaşlılarımda göremediğim bir şey. Amcam da babam da okumayı çok sever. Bence bu okullarının onlara kazandırdığı bir şey.

BARAN KAYHAN: Babaannemin de etkisi var. Babaannem onlar küçükken mesela "Bu yaz sadece Rus yazarları okuyacaksınız" dermiş.

MUZAFFER KAYHAN: Dedem belki iş hayatında ama babaannem evde otoriter bir kadındır. Hala da öyle, ben babaannemin üst katında oturuyorum, arada gelir bizi kontrol eder. (Gülerek...)



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



BARAN KAYHAN

"Ege Bölgesi'nin insanı çok farklı, bir liman şehri İzmir dış dünyaya açık ne iş yaparsak yapalım böyle de devam etmeliyiz. Türkiye güçlü bir ülke... Gençlere önerim yurtdışı bağlantılarını kullanmalılar. Ülkemizde çok atılcı ve internet girişimciliği kuşağı başlıyor. Teknolojiyi hayatımıza nasıl katarız? Çünkü Ege'de İzmir'de çok üniversite var hep bunlara bakmalıyız. Öğrenim hiç bir zaman bitmiyor."



Kayhan ailesi, Yarın Dergisi Yayın Editörü Seda Gök'ü Söktaş Tesisleri'nde ağırladı.

Siz tekstil ve hayvancılık odaklı çalışmalarını devam ettiriyorsunuz. İkinci ve üçüncü kuşak olarak tekstil sektöründe kendinize nasıl bir hedef belirlediniz?

MUHARREM KAYHAN: Türkiye ve Hindistan'da tekstil sektöründe ara mal üretiyoruz. Tüketicie kendi markamızla bir şey gitmiyor. Dolayısıyla bir gömlek alırken bunun kumaşının kimin tarafından üretildiği sizi ilgilendirmiyor veya tüketici buna prim vermiyor. Özel dikim üstüne çok yatırım yaptık. Terziler, bizim kartelamızla kumaşları gösteriyorlar ve müşteriler adımızı duyuyor.

Dünyadaki önemli markalara; ürünün kumaşının da Söktaş'ta üretildiğini iletebilmek... Bu tip markalar ve etiketli epey müşteri ile iş yaptık. Bunu yaygınlaştırmak hedeflerimizden biri. Çünkü o zaman hem markamızın değerini arttırıyoruz, hem de tercih sebebi oluyoruz. Bize de nihai tüketici ile aramızda ara malı üreten bir üretici olmamıza rağmen tüketiciyle bir bağ kuruyoruz. Bu tabii çok zor. Hele de tekstil sektöründe. Bizim bulunduğumuz sektör Uzak Doğu ile ciddi rekabet içerisinde. Uzak Doğu'da çok ciddi sübvansiyon alınıyor.

Bu sübvansiyon ile mücadele etmek için hedefimiz maliyetleri düşürmek. Müşteri ile aramızda tasarım ve dizayn ile kırılmaz bir bağ teşkil edebilmek ki; sadece fiyatın rol oynamadığı bir ortamda çalışalım. Eşit şartlarda rekabet edelim.

Bunu başarabilmek için de müşteri ile aramızdaki bağları kuvvetlendirmek. Özellikle Baran bu konularda çalışıyor. Özel dikim ile ilgili konularda da Muzaffer çalışıyor. Şirket isminin duyurulması ve kırılmayacak bağlar kurmak. Hedeflerimiz bunlar... Tabii şirketin devamlı olabilmesi için endüstriyel şartların da doğru olması lazım. Yani enerji girdiniz, işçilik

girdilerinizi dünya ile rekabet edebilir olması şart. Bununla ilgili teknolojik olarak operasyonel önlemlerin alınması daimi bir hedef. Dünyada en azından kendi alt sektörümüzle ilgili olarak başardığımızı düşünüyoruz. İsmimizin biliniyor olması. Ayrıca Hindistan'da kumaşı perakendede de satıyoruz.

Orada insanlar gelip 2 metre kumaş alıp köşedeki terziye gidiyor. Hindistan'da milyonlarca kişiye kumaşlarımızı markalı olarak satıyoruz. Nüfusu da her geçen gün artıyor.

Sizin jean sektöründe Lee hikâyeniz var. Sonrasında hayvancılık konusunda yatırım yaptınız. Bu yatırımlarda aradığınızı bulamadınız mı?

HİLMİ KAYHAN: Hayvancılıkta aradığımızı bulduk. Moova'da bulamadık.

Burada kendi öz eleştirinizi yapınca nerede 'Hata yaptık' diyorsunuz?

HİLMİ KAYHAN: Birinci hata; o dönemde aile anayasasını yazma sürecindeydik ve bize "Hep kendiniz yapıyorsunuz, şirkette profesyonel bulunsun" telkini geliyordu. Dışarıdan bir ekip aldık ve maalesef istediğimiz gibi olmadı. Bir süre sonra yollarımızı ayırdık.

Asıl sorun ise Türkiye'de genelde bu işin satışının yüzde 60-70'ini yapan firmalar... Onlarla rekabet etmenin imkânı yok. Peynirin bir tarafta kilosu 35 TL, bir tarafta 16 TL. 16 TL, süt parasını kurtarmıyor ki. İşçiliği nerede? Zincir mağazalardan gelen çok büyük bir baskı var. Bu işten tam zamanında kendimizi sıyrdık. Zaten o markada piyasada kalmadı. O fabrikada şimdi SEK üretim yapıyor. Girmememiz gereken bir işmiş. Biz tekstilde yaptığımız gibi hiçbir şeyden ödün vermeyelim dedik ama olmadı.



Peki, aldığınız tecrübelerle hayvancılıkta nasıl bir hedef, yol haritası belirlediniz?

HİLMİ KAYHAN: Bu işe girme nedenimiz; sanayici yüzünden. Süt satarken mevcut kontratlara uymamaları, parayı geç ödemeleri... O dönemde 'Ya bütün malını bana satarsın, böldürmem' gibi baskılar vardı. Bunların nihayetinde bunalıp bu işi yaptık. Bu işten ders alarak sütümüzü 5- 6 yere veriyoruz. Verim artırıcı çalışmalarımız devam ediyor. İki çiftliğimiz var. Biri toplam 5 bin 850 adet, diğeri 850 adet kapasiteli. 850 adetlik yeri aslında deneme yeri olarak kullanıyoruz. Bir sürü TÜBİTAK çalışmamız var. Tamamen çevre dostu uygulamalar. İşi hiçbir fosil yakıt kullanılmayan hale kadar götüreceğiz. Elektriginde, vasıtalarında... Böyle bir çiftlik yaratmaya çalışıyoruz. İlk bacağına da yaptık. Bütün atık; biyogaz tesisine gidiyor. Aşağı yukarı 5 megavat elektrik üretiliyor başka firmadan ama iş birliği içerisinde. Elektrigi kendine kullanamıyorsun, o zaman satılıyor. Ayrıca Türkiye'nin ilk hayvan ihracatını gerçekleştirdik.

Ne zaman?

HİLMİ KAYHAN: Geçen sen buradan 111 büyükbaş hayvan Türkmenistan'a satıldı.

Bunun devamı gelecek mi?

HİLMİ KAYHAN: Hedef; geliri yükseltmek ve verimi arttırmak. Soğutma sistemi yaptık, hayvanları doğumda kaybetmemeye ilgili çalışmalarımız var. Devamlı yurtdışından destek alıyoruz. İyi bir yere gidiyoruz. Bir de çiftliğin bulunduğu Gemen ilçesi'nde Hayvancılık Meslek Okulu var, onu destekliyoruz. Laboratuvar yaptırдық. Çocukların staj yapmalarını sağlıyoruz. O çocukları da çiftlikte çalıştırıyoruz. İl mezunlarını verdi. 4 kişi çiftlikte çalışmaya başladı. 20 mezun verdi, tabi başka yerleri de tercih eden çocuklar oluyor. Bu da bir hizmet.

Hayvancılıkta ciddi bir sorun var. Süt fiyatı düşük. Sadece fiyat mı yatırım alanında da etkili oluyor?

HİLMİ KAYHAN: Etkiliyor, daha az para kazanıyoruz. Aşırı yatırım yapıldı, çok süt var. Malum komşularımızla aramız kötü, bu durumda biraz fiyatları etkiledi.

Bir dönem 'Avrupalı Türk sütü içecek' başlıklı yazılar okuduk.

HİLMİ KAYHAN: Avrupa bizden süt almaz. Kendi süt dağları var. Tereyağı dağları, peynir dağları... O denilen; hikâye... Pınar'ın var satışı ama orada bir tesisi var. Oranın sütüyle yapılıyor. Avrupa, Türkiye'nin sütünü istemiyor. Etraftaki ülkelere çok büyük ihracat imkânı var. Biz Moova'yı vermeden önce Kuzey Irak'ta anlaşma da yapmıştık. Komşu ülkeler... Bu da bir lojistik meselesi. Süt ve peyniri öyle çok uzağa yollayamazsınız. Suriye, Irak belki Ukrayna falan olabilir. 2001 yılında hatırlıyorum 15 milyon dolar olan toplam süt ürünleri ihracatı geçen sene 225 milyon dolar oldu. Daha fazla olabilir.

Şuan Suriye'ye ihracat yok bildiğim kadarıyla...

HİLMİ KAYHAN: Sıfır... Harp dolayısıyla giren ürünü yağmalıyorlar.

Narenciye işiniz de var. Bu konuda son dönemde neler yapıyorsunuz?

HİLMİ KAYHAN: 50 bin tane ağacımız var. Portakal, mandalina, greyfurt çeşitleri var. Türkiye'nin kendi ihtiyacı 1,5 milyon ton civarında. Toplam üretimimiz ise 3,5 milyon ton. Rusya ile yaşadığımız krizde ciddi etkiledi. 1987'deki portakal fiyatıyla bugünkü fiyat aynı. Türkiye'nin üretimi çok fazla. Bunu ihraç ediyor olman lazım. Bulgaristan, Romanya bir tek ihraç ettiğimiz yer. Onlarda ne kadar yiyebilir?



Elinizde mi kaldı?

HİLMİ KAYHAN: Çok zor çıkarttık.

MUHARREM KAYHAN: Ekonomik çıkarlarımız eşittir siyasi çıkarlarımızdır. Bütün sorunları biz çıkarttık demiyoruz ama sonuçlarına biz de katlanacağız.

Hindistan yatırımını yaparken belli eleştirilere maruz kaldınız. O dönemde TÜSİAD Başkanı idiniz ve "Siz de mi yurtdışına tesisi kaçırıyorsunuz" denildi. Bu süreçte neler tecrübe ettiniz?

MUHARREM KAYHAN: Evet, Söke'de bile bunlar söylendi.

Pişman mısınız? Hindistan'daki yatırım Söktaş'ın büyümesinde ne derece rol üstlendi ve yine yatırım yapmanız söz konusu olduğunda Türkiye'de mi yatırım yapmak istersiniz yoksa gene Hindistan'da mı?

MUHARREM KAYHAN: Nerede satılabiliyorsa orada. Türkiye'de istediğimiz fiyata hakkıyla satabilseydik, burada satardık. Türkiye'de maliyetler çok yüksek. Yıllarca sanayileşme; şuradan şuraya gidemedi. Türkiye dünya fiyatının üstünde enerji fiyatı istemeseydi, ücretlerin üstündeki sigorta ve vergi yükleri dünyanın standartlarında olsaydı Türkiye'de daha fazla tekstil fabrikası olurdu, giyim sanayi daha fazla gelişirdi. İhracat daha fazla olurdu, biz de burada olurduk. Benim de canım çekmiyor 8 saat Hindistan'a git, 7 saatte fabrikaya ulaş. Ben de istemiyorum ama orada bir milyar nüfuslu bir pazar var. Bu işi yapmamıza imkân var. Türkiye kendi pazarını da genişletmiyor. Türkiye'de bütün kapılar açık. Uzak Doğu'dan bütün sübvansiyonları ithal edip onların sanayilerini yaşıyoruz. Gayri kanunu sübvansiyondan bahsediyorum. Dünya Ticaret Örgütü'nün içinde olup ondan sonra ham maddenin yarı fiyatına mamul yollayan ülkelerden bahsediyorum. Bu durumda adil değil. Türkiye'nin bunu

düşünmesi lazım. Bana bir yere gitme derken, bana ne yaptığını düşünmesi lazım.

HİLMİ KAYHAN: Bana Malatya'da yer göstereyim fabrikayı oraya yaparım. Dağın başına gittik ama pazar orada.

MUHARREM KAYHAN: Burada fabrikayı kurdu, gümrük kapıları açık başkasının sübvansiyonunu ithal et. Dost kardeş ülke diye Pakistan, Mısır... Bunlara özellik tanı, sonra da kendi sanayin ile rekabet ettir, ne için, bilmiyorum?

HİLMİ KAYHAN: Sözde Amerika'da her şey serbest. Buradan bir balya pamuk yollayın, limanda 6 sene durur, çıkartamazsın. Gizli engeller var. Burada limon çıkıyor, 10 gün sonra Arjantin'den limon geliyor. Niye; enflasyon kontrolü adına. Şimdi de kiraz geliyor Türkiye'ye. Bu ürün ithal ediliyor ya inanılır gibi değil. Şuna biraz dirsek koy. Hayır, serbest olacak! Bence tamamen yanlış yorum. O ticaret anlaşmasını da biz yorumlamıyoruz. Türkiye'de her şey serbest hadi git bakalım Arjantin'e bir kasa limonla içeri alıyorlar mı seni? Mümkün değil.

Önümüzdeki döneme baktığımızda Söktaş'ın yatırımları Hindistan odaklı mı?

MUHARREM KAYHAN: Hayır, nerede satabilirsek orada. Türkiye'de şartlar uygun olursa burada işimiz büyür. Türkiye'de sanayi ekonomiden daha fazla pay alacak mı almayacak mı? Eğer Türkiye'de sanayi payı bu kadar düşecekse yatırım yapmaktansa yatırım yapmış birinden biz faydalanalım. Sübvansiyonlu malları getirelim, satalım. Yani üretimin cazip hale getirilmesi lazım. Yatırımın nerede yapılacağını kararını bu durum veriyor. Burada yapılan yatırım rekabetçi bir üretiler dönüştürüyor mu? Satılabiliyor mu? Önemli olan o.



Amiral gemisi olan tekstil ve hayvancılıkta üçüncü kuşak devreye girdi. Üçüncü kuşak size farklı sektörlere girme önerisi ile geliyor mu? Marka gücünüzü, piyasadaki güvenilirliğinizi farklı sektörlerde görmek mümkün olacak mı? Yoksa “En iyi bildiğimiz işi yapmaya devam edeceğiz” mi diyorsunuz?

MUHARREM KAYHAN: Biz şuan son söylediğinizi deniyoruz. Ayrıca her zaman gençleri dinleriz ama tekstil ve hayvancılık başlıkları altında yapılacak çok farklı şeyler var. Örneğin; onları düşünüp fikir geliştiriyorlar. Sadece bugün yaptığınız işle sınırlı kalmıyoruz. Bu kendi içinde de çeşitlenebilir.

HİLMİ KAYHAN: Burada ilk yatırımcı olmayacağız ama gömlek kumaş hususunda bizim aklımıza gelmeyen, çocuklarımızın geliştirdiği şeyler var.

MUZAFFER KAYHAN: Özellikle tekstil ürünleri üzerine çalıştığımız noktalar var. Burada AR-GE bölümümüz var. Baran, ben ve yöneticilerle kurulan ekiple sürekli arayış içerisindeyiz. Daha nitelikli ne üretebiliriz? Eninde sonunda insanların da istediği sadece bir gömlek olmasın da başka bir şey de olsun. Mesela, Google ve Levi's telefonunuzu kontrol edebilen bir kot ceket yaptı. Merakımız da var.

BARAN KAYHAN: Türkiye'de sadece üretim yaparak da olmaz. Sanayi 4,0 sürecini yaşıyoruz. Sanayi ile teknolojiyi birleştirmesiz her zaman geride kalırsınız.

İzmir, Ege Bölgesi özelinde baktığımızda TÜSİAD'daki son Egeli başkanınız. 18 yıl gibi bir süre geçti. TÜSİAD'da artık Egeli başka bir başkan çıkarma zamanı gelmedi mi?

MUHARREM KAYHAN: TÜSİAD'ın Egeli üyeleri ile

bir yemekte beraberdim. Çok yeni yüzler var ve bu çok sevindirici bir şey. Neden çıkmıyor? Bu; arzu, mesai ve özveri işi. Çünkü TÜSİAD'ın takvimine bakıyorum dolu. Ben haftada 3 gün ile idare ediyordum. Şuanda haftada 3 gün full-time çalışmak ister, gece telefon konuşmalarıyla devam eder, hafta sonuna sarkar. Bu fedakârlıkları yapacak bir arkadaş ister. Böyle fedakârlıkları yapacak arkadaşında sadece başkanlık döneminde değil, başkanlığa giden yolda komitelerde, yönetim kurulunda çalışarak geçirmesi gerek. Aşağı yukarı ömrünün yarısını 6-7 sene bu işe vermesi lazım. Bunu yapabilecek insan varsa, yapabilecek çok var; bilgi olarak, donanım olarak çok arkadaşımız var ama bunu yapmaya niyetli olan arkadaşımız varsa bunu kendine hedef olarak koymalı. Neden olamaz?

Son TOBB'un Genel Kurulu'nda CHP Başkanı Kılıçdaroğlu, kürsüdeki konuşmasında TÜSİAD hedef olarak gösterdi ve TOBB üyelerine “Bir TÜSİAD kadar olamadınız” dedi. TÜSİAD'ın siyasete bu kadar malzeme edilmesini nasıl buluyorsunuz? Bu tarz sivil toplum kuruluşlarının siyasetin içine çekilmesi doğru mu?

MUHARREM KAYHAN: Bu ilk defa yapılan bir şey değil. TÜSİAD her zaman siyasette ya hedef ya destek olarak görülüp her zaman siyasetin içinde oldu. TÜSİAD her zaman verginin çoğunu ödeyen, ihracatın çoğunu yapan üyelere sahip gönüllü kuruluş. Odalar gibi yarı kamusal kuruluşları kastetmiyorum. Bir araya gelmişler Türkiye'nin çağdaş yapılması konusunda gerektiğinde siyasi konularda da düşüncelerini söylüyorlar. Bu her zaman böyle olacak. Her zaman övülecek değil bazen de tenkit edilecek. TÜSİAD'ın beyanını doğru buluyorum. Ama bugüne kadarki ekonomiyle ilgili söyledikleri konusunda da siyasi partilerin,



bakanların, partililerin, başkanların aynı şeyleri lehte veya aleyhte söyleme tartışma alanına TÜSİAD'ı katmalarını tercih ederdim. 'TÜSİAD sanayileşme şöyle olsun' diyor, bunu da söyleselerdi. Tabi bu kadar önemli bir konuda odaların bir şey söylememesi garip...

EGİAD'lılara söylemek istedikleriniz?

MUHARREM KAYHAN: Dünyayı iyi takip etmemeliler. Muhakkak bir yabancı gazeteyi okusunlar. Her gün haber başlıkları şeklinde değil satır aralarıyla, makalelerle.

HİLMİ KAYHAN: Dünya takibi konusunda hem fikirim. Benim gençlere bir nasihatim var. Babamın bize söylediği ve tuttuğumuz; 'Sakin devletle iş yapmayın. Katiyen faizcilik yapmayın' sözü... Bir de mutlaka merak etmeliler. Babam bize merak aşıladi. Yaptığın işi son noktasına kadar takip etmeli. Eğitim olursa mutlaka mesafe alınıyor.

Dedenizin 'faiz işine karışmayın' nasihati gibi sizin de babanızdan böyle not ettiğiniz hayat dersleri var mı?

MUZAFFER KAYHAN: Tabi okul hayatında biraz gizleme saklama oldu. Çok uzaktaydık. Bazı yaramazlıkları söylemezsin ama o sonradan çıkar. Hiç bir zaman saklamamız gerektiği bize öğretildi. Zamanla insan bazı şeyleri öğreniyor. Hiç bir zaman yalan söylediklerini görmedim. Yanlış yaptıklarını kabul edecek kadar dürüst davranırlardı, bu bizim için bir öğreti.

BARAN KAYHAN: Küçükken, hatta, bir kaç sene öncesine kadar evde iş konuşulmazdı, kendilerine saklarılardı.

MUZAFFER KAYHAN: Hala da konuşulmaz. Biz burada fiilen çalışmaya başladığımızda öğrendik. Yaz aylarında

burada stajlarımızı yaptık. Marangoz atölyesinden başlayıp, dokuma atölyesine kadar her yerde çalıştık. Bazı şeyleri görüyorduk ama yönetim ve finans tarafındaki bilgileri bilmezdik. İşin içine girince öğrendik. Sanırım bu dedemin alışkanlığı ve babamlara da geçmiş. Onlar da çocukken bilmezmiş.

BARAN KAYHAN: İşin içine girince para kazanmaya başlayınca babamla amcamla daha çok çalışınca aidiyet duygumuz gelişti.

Sizin yeni alanlara geçme hedefiniz var mı?

MUZAFFER KAYHAN: Tekstil tarafında daha yeniyiz. Ar-Ge diye kullandığımız çiftlik 15 yıllık bir yer. Ona da daha yeni diyebiliriz. Burada büyük bir tecrübe var. Sıfırdan bir şey keşfetmenin alemi yok bu tecrübeyi kullanarak ne yapabiliriz? Zaten sıfırdan bir dünya keşfetmeyi denedik ve çok efor kaybettik. Şuandaki birikimimizi kullanarak neler yapabiliriz? İlk önceliğimiz kendi alanlarımızda neler yapabiliriz. İkimizde EGİAD Melek Yatırımcı Ağ'ında yer alıyoruz. Bir kaç tane daha İstanbul'da olan yatırımcı ağlarına ilgi duyuyoruz. Tabi bunlar daha küçük küçük.

BARAN KAYHAN: Bizim şirketteki sürecimiz zaten daha 1- 1,5 sene oldu. Buraya yeni başlamışken odağı kaydırmak istemiyoruz. Babamla amcamız başımızdan eksik olmasın, hala öğrenme sürecindeyiz. Bunu nasıl geliştirebiliriz? Teknolojisini, pazarlamasını... Dikey entegrasyonda nerelere gidebiliriz, teknik tekstilde nerelere gidebiliriz? Şu anda onları düşünüyoruz.

Hedefiniz nedir?

MUZAFFER KAYHAN: Söktaş'ın hedefi alanında dünya lideri olmak. Bu başarmış konumdayız. Segmentimizde dünya lideriyiz diyebiliriz. En fazla satan değil belki ama premium alanda lider olarak Söktaş'ı söyleyebiliriz.

BARAN KAYHAN: Söktaş'ın gücü hem hayvancılık hem tarım alanında yöremizden geliyor. Onun için biz buraya bağlıyız. Yurtdışında okusak da buraya geldik. Bin 500'den fazla çalışan var Söktaş bünyesinde bu aidiyet duygusu topraktan geliyor. Biz pamuktan kumaşa geldik, çiftçilikten süte geldik. Söktaş'ın gücü topraktan bölgeden geliyor. O yüzden Ege Bölgesi'nin insanı çok farklı, bir liman şehri İzmir dış dünyaya açık ne iş yaparsak yapalım böyle de devam etmeliyiz. Türkiye güçlü bir ülke... Gençlere önerim yurtdışı bağlantılarını kullanmalılar. Ülkemizde çok atılcı ve internet girişimciliği kuşağı başlıyor. Teknolojiyi hayatımıza nasıl katarız? Çünkü Ege'de İzmir'de çok üniversite var hep bunlara bakmalıyız. Öğrenim hiç bir zaman bitmiyor. Herhangi bir konuda internette ücretsiz ders bile alabiliriz, kendimizi geliştirmeliyiz.

Söktaş'ın başarısını 3 kelime ile özetlemenizi istesem?

MUZAFFER KAYHAN: Dürüstlük, kalite ve yöre toprağın gücü. Bizim Menderes, İngilizce Meander, adında bir pamuğumuz var. Söktaş'ın Nazilli Pamuk Araştırma Merkezi ile birlikte ürettiği bir ürün. Türkiye'nin il ve tek uzun elyaflı pamuğu. Bizim ürettiğimiz kumaşları normalde Türk pamuğunu başka bir pamukla karıştırmadan elde edemiyorduk, çünkü kalitesi daha düşük ama biz bunu burada elde ettik, ürettik. Şimdi bunu bütün dünyaya ...Meander 71 diye satıyoruz. Yöreyi de tanıtıcı bir şey. Aile olarak buraya çok bağlıyız. 🌱



anilyüksel[®]
SANAYİ BOYALARI

www.anilyukselboya.com.tr



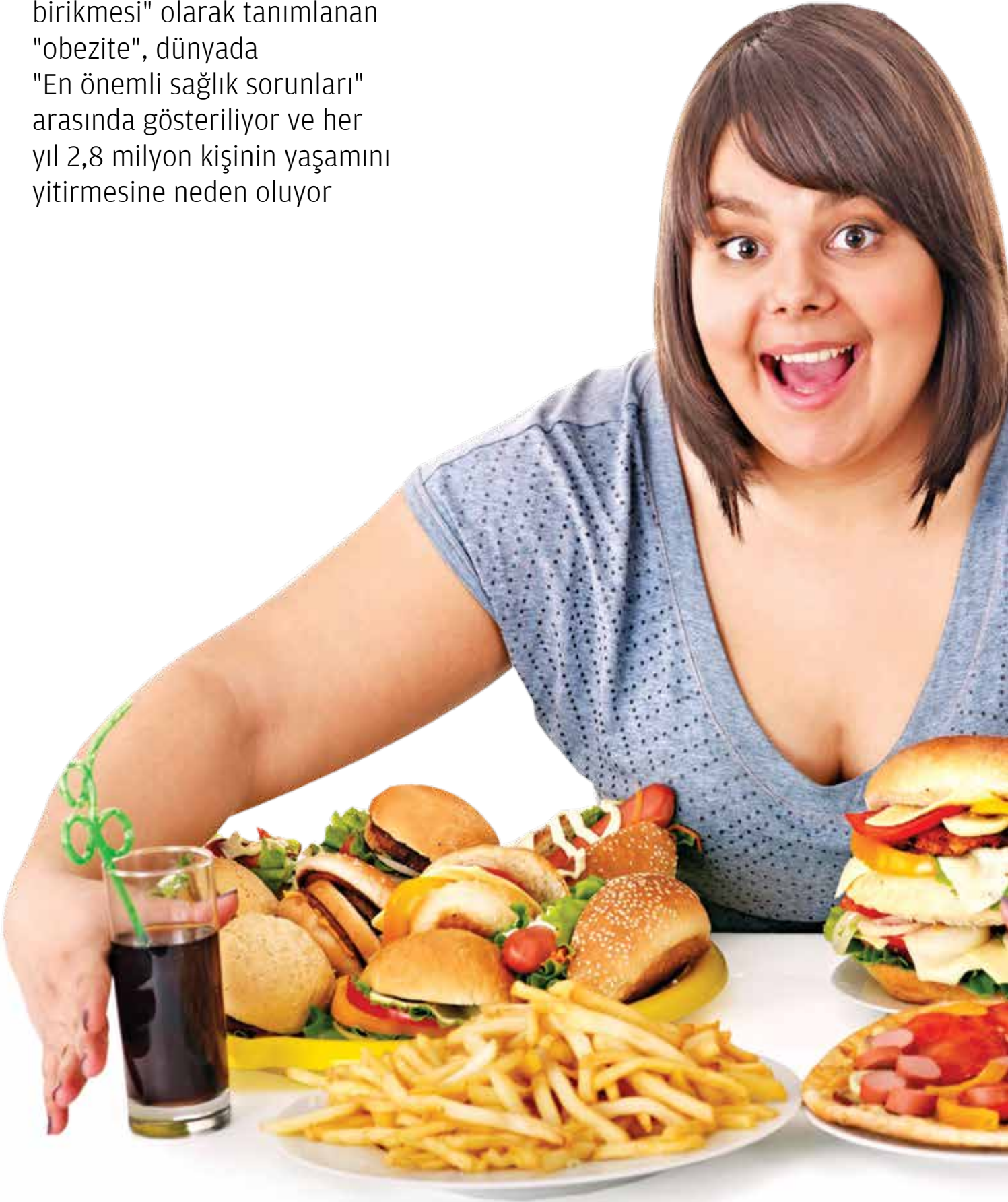
GENÇ
AHSAP KORUMA SİSTEMLERİ

Polikor[®]

remmers
schützt Werte am Bau

malco
THE CHOICE OF THE PROS

Dünya Sağlık Örgütü tarafından, "Sağlığı bozacak ölçüde vücutta aşırı yağ birikmesi" olarak tanımlanan "obezite", dünyada "En önemli sağlık sorunları" arasında gösteriliyor ve her yıl 2,8 milyon kişinin yaşamını yitirmesine neden oluyor



Dünya nüfusunu gizliden gizliye tehdit eden
sağlıksız beslenme ve obezite sorununun
çözümü; kararında yemek, stresten uzak durmak,
düzenli spor yapmak...

Türkiye'nin Beslenme Karnesi

*Türkiye, beslenme durumu yönünden hem gelişmekte olan,
hem de gelişmiş ülkelerin sorunlarını birlikte
içeren bir görünüme sahip.*

■ HAZIRLAYAN: SEDA GÖK

■ Bulaşıcı olmayan hastalıklar (BOH), günümüzde dünyadaki en büyük salgınlardan birisi... 2008'de meydana gelen ölümlerin yüzde 63'üne (36 milyon insan) BOH'ler neden oldu. BOH'lerin önlenmesi ve kontrolüne dair BM Genel Kurulu kararının 2010 yılında kabul edilmesini takiben devlet ve hükümet yetkilileri ve temsilcilerinden oluşan Genel Kurul, özellikle gelişmekte olan ülkeler için kalkınma ve diğer meseleleri ve toplumsal ve ekonomik etkileri göz önünde bulundurarak, tüm dünyada bulaşıcı olmayan hastalıkların önlenmesi ve kontrolünü irdelemek üzere, 19-20 Eylül 2011 tarihinde üst düzey toplantılar.

Genel Kurul, tüm dünyada toplumsal ve ekonomik kalkınmayı engelleyen bulaşıcı olmayan hastalıkların küresel yükü ve tehdidini, 21. yüzyılda ülkelerin kalkınmasında en önemli sorunlardan biri olarak kabul etmiş ve bulaşıcı olmayan hastalıkların birçok üye devlet ekonomisi için bir tehdit olduğunu ve ülkeler ve ülke nüfusları arasında gelir eşitsizliğinin artmasına neden olabileceğini bildirerek ve üye devletlerin başlıca görev ve sorumluluklarının, bulaşıcı olmayan hastalıklar ile mücadele etmek ve etkili bir önleme ve kontrol mekanizması geliştirmek için toplumun her kesiminin dahil olması gerektiği bilincinde olmak olduğunu kabul eder.



Cinsiyet özelinde bakıldığında kadınların yüzde 24,5'inin obez, yüzde 29,3'ünün ise fazla kilolu olduğu görülüyor. Erkeklerde bu oranlar sırasıyla yüzde 15,3 ve yüzde 38,2 olarak kayıtlara geçti. Obez veya fazla kilolu bireylerin ihtiyaçları son dönemlerde büyük bir pazarın oluşmasına yol açtı. Örneğin bu kişilerin fazla kilolarından kurtulmak için gidebilecekleri spor salonlarının sayısı her geçen gün artıyor.

BM Genel Kurulu'nun toplantı kararlarını takiben Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından bu kararların uygulanması için Kronik Hastalıklar Eylem Planı onaylanarak, Avrupa Gıda ve Beslenme Eylem Planı hazırlanır. 15-17 Kasım 2006 tarihinde İstanbul'da "DSÖ Avrupa Obezite ile Mücadele Ba kanlar Konferansı" gerçekleştirilerek "Avrupa Obezite ile Mücadele Belgesi" imzalanır. 4-5 Temmuz 2013 tarihlerinde de Viyana Deklarasyonu imzalanarak üye ülkeler BOH'lerin 21. yüzyıl kalkınması üzerindeki büyüyen etkisiyle, yalnızca tüm ilgili sektörlerin geniş çaplı ve etkin katılımıyla ve hükümetin ve toplumun bütününün çabaları ve tüm politikalarda sağlığa önem verilmesiyle baş edilebileceği sonucu çıkar.

Bulaşıcı Olmayan Hastalıkların altında yaygın, önlenebilir risk faktörleri yatıyor. Bu faktörler tütün kullanımı, hareketsizlik, sağlıksız beslenme ve alkolün zararlı kullanımı olarak sıralanıyor. Bu davranışsal risk faktörlerinin ve diğer metabolik/fizyolojik nedenlerin küresel BOH epidemisi üzerindeki etkileri arasında fazla kiloluluk ve obezite de var. Ülkemizde de dünyaya paralel olarak kronik hastalıklar ölüm nedenleri ve hastalık yükü bakımından ilk sırada yer alıyor. Yapılan araştırmalar dünyada olduğu gibi ülkemizde de fazla kilolu olma ve obezite sıklığının giderek arttığını ve obezitenin özellikle çocuklarımızı ve gençlerimizi etkisi altına almaya başladığını gösteriyor. 0-5 yaş grubu çocuklarda obezite sıklığı yüzde 8,5, fazla kiloluluk ise yüzde 17,9 olarak ifade ediliyor.

Türkiye genelinde 19 yaş ve üzeri tüm yetişkin bireylerde ise obezite görülme sıklığı yüzde 30,3, hafif şişmanlık görülme sıklığı ise yüzde 34,6 olarak kaydedildi. Ulusal sağlık politikalarının ana hedefi; sağlıklı bireylerden

oluşan sağlıklı bir topluma ulaşmak... Sağlıklı topluma ulaşmak için de sektörler arası işbirliğini kuvvetlendiren politikaların geliştirilmesine ihtiyaç var. Ülkemizde vatandaşların en üst sağlık seviyesine ulaşması için yürütülen programlardan bir tanesi de 2010 yılında başlatılan "Türkiye Sağlıklı Beslenme ve Hareketli Hayat Programı ki bu program 2014-2017 yılları için güncellendi.

DÜNYADA VE AVRUPA'DA DURUM

Obezite 21.yüzyılın küresel boyutta en önemli halk sağlığı sorunu olarak karşımıza çıkıyor. Dünyada hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde obezite her geçen gün artış gösteriyor. DSÖ tarafından Asya, Afrika ve Avrupa'nın 6 ayrı bölgesinde yapılan ve 12 yıl süren MONICA çalışmasında obezite prevalansında 1980-1990 yılları arasında yüzde 10-30 arasında bir artış saptandığı görülüyor. Tüm dünyada obezite prevalansı 1980-2008 arasında ikiye katlandığı görülüyor. 2008'de tüm dünyada erkeklerin yüzde 10'u, kadınların ise yüzde 14'ü obez (BKİ \geq 30kg/m²) hale geldiği ifade ediliyor. Hâlbuki 1980'de erkeklerin yüzde 5'i, kadınların ise yüzde 8'i obezdi. 2008'de 20 yaş üzeri yaklaşık 205 milyon erkek ve 297 milyon kadın obez hale gelmiştir ki bu rakamlar tüm dünyada yarım milyardan fazla erişkin anlamına geliyor.

Obezitenin en sık görüldüğü ABD'de Hastalıkları Önleme ve Kontrol Merkezi (CDC) tarafından yürütülen ABD Ulusal Beslenme ve Sağlık Araştırması (NHANES) 2009-2010 sonuçlarına göre ABD'de 78 milyondan fazla yetişkin obez. Obezite(BKİ \geq 30) prevalansı erkeklerde yüzde 35,5, kadınlarda yüzde 35,8, genel toplamda yüzde 35,7

düzeyinde. Obezite prevalansı DSÖ Avrupa Bölgesi'nde 1980'lerden beri artmakta ve pek çok ülkede özellikle çocuklarda alarm seviyesine gelmiş bulunmakta. Bu hastalıkların birden fazlasının gelişme riski, artan vücut ağırlığı ile artmakta. Obezite, Avrupa Bölgesi'nde sağlık harcamalarının yüzde 2-8'inden ve ölümlerin yüzde 10-13'ünden sorumlu...

2007-2010 yılları arasında obezite eğilimindeki değişiklikleri izlemek açısından kısa bir süre olmakla birlikte AB ülkelerinde yapılan Eurostat çalışması ile fazla kiloluğun yüzde 30, obezitenin ise yüzde 10-30 arasında olduğu görülmüştür ki bu rakamlar hala endişe verici rakamlar olarak yorumlanıyor. Avrupa'da 19 üye ülkede 2008-2009 yılında yetişkinlerde fazla kiloluluk ve obezite oranının incelendiği Avrupa Sağlık Görüşme Araştırması (European Health Interview Survey(EHIS))'nda fazla kiloluluk ve obezite oranının kadınlarda yüzde 36.9-56,7, erkeklerde yüzde 51-69.3 arasında değiştiği belirtiliyor. Üye ülkeler arasında kadın ve erkeklerde obezite ile ilgili sistematik bir farklılık bulunmamakla beraber fazla kiloluluk sıklığında net bir farklılık olduğu görülmüş. Tüm üye ülkelerde fazla kiloluluğun erkeklerde kadınlardan daha fazla olduğu görülmüştür.

Hacettepe Üniversitesi tarafından hazırlanan Türkiye Sağlıklı Beslenme Raporu'na göre ülkemiz, beslenme durumu yönünden hem gelişmekte olan, hem de gelişmiş ülkelerin sorunlarını birlikte içeren bir görünüme sahip. Raporla, Türkiye'nin durumuna ilişkin tespitler; "Türkiye'de halkın beslenme durumu bölgelere, mevsimlere, sosyo-ekonomik düzeye ve kentsel-kırsal yerleşim yerlerine göre önemli farklılıklar göstermektedir. Gelir dağılımındaki dengesizlik beslenme sorunlarının niteliği ve görülme sıklığı üzerinde etkili olmaktadır.

Ayrıca beslenme konusundaki bilgisizlik, hatalı besin seçimine, yanlış hazırlama, pişirme ve saklama yöntemlerinin uygulanmasına neden olmakta ve beslenme sorunlarının boyutlarının büyümesine yol açmaktadır. Türk halkının beslenme durumuna bakıldığında, temel besin ekmek ve diğer tahıl ürünleridir. Besin tüketimi eğilimi incelendiğinde ekme ve diğer tahılların, kırmızı etin, balık, meyve ve katı yağ tüketiminin azaldığı; süt-yoğurt, kümes hayvanları eti ve yumurta tüketiminin ise arttığı görülmektedir. Türkiye Halk Sağlığı Kurumu (Refik Saydam Hıfzıssıhha Merkezi Başkanlığı, Hıfzıssıhha Mektebi Müdürlüğü) tarafından yapılan beyana dayalı Ulusal Hane Halkı Araştırması'na göre ülkemizde 18 yaş üstü bireylerin ortalama gün de 1.64 porsiyon meyve ve 1.57 porsiyon sebze tükettikleri ve bu oranın bölgelere ve kırsal/kentsel yerleşim yerlerine göre farklılıklar gösterdiği tespit edilmiştir.

Yeterli ve dengeli beslenme için DSÖ tarafından günde 400 gram, Türkiye'ye Özgü Beslenme Rehberi'nde ise günde en az 5 porsiyon meyve ve sebze tüketilmesi önerilmektedir. TBSA, 2010 verilerine göre kişi başına günlük tüketilen taze sebze meyve miktarları erkeklerde 545 gram, kadınlarda 552 gram olmak üzere toplamda 548 gramdır. Meyve sebze tüketiminin kişi başına 540 g/gün olduğu görülmektedir. Bu veriye göre ülkemizde meyve ve sebze tüketiminin yeterli olduğu görülmektedir" değerlendirmeleri yer alıyor. Son yıllarda ülkemizde, özellikle kentsel bölgelerde çocuk ve gençler arasında ayaküstü beslenmenin (fast-food) sıklıkla tercih edilen bir beslenme şekli olarak karşımıza çıkıyor. Ayaküstü beslenme, enerjisi yüksek, doymuş yağ asitleri ve tuz içeriği zengin, ancak posa içeriği, A ve C vitaminleri ve kalsiyum yönünden yetersiz olup, sıklıkla yetersiz ve dengesiz



Çocukları ve gençleri etkileyen bu hastalıkla etkin mücadele, toplumun bilgi düzeyinin artırılması, bireylere sağlıklı beslenme ve düzenli fiziksel aktivite alışkanlığı kazandırılması, obezite ve ilişkili hastalıkların görülme sıklığının azaltılması amacıyla 2010'dan beri "Türkiye Sağlıklı Beslenme ve Hareketli Hayat Programı" uygulanıyor. Program çerçevesinde, 81 il genelinde çeşitli faaliyetler yürütülüyor.

Toplumda Fiziksel Aktivitenin Artırılması Projesi ile 2015-2018 yıllarında 1 milyon bisiklet dağıtılacak. Geçen yıl üniversite ve diğer okullarda 40 bin bisiklet dağıtımı yapıldı, bu yıl da 100 bin dağıtım yapıldı ve 23 Nisan törenleri kapsamında ilkökuller ve ortaokullara gönderildi. Ayrıca 150 bin şehir bisikleti de haziran ayında belediye, üniversite ve sivil toplum kuruluşlarına dağıtıldı.

Okullarda yiyecek içecek standartları ve çocuklara yönelik reklamların sınırlandırılması hususunda Radyo Televizyon Üst Kurulu için Gıda Profili ve Uygulama Kılavuzu hazırlandı. Bu çerçevede, Ulusal Fiziksel Aktivite, Türkiye Beslenme ve aile hekimleri için Obezite Klinik Tanı ve Tedavi rehberleri hazırlandı. Sağlıklı beslenme uygulamaları kapsamında okullarda süt ve kuru üzüm dağıtımları gerçekleştiriliyor.





beslenmeye neden olmakta, obezite, kalp-damar hastalıkları, diyabet gibi kronik hastalıkların oluşma riskini artırmakta. Obezitenin artmasına neden olan önemli faktörlerden biri de hareketsiz yaşam tarzının yaygınlaşması. Düzenli fiziksel aktivitenin sağlıklı yaşam tarzının temel unsuru olduğu bilinmekte, fiziksel aktivitesi artmış bir toplumda, sağlık harcamalarının önemli düzeyde azalacağı tahmin ediliyor.

YILDA 2,8 MİLYON OBEZİTE HASTASI YAŞAMINI YİTİRİYOR

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından, "Sağlığı bozacak ölçüde vücutta aşırı yağ birikmesi" olarak tanımlanan "obezite", dünyada "En önemli sağlık sorunları" arasında gösteriliyor ve her yıl 2,8 milyon kişinin yaşamını yitirmesine neden oluyor.

Sağlık Bakanlığı verilerine göre; aşırı ve yanlış beslenme ile fiziksel aktivite yetersizliği, obeziteye neden olan faktörlerin başında geliyor. Ayrıca genetik, çevresel, nörolojik, fizyolojik, biyokimyasal, sosyo-kültürel ve psikolojik pek çok faktör de birbiri ile ilişkili obeziteye yol açabiliyor. Bazı hormonal ve sendromik hastalıklar da obezitede etkili.

Obezite, tedavi edilmediği takdirde yan etkileri ile hayat süresini kısaltan, hayat kalitesini bozan, doku ve organları olumsuz etkileyen kronik bir hastalık olarak hayatı etkiliyor. Dünyada her yıl 2,8 milyon kişi obezite nedeniyle hayatını kaybediyor. Dünya Sağlık Örgütü verilerine göre, fazla kiloluluk ve obezite, Avrupa'daki yetişkinlerde tip 2 diyabetin yüzde 80, iskemik kalp hastalıklarının yüzde 35 ve hipertansiyonun yüzde 55'inden sorumlu. Obezite kaynaklı bu hastalıklar da her yıl 1 milyondan fazla ölümü

neden oluyor. Fazla kilo ve obezite aynı zamanda tansiyon, kolesterol, trigliserit ve insülin direnci üzerinde de olumsuz metabolik etkilere yol açıyor. Düzenli fiziksel aktivite, kardiyovasküler hastalıkların yanı sıra diyabet, meme ve kolon kanseri ile depresyon riskini de azaltıyor.

ÇOCUKLARDA DURUM

DSÖ Avrupa Ofisince 2013'te 21 ülkede yapılan "Çocukluk Çağı Şişmanlık Araştırması"nın Türkiye verilerine göre, ülkedeki 7-8 yaş grubu çocukların 14,2'si fazla kilolu, yüzde 8,3'ü obez. Kentlerde yaşayan çocuklarda obezite oranı yüzde 10, kırsalda ise yüzde 6,6.

Bu rahatsızlıklardan kaynaklanan maddi ve manevi kayıpları önlemenin yolu bireylerin obez olmasını önlemekten geçiyor. Bu amaçla obezite ile mücadele anne karnından hayatın sonuna kadar sürdürülmesi gereken bir zorunluluk olarak ortaya çıkıyor. Bilimsel çalışmalar, doğum öncesi ve gebelik döneminden itibaren annenin yetersiz ve dengesiz beslenmesinin obezite oluşumuna neden olabileceğini gösteriyor. Ayrıca tüm bireylerin, günlük yeme alışkanlıklarının sağlıklı yöne kaydırılması, fiziksel aktivite düzeyinin yükseltilmesi ve diğer sağlıklı hayat alışkanlıklarının kazandırılması gerek önleme gerekse tedavide önem taşıyor.

1 MİLYON BİSİKLET DAĞITIMI

Çocukları ve gençleri etkileyen bu hastalıkla etkin mücadele, toplumun bilgi düzeyinin artırılması, bireylere sağlıklı beslenme ve düzenli fiziksel aktivite alışkanlığı kazandırılması, obezite ve ilişkili hastalıkların görülme sıklığının azaltılması amacıyla 2010'dan beri "Türkiye Sağlıklı Beslenme ve Hareketli Hayat Programı" uygulanıyor.

Hayatı kendi tarzınla adımla...

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



barcin.com



AZİZ SANCAR'DAN "GÜZEL YAŞAM" İÇİN ÖNERİLER

Nobel Kimya Ödülü sahibi Prof. Dr. Aziz Sancar, yaşam süresinin hastalıkları önleme çalışmaları, antibiyotikler ve kanser tedavisi sayesinde her yıl uzadığını ancak hiçbir hastalığa yakalanmadan yaşlanmanın önüne geçmenin mümkün olabileceğine inanmadığını belirterek, "Güzel bir yaşam için normal yiyecekler, her şeyi usulünce yapın. Egzersiz yapmak önemli ve kavga gürültü etmeyin. Kavga, gürültü, stres yapıyor. Stres de hastalık yapar" dedi.

Türkiye'de ortalama yaşam süresinin 1920'lerde 40 yıl olduğunu, şimdiyse 70-80 yıla çıktığını ifade eden Sancar, "Bulaşıcı hastalıkları önleme, antibiyotikler, kanser tedavisi ile yaşam süresi uzuyor ama sağlıklı bir insanın hiçbir hastalığı olmadan yaşlanmasını önlemenin mümkün olacağını sanmıyorum. Ben sanmıyorum, öyle söyleyenler var, ciddi bilim insanları var bunu söyleyen ama ben inanmıyorum." dedi.

Beslenme, sağlık ve yaşlanma konusunun çok ilişkilendirildiğine değinen Sancar, "Bizim gibi yaşlardaysanız, ihtiyarsanız ve kiloluysanız beslenme çok önemli. Bunu zaten herkes biliyor. Meyve yemek lazım, sağlıklı yemek lazım, çok et yememek lazım, bunu da herkes biliyor. Bunlar genel ve mantıklı şeyler" diye konuştu.

İLAÇ TÜKETİMİNE VURGU

Tıp dünyasında yaygın bir tartışma konusu olan "ilaç" konusuna da değinen Sancar, "Çok genel bir görüşüm var. Bir insan Nobel aldı mı bir konuda herkes her şeyi bildiğini sanıyor. Ben o konuda bilgili değilim fakat ilaçların Türkiye'de Amerika'dan daha pahalı olduğunu biliyorum. Maliyet fiyatından çok yükseğe satılıyor onlar daha ucuza satılabilir, Türkiye'de üretilebilir fakat ben ilaç firmalarını tenkit edecek durumda değilim, işin ayrıntılarını bilmiyorum" dedi.

Türkiye'de ilaç tüketiminin de fazla olduğunu dile getiren Sancar, şunları söyledi: "Türkiye'de herkes antibiyotik alıyor, çoğunun faydası yok, bunu herkes biliyor. Ben doktorluk yaparken Türkiye'de eczaneden reçetesiz antibiyotik alabiliyordum şimdi Allah'a şükür yok. Şimdi ben hatırlıyorum geçen Türkiye geldiğimde alerji için kortizon almak için eczaneye gittim. Eczacı hanım vermedi, 'reçetesiz vermiyorum' dedi. Şimdi o konuda ilerleme var."

"NORMAL YİYİN, STRESTEN UZAK DURUN"

Güzel ve sağlıklı bir yaşam için sigaranın yanı sıra stresten de uzak durulması gerektiğini belirten Sancar, "Güzel bir yaşam için normal yiyecekler, her şeyi usulünce yapın. Egzersiz yapmak önemli ve kavga gürültü etmeyin. Kavga, gürültü stres yapıyor. Stres de hastalık yapar" diye konuştu.



Program çerçevesinde, 81 il genelinde çeşitli faaliyetler yürütülüyor. Sağlıklı beslenme ve hareketli yaşamı çocukluk çağından itibaren benimsetmek için Sağlık ve Milli Eğitim bakanlıkları çeşitli kampanyalar yürütüyor.

Toplumda Fiziksel Aktivitenin Artırılması Projesi ile 2015-2018 yıllarında 1 milyon bisiklet dağıtılacak. Geçen yıl üniversite ve diğer okullarda 40 bin bisiklet dağıtımı yapıldı, bu yıl da 100 bin dağ bisikleti alındı ve 23 Nisan törenleri kapsamında ilkokul ve ortaokullara gönderildi. 19 Mayıs törenleri ve Obezite Günü etkinliklerini de içine alacak şekilde liselere de bisiklet dağıtımları yapılacak. Ayrıca 150 bin şehir bisikleti de haziran ayında belediye, üniversite ve sivil toplum kuruluşlarına dağıtılacak.

Okullarda yiyecek içecek standartları ve çocuklara yönelik reklamların sınırlandırılması hususunda Radyo Televizyon Üst Kurulu için Gıda Profili ve Uygulama Klavuzu hazırlandı. Bu çerçevede, Ulusal Fiziksel Aktivite, Türkiye Beslenme ve aile hekimleri için Obezite Klinik Tanı ve Tedavi rehberleri hazırlandı. Sağlıklı beslenme uygulamaları kapsamında okullarda süt ve kuru üzüm dağıtımları gerçekleştiriliyor.

FİZİKSEL AKTİVİTE KARNESİ

Okullarda hareketli yaşam ve fiziksel aktiviteyi artırmak için fiziksel aktivite karnesi uygulamasına geçildi. Beden eğitim derslerinde yılda 2 defa yapılacak fiziksel uygunluk ölçümleri konusunda, beden eğitimi öğretmenlerine yönelik eğitim videoları hazırlandı. Milli Eğitim Bakanlığının iş birliğiyle yürütülen Beslenme Dostu Okul Programı kapsamında ise 2 bin 209 okula sertifika, geçen yıl 190 bin kişiye danışmanlık hizmeti verildi.

Aile hekimleri ve aile sağlığı elemanları için "Obezite Diyabet Danışmanlık Rehberleri" hazırlandı, 1 milyon 200 bin basılıp dağıtıldı. Aile Hekimleri ve aile sağlığı hemşirelerinin

bu danışmanlıkları verebilmeleri için toplum sağlığı merkezlerindeki hekim, hemşire ve diyetisyenlere eğitici eğitimleri verildi. Tespit edilen 943 morbid obez hasta, evde sağlık hizmetinden yararlanıyor.

"BESİNLERİ YENİ BAŞTAN SAĞLIKLI HALE GETİRMEK İÇİN ÇALIŞIYORUZ"

Harvard Üniversitesi Genetik Kompleks Hastalıklar Bölüm Başkanı Prof. Dr. Gökhan Hotamışlıgil, şu anda besinlerin içindeki öğeleri detaylı şekilde anlayıp, onları yeni baştan sağlıklı hale getirmek ve daha sağlıklı bir yaşam elde etmek üzerine çalıştıklarını söyledi.

Genetik mekanizmaları alanında yaptığı çalışmaların yanı sıra yeni tedavi yöntemleriyle tıp dünyasında çığır açan ve "Dahi Türk" olarak bilinen Hotamışlıgil, "Metabolizma ve Kanseri Sempozyumu"na katılmak üzere geldiği İzmir'de, AA muhabirinin sorularını yanıtladı.

Diyabet ve karaciğer yağlanması gibi hastalıkları durdurabilecek özelliklere sahip olduğu düşünülen "lipokin" isimli hormonu keşfeden Hotamışlıgil, dünyanın en büyük problemlerinden birinin metabolik hastalıklar olduğunu belirtti. Hotamışlıgil, metabolizmadaki değişimlerin insanoğluna hastalıklar hakkında birçok şey öğrettiğini, bazı durumlarda metabolizmaya müdahale yoluyla hastalıkları önleme ve tedavinin mümkün olabileceğini söyledi.

Metabolik hastalıkların etkileri bakımından doğal afetlerle, iklim değişikliği ya da su problemleriyle yarışabileceğine işaret eden Hotamışlıgil, "Obezite, diyabet, kalp ve damar hastalıkları, beyin, solunum sistemi, kanser gibi hastalıkların insan sağlığına ve sağlık sistemine negatif etkisi çok büyük. Biz, bu hastalıkların kontrol edilemez hale gelmeden engellenmesini ya da tedavi edilmesini sağlamak istiyoruz. Yapmak istediğimiz şeylerden biri, besinlerin içindeki öğeleri



detaylı bir şekilde anlayıp onları yeni baştan bir araya getirmek ve sağlıklı bir şekilde sunmak." dedi.

Bir bardak kahveyi herkesin "kahve" olarak gördüğünü, ancak o kahvenin "6 bin değişik molekül" olarak tanımlanabileceğini ifade eden Hotamışlıgil, "Ben o kahveyi molekül olarak hayal ediyorum. Birtakım zararlı moleküller de var, yararlı olanlar da var. Yediğimiz, içtiğimiz her şey molekül açısından hazine, fakat araştırılmamış. Özellikle yakın zamanda yaptığımız araştırmalardan biri bu. Bunların hepsi doğal maddeler. Vücudumuza her an gelen ve giden malzeme bunlar." diye konuştu.

YENİ BİR BESLENME DÜZENİ

Demir eksikliğinin giderilmesi, vitaminlerin bulunması, folik asitin gelişim üzerindeki etkisinin saptanması gibi çalışmaların insan sağlığı üzerinde büyük önem taşıdığını dile getiren Hotamışlıgil, bunların hepsinin beslenmeyle ilgili olduğuna dikkati çekti.

Beslenme konusundaki tıbbi çalışmalarda 1950'lerden sonra sahada bir değişiklik olduğunu ifade eden Gökhan Hotamışlıgil, "1950'lerden sonra insanlar temel bilimsel verilerle beslenme girişimleri geliştirmek yerine, birçok insanın ne yiyip içtiğine bakarak önerilerde bulunmaya başlıyor. Aslında toplum sağlığına en çok katkısı olan şeyler beslenme konusunda temel araştırmalardan geliyor. Şimdi elimizde 1950'lerde hiç düşünülmeyecek düzeyde güçlü araçlar var, ayırtmak, karakterini ortaya çıkarmak ve fonksiyonunu ölçmek için. Şimdi biz tekrar geri dönüp beslenme dünyasını 21. yüzyıla taşımak istiyoruz" diye konuştu. Araştırmalarının obezite, diyabet, kalp hastalıkları gibi

alanlarda çok çarpıcı uygulamaları olduğunu belirten Hotamışlıgil, "Mesela yaş ile hastalanma süresi arasındaki ilişkiyi ortadan kaldırmak mümkün. İnsanların, 150 sene yaşamasını değil, ama yaşadıkları sürenin tamamını sağlıklı geçirmesini hayal ediyoruz" dedi.

"OBEZİTENİN TEK BİR NEDENİ YOK"

Doğu Akdeniz Üniversitesi Öğretim Üyesi, Beslenme Bilimleri Uzmanı Prof. Dr. Tanju Besler, sağlıklı bir insanın metabolizmasının besin öğelerindeki dönemsel artış ve azalmaları karşılayabildiğini söyledi. Vücudun en önemli enerji kaynağının karbonhidratlar, özellikle de glikoz olduğunu belirten Besler, sadece beyin ve sinir hücrelerinin günlük 150-170 gram glikoza ihtiyacı olduğunu altını çizdi. Ülke verileri değerlendirildiğinde şeker tüketimi ile obezite arasında bağlantı görülemediğini söyleyen Besler, fazla kilo ve bağlı sorunların birçok faktöre bağlı olduğunu, şekerin tek sorumlu olarak gösterilemeyeceğini vurguladı.

OBEZİTE KENDİ EKONOMİSİNİ YARATTI


"Çağın hastalığı" olarak tanımlanan obezite, hastaların ihtiyaçları doğrultusunda büyük bir ekonomik Pazar yarattı. Obezite hastalarının ihtiyaçları doğrultusunda tekstilden gıdaya, spordan sağlığa kadar birçok alanda milyarlarca lira harcanıyor. Türkiye'de obez bireylerin oranı 2014 itibarıyla yaklaşık yüzde 20 seviyesinde bulunuyor. 15 yaş ve üstü bireylerin yüzde 33,7'si fazla kilolu, yüzde 42,2'si normal kilolu, yüzde 4,2'si ise düşük kilolu.

Cinsiyet özelinde bakıldığında kadınların yüzde 24,5'inin obez, yüzde 29,3'ünün ise fazla kilolu olduğu görülüyor. Erkeklerde bu oranlar sırasıyla yüzde 15,3 ve yüzde 38,2 olarak kayıtlara geçti. Obez veya fazla kilolu bireylerin ihtiyaçları son dönemlerde büyük bir pazarın oluşmasına yol açtı. Örneğin bu kişilerin fazla kilolarından kurtulmak için gidebilecekleri spor salonlarının sayısı her geçen gün artıyor. Bu salonların yıllık abonelik fiyatları 500 ile 2 bin 500 lira arasında değişiyor. Zayıflamak için diyetisyenlerden yardım almak isteyenlerin ise aylık 300 lira ile bin 200 lira arasında değişen bir bedeli gözden çıkartması gerekiyor. Obezite hastalarının sayısının giderek artması tekstil sektöründe de büyük beden üretimine yönlendiriyor.

DİYETİSYENLERE TALEP ARTIYOR

Esra Rahşan Çalışkan Sağlıklı Yaşam Merkezi diyetisyenlerinden Meftune Kök de obezitenin bir hastalık olarak kabul edilmesi ve bireylerde sağlıklı beslenme bilincinin gelişmesiyle diyetisyenlere olan talebin arttığını dile getirdi. Beş yıl öncesine kadar daha çok kadınların zayıflamak için diyetisyenlerden destek aldığını ifade eden Kök, "Şu anda diyetisyenlerden destek alan kadınlar da erkekler de hemen hemen aynı sayıda. Sadece obez bireyler değil sağlıklı beslenmeyi isteyenler de bizlerden destek alıyorlar, yaz aylarına doğru talep artıyor" diye konuştu.

BİLENE MARKALAR BÜYÜK BEDENE YATIRIM YAPIYOR

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Fayat da Türkiye'de obez bireylerin sayısındaki artışın giyimde büyük bedene olan talebi de artırdığını söyledi. Fayat şunları kaydetti: "Büyük beden ürünlerin fiyatları her kesime hitap edecek şekilde. Sektörde bilinen büyük markalar agresif bir şekilde olmasa da büyük bedene yatırım yapmaktadır. Söz konusu sektör yavaş da olsa büyümektedir. İhracat yapan hazır giyimcilerin içinde büyük beden ihracatının yüzde 5 seviyelerinde olduğunu tahmin ediyoruz." 



Devlet ve millet düşmanı bir grubun kalkıştığı darbe girişimini
EGİAD olarak nefretle kınıyoruz.

Karanlık odakların uşağı darbecilere geçit vermeyen ve
demokrasiye bağlılığını bir kez daha gösteren
hükümetimizin, ordumuzun, polisimizin, tüm siyasi partilerimizin,
medyanın ve halkımızın gösterdiği dayanışma ve direniş
Türk demokrasisi için gurur vericidir.

Bundan sonra yapılması gereken demokrasi, insan hakları,
hukukun üstünlüğü gibi çağdaş bir devletin temel taşlarının
sağlamlaştırılması, birlik ve beraberliğimizin,
toplumsal barışın korunmasıdır.

Bu acı tecrübe parlamenter demokrasinin değerini
bir kez daha anlamamız için önemli bir fırsat olmuştur.
Bugün Türkiye bu girişimi başarısızlığa uğratmayı başardıysa işleyen
bir parlamenter sistem sayesinde.

Yasama, yürütme ve yargının eşgüdüm içinde ancak bağımsız olarak çalışması
demokrasinin teminatıdır.

Genç iş insanları olarak yaraların hızla sarılması için bizler de üzerimize düşeni yaparak
üretimden gelen gücümüzü ülke ekonomisinin gelişmesi yönünde kullanmak üzere çalışacağız.
Karamsarlık ve yılgınlık bize yakışmaz.

EGİAD olarak başta Cumhurbaşkanlığımız,
Gazi Türkiye Büyük Millet Meclisimiz, hükümetimiz ve
tüm siyasi partilerimiz olmak üzere anayasal kurumları,
Türk ordusunu, Türk polisini ve yüce milletimizi darbe girişimi sırasında gösterdikleri
direniş, dayanışma ve ortak tavır nedeniyle saygıyla selamlıyoruz.

Milletçe sergilediğimiz kararlılık ve halkın büyük çoğunluğunun olgunluk içinde gösterdiği tepkiler
darbecilere verilmiş en güzel cevap olmuş ve EGİAD üyesi genç iş insanları olarak
demokrasiye inancımızı bir kez daha pekiştirmiştir.

Bu alçakça girişim sırasında şehit olan
kahraman asker ve polislerimize, devlet görevlilerine,
hayatını kaybeden demokrasi şehidi vatandaşlarımıza
Allahtan rahmet, yaralılarımıza acil şifalar diliyoruz.

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ
(EGİAD)

Başkent Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Beslenme ve Diyetetik Bölümü Öğretim Üyesi, Türkiye Diyetisyenler Derneği 2. Başkanı
Doç. Dr. Aydan Ercan

Toplum Sağlığı ve Beslenme

Beslenme, yalnız fizyolojik gereksinimlerin değil, aynı zamanda psikolojik ve sosyolojik gereksinimlerin de karşılanmasını sağlayan, karşılanmadığında bedeni fizik ve ruh sağlığını doğrudan etkileyen bir süreç olarak yirmi birinci yüzyıla damgasını vuran bilimsel çalışmalara temel teşkil oluşturmuştur.

■ Yaşamın en temel gereksinimlerinden olan beslenme, anne karnındaki bebeğin sağlığından yaşlılık dönemindeki kişinin sağlığına kadar tüm yaş gruplarını etkileyen, besinlerin hasadından vücutta kullanımlarına kadar geçen sürede içindeki gelişimleri ve değişimleri inceleyen önemli bir süreçtir. Beslenme, yalnız fizyolojik gereksinimlerin değil, aynı zamanda psikolojik ve sosyolojik gereksinimlerin de karşılanmasını sağlayan, karşılanmadığında bedeni fizik ve ruh sağlığını doğrudan etkileyen bir süreç olarak yirmi birinci yüzyıla damgasını vuran bilimsel çalışmalara temel teşkil oluşturmuştur. Bu çalışmaların sonuçlarını okumak, yorumlamak ve toplumda kargaşaya neden olmayacak mesajlar oluşturarak bunu topluma sunmak, toplum için yapılabilecek hizmetlerin başında gelmektedir.

Uzun süre açlığa dayanamayan insan vücudunda, günler süren yetersiz besin ögesi alımı pek çok hastalığın oluşumuna zemin hazırlanır. Kahvaltı yapmadan okula giden çocuğun okul başarısı etkilenir; çok fazla karbonhidratlı besin tüketen kişi yorgunluk, halsizlik, bezginlik hisseder; aşırı yağlı ve tuzlu besin tüketenlerde kalp hastalıkları riski artar. Doğacak bebeğin sağlığı doğum öncesinde anne adayının gebelik süresince yeterli ve dengeli beslenmesi ile çok yakından ilişkilidir. Ergenlik dönemindeki çocukların, yeterli ve dengeli beslenememesi hem fizik gelişimi hem de ruhsal gelişimi olumsuz etkiler.

Özet olarak beslenme, yaşam boyunca önem taşır. Bireyin yaşamı süresince beslenme alışkanlıkları ve beslenme durumu yaşlılık dönemindeki sağlığını doğrudan etkileyen en önemli etmenlerdendir. Bu nedenle yaşam döngüsünde hangi besinlerin tüketilmesi gerekliliği yanında, besinleri satın alma, saklama, hazırlama ve pişirme ilkeleri de sağlıklı, yeterli ve dengeli beslenmek isteyen herkesin bilmesi gereken öncelikli konulardır.

Yaşam için böylesine önemli olan beslenme konusunda halkın bilinçlendirilebilmesi, sağlıklı toplum oluşturabilmek için öncelikli bir gerekliliktir.

TOPLUM-BESLENME - SAĞLIK

Bireylerin yaşam kalitesini etkileyen faktörlerden biri beslenmedir. Ülkemizde yetersiz ve dengesiz beslenmeye bağlı çeşitli sağlık sorunları görülmektedir. Kentleşme, teknolojinin gelişmesi, iletişim ve bilgi akışının hızlanması, yoğun iş temposu, kadınların iş hayatında daha fazla yer alması, çocukların okulda daha uzun zaman geçirmeleri, yalnız yaşama, iş ve turizm seyahatlerinin artması ve bu gibi etkenler nedeniyle beslenme alışkanlıkları değişime uğramış; insanlar hazır ve hızlı yemeklere rağbet göstermeye başlamışlardır.

Doç. Dr. Aydan Ercan
Başkent Üniversitesi Sağlık Bilimleri
Fakültesi Beslenme ve Diyetetik Bölümü
Öğretim Üyesi, Türkiye Diyetisyenler
Derneği 2. Başkanı



DOSYA



Fast-Food olarak adlandırılan hızlı ve hazır yemekler doymuş yağ asitleri yönünden zengin ancak posalı ve A ve C vitaminleri yönünden yetersiz beslenme örüntüsü ile yetersiz ve dengesiz beslenmeye neden olmaktadır. Yetersiz ve dengesiz beslenme, başta, obezite (şişmanlık), kalp-damar hastalıkları ile bazı kanser türleri riskini artırmaktadır. Türkiye beslenme durumu yönünden hem gelişmekte olan, hem de gelişmiş ülkelerin sorunlarını birlikte içeren bir görünüme sahiptir.

Ülkemizde halkın beslenme durumu bölgelere, mevsimlere, sosyo-ekonomik düzeye, kentsel-kırsal yerleşim yerlerine göre önemli farklılıklar göstermektedir. Bu durum ülkemizde görülen beslenme sorunlarını hem nitelik hem de nicelik yönünden etkilemektedir. Diğer yandan gelir dağılımındaki dengesizlik, beslenme konusundaki bilgisizlik, yanlış besin seçimi, hatalı besin hazırlama, pişirme ve saklama yöntemlerinin uygulanması da beslenme sorunlarının büyümesine yol açan önemli etmenlerdir.

Toplumumuzda Görülen Beslenme Sorunlarının Başlıca Nedenleri Şöyle Sıralanabilir:

- Tarım ve gıda üretimi ile ilgili faktörler: Kullanılan alanların endüstri, sanayi alanına dönüşmesi, nadısa bırakma veya anız yakma gibi ilkel uygulamalar. Bilinçsiz gübre kullanımı. Sulama olanaklarının yetersizliği. Yeterli besin üretilmeyişi; üretilenlerin dağıtımı, işlenmesi, depolanması ve pazarlanmasındaki yetersizlik ve yoksunluklar.
- Hayvansal besin üretimi yetersiz (özellikle et, balık). Tahıl, meyve, sebze, yağ, kurubaklagil üretimi yeterli düzeyde olmakla beraber sınırlı süt üretimi.
- Besinlerin işlenmesi, dağılımı, pazarlanması ile ilgili faktörler:

Üretilen besinlerin üreticiden tüketiciye ulaşma kadar çok sayıda aracı olması

- Gelir düzeyi ile ilgili faktörler: Gelir dağılımındaki dengesizlik, ekonomik yetersizlikler, yetersizliği
- Yiyecek ve beslenme ile ilgili mevzuatların yetersizliği: Usulsüz krediler, gerektiği gibi kullanılmaması. Tarımsal üretimin ticari-sanayi bitkilerine kayması
- Demografik Faktörler: Nüfus artış hızı, ailedeki kişi sayısının artması ile kişi başına düşen gelirin azalması
- Beslenmede yanlış alışkanlıklar, inanışlar, gelenek ve görenekler ve bunlara göre yapılan çeşitli besin hazırlama, pişirme ve saklama uygulamaları,
- Çevre Sorunları: Çevre kirliliği,
- Mevsimsel kıtlıklar
- Genel eğitim düzeyi ve alışkanlıklarla ilgili faktörler: Özellikle kadınlarda olmak üzere ülke genelinde eğitim düzeyinin çok düşük olması. Genel beslenme eğitim düzeyinin yetersizliği ve beslenme alışkanlıkları ile ilgili faktörler.

Çocuk beslenmesinde yaygın olan yanlış uygulamalar (süte uzun süre su katılması, çocukların güneşe çıkarılmaması, çocuklara yarasız besinlerin verilmesi, aynı tabaktan yemek yedirilmemesi gibi).

Besinlerin Satın Alınması, Hazırlanması, Pişirilmesi, Saklanması ve Kullanımında Yanlış uygulama ve Alışkanlıklar

Besinleri satın alınmasında yapılan yanlışlıklar:

- Yöresel elma yerine muz veya gösterişli elma, Pekmez yerine bal,
- Süt-ayran yerine meşrubat,
- Yumurta fiyatına hazır kek, bisküvi, gofret gibi paketlenmiş ürünler,

BESİN GÜVENLİĞİ

Avrupa Birliği uyum çalışmaları çerçevesinde başlatılan Tarladan Çatala gıda güvenliği Türkiye Cumhuriyeti tarafından da benimsenerek uygulanmaya başlanmıştır.

GÜVENLİ BESİN

Güvenli (sağlıklı) besin, besleyici değerini kaybetmemiş, fiziksel, kimyasal ve mikrobiyolojik açılardan temiz ve bozulmamış besinlerdir.

Besin kirliliğine yol açan etmenler besinin güvenliğini tehdit ederel besinlerin sağlık bozucu hale gelmesine neden olabilmektedir.

Güvenilir besinin elde edilebilmesi için hasattan tüketime kadar geçen tüm süreçlerde besinin çeşitli kaynaklardan kirlenmesinin önlenmesi gerekir.

Sağlıklı beslenme için besin güvenliğinin sağlanması önemlidir. Besin kirliliği yoluyla sağlığın bozulmasının önlenmesi ön koşuldur. Üretim ve tüketim zincirinin her aşamasında tarladan-sofraya besin güvenliği sağlanmalıdır. Aksi hâlde besinler sağlığın bozulmasına neden olabilir. Besin güvenliğinin sağlanması için besinlerin satın alınması, hazırlanması, pişirilmesi ve saklanması ilkelerine uyulması gerekmektedir.

- Mercimek yerine şehriye,
- Bulgur yerine piring, makarna
- Mevsimlik sebze yerine turfanda sebze satın alınması gibi.

Besinleri hazırlama, pişirme ve saklama sırasında yapılan yanlışlıklar:

- Sebzelerin önce doğranıp sonra yıkanması, kesildikten/doğrandıktan sonra bekletilmesi, Uzun süre pişirilmesi, özellikle sebzelerin haşlama sularının dökülmesi,
- Sütün uzun süre kaynatılması veya hiç kaynatılmadan peynir yapılması,
- Yoğurdun suyunun süzülmesi,
- Tarhananın güneşte kurutulması,
- Yemek pişirmede kullanılan yağların yakılması gibi.

Yiyecek ve Beslenme İle İlgili Mevzuatların Yetersizliği:

- Gıda güvenliği uygulamalarındaki yetersizlikler
- Gıda Kontrol Mevzuatı uygulama ve kontrolleri ile ilgili yetersizlikler
- Gıda reklamları ile ilgili ilgili mevzuatların nitelik ve uygulanmasındaki yetersizlikler

Toplum ve Çevre Sağlığı Koşullarının Yetersizlikleri:

- Su ve yiyeceklerin kirliliği
- Yüksek viral ve bakteriyel enfeksiyon sıklığı
- Yüksek parazit enfeksiyon sıklığı



BESLENME SORUNLARININ ÇÖZÜMÜ İÇİN ÖNERİLER

I- Örgütlenme

Konuyla ilgili bakanlıkların temsilcilerinden oluşan bir kurul oluşturularak ülkenin beslenme politikalarının işbirliği ile düzenlenmelidir. (Milli Eğitim, Sağlık, Tarım, Ticaret ve Sanayi, Maliye Bakanlığı + DPT Müsteşarları: Ulusal Beslenme Kurulu)

II- Üretimin Arttırılması

Besine ulaşılabilirliğin sağlanması/kolaylaştırılması
Besin kalitesi yüksek hayvansal besinkaynaklarının üretiminin arttırılmasının teşvik edilmesi
Toplumdaki risk gruplarının hayvansal besinlere daha ucuza ulaşımının sağlanması
Sağlıksız sokak sütü satışlarının engellenmesi, sütün pastörizasyonunun sağlanması

III- Halkın Satınalma Gücünün Arttırılması

İşsizliğin önlenmesi
Gelir dağılımında denge sağlanması

IV- Halkın Beslenme Konusunda Eğitimi

Sağlık eğitimcilerinin eğitimi, görevlendirilmesinin organizasyonu ve kontrolü
Kitle iletişim araçlarının kullanımı (özellikle televizyon)
Eğitimin sürekliliğinin sağlanması

V- Aile Planlaması

Herkesin etkin yöntemlerle korunmasının sağlanması, sorunların giderilmesi için düzenlemeler yapılması=Aile planlaması danışmanlık hizmetlerinin geliştirilmesi

Toplumda Risk Grupları ve Beslenme Yetersizliği Sorunları

0-5 YAŞ çocuklar	Anemi, PEM, Raşitizm, Diş çürükleri
Okul Çağı ve Gençler	Zayıflık veya şişmanlık, Avitaminozlar, Anemi, Basit guatr, Diş çürükleri
Yetişkin Kadınlar	Şişmanlık, Anemi, Basit guatr, Avitaminozlar
Yetişkin Erkekler	Şişmanlık, Zayıflık,
Gebe ve Emzikli Kadınlar	Anemi, Basit guatr, Avitaminozlar, Osteomalasi
Yaşlılar	Zayıflık, Avitaminozlar (A, B 12, C, D, E), Mineral eksiklikleri (Ca, P, Fe) Kronik hastalıklar <ul style="list-style-type: none">o Osteoporoz (K % 9, E % 0.6)o Kalp-damar hastalıklarıo Hipertansiyono Diyabeto Kanser



VI- Yasal Önlemler

Çalışan kadınların doğumdan sonra 6 ay ücretli izin alabilmeleri, kreş vb. olanakların sağlanması, Gıda güvencesi ve Gıda güvenliğinin sağlanması konularında gerekli yasal düzenlemelerin yapılması

VII- Çevre Sağlığı Koşullarının Düzeltilmesi

Sağlık örgütü ve diğer örgütlerin (özellikle belediyeler) işbirliği
VIII- Gıda Zenginleştirilmesi: Halkın temel tüketiminde olan besinlerin, toplumda görülen besin öğeleri ile zenginleştirilmesi (ekmeklik unlara demir, soya unu, riboflavin katılması, tuza iyot eklenmesi, süte D vitamini eklenmesi, sulara flor eklenmesi gibi).

Beslenme Yetersizliği Risk Grupları

Toplumumuzda beslenme önünden risk altında bulunan gruplar gebe-emzikli kadınlar, bebekler ve okul öncesi çocuklar, adölesanlar ve yaşlılardır.

Bebeklerde ve okul öncesi çocuklarda protein-enerji malnütrisyonu, raşitizm, anemi, okul çağlarındaki gençler arasında ve doğurganlık dönemi kadınlarda zayıflık yada şişmanlık, vitamin yetersizlikleri, anemi, basit guatr ve yaygın diş çürükleri görülmektedir. Yetişkin nüfusta ise yetersiz ve beslenmenin yanında hareketsiz bir yaşam biçimine bağlı olarak şişmanlık, Tip-2 diyabet, hipertansiyon ve kalp-damar hastalıkları görülmektedir.

Türk halkının beslenme durumuna bakıldığında temel besin ekmek ve diğer tahıl ürünleri olduğu görülmektedir.

Günlük enerjinin ortalama %44 ü sadece ekmekten, %58'i ise ekmek ve diğer tahıl ürünlerinden sağlanmaktadır.

Türkiye Nüfus Sağlık Araştırması verilerine göre yıllar içerisinde besin tüketim eğilimi incelendiğinde ekmek, süt,

yoğurt, et ve ürünleri, taze sebze ve meyve tüketiminin azaldığı, kurubaklagil, yumurta ve şeker tüketiminin ise arttığı görülmektedir.

Ülkemizdeki Beslenme Sorunlarının Çözümü

➤ Toplumun beslenme konusundaki bilgi düzeyinin yetersiz/yanlış olması nedeniyle beslenme sorunlarının önlenmesinde alınması gereken temel önlemlerin başında toplumun beslenme konusunda bilinçlendirilmesi gelmektedir.

➤ Etkin beslenme eğitimlerinin yapılması ve sürdürülmesi gerekmektedir.

Beslenme eğitiminin amacı; toplumu oluşturan bireylerin yeterli ve dengeli besin tüketim alışkanlıklarını kazanarak, yanlış ve olumsuz beslenme alışkanlıklarının ortadan kaldırılması; besinlerin sağlık bozucu duruma gelmesinin önlenerek, besin kaynaklarının daha etkin ve ekonomik kullanılması olarak özetlenebilir.

BESLENME VE YAŞAM KALİTESİ

İnsanın temel amacı sosyal ve ekonomik faaliyetlerini sürdürerek uzun süre yaşamaktır.
Yaşlanma durdurulamaz, fakat yavaşlatılabilir.

BESLENME ALIŞKANLIKLARINDA DEĞİŞMELER

1. Geleneksel doğal besinlerin yerini enerjisi yoğun, hazır, yarı hazır, hızlı tüketilen besin tüketimi artmıştır.
2. Mısır nişastasından elde edilen früktoz içeriği yüksek ucuz şeker besin üretim sanayiinde meşrubat ve pek çok unlu üründe kullanılmaktadır. Ancak früktoz, glukoz gibi doyma ve tokluk hissi oluşturmadığından yüksek früktoz içeren hazır yiyecek ve içecekler doyma hissi oluşturmamakta, bu nedenle daha çok tüketilmektedirler.
3. Tahılların saflaştırılması, baklagil ve sebze tüketiminin



azalması sonucunda diyetle posa alım miktarı da azalmıştır.

4. Kolalı içecekler, çikolata, enerji içecekleri, çay, kahve tüketimi artmıştır

5. Batı türü beslenme yaygınlaşmış; et, katı margarin, yağda kızartılmış yiyecek tüketimi artmıştır.

SONUÇTA

Basit karbonhidratlardan (şeker) yüksek emilim hızına sahip olan glikozun diyetle fazla tüketildiğinde hızla kana emilerek; kan glikozunun hücrelere taşınmasına yardımcı olan ve pankreas tarafından üretilen normal miktardaki insülinin yağ, kas ve karaciğer hücrelerinde yeterli tepkiyi oluşturamaması sonucunda ortaya çıkar. Şekerin (glikoz) enerji olarak kullanılabilmesi için insülin hormonuna ihtiyaç vardır. Pankreastan salgılanan ve karaciğer, kas, yağ dokusu gibi dokularda insülin hormonuna karşı duyarsızlık gelişmesi sonucu insülin direnci oluşur. İnsülin direnci sonucu kandaki yüksek seviyelerdeki insülin ve şeker oranı bir süre sonra metabolik sendrom ve tip 2 diyabete neden olur. İnsülin direnci fazla kilolu bireylerde daha sıklıkla görülebilir ve vücut ağırlığı arttıkça bu direnç de artar ve şeker hastalığı görülme riski yükselir.

Posa içeriği yüksek (sebze, meyve, kurubakla ve tam tahıllı un gibi) diyetle bulunan karbonhidratlar yavaş sindirim hızına sahip olduklarından yavaş mide boşalma hızıyla yüksek tokluk hissi sağlarlar. Böylece besin alımı azalır; insülin duyarlılığı artar, kan kolesterol düzeyi azalır; dislipidemi ve obezite riski düşer.

Yaşam Biçimi Değişiklikleri

Kentleşme ve teknolojinin gelişimi ile hareketsiz yaşam şeklinin sonucunda harcanan enerjinin azalması ve tüketilen enerjinin artması, obezitenin temel nedeni olan enerji dengesizliğini beraberinde getirir. Böylece vücutta biriken yağ, vücut yağ kütlelerinin artmasına neden olarak insülin

direnci ve sonrasında metabolik sendrom riskinin artmasına neden olur.

Yaşam Kalitesini Düşüren Başlıca Sağlık Sorunları

Metabolik Sendrom

Kanser

Osteoporozis

Bilişsel işlev yetersizliği

METABOLİK SENDROM

Yaşam biçimi ve beslenme alışkanlıklarında oluşan değişiklikler sonucu Metabolik Sendrom Sıklığı Dünya'da olduğu gibi ülkemizde hızla artmaktadır.

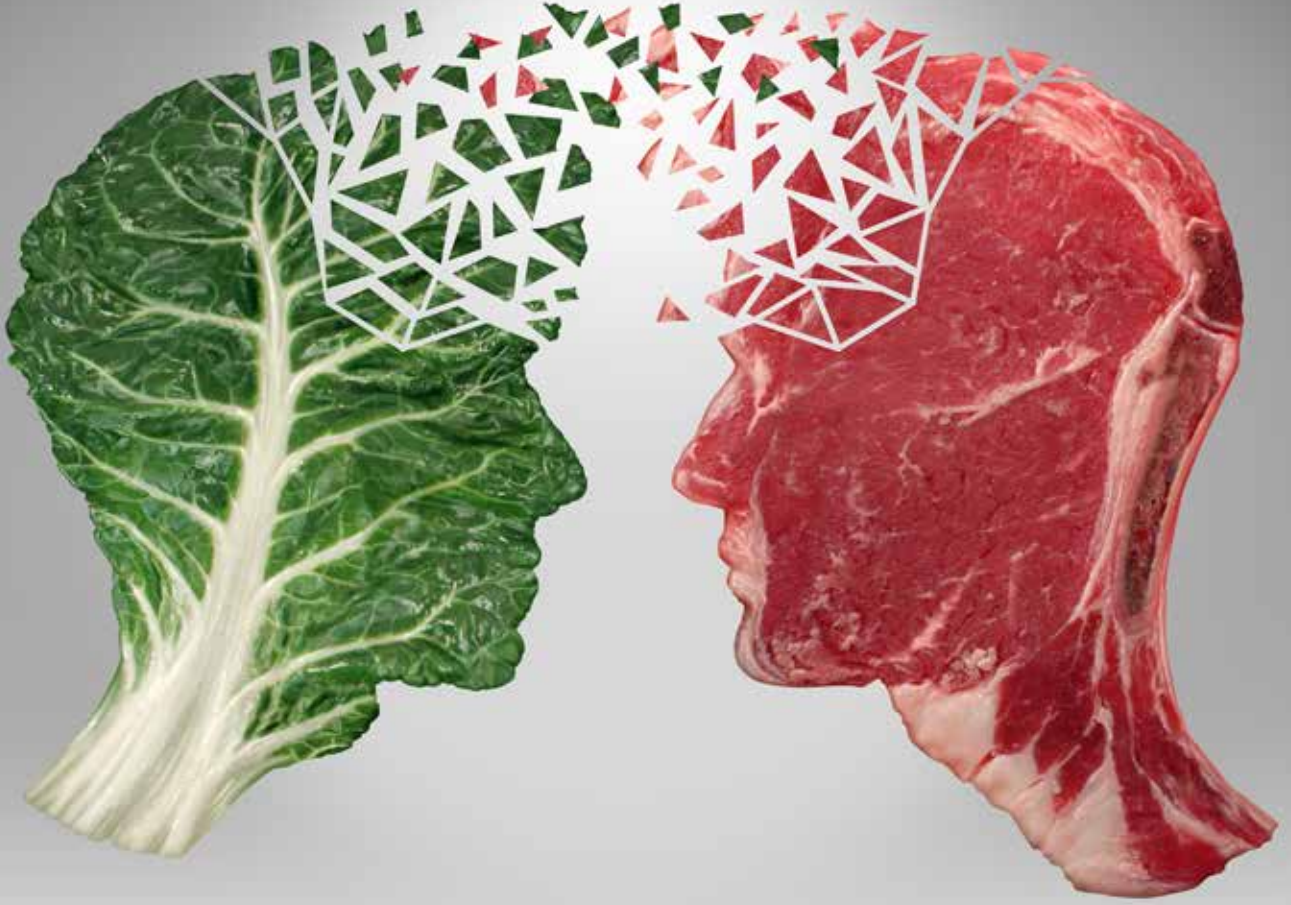
Bu durum yaşam kalitesini de düşüren pek çok sorunun ortaya çıkmasında etkilidir

BESLENME VE KANSER

Kanser, kontrolsüz çoğalan hücrelerin normal işlevi olan hücreleri öldürmeleri sonucu ortaya çıkan, 200'den fazla türü tanımlanan bir hastalık grubu olup vücuttaki tüm doku ve organlarda kanser gelişebilir.

Kanserin, kalıtsal faktörler yanında sigara, çevre kirliliği, beslenme gibi çevresel faktörlerin etkisinde oluştuğu bilinmektedir. Epidemiyolojik ve deneysel çalışmalar beslenme ve kanser arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır. Beslenme şekli kanser oluşmasında önemli faktörlerden biridir. Kanserin beslenme ile ilgisi %10-70 arasında olup, %35 oranı kabul edilmektedir.

Besinler bir yandan kanser yapıcı, diğer yandan kanser önleyici maddeleri içerirler. Sağlıklı beslenme alışkanlığı ile zararlı kimyasal maddelerin kanser yapıcı etkilerini önleyebilirler. Ancak, besinlere uygulanan pişirme ve saklama işlemleri ile de zararlı maddeler oluşabilir. Besinler ekiminden başlamak üzere sofraya gelinceye kadar



Sağlıksız Besin Satın Almanın ve Tüketmenin Zararları

Besinlerin üretim, işleme, depolama, hazırlama, pişirme ve tüketimlerine kadar geçen süreçte izlenmesi gereken sağlıklı (hijyenik) koşulların sağlanmaması, çeşitli nedenlerle kirlenmesi;

- Besin kayıplarına,
- Besin kalitesinin bozulmasına,
- Besin zehirlenmesi ve diğer sağlık sorunlarına,
- Ekonomik kayıplara neden olur.

Gıda Katkı Maddeleri

Genel olarak yiyeceklerin uzun süre dayanmaları için sağlık kuruluşları tarafından belirlenen miktarlarda kullanılan kimyasal maddelerdir. Yiyeceklerin besin ve vitamin değerlerini arttırmak için kullanılmaktadır.

Besinlerin görünüşünü, rengini ve tadını değiştirmek için kullanılmaktadır.

pek çok aşamadan geçerler. Bu aşamalarda besinlerin çeşitli fiziksel, kimyasal vb. değişikliklere maruz kalmaları, yabancı maddelerle temas etmeleri, besinin kalitesini etkilediği kadar o besinin sağlığı bozucu hale gelmesine de neden olabilmektedir.

Obezite-Kanser

normal ağırlıktakilere göre obez bireylerde özellikle meme, kalın bağırsak-rektum ve kan kanserleri daha fazla görülmektedir. Yüksek düzeyde yağ tüketimi obeziteye neden olmakta; yağlı besinler, kanser yapıcı ve ilerletici etki gösteren maddelerin de alınımına da artmasına neden olmaktadır.

Karbonhidratlar ve Kanser

Karbonhidratlar başlıca enerji kaynağımızdır. Gereksinimin üzerinde alınması obeziteye neden olur.

Besinlerde bulunan başlıca karbonhidratlar, şeker, nişasta ve posa'dır.

Nişasta; tahıllar ve bunlardan yapılan yiyecekler, kuru baklagiller ve patates, süt ve tatlı besinlerde şeker vardır. Karbonhidrat içerikleri hiç olmayan veya çok az olan besinler arasında et, tavuk, balık ve yumurta sayılabilir.

Sebze, meyve, tahıl ve kuru baklagiller tanelerinin dış kısmında posalı maddeler bulunur.

Kepekli tahıl ürünleri, kuru baklagiller, taze sebze ve meyvelerin fazla tüketilmesi, posa alımını artırır, barsak çalışmasının düzenlenmesi sağlanır böylece kalın barsak-rektum kanserinin önlenmesinde etkindir.

Yağlar ve Kanser

Her türlü yağın fazla alınması özellikle meme, prostat, testis, rahim, yumurtalık ve kalın barsak-rektum kanserlerinin oluşum riskini arttırmaktadır.

Kanserojen maddeler (kanser yapıcı) yağ içinde birikirerek fazla yağ alımı ile bu maddelerin vücuda girişi artar.

Cinsiyet hormonları yapısal olarak yağa benzerler. Fazla yağ alımı bu hormonların çalışma düzenini bozarak özellikle kalın barsak-rektum kanserlerini ilerletici safra tuzları gibi maddelerin yapımını da hızlandırır. Çoklu doymamış yağ asitlerinden zengin sıvı yağlar kolay okside olurlar. Oksidasyon sonucu oluşan ögeler bağışıklık hücrelerinin yıpranmasına neden olarak kanser riskini artırırlar.

Protein ve Kanser

Aşırı hayvansal proteini çok tüketen ülkelerde meme, rahim, prostat, kalın barsak-rektum, pankreas ve böbrek kanserleri, hayvansal proteini az tüketen ülkelere daha sıklıkla görülmektedir. Yağsız hayvansal protein tüketiminin kanserle ilişkili olmadığı bilinmektedir.

Vitaminler ve Kanser

A vitamini: Hayvansal besinlerde ki A vitamini ve yeşil ve sarı sebze ve meyvelerde bulunan A vitamininin ön maddeleri karotenoidler ve güçlü antioksidan özelliği taşırlar. Bunlar kanserojen maddelerin etkisini azaltarak kanserin önlenmesinde etkindirler.

C vitamini: En fazla taze sebze ve meyvelerde bulunur (kuşburnu, maydanoz, tere, roka ve diğer yeşil yapraklı sebzeler, karnabahar, yeşil sivri biber, turunçgiller, domates, çilek ve patates). C vitamini vücuda alınan kanserojenleri etkisizleştiren bir antioksidandır.

B vitaminleri: Yeterli düzeyde alınmaları, bağışıklık sisteminin etkinliği için önemlidir. Vücudun savunma sistemi yeterli olması, kanser dahil pek çok hastalığa karşı vücut direnci kazanır.

E vitamini: Başta bitkisel yağlar, yeşil yapraklı sebzeler, özü alınmamış tahıllar, fındık, fıstık gibi kuruyemişler, kuru baklagiller olmak üzere çeşitli yiyeceklerde bulunur. Bazı toksik maddelerin etkilerini azaltarak kanserden koruyucu güçlü bir antioksidan olduğundan yağların ve hücrelerin oksidasyonunu önler.

D vitamini: Karaciğer, yumurta sarısı, süt ve süt ürünlerinde az miktarda bulunur. Günlük beslenme ile D vitamini gereksinimi karşılanmaz. D vitamininin en iyi kaynağı güneş ışınlarıdır. D vitamini gereksinimi düzenli güneşle temas ile derideki ön maddeden D vitamini oluşumu ile karşılanır. Ancak, aşırı ve uzun süre güneşle derinin yanması durumunda D vitamininin etkisinin kaybolmasının yanında deri kanseri riski de artar. Düzenli güneşten yararlanarak vücutta yeterli D vitamini oluşumunun sağlanması ve yeterli kalsiyum alımı kemik kanseri riskini azaltır.

Alkol ve Kanser

- Fazla bira içenlerde kalın barsak-rektum kanseri daha fazla görülmektedir.
- Alkol oranı yüksek, sert içkileri fazla tüketenlerde, ağız, baş ve boyun kanserleri sık görülmektedir.
- Alkol tüketimi fazla olanlarda karaciğer kanseri sık görülür.

Sigara ile birlikte alkol alışkanlığı kanser riskini daha da fazla artırmaktadır. Alkol besin alımı ve beslenme durumunu da olumsuz yönde etkilediğinden kanser riskini arttırıcı faktörler arasında yer almaktadır.

Besinlerin Satın Alınmasında Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar

- Sağlam, zedelenmemiş, bozuk olmayan besinler seçilmeli ve satın alınmalı,
- Açıkta satılan besinler satın alınmamalı,
- Ambalajlı besin satın alırken, ambalajın bozulmamış, yırtılmamış olmasına dikkat edilmeli,
- Etiket bilgileri okunmalı, etikette aşağıdaki bilgilere dikkat edilmeli,
 - Tarım ve Köyişleri Bakanlığı'na verilen üretim veya ithalat izninin tarih ve sayısı,
 - Üretim ve/veya son kullanma tarihi,
 - Üretici firma adı ve adresi,
 - İçindekiler,
 - Miktar ve fiyat,
 - Beslenme bilgi ve beyanları (enerji, yağ, kolesterol, protein, karbonhidrat miktarları gibi çeşitli beyanlar),
 - Kullanma ve saklama talimatı.
- Çabuk bozulabilen et, tavuk, balık gibi besinler, alışverişin sonunda satın alınmalıdır. Bu besinlerin pişirilmeden tüketilecek çiğ besinlerle teması önlenmelidir. En kısa zamanda (en fazla 2 saat, sıcak havalarda en fazla 1 saat içinde) buzdolabına konulmalı,
- Donmuş besinler alışverişin sonunda alınmalı, çözünmemiş olmasına dikkat edilmeli, hemen kullanılmayacak ise en kısa zamanda derin dondurucuya yerleştirilmelidir. Dondurulmuş besinler, çözünme ve süyunun diğer gıdalara bulaşma riski nedeniyle ayrı poşetlerde taşınmalı,
- Kaynağı bilinmeyen, denetimsiz sokak sütü satın alınmamalı, pastörize ve uzun ömürlü (UHT) sütler tercih edilmeli (eğer çiğ süt kullanılacak ise; süt kaymak tattuktan sonra 5-7 dakika süre ile karıştırılarak kaynatılmalı, kısa sürede ani soğutulma yoluna gidilmelidir),
- Çiğ süttten yapılmış, olgunlaştırılmamış peynir satın alınmamalı,
- Kabuğu kırık, çatlak, kirli yumurta satın alınmamalı,
- Kurubaklagilleri ve tahılları satın alırken böceklenmemiş, nemli ve küflenmemiş olmasına dikkat edilmeli,
- Üzerinde etiketi olmayan, ambalajı bozulmuş ve kapağı bombeleşmiş olan konserve satın alınmamalıdır.



Kanser riskini arttıran besinler;

- Domuz eti, domuz pastırması
- Yaşlı koyun, sığır, keçi ve tavuk etleri
- Sucuk, salam, sosis
- Tereyağı, iç yağı
- Yağda kızartılmış besinler
- Tuzlanmış, salamura besinler
- Tütsülenmiş besinler
- Nitrit, nitrat eklenmiş besinler
- Ateşe çok yakın pişirilmiş etler

Kanser riskini azaltan besinler;

Sebzeler

- Soğan, sarımsak
- Lahana
- Havuç, ıspanak
- Marul, kıvırcık, salatalık
- Pazı, asma yaprağı
- Karnabahar, pırasa, şalgam, turp
- Maydanoz, tere, nane, roka
- Biber
- Taze-kuru fasulye, bezelye
- Bakla, mantar, patlıcan, enginar
- Kabak
- Yenebilen otlar
- Domates, pancar, bamyası

Meyveler

- Portakal, greyfurt, limon
- Kuşburnu, böğürtlen, kızılcık
- Elma, armut, ayva, erik
- Kiraz, vişne, çilek
- Kavun, karpuz

- Üzüm, incir, nar, dut
- Muz, hurma, yeni dünya

Kuru yemişler

- Leblebi, kestane, badem, fındık, fıstık, ceviz

Tahıllar

- Kepekli ekmeç
- Çavdar ekmeği
- Bulgur, yarma

Hayvansal besinler

- Yumurta
- Yağsız peynir, çökelek
- Yoğurt

BESİNLERE UYGULANAN İŞLEMLER VE KANSER ARASINDAKİ İLİŞKİ

Tütsüleme, tuzlanma, nitrit-nitrat gibi kimyasal maddeler ile besin işleme yöntemleri bazı kanserojen maddelerin oluşumuna neden olmaktadır. Odun ve kömür dumanında bulunan kanserojen maddeler tütsülenme sırasında besinler tarafından emilerek yağlı kısımlarda birikirler.

Nitrit - nitrat katılmış besinler (salam, sosis gibi) yenildikten sonra midede, kimyasal Kanserojen olan nitrozaminlere dönüşürler. Bu tür besinlerle birlikte C vitamininden zengin bir besinin tüketilmesi (meyve, salata, domates vb) nitrozamin oluşumunu engelleyerek kanser riskini azaltır. Besinlerin aşırı şekilde saflaştırılması kanser koruyucu maddelerin kaybına neden olur (posa, antioksidan vitaminler gibi).

Yine hatalı pişirme yöntemleri, vitaminlerin kaybına neden olur. Etin çok yüksek sıcaklıktaki ızgara üzerinde veya alevde maruz

Katkı maddelerinin hepsi de zararlı mıdır?

Dünya ülkeleri, bu toksikolojik grupları dikkate alarak, ilgili mevzuatların düzenler ve kullanımına onay verilecek maddelerin bir ömür boyunca vücuda günlük olarak alınabilecek miktarları (ADI-Acceptable Daily Intake) ve değişik gıdalarda kullanım sınırları (maksimum düzey) ile ilgili olarak listeler hazırlanır. Bu kuruluşlara üye olan ülkeler, ancak söz konusu listelerde yer alan maddelerin belirtilen maksimum düzeylerde gıdalara katılmasına izin verirler.

Hazır gıdaların kullanımıyla ilgili dikkat edilecek 2 önemli nokta:

- 1-Günlük kullanımına dikkat etmek. Hazır gıdaların sık sık tüketilmesini engellemek.özellikle çocuklarımızın boyar maddeli yiyecekleri kullanmasını önlemek
- 2-Sanayide üretilmesi sırasında denetime tabi tutmak yani hazırlanma süreçleriyle ilgili dikkat edilmesi gereken noktalar.

birakılarak pişirilmesi sırasında da kanserojen maddeler oluşmaktadır. Etin hafif sıcaklıkta ve alevden uzak tutularak pişirilmesi ile kanserojen maddelerin oluşumu en aza indirilebilir.

Kızartmalar sırasında yağların yapısında bazı değişiklikler oluşur. Kızartma yağlarının tekrar tekrar kullanılması kanserojen maddeler oluşumunu artırır. Bu nedenle beslenmede kızartmalara fazla yer verilmemelidir, kızartma yapılan yağlar süzülüp, cam kavanozlarda serin ve karanlık bir yerde saklanmalı ve en fazla 3 kez kızartma için kullanılmalıdır.

KANSERDEN KORUNMAK İÇİN ÖNERİLER

- Yeterli ve dengeli beslenmeli, öğünlerde 4 besin grubundan yiyeceklerin yer aldığı dengeli münüler hazırlanmalıdır.
- Uygun vücut ağırlığı sağlanmalı ve sürdürülmeli,
- Günde en az 5 porsiyon sebze veya meyve tüketilmelidir. En az 2 porsiyonu yeşil yapraklı sebzeler veya portakal, limon gibi turuncu renkliler olmalıdır.
- Rafine tahıllar ve şeker yerine tam taneli tahıllar tercih edilmelidir.
- Özellikle yağı yüksek ve işlenmiş kırmızı et tüketimi sınırlandırılmalıdır. Kırmızı et yerine balık, tavuk, kuru baklagiller tercih edilmelidir.
- Yağ alımının azaltılması için yemekler az yağla pişirilmeli, et yemekleri yağ eklenmeden kendi yağları ile pişirilmeli, kızartma, kavurma gibi pişirme yöntemleri yerine haşlama, ızgara, fırında pişirme yöntemleri tercih edilmelidir.



KANSER VE BESLENME

1) Besinlerde Üreyen Küf ve Toksinler

Besinlerin sıcak ve nemli bölgelerde uygun koşullarda saklanmaması küflenmeye neden olur. Küflerin oluşturduğu mikotoksinler kanser oluşumuna neden olmaktadır. Örneğin; küflerin en çok yemek borusu ve karaciğer kanserine neden olduğu bilinmektedir.

2) Besinlerdeki Doğal Kanserojenler

Nitrat ve nitritler besinlerde ve sulara bulunan maddelerdir. Nitritler bölgenin özelliğine göre sulara fazla miktarda bulunabilir. Diğer kaynakları ise etlerin korunmasında kullanılan nitrit ve nitrat tuzlarıdır. Ayrıca fazla tüketilen tuz da bu tür moleküllerin oluşmasına neden olmaktadır. Sağlıklı bir insanın günlük tuz tüketimi 5-6 gramı geçmemelidir.

3) Besin İşleme Yöntemleri

Günümüzde teknolojinin gelişmesinden gıda endüstrisi de etkilenmekte ve besinler pek çok işlemde geçirilmektedir. Bu işlemlerden biri de besinlerin saflaştırılmasıdır. Besinlerin aşırı saflaştırılması posa ve antioksidantların kaybına neden olur. Örneğin buğdayın kepeği ve özü alınarak beyaz un haline getirildiğinde, kanserden koruyucu maddelerin %90'ı kaybolur. Tüketilen buğdayda posa azaldığından, bağırsak kanseri riski artar. Taze sebze ve meyveler toplandıktan sonra işleme koşullarına bağlı olarak vitamin değerlerinde azalmalar olur. Sebzeler oda ısısında ve oksijenle temas edecek şekilde bekletilirse vitamin kayıpları olur. Bu nedenle sebze ve meyveler soğutucuda saklanmalı, kullanılacağı zaman doğranmalıdır. Sebze ve meyvelerin güneşte kurutulması da vitamin kayıplarını artırmaktadır.



4) Besin Pişirme Yöntemleri

Pişirme yöntemleri besinlerin yapılarında bazı değişikliklere neden olur. Yanlış pişirme yöntemleri nedeniyle besinlerde kanserden koruyucu vitamin kaybı ve kanserojenler oluşur.

5) Besinlerdeki Katkı Maddeleri

Besin maddelerinin uzun süre bozulmadan saklanabilmesi, raf ömrünün uzatılması, lezzet ve görünümlerinin değiştirilmesi amacıyla kullanılan bazı bileşikler ve renk vericiler kanser riskini artırmaktadır. Bunların zararlı olanlarının kullanımı yasaktır.

Kullanımı serbest olanlar ve kullanım miktarları yönetmeliklerle belirlenmiştir. Ancak her şeyde olduğu gibi katkı maddeleri fazla miktarda vücuda alındıklarında zararlı olabilmektedirler. Yapılan araştırmalarda yapay tatlandırıcıların önerilen miktarın üzerinde tüketilmeleri halinde idrar yolu kanserlerine neden oldukları saptanmıştır. Bu nedenle satın alınacak besinlerin etiketleri mutlaka okunmalıdır.

6) Tüketilen Besin Çeşitleri ve Miktarları

Yaşlı koyun, sığır, keçi ve tavuk etleri, hamburger, sade, yağlı etten yapılan köfteler, sucuk, sosis, salam, tereyağı, içyağı, yağda kızartılmış besinler.

Tuzlanmış, tütsülenmiş besinler, nitrit ve nitrat eklenmiş besinler, doğrudan ateşte pişmiş etler (kebab v.b.). Derin yağda kızartılmış besinler tüketilmesi kanser riskini artırır. Çünkü çevrede bulunan kanser yapıcı maddeler

TANIMLAR

Beslenme: İnsanın büyümesi, gelişmesi, sağlıklı ve üretken olarak uzun süre yaşaması ve yaşam kalitesini artırması için gerekli olan besinleri vücuduna alıp kullanmasıdır.

Beslenme, ne karın doyurmak veya açlık duygusunu bastırmak ne de canının her çekişini yemektir.

Yeterli ve dengeli beslenme: Vücudun büyümesi ve gelişmesi, dokuların yenilenmesi ve çalışması için gerekli olan enerji ve besin öğelerinin her birinin yeterli ve dengeli miktarlarda alınması ve vücutta uygun şekilde kullanılmasıdır.

Besin: Yenebilen bitki ve hayvan dokuları besin olarak tanımlanır. Besinler, vücudumuz için gerekli olan besin öğelerini içerir.

- Süt, yoğurt, peynir, et, tavuk, balık ve yumurta, hayvansal kaynaklı besinlerdir.
- Sebze ve meyveler; tahıllar (buğday, bulgur, pirinç, vb.) ve kuru baklagiller (kuru fasulye, nohut, mercimek vb.), bitkisel kaynaklı besinlerdir.

Besin ögesi: Besinler; protein, karbonhidrat, yağ, vitaminler, mineraller ve su gibi öğelerden oluşur. Bu öğelere besin öğeleri denir.

İnsan vücudunun büyük çoğunluğunu su oluşturur. Bu nedenle, su bir besin ögesi olmamasına karşın vücut için elzemdir ve besin ögesi olarak kabul edilir. Vücudumuzun düzenli çalışabilmesi için gerekli olan sıvıyı içtiğimiz su ile diğer içeceklerden ve besinlerin bileşimindeki sudan sağlarız. Her gün yetişkin bir bireyin en az 1,5 - 2 litre (8-10 su bardağı) su tüketmesi gerekmektedir. Besin öğelerinin her birini her gün yaşımıza, cinsiyetimize ve fiziksel aktivite durumumuza göre gerekli miktarlarda almamız gerekmektedir.

Besin Grupları: Yeterli ve dengeli beslenmenin sağlanması için, besinler besleyici değerleri yönünden 4 grup altında toplanmaktadır. Bir grup içinde yer alan besinler, birbirinin yerine tüketilebilmektedir.

Kahvaltı, önemli bir öğün olup kesinlikle atlanmamalıdır. Günde üç ana öğün yemek yenildiğinde ve her öğünde her gruptan besinler, önerilen miktarlarda tüketildiğinde yeterli ve dengeli beslenme sağlanır. Her besin grubundan her öğünde besin çeşitliliğine dayalı olarak beslenilmelidir.



yağ içinde, besinlerin yağlı kısımlarında birikir ve bağırsak kanserleri, yağ alımına bağlı olarak artar.

7) Posa

Günlük diyetle sebze, meyve ve kuru baklagillerin yeterli kadar yer almaması nedeniyle posa tüketimimizin az olmasından dolayı, bağırsakta birikir uzun süre kalan artıklar ve salgılardaki öğelerden, bakteriler kanser yapıcı moleküller oluştururlar.

Bu moleküller barsak yüzeyi ile sürekli temas ettiklerinden kanser oluşma riski artar.

8) Şişmanlık

Şişmanlık kanser çeşitlerinin oluşmasında risk faktörüdür. Şişmanlarda kanserden ölüm oranının zayıflara oranla daha fazla olduğu saptanmıştır. Yapılan bazı çalışmalarda emzirmeyen ve şişman kadınlarda meme kanserinin daha sık görüldüğü bildirilmiştir.

9) Vitamin ve Mineraller

A,C,E vitaminleri ve çinko, kalsiyum, selenyum, iyot ve demir gibi minerallerin yetersizliklerinde de kanser oluşma riski artmaktadır.

KANSERE NEDEN OLAN PIŞİRME YÖNTEMLERİ

➤ Proteinli gıdalar, 100 C üzerinde pişirildiklerinde kanser yapan maddeler oluşur.

➤ Aşırı ısıtılan yağlarda kızartılan yiyecekler kanser yapıcıdır. Yağı yaktıktan sonra yemeklere katmak kanser riskini artırmaktadır

➤ Dumanla tütsülenerek pişirilen et, balık vs. kanser yapıcıdır

➤ Etleri pişirmede yeterince iyi yanmamış mangal ateşi kullanılması da bazı kanser yapıcı kimyasal maddelerin oluşmasına neden olmaktadır

➤ Günde en az 3-5 porsiyon sebze ve meyve tüketilmelidir. Kabuklu yenebilen meyveler kabuğu ile birlikte tüketilmelidir. Sebze yemekleri az suda veya kendi suyu ile pişirilmeli ve hemen tüketilmelidir.

➤ Günde 2 porsiyon kurubaklagil yemekleri tüketilmelidir.

➤ Kuru baklagillerin ıslama ve haşlama suları dökülmemelidir.

➤ Besinlerin saklama koşullarına dikkat edilmelidir.

➤ Alkol tüketilmemelidir veya tüketimi azaltılmalıdır.

Hazır satılan yiyeceklerin etiketleri incelenmelidir.

➤ Besinlerin taze ve ev mutfağında hazırlanıp, pişirilmelidir.

➤ Kepekli veya tam buğday ekmeğinin tercih edilmelidir.

➤ Yiyeceklerin hazırlama ve pişirme aşamasında domates, sarımsak, soğan, nane ve maydanoz gibi besinler bolca ve sıkça kullanılmalıdır. ☺

Samim Saner

Gıda Güvenliği Derneği Başkanı Samim Saner: Ambalajlı ve etiketli olan ürünleri alın. Ama etiketlerin üzerini dikkatlice okumayı ihmal etmeyin

Gıda güvenliğinin anahtarı; küçük işletmelerde

Gıda güvenliğini bir zincire benzetiyoruz. Zinciri çektüğünde en zayıf halkasından kopar. Her halkanın güçlü olması gerekiyor.

■ Gıda güvenliğindeki en büyük eksikliklerden birisi Türkiye'deki işletmelerin küçük ölçekli olması... Gıda Güvenliği Derneği Başkanı Samim Saner, "Küçük işletmelerde gıda güvenliği uygulamaları ve bilgi birikimini sağlamak için altyapı oluşturmak sıkıntı olabiliyor. Belli büyüklüğe ulaşmamış bir kurumun, gıda güvenliğine kaynak ayırması zor oluyor" diyor.

Türkiye'deki küçük işletmelerin şirketleşmesi ve kooperatifleşmesine daha fazla imkân tanınması gerektiğine vurgu yapan Saner, "Küçük işletmeleri güçlü hale getirecek modellere ihtiyaç var ve bunlar geliştirilmeli. Ayrıca yıllardır tarım arazilerinin miras yoluyla bölünmesi ciddi bir sorun. Küçük arazi yapısında nasıl verimli üretim yapabilirsiniz ki? İşletme ayakta kalmakta zorluk çekerken, gıda güvenliğine yatırım konusunda ne ölçüde konuşabilirsiniz ki?" diyor. Devlet desteğinin paradan çok; bu işletmelerin güçlenmesine yönelik sinerjik ortaklıklar ve kooperatifleşmeyi teşvik etmek odaklı olması gerektiğini ifade eden Saner ile gıda güvenliği konusundaki bilinç düzeyi, bu alanda yapılması gerekenler, dünyadaki mevcut durum ile gıda güvenliği konusunda doğru bilinen yanlışlar üzerine sohbet ettik.

Sayın Saner, gıda güvenliği nedir?

Gıda güvenliği, tarladan çatala tüketicinin sağlığını

bozmayacak şekilde gıdanın üretilmesi demektir. Bunu sağlamak için mikrobiyolojik, fiziksel ve kimyasal boyutta önlemlerin alınması gerekiyor. Mikrobiyolojik kısma ise hijyen diyoruz. Bu işin kimyasal boyutunu da unutmamak lazım. Bunların hepsini yönetebiliyorsak, o zaman gıda güvenliğini sağlayabiliyoruz demektir. Dünyada 'Yüzde 100 güvenli' diye bir şey yok. Riski sıfırlamak mümkün değil, amacımız riski en aza indirmektir.

Türkiye'deki gıdaların ne kadarı güvenli?

Böyle bir istatistik yok. Burada ekonominin temel kuralı var; arz-talep dengesi... Siz tüketici olarak güvenli gıda talep edeceksiniz ki; o da üretilsin.

Bu noktada tüketicinin bilinci ne düzeyde?

Biz; markasız etiketsiz bir ürünü alıyorsak, zaten gıda güvenliğini talep etmiyoruz demektir. Pazardan gidip açık bir peynir alıyorsanız siz zaten güvenli bir gıda talep etmiyorsunuzdur.

O zaman 'Güvenli gıda eşittir markalı gıda' olarak mı düşünmeliyiz?

Hayır, menşei belli ve ambalajlı olmalı diyorum. Ambalaja girmez ise o ürünün garantisi ortaya çıkamaz. Ambalajsız





ürün her türlü bulaşmaya açık, tüketicinin ellediği, üzerine hapşırıldığı, aksırdığı, üzerinde her türlü haşerenin gezebildiği ve hepsinden de önemlisi Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın denetimine tabi olmayan bir üründür. Organikte de aynı durum var. Organik gıdaya, 'güvenilir gıda' deniliyor. Ama burada eğer gerçekten organik ise öyledir. Kuralına uygun olarak üretildiğinde organik olmayan ile organik olan arasında besleyicilik ve güvenilirlik anlamında bir fark bulunmamaktadır. Organik ürün, açıkta ambalajsız bir şekilde satılıyorsa kesinlikle itibar edilmemelidir. Sadece organik sertifikası olan ürünlerin organik olduğunu unutmamalıyız. Organik ürün diye farkını ödeyerek aldığınız bir ürünün ambalajını inceleyip üzerinde "Organik Ürün Türkiye Cumhuriyeti" ibaresinin ve Türkiye haritasının bulunduğu yuvarlak logoyu arayın, bu logo bulunmuyorsa bu ürün organik değildir. Toplumda şöyle bir algı var, eğer birisi şalvarı ve kasketiyle gelmiş köy yerinde bir şey satıyorsa o eşittir organik gibi bir inanış yanlış. Köylü eğer yanlış üretim yapıyorsa daha büyük riskler üretebilir. Mesela; bilmeden hayvanına antibiyotik veriyorsa, ürünlerinde kontrolsüz pestisit kullanıyorsa... Gıda güvenliğini bir zincire benzetiyoruz. Zinciri çektğinde en zayıf halkasından kopar. Her halkanın güçlü olması gerekiyor.

Avrupa Birliği Müktesebatı kapsamında Türkiye'ye gıda güvenliği konusunda ciddi yaptırımlar getirildi. Biz bu konuda ev ödevimizi ne ölçüde tamamladık. Hangi başlıklarda tıkanıyoruz?

Mevzuat açısından büyük oranda AB ile uyumluyuz. Başlangıç noktamız doğru. Ama bunun tabana yayılması lazım. Gerçekten mevzuata uyumu daha yaygın şekilde denetlemeden geçiyor. Kontroller artırılmalı. Aslında tüketici olarak hepimiz bir denetçiyiz ve bu şapkaımızın farkında

olmalıyız. Bir ürünün etiketini okumalı ve Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı onaylı olduğunu görmemiz lazım. Riskli bir gıdayı etiketsiz olarak satın alıyorsanız, siz denetçi olarak zaten hata yapıyorsunuz. Bu bizim gücümüzü kullanmamız demektir. Diğer bir konu ise mağazalarda çok şirin kutuların içinde ambalajlı sandviçler görüyoruz. Ancak ürünün üzerinde "Bu ürün buzdolabı koşullarında saklanmalıdır" diye yazıyor. Ama ürüne bakıyorsunuz dışarıda duruyor. Ürünün üzerinde son kullanma tarihi var. Ürünün etiketi var ama ürün buzdolabında değil. O zaman son kullanma tarihinin bir önemi kalmıyor. Burada algıda seçici şekilde ve tüketici olarak gücümüzün farkında olarak davranmamız gerekiyor.

Denetimler konusunda Gıda ve Tarım Bakanlığı yetersiz mi kalıyor?

Gıda ve Tarım Bakanlığı denetimleri yapıyor. Eğer kayıt dışı bir üretim ise zaten denetim kime yapılacak? Kayıt dışı üretim yapılıyorsa veya bir uygunsuz durum varsa Bakanlığa bunu şikâyet etmemiz gerekiyor. Onu yapmıyorsa "Bakanlık şunu yapmıyor, bunu yapmıyor" deme gibi bir hakkımız yok. ALO 174 ihbar hattı var ve uygunsuzlukları buraya şikâyet edip sonra da takip etmemiz lazım. Uygunsuzluk varsa Bakanlık şikâyeti takip etmiş mi bakın, düzeltilmediğinde gerekirse ihbar hattına bu sefer düzeltilmediğine dair bilgi vermelisiniz.

Yani ambalajlı ürün alın diyorsunuz...

Ambalajlı ve etiketli olan ürünleri alın. Ama etiketlerin üzerini dikkatlice okumayı ihmal etmeyin.

Bazı çevreler ise "Ambalaja girmiş ürün tüketmeyin" diyor.

Bu büyük bir cehalettir. Halkın kafası karışıyor. Bunların hepsi gıda ile ilgisi olmayan kişiler. Duygusal yorumlar



yapıyorlar. Büyükşehirlerde herkes evinin bahçesinde inek mi besleyecek, süt mü üretecek, meyve sebze, buğday mı üretecek? Bunlar çok romantik sözler ve günümüz hayatına uymayan ifadelerdir. Sokak sütleri, açıkta satılan köy peynirleri gibi ürünler çok yüksek sağlık risklerini beraberinde getirmektedir. Aldığınız ürünün muhatabını biliyor musunuz? Eğer bilmiyorsanız; orada risk vardır. Ambalajlı ve etiketli ürün aldığımızda başınıza bir dert gelirse, bunun muhatabı vardır. Bu bir doktorun “açıktan ilaç alın” demesi gibi bir şeydir. Gıdaları yanlış alıyorsanız, zehir etkisi yapar. Burada doz çok önemlidir. Gıdalar ile ilaçlar birbirine çok benzer. Eğer doğru dozda kullanırsanız fayda, yanlış dozda kullanırsanız zehir haline gelir. İnsan hayatı kumar yapılacak kadar değerlidir.

Türkiye’de gıda hilelerinin en fazla yapıldığı ürün grupları hangileridir?

Karışım ürünlerde... Örneğin; zeytinyağı, baharatlarda, çekilmiş kıymada... Saf ürünlerde bu hile daha azdır.

Gıda güvenliği konusunda doğru bilinen yanlışlar nelerdir?

Gıda ürünlerini tadararak, bakarak ve koklayarak saflığını veya zarar verip vermeyeceğini yani bir anlamda gıda güvenliğini anlamak mümkün değildir.

Et, tavuk ve yumurtayı yıkamayın. Yumurtayı yıkadığınızda o bakteriyi etrafa, lavaboya ve elinize bulaştırıyorsunuz. Kaldı ki, yumurtayı doğru pişirmek önemlidir. Burada akının çok iyi pişirilmesi gerekiyor. Kırmızı etin ve özellikle kıyma ve köftenin içinin kırmızı kalmaması ve iyice pişmesi gerekiyor. Köftenin içi eğer kırmızı ise ciddi sağlık riski var. Köftenin içi kırmızı kalmamalı. Şimdilerde restoranlarda büyük büyük burgerler satılıyor. İçleri tam pişmiyor. Bu durum çok ciddi ve

bir ömür boyu sorun yaratabilecek hatta böbrek yetmezliğine neden olabilecek E. coli O157 bakterisinin zehirlenmesine neden olabilir. Buna çok dikkat edilmeli. Pazar yerlerinde açıktan aldığımız süt ve süt ürünlerinde ciddi malta humması yani bruselloz hastalığı riski var.

Özellikle iç ve doğu bölgelerimizde bruselloz çok ciddi bir halk sağlığı riskidir. Ciddi ateş nöbetlerine neden olur. Mücadelesi de kolay değildir. 5-6 aydan önce toparlanması mümkün olmuyor.

Ürün uzun süre dayanıyorsa sağlıksızdır inancı var. Peki, bu doğru mu?

Böyle bir kanaatte bulunamayız. Endüstriyel ürünlerde sadece saf maya kullanılıyor ve üretim tesisleri tamamen hijyenik ve kontrollü. O nedenle de ürünlerin raf ömrü kendiliğinden uzuyor. Yoğurdun kısa ömürlü olması sağlıklı olması anlamına gelmiyor. “Yoğurdumu kendim yapıyorum” diyorsunuz, kullandığınız sütü tam olarak bilmiyorsunuz. O süt, acaba hangi antibiyotikleri içeriyor, hayvan sağlıklı mı? Sütün kayıtsız bir şekilde araba ile sokaklarda satılması yasal değildir. Ben açık sütün karşısında değilim. Ama mevzuatta bir düzenleme yapıp, çiftliklerde sıcaklık kontrolü ve hijyen koşullarının sağlanarak süt satabilir denilirse o zaman sorun olmaz. Burada neyin nerede ve ne şekilde üretildiğini ve menşeyini bilin.

Türk toplumunun en fazla tükettiği ürün gruplarından birisi de ekmek... Ekmekte gıda güvenliği konusunda nasıl bir gerçeğimiz var? Türk toplumu ekmek tüketimi konusunda ne ölçüde bilinçli?

Ekmeğin beslenme ve gıda güvenliği boyutu var. Tam buğday ekmek çok daha faydalı... Gıda güvenliği açısından

Türkiye'deki bu konudaki en büyük eksiklik; çok sayıda küçük işletmenin olması... Küçük işletmelerinin gıda güvenliği denetimi ve bilgi birikimini sağlamak için altyapı oluşturmak sıkıntı olabiliyor. Belli bir büyüklüğe ulaşmamış bir kurumun, gıda güvenliğine kaynak ayırması zor oluyor. Türkiye'deki küçük şirketlerin şirketleşmesine ve kooperatifleşmesine daha fazla imkân tanınmalı.



baktığımızda güvenli olmayan ve kayıt dışı ortamdan alıyorsanız, bunun içinde ne olduğu bilinmeyen şeyler olabilir. Keza; baharat ve kurutulmuş gıdaların da çuvalarda da satıldığını düşünün. Her türlü böcekler ve benzeri haşere, fareler orada dolanıyor. Böyle bir gıdayı tüketmek ister misiniz? Ambalaj, gıda için kalkandır. Ekmekte de, ambalajlı ürünü öneriyoruz.

Dışarıda yemek yerken nelere dikkat ediyorsunuz?

Öncelikle tuvaletine bakırım. Tuvaletin hijyeni yok ise orada sağlıklı bir gıda tüketmek mümkün değildir. Çünkü birçok gıda zehirlenmesi dışı kaynaklıdır.

Bir diğer önemli konu ise, pilaki, Arnavut ciğeri, kadınbudu gibi proteini yüksek ve dolayısıyla riskli ürünlerin açıkta ve ortam sıcaklığında muhafaza ediliyorsa kesinlikle yemem. Bunlar açıkta bulunamaz. Soğutucu da tutulmalıdır. Pastalar da soğuk ve ya sıcak zincirde olmalı ama oda sıcaklığında asla tutulmamalıdır, bu konulara çok dikkat etmek lazım.

Yaz ayları yaklaşıyor. Gıda zehirlenmeleri en çok hangi gıdalarda görünüyor?

Yazın sıcakların artmasıyla birlikte mikropların gıdalar üzerinde üremesinin de hızlandığı bir döneme giriyoruz. En büyük risk sıcaklıkla birlikte proteini yüksek olan gıdalar yani et ve et ürünleri, süt ve süt ürünleri ile deniz ürünlerinde bulunuyor. Pikniklerde çok dikkatli olmalıyız, pikniğe riskli gıdalar götürüyorsak bu gıdaları kesinlikle soğuk tutacak buz kutuları kullanmalıyız.

Gıda zehirlenmelerinde yaş ortalaması nedir?

Özellikle çocuklarda ve yaşlılarda daha fazla karşılaşıyoruz. Çünkü bağışıklık sistemleri daha zayıftır. Bir de turistlerde...

Bölgesel anlamda bir istatistikî tablomuz var mı?

Maalesef biyoistatistikler konusunda çok zayıfız. Ne yazık

ki birçok vaka yalnız gastrointestinal enterit diyerek kapatılıp gidiyor. Etkeni hiç araştırılmıyor. Salmonella mı, listeria mi, norovirüs müdür? Çünkü gıda zehirlenmelerinin bazılarında virüsler etki ediyor. Bazıları da bakteri kaynaklı olarak ortaya çıkıyor.

Dünya genelinde gıda güvenliği konusunda nasıl bir tablo ile karşılaşıyoruz?

Avrupa Birliği, gıda güvenliği konusunda dünyanın en güvenli bölgesi durumunda... ABD'deki yaptırımlar, AB kadar sıkı değil. Yani bir Amerikan ürünün Avrupa'ya girmesi zor, ama AB ürünün ABD girmesi kolaydır.

Türkiye'de bu konudaki eksiklik nedir?

Türkiye'deki bu konudaki en büyük eksiklik; çok sayıda küçük işletmenin olması... Küçük işletmelerinin gıda güvenliği denetimi ve bilgi birikimini sağlamak için altyapı oluşturmak sıkıntı olabiliyor. Belli bir büyüklüğe ulaşmamış bir kurumun, gıda güvenliğine kaynak ayırması zor oluyor. Türkiye'deki küçük şirketlerin şirketleşmesine ve kooperatifleşmesine daha fazla imkân tanınmalı. Küçük işletmelerin güçlü hale getirecek modellere ihtiyaç var ve bunlar geliştirilmeli. Güç ve sinerji yaratılmalı. Küçük üretim modeli, gıda güvenliğinde engel teşkil ediyor. Çünkü küçük işletmedeki işletmeciler ancak ayakta kalmaya çalışıyor.

Ayrıca yıllardır tarım arazilerinin miras yoluyla bölünmesi ciddi bir sorun. Küçük arazi yapısında nasıl verimli üretim yapabilirsiniz ki?... Ayakta kalmakta zorluk çekerken, gıda güvenliğine yatırım konusunda ne ölçüde konuşabilirsiniz ki... Burada devlet desteğinin paradan çok onların güçlenmesine yönelik sinerjik ortaklıklar ve kooperatifleşmenin önü açılması şeklinde olmalı. Böylece Anadolu'da güzel kalkınma modelleri oluşacaktır. Kendi markalarını oluşturabilirler. 5- 10 köylü bir araya gelip o köyün markasını oluşturabilir. Bu işe biraz kafa yormak lazım. Burada güzel birkaç başarı öyküsü yaratabilirsek iyi olur. ©

Tükelmat

"baskı yapmak gibi olmasın,
baskı yapıyoruz..."

Tükelmat

imbat

Ticaret Gazetesi
Matbaacılık Ticaret ve Sanayi A.Ş.

1571 Sokak No: 16 Çınarlı - İZMİR

Tel: 0.232.461 71 94 -95 -96

Faks: 0.232.461 96 46

www.tukelmat.com.tr

Yeter Çelik

Beslenme Danışmanı Diyetisyen Yeter Çelik, sağlıklı beslenme ve çalışma hayatında beslenme ile ilgili önemli ipuçlarını YARIN Dergisi okurları ile paylaştı

“Medyadaki beslenme programları için üst kurul olmalı ve yayınlar bir süzgeçten geçmeli”

Çok insan ve çok bilgi var ama en azından denetleyen birileri de olmalı. Denetleyen isim de üniversitelerin akademik kadrolarından oluşturmalı. Bu ek sorumluluk ve iş yükü gibi gözükebilir tabii ama sonuçta bir öğrenci yetiştiriyorlar, bu akademik kadronun etkinliğini arttırmak bize bağlı. Yapılan işlerin kalitesi arttığı zaman daha bilinçli söylemlerle konuşacak insanlar.

■ Beslenme Danışmanı Diyetisyen Yeter Çelik medyada yayınlanan beslenme programları için üst kurul oluşturulması ve yayınlarda doğru bilgiye erişim için denetimin uygulanması gerektiğini söylüyor. Bu konuda devlet politikasının geliştirilmesi gerektiğine de vurgu yapan Çelik, “Kurallar konulmalı ve kuralları koyarken sesini bilimsel anlamda duyurmuş, üniversitelerin akademik kadrolarından destek alarak yol alan insanların ön plana çıkması gerekiyor. Bir dönem böyle bir şey oldu ama sonra ne olduğunu tam çözemedik.

Dolayısıyla bir üst kurul olmalı, bu bilgiler bir süzgeçten geçmeli. Kişi bilimsel dayanağı olan şeyler söylemeli ve

ondan sonra medya da duyurusu yapılmalı. Çok insan ve çok bilgi var ama en azından denetleyen birileri de olmalı. Denetleyen isim de üniversitelerin akademik kadrolarından oluşturmalı. Bu ek sorumluluk ve iş yükü gibi gözükebilir tabii ama sonuçta bir öğrenci yetiştiriyorlar, bu akademik kadronun etkinliğini arttırmak bize bağlı. Yapılan işlerin kalitesi arttığı zaman daha bilinçli söylemlerle konuşacak insanlar. Kişisel deneyimlerini bilimsel bir deney gibi anlatamayacaklar. Bunlar zamanla gelişebilecektir” diyor.

Diyetisyenler olarak sosyal medyada 'Diplomanı Göster' kampanyası başlattıklarına vurgu yapan Çelik, Türkiye’de diyetisyen sayısının fazlalığına da dikkat çekiyor.





Çelik, "1998 yılında sadece Hacettepe Üniversitesi vardı. Sonrasında birkaç üniversite daha bu bölümü açtı, şimdi 61 üniversitede Beslenme ve Diyet Bölümü var. Bu sayı çok fazla... Akademik kadrosu bu bölüm olmayan insanların yetiştirdiği isimler var. Eczacılık fakültesi, tıp fakültesinden de hocalar var. Meslekten olmayan bir akademisyen nasıl diyetisyen yetiştirebilir?" diyor. Çelik ile Türkiye'deki beslenme kültüründe yaşanan değişime, bu alanda yaşanan sıkıntılara ve çözüm önerilerine ışık tuttuk.

Toplum olarak beslenme kültürü konusunda bugün itibarıyla nasıl bir noktadayız?

Hayatımızın her alanında sağlıklı beslenmeyi görüyoruz. Bu kadar geniş bir alan olduğu için ciddi anlamda da kitle iletişim araçları bu konunun üzerine düşüyor. Televizyon programları, yayın kuruluşları, gazetelerden vb. dolayısıyla her yerden bilgi akıyor. Bu bilgi akışı akıllarda şüpheler uyandırmaya başladı. Bir yandan bilgi kirliliğine de maruz kalıyoruz. Doğru konuşan insanların sesinin çıkmaması da çok büyük sorun. Dolayısıyla kişilerin beslenme konusunda nereye çeksen gidecek bir halleri de olduğu için için içine bu için ticareti giriyor.

17 yıl özel bir hastanede hem pediatri bölümünde hem de yetişkin hastalarla çalıştım. Bu dönemde mesleğimiz o kadar farklı bir yere geldi ki inanılmaz. Öncesinde çocuklarda diyabet sorunu ile bize gelirlerdi, şimdi o kadar fazla obezite sorunu yaşayan çocuk var ki... Üstelik artık yaş ortalaması da giderek küçülüyor. 2003 yılında Türkiye'ye özgü beslenme rehberimiz çıktı. 2006 yılında güncellendi, sonrasında da 2015 yılında son hali oluştu. 2015 yılında özellikle obezite üzerinde durulmaya başlandı. Dünyaya bakıldığı zaman bugün 800 milyondan fazla kişi obez, hatta 2,3 milyar kişinin hafif şişman olduğu belirlendi. Diğer taraftan da yetersiz beslenme belirlendiğinde

ise sayı 650 milyon kişi. Bugün obezite sorunu daha ileri seviyede.

Bu bir sektör haline geldi. İnsanlar neden kilo alıyorlar? Özellikle çocuklarda bu sorunun daha hızlı büyüdüğünü görüyoruz?

Çocuklarımız; TV ve bilgisayar karşısında fazla vakit geçiriyorlar, diğer taraftan TV karşısında yedikleri yemeklerin farkına varmıyorlar. Orada da ciddi bir reklam sektörü var. Yeme alışkanlıkları TV kültürüyle belirleniyor. Yağ, şeker, tuz alımı yükseldikçe obezite sorunu çocuklukta başlıyor. Çocuklukta obezite yetişkinlikte tetikliyor. Çocuklukta bu obezite ileriki dönemler için risk faktörü olurken bizim çalışma hayatımızda obeziteye yönelik riskimizi artırıyor. Kapalı alanlarda çalışıyoruz, daha çok çalışıyoruz, masa başında çalışmadan tutun da stresli iş hayatına kadar birçok etken var. Nasıl sigara, alkol bağımlılığı var, yemek de aynı şekilde bağımlılık oluşturdu. Yemek yemek; vücuttaki serotonin, endorfin ve dopamin miktarını artırıyor. Stresli olduğumuz durumlarda bu hormonlar devre dışı kalıyor fakat yemek yemeğe başladığımızda bu hormonlar tekrar salgılanıyor. Biz bu duruma bağımlı hale geliyoruz. Artık yemekle olan bağımlı acılmaktan çıkıp stresten, boşluktan ve paylaşımdan dolayı yediğimiz bir alışkanlık haline geliyor. Obezite bununla birlikte çocuklukta, yetişkinlikte, bayanlarda da gebelik döneminde kendini gösteriyor. Gebelik döneminde anne biraz daha rahat davranıyor 'Ne yesem bebeğe gidiyor' diye düşünüyor, menopoz yine kadınların hızla kilo aldığı dönemlerden. Obezite tek başına bir hastalık değil, yanında getirdiği hastalıklarla birlikte ilerliyor. Diyabet, yüksek tansiyon, kalp hastalıkları, bazı kanser türleri gibi... Bunlar 'metabolik sendrom X' dediğimiz bir düzenle ilerliyor. Obezite; bel çevresinin fazla olması, insülin direncinin fazla olması ve

İş hayatındaki bireylere günlük pratik önerileriniz neler olur?

Öncelikle iyi bir kahvaltı, hatta kahvaltıda yeterli protein alındığı zaman gün içerisindeki yeme aralığı daha uzun oluyor. Kalp rahatsızlığı yoksa; yumurtasını, yanında peyniriyle domatesini salatalığını yiyerek yaptığı klasik kahvaltı. Tam buğday ekmeğiyle, orta yağlı bir peynir seçerek klasik kahvaltı yaparsak gün içerisindeki iştah kontrolünü daha kolay yaparız. Bu sistemi her yaş grubu için önerebiliriz. Diğer taraftan gün içerisinde yoğun temposu olan kişilerin çantalarında, çekmecelerinde kuruyemiş, kuru meyve paketleri olmalı. Belirli ölçülerde arada yiyebilirler. Kan şekerlerini dengede tutmak için. Zararlı atıştırmalar yapacaklarına kuru meyve ve kuruyemiş öneriyoruz. Süt ve süt ürünleri çok tok tutucudur. Günde 2-3 porsiyon yoğurt, kefir, yoğurtlu salatalar, ayran, yoğurtlu çorbalar tüketebilirler. Bunlara yer verilebilir. Hem tok tutar hem de sofradan daha rahat kalkarsanız. Yoğun çalışan insanlar öğle tatillerinde dışarı yemek yiyebiliyor, dışarıda en kolay bulabileceğimiz besin et grubu. Et grubunu bir porsiyon yese dahi akşama ya beyaz et ya da etli bir sebze ya da hiçbiri olmadan zeytinyağlı bir sebze ile yanına çorba, salata ile takviyelendirip bir denge kurabilir.

yüksek tansiyon sorununu içeren bir sendrom ve bu çok ciddi artmış durumda. Dolayısıyla beslenme bunların tedavisinde de engellenmesinde de önemli rol oynuyor. Son 10 yılda kanserden daha hızlı bir artış olduğu için bu kadar ön plana çıktı.

Eğitim seviyemiz yükseliyor, insanlar daha bilinçli bir şekilde yediklerine dikkat eder hale geldi buna rağmen hızla kilo alıyoruz. Eğitim seviyelerimizin bilinçlenme konusunda bir faydası yok mu? Buradaki tezatlığın sebebi nedir?

Herkes bildiğini uygulama konusunda sıkıntı yaşayabiliyor. Keşke gelen kişilere verdiğimiz bilgiler hayata geçebilse. Fakat insanların hayatında öncelikleri var. İş, çocuklar, aile... Bu tür öncelikler nedeniyle kişiler kendilerine öncelik tanıyamıyorlar. Düzenli bir şekilde kahvaltı yapmadan işe gidip, orada bir simit yiyorlar. Öğlen iki arada bir derede ne bulursa onu yiyorlar. Diğer taraftan eve gelince bir telefonla kebab da, pizza da, diet bir menü de satın alabiliyoruz. Kişiler ne kadar eğitilmiş olursa olsun hayattaki önceliklerine göre hareket ediyorlar. Bu işin bir kısmı. Eğitim seviyesi, bilmek, öğrenmek en azından kişilerin kendini durdurması için bir sebep oluyor. Bu sefer de şöyle bir durum yaşıyoruz; hızlı kilo kaybı beklentisine giriyor insanlar. Bu tempoda kilo alıyorlar ama bir anda diyetle hızla kilo vermek istiyorlar. Belli dönem kilo veriyorlar ama ne oluyor bu da bir stres. Hızla ve yanlış kilo verme yöntemleri de kilo alma sebeplerinden biri. İnsanlar ilaçlardan, çaylardan medet ummaya başlıyorlar. Evet, belki kilo veriyorlar ama tekrar alıyorlar, sonrasında işin temel kaynağı yemek yediren nedir sorusunun cevabını bilmediği için tekrar

kilo alıyor. Her kilo alma sonrasında vermeyi zorlaştıran bir sürece sokuyor insanı.

Televizyonda burada çok tetikleyici. Özellikle sabah kuşağı dediğimiz saat aralığında bir kanalda öğrendiğimiz bilgi başka kanalda yalanlanabiliyor. Ciddi bir bilgi kirliliği var. Burada nasıl bir öneride bulunursunuz? Bu tarz programlara belli bir sınırlamama mı getirilmeli? Danışmanlarla mı çalışılmalı? Bu devlet politikalarının geliştirilmesiyle ilgili bir mesele. Kurallar konulmalı ve kuralları koyarken sesini bilimsel anlamda duyurmuş, üniversitelerin akademik kadrolarından destek alarak yol alan insanların ön plana çıkması gerekiyor. Bir dönem böyle bir şey oldu ama sonra ne olduğunu tam çözemedik. Dolayısıyla bir üst kurul olmalı, bir süzgeçten geçmeli. Kişi bilimsel dayanağı olan şeyler söylemeli ve ondan sonra medya da duyurusu yapılmalı. Ne kadar başarılı olunur bilmiyorum. Çok insan ve çok bilgi var ama en azından denetleyen birileri de olmalı. Denetleyen isim de üniversitelerin akademik kadrolarından oluşturmalı. Bu ek sorumluluk ve iş yükü gibi gözükebilir tabi ama sonuçta bir öğrenci yetiştiriyorlar, bu akademik kadronun etkinliğini arttırmak bize bağlı. Yapılan işlerin kalitesi arttığı zaman daha bilinçli söylemlerle konuşacak insanlar. Kişisel deneyimlerini bilimsel bir deney gibi anlatamayacaklar. Bunlar zamanla gelişebilecek.

Sosyal medyada 'Diplomanı Göster' kampanyası başlattık. Gerçekten insanlar bunu istemeli ve görmeli. Ben 1998 yılında mezun oldum. 1998 yılında sadece Hacettepe Üniversitesi vardı. Sonrasında birkaç üniversite daha bu bölümü açtı. Şimdi 61 üniversitede Beslenme ve Diyet Bölümü var. Bu sayı çok fazla... Akademik kadrosu bu bölüm olmayan insanların yetiştirdiği isimler var. Eczacılık



fakültesi, tıp fakültesinden de hocalar var. Meslekten olmayan bir akademisyen nasıl diyetisyen yetiştirebilir?

Bu fakülteler yılda kaç mezun veriyor?

Her birinden 40- 50 mezun olduğunu düşünürsek; 3 bin kişi mezun oluyor. Bunun yanı sıra kurslardan, derslerle, ufak eğitimlerle bu işi yapan isimler var.

Sektörde bu şekilde çalışan kaç kişi vardır?

Rakam bile söyleyemiyorum. Bu yüzden sektör bu kadar genişledi.

Sağlıklı nasıl beslenebiliriz?

Besinleri gruplara ayırıyoruz. Süt ve süt ürünleri, et ürünleri gibi... Yağlı tohumlar, sebze ve meyveler var, tahıllar var. Şimdi süt ile ilgili ne biliyoruz? Pastörize süt mü kullanalım, UHT süt mü kullanalım, sokak sütü mü? Yeni trend nedir sokak sütünü kaynatıp, yoğurdumuzu yapalım fakat ne yazık ki sokak sütü ne kadar kaynatılırsa kaynatılsın mikroorganizmalardan arınmıyor. UHT ya da pastörize hem besin kaybı yaşanmıyor hem de mikroorganizma yönünden arınmış. Bizim güzel yoğurdumuz var. Yoğurdumuzdan vazgeçmeyelim. Kendimiz de mayalayabiliriz, dışarıdan da alabiliriz.

Bugün yeni eğilim probiyotik besinleri dışarıdan alarak beslenme sistemlerini oluşturmak. Bizim geleneksel yemeğimiz yoğurt dedik, ikincisi de kefir. Kefir de, bağırsak sisteminde düzenleyici iyi bir probiyotik kaynağı, iyi bir protein kaynağı yoğurtla birlikte. Çorbalarımızdan en iyi probiyotik kaynağımız da tarhanadır, geleneksel çorbalarımızdan süt ve süt ürünleri bu şekilde az yağlı mı tam yağlı mı kullanalım ikilemini burada da yaşıyoruz. Son dönem 2013 yılında yapılan çalışmalar var.

Özellikle tam yağlı süt ve süt ürünleri alımıyla -peynir demiyorum- kalp ve damar sağlığı, diyabet, kalp hastalıkları risk faktörleri arasında ilişki görülmemiş dolayısıyla bu noktada biraz kişiye özel davranmak gerekebilir. Ancak kolesterolü biraz yüksekse ve alışkanlıklarında tam yağlı süt ve yağ varsa devam edebiliriz ama burada yine kişiye özel olmalı. Alışkanlıklarında yarım yağlı eğilimi varsa onu tam yağlıya döndürmenin gereği yok.

Et ürünleri grubunda yumurta çok önemli. Geçmişte yumurta için hep haftada bir tüketin, bunun üzerine çıkmayın derdik ama son dönem özellikle büyüme gelişme döneminde olanlarda, emzirme döneminde olan annelerde ve hiç bir sağlık sorunu bulunmayan kişilerde her güne kadar öneriyoruz. Kalp damar sağlığı açısından sorunu varsa 2-3 günde bir kez olmak üzere tüketebilir.

Şimdilerde tavuk konusunda ciddi bir tereddüt var. Tabi bir takım uygulamalar var, tavukların hızlı büyümesi amacıyla. Bunlar bir takım antibiyotikler ve yemlerle sağlanıyor. Benim bu noktada söyleyebileceğim beyaz et ama sınırlı miktarda. Haftada bir kez tavuk tüketin. Tavsiye ettiğim beyaz et aslında balıketi. Haftada 2-3 kez olacak şekilde tüketilebilir. Haftada 1-2 kırmızı et ve diğer zamanda bizim aslında en güzel protein kaynaklarımızdan biri de kuru baklagiller. Haftada 1-2 de mutlaka kuru baklagiller tüketilmeli. Balık illaki mevsiminde değil yaz döneminde de dondurulmuş balıklardan yararlanılabilir. Kuru baklagillerin daha kaliteli hale getirilmesi için mutlaka tahıllarla birleştirilmesi gerekiyor. Geleneksel yemeklerimizde kuru fasulye, bulgur pilavımız çok güzel bir kombinasyondur. Birbirlerinin protein yönünden eksiklerini tamamlarlar.

Bu yıl 'Kuru baklagiller' yılı. Birleşmiş Milletler de bakliyat yılı ilan etti. Dolayısıyla sadece yemek olarak değil; salatalarımızda kullanabiliyoruz, diğer taraftan keklerde bile kuru fasulyeyi kullanabiliyoruz. Bizim mümkün olduğu kadar mercimekli köftemiz vb. hem kuru baklagiller, hem tahıl yönünden zengin. Biz hastalarımıza hep bu tarz çeşitlilik ve denge sağlayarak çözüm sunuyoruz.

Kamuoyunda en fazla tartışılan konularda biri de meyve tüketimi. Meyvenin de şeker oranı itibari ile aslında gizli bir tehdit olduğu, çok da fazla meyve tüketilmemesi gerektiği konusunda profesörlerimiz bile beyan veriyor. Her şeyin tabii ki de fazlası zarar ama meyve gerçekten zararlı mı?

Meyveye sadece şeker olarak bakmamak gerekiyor. Meyvenin başka ne özellikleri var? Rengini veren antioksidan var. Mor, sarı, turuncu bunların tamamının farklı görevleri



Sosyal medyada 'Diplomanı Göster' kampanyası başlattık. Gerçekten insanlar bunu istemeli ve görmeli. Ben 1998 yılında mezun oldum. 1998 yılında sadece Hacettepe Üniversitesi vardı. Sonrasında birkaç üniversite daha bu bölümü açtı. Şimdi 61 üniversitede Beslenme ve Diyet Bölümü var. Bu sayı çok fazla... Akademik kadrosu bu bölüm olmayan insanların yetiştirdiği isimler var. Eczacılık fakültesi, tıp fakültesinden de hocalar var. Meslekten olmayan bir akademisyen nasıl diyetisyen yetiştirebilir?



var. Meyve, beslenmede antioksidan olarak yer almalıdır. Tatlılık açısından baktığımız zaman ise günlük bireye göre değişir ama 5 porsiyon meyve sebze alınsın istiyoruz. Genel olarak bir porsiyonu avuç içi olarak kabul ederseniz bununun 3 porsiyonu meyve, 2 porsiyonu sebze olarak tamamladığınızda günlük ihtiyacınızı karşılamış oluyorsunuz. Bunun üzerine çıkabilir misiniz? Sebze yönünden çıkmak daha avantajlıdır kaloriyi arttırmamak adına. 3 porsiyon meyve sezon dolasıyla 10 çilek, 10 erik, yanında da 1 elma yedik hem tatlı hem posa ihtiyacımızı karşılamış oluyoruz, hem de ciddi bir antioksidan kaynağı. Meyveye tek yönlü bakmamak lazım. Meyveyi hayatımızdan çıkartmamamız gerekiyor, özel durumlar var tabii; diyabet hastası kişiler glisemik indeksi çok yüksek meyvelerin tüketimini azaltabilir. Muz, kavun, karpuz, incir gibi... Meyveler, mümkün olduğu kadar aşırıya kaçmadan yenmelidir.

Besin gruplarından kuruyemişin de önemini vurgulamak istiyorum. Ceviz özellikle Omega 3 yönünden çok zengin, balık yağı içeriyor. Fındık, tekli doymamış yağ dediğimiz zeytinyağına benzer bir yağ var. Fakat kuruyemişlere de sadece yağ olarak bakmayalım bunlar da özellikle antioksidan yönünden çok zengindir. Kavurmadan, tuzlamadan aşırıya kaçmadan günlük 30 gram beslenmemizde yer vermeliyiz.

Saat limiti veriyor musunuz? "Akşam 7'den sonra hiçbir şey yemeyin" Bu cümle insan üzerinde ciddi psikolojik baskı unsuru. İş hayatında olduğumuzu düşünürsek insanlar evlerine akşam 8-9'da gidiyorlar. Bu saat kavramı ne ölçüde doğru? Sağlıklı beslenme açısından siz ne öneriyorsunuz?

Hep diyoruz ya bireyselleştirilmesi gerekiyor. Akşam 8-9'a kadar eve gidemeyen bir kişi aşırı aç kalmış olabilir. Sonrasında onun verdiği açlık hissiyle aşırı besin tüketebilir ve hızlı yemek yer ardından bir anda kendisini koltukta hatta bazen uykuda bulabilir. Bu durum ciddi olarak kilo aldırıcı bir durum. Bunun karşında durmak için ne yapmak lazım?

Eğer fırsat varsa mesela saat 5- 6 civarında ayran, yoğurt, kuruyemiş, tam tahıl bir dilim eklemek olabilir. Bu akşam aşırı

yemeği engelleyecektir. Öğünü atlamasın yesin ama aşırıya kaçmasın. Aşırıya kaçmamak için de önlemler alması gerekiyor. Akşam saat 9'dan sonra bir şey yemeyin diye bir şey söyleyemem ama 11'de de bir öğün vermenin anlamı yok. Uykudan 1-2 saat öncesinde hem reflü dediğimiz mide sıkıntısını tetikliyor, diğer taraftan kişinin enerjisini azaltıyor. Ufak ara öğünler akşam saat 9-9.30 civarında küçük öğünler tüketilebilir. Yulaf, kinoa, karabuğday, çia tohumu gibi bir takım yenilikler var. Ülkemizde yetişmeyen fonksiyonel besin dediğimiz protein içeriği yüksek, bir miktar balık yağı bulunan ve glutein içermeyen yiyecekler girdi hayatımıza...

Hareket konusunda da farklı yorumlar var. Her gün yarım saat yürüyün diyen de var, gün aşırı diyen de... Burada doğru nedir? Vücut ortalama olarak günde yakması gereken kalori miktarını yakmada olması gereken nedir?

Kilo koruma, kalp damar sağlığı açısından haftada 150 dakika yürümenin faydalı olduğu söyleniyor. Burada istikrar çok önemli. Diğer taraftan kilo verme çabası içerisindeyse kişi haftada 200- 250 dakikalık bir yürüyüş ciddi bir enerji açığı yaratıyor. Bazı bireylere baktığımız zaman, çok uzun zamandan beri her gün 1 saat egzersiz yapıyor kesintisiz ve rutin halde. Bu kişilerde de kilo problemi olabilir birtakım ailesel etkilerden ya da yeme alışkanlıklarından dolayı. Bu kişilerde bu saati daha da arttırmıyız. Kişiye özel kısmı burada başlıyor.

Peki ya su tüketimi...

Bu da kişiye özel bir durum. Önemli kriter idrar rengi. İdrar renginin açık sarı olması gerekiyor. Dolayısıyla normalde 1,5 litre bunu sağlıyor. Biz temel olarak vücuttan 2-2,5 litre sıvı atabiliyoruz. Tüketim de o oranda olmalı. Bir de tuz konusu var. Görünür tuz, görünmez tuz olarak ikiye ayırıyoruz. Görünür tuz sofrada yediğimiz ama peynir, zeytin, donmuş gıdalar özellikle sucuk, salam gibi işlenmiş ürünler, salamura besinler hepsi tuz kaynağı dolayısıyla görünmez tuz. Her yerde tuzu azaltmamız gerek. Görünmeyen tuz kaynaklarında da düzenleme yapmamız şart, yüksek tansiyon riskini azaltmak için. 🍵

Popüler Diyetler

Her geçen gün yeni bir zayıflama yaklaşımıyla karşı karşıya kalıyoruz. Kısa vadede kalıcı çözümler bulmak ümidiyle yapılan bu diyetler maalesef beklentiyi karşılamıyor. Sağlığımızı tehdit eden bu diyet yaklaşımlarını ve etkilerini şöyle özetleyebiliriz.



■ Protein diyetleri (Dukan, Protein, Karatay, Atkins):

Düşük karbonhidrat içeren, aç kalmadan kilo vermeyi vadeden protein içeriği yüksek diyetlerdir. Proteinin metabolizmayı hızlandırır ve glikojen depoları bittiğinde vücut yağ ve proteini enerji için kullanır. Bu sayede kilo verilir. Ancak verilen kilo yağ oranı oldukça düşüktür. Sağlıklı beslenme kuralları ile yağ kaybı fazla olurken, protein diyetleri ile su kaybı fazla bulunmuştur. Vitamin mineral içeriği düşük bulunan, böbrekler üzerindeki protein yükünü arttıran, doymuş yağ oranı yüksek olan, posa içeriği düşük bu diyetler sağlığımızı tehdit eder. Böbrek hasarı, karaciğer enzimlerinin artışı, ürik asit fazlalığı ile karakterize gut hastalığı riskinde artış, konstipasyon(kabızlık), halsizlik, yorgunluk, saç dökülmesi yapabilir.

Alkali diyetler: Bu diyet şeklinde sebze oranı yüksek, potasyum bakımından zengin, protein ve yağ içeriği düşük, posa miktarı yüksek diyetlerdir. Protein ve sağlıklı yağlar olarak nitelendirilen esansiyel yağ asitleri bakımından yetersiz oluşu uzun vadeli sağlık açısından ciddi riskler taşır. B grubu vitaminler, kalsiyum, demir gibi minerallerin eksikliği de bir diğer olumsuz özelliğidir. Bu tarzda bir beslenme yaklaşımı sağlıklı olmadığı gibi sürdürülebilir de değildir.

Düşük yağlı, düşük kalorili diyetler: Beslenme düzeninde kolesterol ve doymuş yağ asitlerini kesinlikle sınırlayan, kalorileri çok düşük ve standart olan, kişinin besin gereksinimleri önemsenmeyen diyetlerdir. Sürdürülebilir olmadığı gibi yeme bozukluklarına sebep olabilir. Yağ kaybindan ziyade su ve kas kaybettiren diyetlerdir. Bu nedenle diyet hem uzun soluklu yapılamaz, hem de bırakıldığı noktada çok daha kısa sürede eskisinden daha fazla kilo alınır.

Yoyo etkisi dediğimiz bu durum popüler diyetlerin ortak sorunudur. Uzun vadeli yapılamaz, doku yıkımı sonucu sağlıksız bir görünüm oluşur. Diyet bırakıldığı andan itibaren yerleşen kilolar çok çabuk geri alınır.

Sağlıklı kilo kaybı ve kilo koruma dönemi uzman desteği alınarak, kişiye özel planlanmış, kan tahlilleri ve vücut analizleri ile takip edilen kontrollü bir süreç ile mümkündür. Kişisel özellikler, yaşam şekli, bireyin ihtiyacına göre belirlenen kaloriler ile sağlıklı zayıflama gerçekleşir. Uyguladığınız diyet; tüm besin gruplarını içermeli, glisemik indeksi düşük tok tutan, sosyal hayatınıza uyum sağlayabilen, kolay uygulanabilen diyetler olmalıdır. ©



Beste Alimert Altunörs

Genetik Beslenme

Beslenme konusunda bilinçlenmek ve kişiye özel yaklaşımlara yönelmek sağlığımız için çok önemli. Artık gazete diyetlerinden, komşu tavsiyelerinden, işin uzmanı olmayan kişilerin tavsiyelerinden uzaklaşma zamanı.

■ Sağlığımızı korumak, ilerideki hastalık risklerini şimdiden önlemek için iki önemli bilimsel test haberi vermek istiyorum sizlere.

İlki AMİNOASİT TESTİ. Vücudumuzun, genlerimizin yapı taşı olan amino asitler bugüne kadar göz ardı edilmişti. Vitamin, mineral testlerine ve takviyelerine çok önem verirken, amino asitleri sporcuların kullandığı takviyeler olarak biliyor hatta olumsuz bakıyor olabilirsiniz. Oysa aminoasitler doğru kullanıldığında şeker hastalığından kalp damar hastalığına, depresyondan obeziteye, kansere kadar bir çok hastalığın önlenmesinde ve tedavisinde en etkili takviyelerdendir. Sporcularda da kişiye özel planlanan aminoasit takviyeleri ile sağlık durumu ve performansı artırılmaktadır.

Nasıl ki demir veya B12 eksikliğini kan testi yaptırarak görüyoruz ve doğru takviyesini alarak sağlığımızı geliştiriyoruz, aminoasit testi ile de vücudumuzdaki aminoasitlerin düzeyi belirleniyor. Bu sonuç beslenme durumumuz, sağlık durumumuz ve hastalık risklerimiz konusunda bilgi



veriyor. Küçük bir örnek; iştah kontrolü sorunuz varsa, tatlı ihtiyacınız fazla ise triptofan veya trozin aminoasiti düzeyiniz düşük olabilir. Bunların doğru takviyesi ile beslenme alışkanlıklarınızı değiştirebilirsiniz, kilo verebilirsiniz.

İkinci önemli test GEN-TEST. Genlerimiz vücudumuzun haritasıdır. Mevcut sağlığımız ve ileride oluşacak hastalıklarımız gen- test ile belirlenebilir. Gentest Diyet ile kişisel beslenme ihtiyacımızı görebiliyoruz. Her birimiz farklıyız.

Başkası için 1000mg balık yağı doğru miktar takviye iken benim için 3000mg olabilir. Hamilelikte başkası için 400mg folik asit mutlaka kullanılması gerekirken bende kanser riskini arttırabilir. Oysa genel ortalama miktarlara göre vitamin mineral takviyeleri alırsınız. Bu test ile vitamin mineral ihtiyacımız nedir, yağ yakma metabolizmamız nasıl çalışıyor, glutene, laktoza, tuza duyarlılığımız var mı, vücudumuzun detox sistemi nasıl çalışıyor, hangi spor düzeyi bizim için uygun gibi kişisel bilgilere ulaşıyoruz. Böylece daha doğru diyet daha kişisel beslenme planları hazırlayabiliyoruz. 🌱

Beste Alimert Altunörs
Beslenme Danışmanı Diyetisyen

DOSYA

Günümüzde Sağlıklı Beslenme Trendleri

Sağlıklı beslenme günümüzde gitgide ön plana çıkan bir konu. Artık sadece kilo problemleri veya yaşanan hastalıklardan dolayı değil; genel yaşam tarzımız olarak sağlıklı beslenmeyi ön plana çıkarmaya başladık.



■ Geçtiğimiz yıllarda başlayan “Temiz Beslenme” teması yani; vücudu kirletmeyecek ve sağlığa zarar vermeyecek sağlıklı beslenme seçenekleri şüphesiz günümüzde de geçerli bir trend. Yağsız etler, bitkisel protein kaynağı olarak kurubaklagiller ve yağlı tohumlar, kan şekerini dengede tutan glisemik indeksi düşük yiyecekler olmazsa olmazlar arasında..

YEREL TAHILLAR: Her ne kadar restoranlarımız Kinoalı seçenekleri menülerinde arttırsa da, en değerli yerel tahılımız Bulgur daha düşük enerji ve daha yüksek lif içeriğiyle her zaman baş tacımız. Kinoanın bulgura göre tek farkı gluten içermemesi.

FERMENTE ÜRÜNLER: Probiyotiklerin insan hayatındaki önemi anlaşıldıkça fermente ürünlerin sofradaki yeri sağlamlaşıyor. Yoğurt, probiyotik yoğurtlar, peynir, kefir, sirke, turşu aklımıza ilk gelen fermente yiyecekler.

MEYVE İÇEREN ATIŞTIRMALIKLAR-SMOOTHİELER:

Meyveler içerdikleri vitamin, mineral, lif ve fitokimyasallar sayesinde kronik hastalıklara karşı koruyucu etkilere sahiptir. Taze meyve eklenmiş yoğurt, yulaf ve yağlı tohum karışımları bugünlerde iyi bir ara öğün alternatifi. Ayrıca taze meyve suları kan şekerinde ani yükselmeler yaptığı için posasını da ekleyerek hazırlanan smoothie ler çok daha sağlıklı.

SAĞLIKLI YAĞ İÇEREN BESLENME:

Yağsız beslenmenin doğru sayıldığı günler geçmişte kaldı. Sağlıklı yağları kullanarak beslenmek en doğrusu. Temel yağımız zeytinyağı başta olarak, çiğ fındık, badem, ceviz, avokado, chia tohumu, keten tohumu ve hindistan cevizi yağını sağlıklı yağ kaynakları arasında sayabiliriz.

HER DÖNEM SAĞLIK İÇİN SU: Kadınlar için 2, erkekler için 2.5 lt. her gün içilmesi gereken ölçü.

Herkese SAĞLIKLI BİLGİLER eşliğinde SAĞLIKLI GÜNLER diliyorum. 🌱

Suay Akısa
Beslenme Danışmanı Diyetisyen



DOSYA



Fotoğraflar: İzmir Dergisi

Şair, yazar, gazeteci, turist rehberi, eğitimci.
Ve aynı zamanda Halikarnas Balıkçısı'nın
(Cevat Şakir Kabaağaçlı) manevi oğlu
Prof. Dr. Şadan Gökovalı

Bilginler Ormanı

İzmir

*Türkiye'deki hemen her ileri hareket,
İzmir'den kaynaklandı. Vatan İzmir'de kurtarıldı,
Cumhuriyetin temelleri İzmir'de atıldı;
Serbest Fıkra ve Demokrat Parti atılımları
İzmir'de ortam buldu. Bir Türk kızı
(Bedia Muvahhit), ilk olarak İzmir'de sahneye
çıktı; Atatürk'ün huzurunda piyeste oynadı.
İlk gazete İzmir'de yayımlandı; İzmir'deki tiyatro,
dinleti ve sinema salonları doldu taşı.
Sanat özgürlük demekse, İzmir özgürlüğün
başkenti, uygarlığın özetiydi.*



■ İzmir penceresi köşemizde bugün İzmir'in, Ege'nin ve Türkiye'nin en önemli yazar gazeteci ve sanat adamı Şadan Gökovalı'yı ağırlıyoruz. Gökovalı, eğitim olarak bir işletmeci ve bir turizm uzmanı olmasına rağmen bir gazeteci olarak başladığı profesyonel yaşamında sanat alanında yaptığı onlarca çalışması ve eserleri ile tanınmakta. Gökovalı ile İzmir ve İzmir'deki sanat ile ilgili bir söyleşi yaptık.

Sanat ve İzmir diye başlayalım söyleşimize Büyük bir şans olarak, bugün üzerinde yaşadığımız İzmir, geniş anlamda sanatın başkentidir; herkes bunu böyle bilsin. Malûm; sanatların ilki, söz sanatları ve özellikle şiirdir. İzmirli Attilâ İlhan'ın buyruğunca; "başlangıçta daima şairler vardı, başlangıçta daima şairler olacaktır!"

Bütün dünya biliyor ki; dünya şairlerinin atası İzmir'li Homeros'tur. Bu seçkin hemşehrimizin babası, İzmir'de büyük bir müzik okulunun yöneticisi Phemion, anası ise Meles çayının perisi Kriteis'tir. Günümüzün halk ozanları gibi Homeros, Meles çayı kıyısındaki mağaralarda adeta kendisine vahyedilen dizeleri, liri eşliğinde terennüm etmiştir. İzmirli onu öylesine yüceltmişlerdir ki; Smyrna'daki (Bayraklı Tepekule'deki evini "HOMERİON" adıyla adeta tapınak mertebesinde yüceltmişlerdir.

İlk insan eli, mağara duvarlarına ilk geyik resmi çizdikten yüzlerce yıl sonra, Sıfırdan Önce V. yy'da bir ressam yaşadı. İzmir/Efes'te: Elenor oğlu Parrhasios. Sanat tarihine değin en ayrıntılı kitaplara bakın; bu ressamı "Atinalı Zeux ile yaptığı resim yarışması ile tanınır" ibaresine rastlarsınız. Peki ama, neymiş bu yarışma? Dünya Ressamlar Yarışmasınının, on binlerce kişilik stadyumda, seçkin bir jürinin önünde yapılır

söz konusu yarışma. Atina'nın yaptığı asma tablosunda üzüm salkımları sarkmaktadır. Olacağına bakın ki; tam o sırada, birkaç kuş, resimdeki üzümleri sahici sanarak galamaya kalkıştılar. Bizimki ise, perde resmi yapmış; izleyenler, seçici kurul üyeleri, hatta bizzat rakibi olan Zeux, perde resmini gerçek sanarak açmaya çalışmışlardır. Deyim yerindeyse, Atinalının resmi kuşları, Efeslininki, onca insanı kandırmıştır.

Sonrasını mı merak ettiniz? Efesliler, üstada öylesine saygı göstermişlerdir ki; onun pek sevdiği erguvan rengini ona tahsis etmişlerdir. Dahası, Parrhasios, o günden sonra başında "*Ressamlar Prensi*" yazılı altın taçla dolaşmıştır.

Sanatın sürekliliği var ya: Parrhasios'u, IV. yy'da (Büyük İskender dönemi), yine Efes'te yaşayıp sanatını icra etmiş olan Apelles de, Erken Helenistik çağın en büyük ressamı sayılmaktadır. "*Nulla dies sine linea*" (Çizgisiz geçen gün gün değildir) biçimindeki aforizma, onunla ilişkili gösterilmektedir.

Antik çağda nam salmış Anakreon'un Teos'lu, Perikles'e "*Miracle Greek*" (Yunan mucizesini) başlatan Aspasia Miletli, tüm çağların en büyük lirik kadın şairi Sappho, Lesbos'lu, büyük şair Alkman Sardeis'lidir.

OİKONOMOS'UN BELİRTTİĞİ GİBİ, İZMİR= "BİLGİNLER ORMANI..."

"*Albino*" hastalığının adını, bu rahatsız, bu rahatsızlığa tanı koyan İzmirli Doktor Albinus'tan aldığını, heykeltraşlıkla naturalizmi (doğallığı), Bergamalı sanatçıların bulup, Helenistik Çağın Başyapıtı "*Zeus Altar*"ını (sunak) Bergamalı sanatçıların varettiklerini, diyalektik felsefeyi Efesli Blosson oğlu Herakleitos'un (İ.Ö. 540-480) başlattığını, bugün -maalesef-

İNSAN NASIL BİR HAYVANDIR?

İNSAN, Öğrenen bir hayvandır	(KONFİÇYÜS)
İNSAN, Araştıran bir hayvandır	(THALES)
İNSAN, Para kazanan bir hayvandır	(SOFİSTLER)
İNSAN, Sorgulayan bir hayvandır	(SOKRATES)
İNSAN, Toplumsal bir hayvandır	(PLATON)
İNSAN, Düşünen bir hayvandır	(ARİSTOTALES)
İNSAN, Şüphecî bir hayvandır	(SEPTİKLER)
İNSAN, Tartışan bir hayvandır	(HERAKLEİTOS)
İNSAN, Deneyen bir hayvandır	(J. LOCKE)
İNSAN, Çıkarını düşünen bir hayvandır	(J. DEWEY)
İNSAN, Eleştiren bir hayvandır	(E. KANT)
İNSAN, Konuşabilen bir hayvandır	(DESCARTES)
İNSAN, Sistematik bir hayvandır	(HEGEL)
İNSAN, Tutarsız bir hayvandır	(GAZALİ)
İNSAN, İtiraz eden bir hayvandır	(A. CAMUS)
İNSAN, Yalanlayan bir hayvandır	(K. KOOPER)
İNSAN, Teori kurabilen bir hayvandır	(T. KHUN)
İNSAN, Mücadeleci bir hayvandır	(K. MARKS)
İNSAN, Seven bir hayvandır	(E. FROMM)
İNSAN, Düpedüz bir hayvandır	(F. NIETZSCHE)

parşömen dediğimiz Bergama kağıdını Sardeisli Krates ile Pargamonlu İrodikos'un icat edip geliştirdiklerini vb söylememek, bu dahi kişilikleri aşagılamak olur.

Ben, liseden sonra kendimi İzmir ve üniversite düzeyine yükselttiğim sırada öğrendiğim nice şeyden birkaçı: Dahi bestekâr Rakım Elkutlu ve onu güfteleriyle besteleyen Nahit Hilmi Özeren'in, üstad bestekâr Avni Anıl'ın, çağdaş Anadolu düşünürü Halikarnas Balıkcısı'nın, "Kalpaklılar" yazarı Samim Kocagöz'ün, "Türk şiirine gökten zembille inen" Attilâ İlhan'ın, "Aç Kapıyı Ben Geldim" şairi Berin Taşan'ın, "Birisi" şairi Nahit Ulvi Akgün'ün, moda göklerinin "Z" yıldızı Zühal Yorgancıoğlu'nun İzmirli olup, bu şehirde sanatlarını icra ettiklerini sevinerek öğrendim.

Yine o 1960'lı yıllar; Fuar'ın görsel sanatlar merkezi olduğunu gördüm. Sanatçılar "İzmir Fuarında sahne aldım" diye, on binlerce Egeli "En ünlü sanatçıları İzmir Fuarında izledim" diye övünürdü. Çoğunu bizzet düzelenediğim şiir matinelerinde salonların hınca hınç dolduğunu gördüm. (İzmir'in deniz kokan güzellerinin yarışmalarda ilk sırayı kimseye bırakmadıklarını, nice filmin esas oğlan ve esas kızlarının İzmir'den çıktığını kim bilmez?)

İZMİR, FİKİR VE DÜŞÜNCE ÖZGÜRLÜĞÜNÜN MERKEZİ

"Fabl" denilen, kahramanı hayvanlar, amacı insallar olan masalların babası Aisopos (Ezop) Egelydi. Kendisi, zamanın zalim tiranlarını eleştirdiği için, dönerse öldürülmek koşuluyla Atina'dan sürülen bu usta, eleştirî oklarını



Anadolu egemenlerine fırlattığı için hiç cezaya uğramadılar. (Günümüzdeki gibi???)

Türkiye'deki hemen her ileri hareket, İzmir'den kaynaklandı. Vatan İzmir'de kurtarıldı, Cumhuriyetin temelleri İzmir'de atıldı; Serbest Fıkra ve Demokrat Parti atılımları İzmir'de ortam buldu. Bir Türk kıızı (Bedia Muvahhit), ilk olarak İzmir'de sahneye çıktı; Atatürk'ün huzurunda piyeste oynadı. İlk gazete İzmir'de yayınlandı; İzmir'deki tiyatro, dinleti ve sinema salonları doldu taştı. Sanat özgürlük demekse, İzmir özgürlüğün başkenti, uygarlığın özetiydi.

Yitirecek, zincirlerinden başka bir şeyi olmayan kişi için özgürlüğün ne önemi, ne anlamı var? Özgürlük, varsılıkla birleşirse değer kazanır. Meşhur öğretiler:

Şu üç kişiye acı: Varsılken yoksul düşene, mutaberkten itibarsız kalana ve cahiller arasındaki bilgine!

İzmir bunların hepsini yaşamış, ama hepsinin altından kalkmış, üstesinden gelmiştir. Bence bu biraz da, İzmirlinin ahde vefasından, vefa duygusundan ileri gelmiştir.

Örnekse:

7 Smyrnalılar, sıfırdan sonra 178'de yaşadığı ölümcül deprem felaketinin ardından, Roma İmparatoru Marcus Aurelius'a yazdığı dokunaklı mektupla şehri yeniden kurduran Balıkesirli Aristides'e "İZMİRLİ" şanını vermişlerdir,

7 İzmirli, o muhteşem 9 Eylül 1922 Cumartesi günü şehre ilk gelen yüzbaşı Şerafettin'e "İZMİR" soyadını vermişlerdir,

Şadan Gökovalı kimdir?

Merhaba!

Ben Şadan Gökovalı.

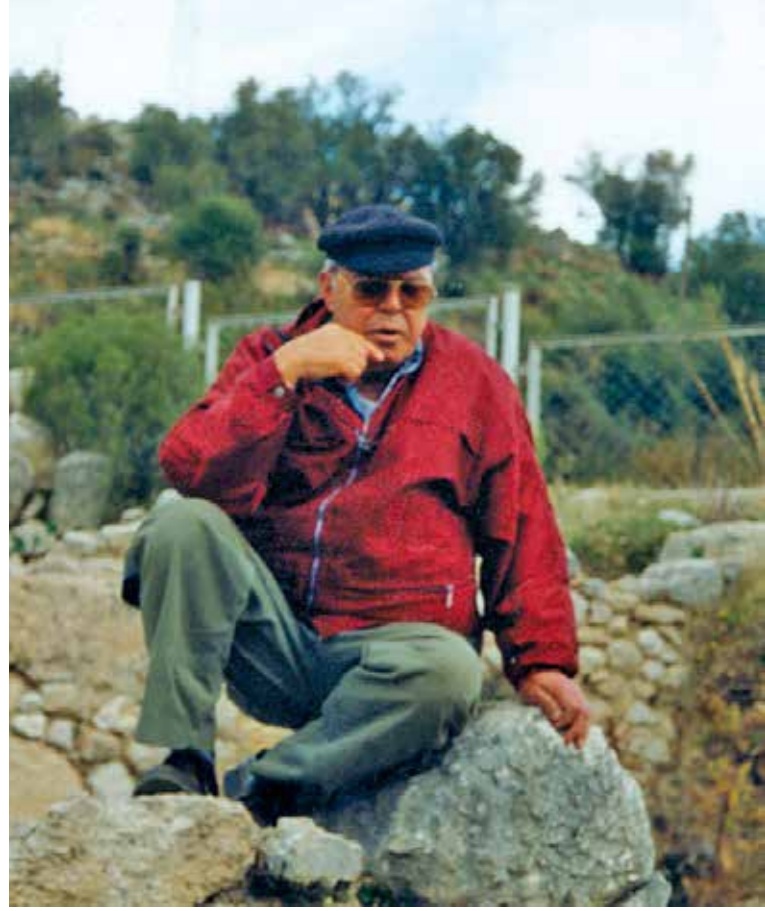
Soyadım, kimliğimin ip ucunu verir: II. Dünya Savaşının başladığı yıl (15 Mart 1939); Atatürk'ün Muğla Valisi Recai Güreli'nin Gökova Muhtarı Mehmet Gökovalı'nın oğlu olarak Karia göklerine gözlerimi açmışım. Ninnim türküler, şiirim manilerdi. Hayli nabiga (soyunda şair olmayan) kişiler vardı. Bir şiirimde dediğim gibi, "Halkım / Diyeceklerini / Türkülerle demişti."

İlkokulun ilk üç yılını köyümde okuduktan sonra sırayla Ula İlkokulu'nu, Muğla Ortaokulunu, Aydın Ticaret Lisesini ve İzmir İktisadi Ticari İlimler Akademisini (1962) bitirdim. 01.02.1959'da Ege Ekspres'te muhabir, 23.02.1966'da TRT'de yapımcı, 01.08.1980'de Ege Üniversitesi Basın Yayın Yüksekokulunda öğretim görevlisi ve müdür yardımcısı olarak göreve başladım. Bu süre içinde başlıca "Yılın Gazetecisi" (1964) seçildim, TDK Radyo-TV Dil Ödülünü (1975) kazandım. Başta araştırma, röportaj, seri röportaj ve turizm dalları olmak üzere gazetecilik Başarı Armağanı yarışmalarında birçok birincilik ve ödül kazandım. 1965'te Rehber, 2014'te "Yılın Rehberi" seçildim.

Akademik kariyer olarak turizm alanında Yüksek Lisans (1975) ve Doktora (1979) ünvan ve yetkisini hak ettim. 1994'te iletişim bilim dalında "Üniversite Doçenti" (1994) ve "Üniversite Profesörü" sıfatına lâıyk görüldüm.

Anadolu Uygarlığına, Muğla ve İzmir Kültürüne en fazla hizmet eden kişi, Knidos, Efes, Fethiye ve Bergama'yı en iyi anlatan yazar kabul edildim. Çoğu başlıca turistik yerlerimiz hakkında rehber niteliğinde ve bazıları birden çok dile çevrilmiş 40'a yakın kitaba imza attım. Ege Geriatri Derneğince "İleri Yaş Dostu" (2015) olarak ödüllendirildim. 1981 yılında, Kaya Çelikkanat ve Orhan İlhan'ın katkılarıyla hazırladığım "Atatürk ve İzmir" kitabım, "100. Yılın En Başarılı Yayınları" arasında değerlendirildi.

Salihli, Muğla Büyükşehir, Bergama, Menteşe Belediyeleri için 20'yi aşkın kültür kitabı ürettim. Şu günlerde "Oktay Akbal" ve "Uygarlığın Özeti BERGAMA" kitaplarım yayınlandı. Son yıllarda yayınlanan kitaplarım: "İzmiriçe'nin Tacı KADİFEKALE", "Ben Halikarnas Balıkçısı: Doğdum Sevdim Öldüm" ve "MASALSI TÜRKİYE". Kitaplarım, yaşam öykümdür.



➤ En önemlisi, "Gâvur" diye lekelenmeye çalışılan İzmirli, Kurtarıcı Gazi'ye İzmir (Göztepe) Nüfusuna kayıtlı olduğunu bildiren nüfus cüzdanı vermişlerdir.

İZMİR'DE SANATI GELİŞTİRME AÇISINDAN NE YAPILMALI?

Balıkçı'nın deyişiyle "hiç ikisi biri, lâmi cimi yok", baştakiler, ne yapacaklarsa, inanarak yapmalılar. Çevreyi, kendilerinden başlayarak değiştirebileceklerini unutmamalılar. Ben üç dönem (15 yıl), Salihli Belediye Başkanı Zafer Keskiner'e Sanat-Kültür Danışmanlığı yaptım. Kendisinin katılmadığı, baştan sona izlemediği hiçbir sanat-kültür etkinliği olmadı. Böylece, Salihli'nin kendi halindeki ilçesi, ilkçağdaki gibi sanatın başkenti oldu; Türkiye'den tek ilçe olarak "Türk-Yunan Barış ve Dostluk Ödülü"ne lâıyk görüldü. Bademler, "Tiyatrolu Tek Köy" bayrağını gönderden hiç indirmedim.

Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün, dördüncü kez görev başında! Niçin? "Kara kaşı-kara gözü için" demeyin, zira başkanımızın başında siyah tel kalmadı. Dr. Gürün'ün başkanlığında Muğla BŞB. Kültür Yayınlarında çıkan kitapların sayısı 20'ye yaklaştı. Şimdi de, yaşamını orada sonlandıran edebiyet çınarı Oktay Akbal adına yazı yarışmaları düzenleme kararı aldı.

Biz ise İzmir'de, kendi adına düzenlenen toplantılara katılmayan ve açış konuşması yapıp sıvaşan başkanlar gördük.

PEKİ ÜNİVERSİTELER?

Ben kulunuz, -resmen ve net- 65 yıldır İzmir'de yaşıyor; düşünce ve yazı üretiyorum. Bence gazetecilik de, TRT yapımcılığı da öğreticiliktir ama -kadrolu- olarak 01.08.1980'den bu yana üniversite öğretim üyeliği yapardım. İzmir'e geldiğimde bir tek yüksek okul (YETO) vardı; şimdi ise İzmirli deyişimle "Yarı kırk kadar üniversite" var bu hercai şehirde.



KORKURAM

Yayan yapıldak düşürem yollara,
Çakır dikenler görürem korkmuram.

Seyredirem ıssız biyabanları,
Vahşi hayvanlar görürem korkmuram.

Kâh oluram denizlerde kayıkçı,
Dalgalı tufan görürem korkmuram,

Kâh çıkıram sahile, her yanda,
Kalaba vahşiler görürem korkmuram.

Kâh sabaha dek vururam dağlara,
Yangınlı balkan görürem korkmuram.

Kâh inirem gölgeli ormanlara,
Yırtıcı hayvan görürem korkmuram.

Bazen yönelip savanlara,
Bir sürü aslan görürem korkmuram.

Mezarlıklarda tutarsam kâh mekân,
Orada hortlak görürem korkmuram.

Menzi 1 olur kâh bana viraneler,
Cin görürem, can görürem korkmuram.

Bu küre-i arzda¹ ben, muhtasar,²
Muhtelif elvan³ görürem korkmuram.

Yurt dışında da hatta gezip
Çok tuhaf insan görürem korkmuram.

Fakat bu korkmazlıkla doğrusu
Ay dadaş vallahi, billahi, tallahi,
Nerde Müselman görürsem korkuram!

Sebepsiz korkmuram, özü var,
Neyleyim yahu, bu yok olmuşların

Fikrini kan görürem, korkuram,
Korkuram, korkuram, korkuram!..

1 küre-i arz: yerküre, dünya

2 kısaca

3 renkler, çeşitler

Hangisinin ses getirici, iz bırakıcı sanatsal, bilimsel etkinliği, üretimi var? Reklamlarına bakarsanız, tüm dünya üniversitelerini bizimkilerin ardına takılmış... Eee, hani uluslararası etkinlik, başarı? (Bu yazıyı okuyunca da, yalanlama yarışına girsinler bakalım!)

Peki, yani Şadan Gökovalı karamsar, umutsuz mu? Yok, a canım. "Dum spiro spero" (Soluk aldığın sürece umudunu yitirme)!

Aziz Kocaoğlu lokomotif olmuş, bağlı ilçeleri rayda yürütmeye çalışıyor. Tünelin ucundaki ışığı görür gibiyiz. Karşıyaka Belediye Başkanı Hüseyin Mutlu Akpınar, Seferihisar Belediye Başkanı Tunç Soyer, Bergama Belediye Başkanı Mehmet Gönenç, karanlığa mum yakanlardan. Kişileri saymaya kalkışmak gereksiz ama kurum olarak Filiz Sarper'in başkanlığındaki İKSEV'i, Tayfun Eraslan'ın yönetimindeki İzmir Devlet Tiyatrosu'nu alkışlamak değer bilirlik olur. Bir de, önümüzdeki Ekimde, düşünceden eyleme geçecek olan İzmir Araştırmaları Platformu, şimdiden bir imbat serinliği estiriyor yüzümüze.

Şözün özü: *İzmirli Şadan Gökovalı*, Dağlarca gibi, "geçmiş günler geleceklerden parlak değil" diyor, diyebilir miyiz?

Rahatlıkla. Bana bu umudu veren sizsiniz!

Nasıl yani, biz?

Elbette siz; baksanıza, bu konuşma metnini okuyorsunuz. Son yaprak solup düşene, son soluk solunana dek. Yaşamak varsa, umut var.

Totalim eşsiz İzmir'in, bizim İzmir'in nazik ellerinden; Pagos'a (Kadifekale), Amanara'ya (Yamanlar), tırmanır gibi çıkalım sanatın yücelerine. (Çünkü, bildiğim kadarıyla, sanat yapan tek hayvanız biz insanlar...)

Söyledim!..

Çeşme Ayios Haralambos Kilisesi

Çeşme Belediyesi tarafından İzmir İl Özel İdaresinden alınan ödenek desteğiyle 2010 yılında başlatılan restorasyon çalışmaları 2012 yılının Mayıs ayında tamamlanmıştır. Restorasyon çalışmaları kapsamında dış cephe yüzeylerinde zamanla oluşan yoğun bitki oluşumu kaldırılmış ve dış cephe duvarları onarılmıştır.





MAHİR KAPLAN
Mimar, EĞİAD Üyesi



■ Plan ve süslemeleri açısından özel bir yapı olan kilise, İzmir’ in Çeşme İlçesinde 1832 yılında Aziz Haralambos’ a ithafen yapılmıştır. Roma İmparatoru Septimus Severus döneminde(193-210) Manisa’da Hıristiyanların ruhani lideri olarak görev yapan Aziz Haralambos, Roma İmparatorluğu henüz Hristiyanlığı kabul etmediği için tutuklanmış ve işkenceye uğramıştı. Maruz kaldığı işkencelere rağmen inancından vazgeçmeyen Haralambos’un “kutsal şehit” olarak anılmasının nedeni budur.

Bir Rum Ortodoks ibadethanesi olarak inşa edilen kilise Bazilikalı Tipi, doğu-batı yönünde uzanan üç nefli, günümüze ulaşmamış kemerli narteksi olan bir plan şemasına sahiptir. Apsis ibadet mekanını vurgulamak adına orta nef yan neflere göre daha yüksek tutulmuştur. Orta nef tonozu üzerinde son derece canlı renklerle işlenmiş, madalyonlar içine alınmış Pantakrator İsa, Aziz Yahya, Meryem ve çocuk İsa tasvirleri yapılmıştır.

YAPININ MİMARİSİ

Kilise doğu batı yönünde uzanan dikdörtgen planlı, üç nefli bir bazilikalıdır. Yapının narteks kısmı günümüze kadar ulaşmamıştır. Bu bölümün varlığı, batı duvarı üzerindeki üzengi taşları ve nartekse ait çapraz tonoz izlerinden anlaşılmaktadır.

Yapının içine açılan toplam yedi kapı bulunmaktadır. Ana girişi batı duvarı üzerindeki kapılardan ortadadır. Kapıların tamamı taş söveli ve yuvarlak kemerlidir. Batı duvarı üzerinde olan kapı söveleri taş silmelerle çevrelenmiştir. Yapının yan nefler birbirinin simetrikidir ve orta nefden kolon sırası ile ayrılırlar. Yan nefler yedi birime ayrılmıştır. Her birim birbirinden yuvarlak kemerlerle ayrılmaktadır ve üzerleri çapraz tonozla örtülmüştür. Orta nefin doğusunda ana apsis nişi yer almaktadır ve üzeri yarım kubbe ile örtülmüştür. Batıdaki bir birim günümüzde mevcut değildir, fakat varlığına ait izler batı duvarı üzerinde yer almaktadır. Galeri katının kuzey ve güney kollarında doğuda bir birimlik bölümün orta nefi bakan kesimi duvarla kapatılmıştır.

Yapıyı zemin katta 17 alt, 12 üst pencere, galeri katında 25 pencere ve teras katında ise 14 pencere aydınlatmaktadır. Zemin kat alt pencerelerinden kuzey ve güney cephesindeki pencereler birbirinin aynıdır. Bu pencereler taş söveli ve yuvarlak kemerlidir. Doğramaları ahşap malzeme ile yapılmıştır ve doğrama arkasında metal kepenk bulunmaktadır.

Galeri katı pencereleri alt kat pencere akslarının iki yanına yerleşmiştir. Bu pencerelere ait doğramalar günümüze kadar ulaşmamıştır. Teras katına açılan pencereler de taş söveli



Öncesi



Sonrası



yuvarlak kemerlidir. Mekanın içine ve dışına açılan iki sıra metal kepenk bulunmaktadır.

Yapı yığma sistemle inşa edilmiştir. Beden duvarları kaba yonu taş ve kayrak taşlarla inşa edilmiştir. Köşelerde büyük kesme taşlar kullanılmıştır. Çapraz tonozlarda ve orta nefin üstündeki beşik tonozda da taş malzeme kullanılmıştır. Kemerler düzgün kesme taş malzeme ile yapılmıştır.

Kilisenin dışında süslemeye rastlanmamaktadır. Fakat iç mekanda yoğun bir süsleme hakimdir. Alt katta yapılan süslemeler sütun başlıklarında ve kemerlerin en yüksek noktalarında birer rozet şeklinde görülür. Başlıklarda akantus yaprakları, rozetlerde ise çiçeklerle yapılmış süslemeler görülmektedir. Bu kattaki çapraz tonozların ortasında da rozetler bulunmaktadır. Galerî katını orta nefden ayıran kemerler üzerinde de süslemeler bulunmaktadır. Kemer dikdörtgen panolara ayrılmıştır. Her pano içine yapılan rozetlerden kemerin en yüksek noktasında bulunan yuvarlak, diğerleri ise ovaldir. Rozetler akantus yapraklarından oluşmuş ve yıldızla boyanmıştır. Rozet dışında kalan alan, panolarda lacivert renkle boyanmıştır. Kemerler arasında bulunan oval panoların çevresinde çiçek motifleri bulunmaktadır. Oval panoların içerisinde ise ikonlar yer yer

sıva altından gözükmektedir. Tonoza saplanan pencere nişlerinin üst kesimleri bitkisel motiflerle taçlandırılmıştır. Kilisede en yoğun süsleme apsisin üzerindeki duvarın tonoz ile birleştiği kavsara kesimindedir. Burada altta oval bir panonun iki yanında damla şekilli birer pano, üzerinde ise yonca şekilli bir pano, en üstte yuvarlak bir pano yer almaktadır. Panoların etrafı tüm yüzeyi kaplayacak şekilde süslemelerle doldurulmuştur.

RESTORASYON UYGULAMASI

Çeşme Belediyesi tarafından İzmir İl Özel İdaresinden alınan ödenek desteğiyle 2010 yılında başlatılan restorasyon çalışmaları 2012 yılının Mayıs ayında tamamlanmıştır. Restorasyon çalışmaları kapsamında dış cephe yüzeylerinde zamanla oluşan yoğun bitki oluşumu kaldırılmış ve dış cephe duvarları onarılmıştır. Çatı ve teraslardaki tüm fazlalık yükler alınıp yapı çimentolu uygulamalardan arındırılmıştır. İç kısımlardaki tüm özgün sıva ve motifler korunmuş, sadece temizlik, sağlamlaştırma ve kısmi rötuşlama yapılmıştır. Madalyonlar içindeki sonradan sıvanarak kapatılan tüm fresk ve motifler restorasyon tekniklerine uygun olarak ortaya çıkarılmıştır. Yapılan tüm çalışmalar uzman denetiminde ve konusunda uzman ekiplerle yürütülmüştür. Yapı şu anda sanat etkinliklerine hizmet vermektedir. 🌐

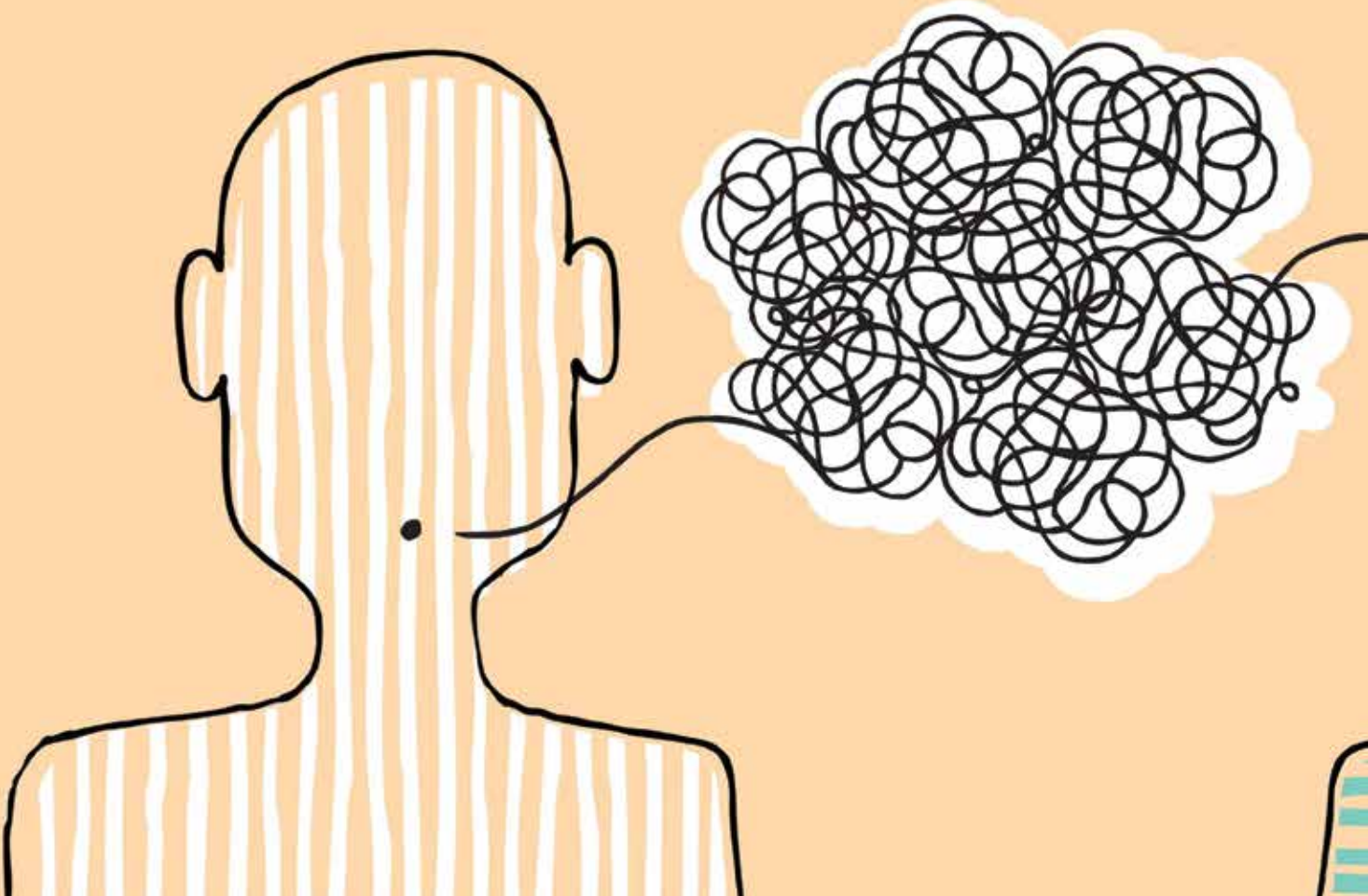
Çoğu zaman insanlar iletişim yerine itişmeyi tercih ederler. Çünkü iletişimsizliği hiç kimse kabul etmez. Herkes karşıdakinin kendini anlamadığını düşünür. Kendini ifade edemediğini hiç kimse düşünmez.

İş Hayatında İletişim

Hayatta en kolay yapılan şey her problemde bir suçlu aramaktır ve mutlaka da bir suçlu bulunur. Aslında amacımız suçlu bulmak değil de sorunu çözmek olmalı sorunun biraz daha temeline inilse burada gerçek sorunun işyerindeki iletişimsizlik olduğu anlaşılır.



TEYFİK BİYİKLİ
TSE Eğitim Uzmanı
Toplam Kalite Yönetimi Bilim Uzmanı



■ Yazıma küçük bir anekdotla başlamak istiyorum. Hasan; sessiz, sakin, içe dönük, insanlarla kolay iletişim kuramayan bir gençti. İşe başladığı ilk gün patronu onu arkadaşları ile tanıştırdı ve tomanın başına götürüp yapacağı işleri gösterdi. Endüstri Meslek Lisesi torna bölümü mezunu olduğundan işi hemen kavramıştı. Hasan'ın mesai arkadaşları, yıllardır aynı yerde beraber çalışmaktaydılar. Çoğu, bu işlerle ilgili herhangi bir eğitim almadan buraya gelmiş, işi burada öğrenerek çok iyi arkadaş olmuşlardı.

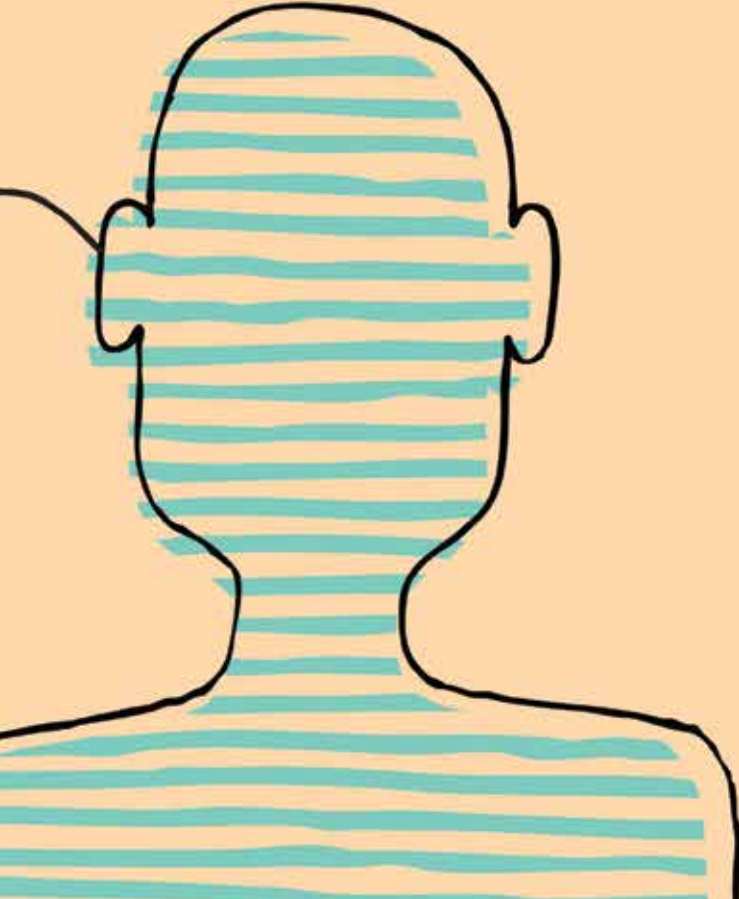
Hasan yaptığı iş çok dikkat de gerektirdiğinden, mesai saatlerinde sadece işi ile ilgilenmekte, başarılı çalışmalarıyla patronunda gözünde yükselmekteydi.

Hasan'ın işini iyi yapması ve amirlerince takdir görmesi, günler geçtikçe iş arkadaşlarının üzerinde rahatsızlığa sebep olmaya başladı. Artık Hasan'a karşı olumsuz davranışlar gösteriyorlardı. Onların bu davranışları ile Hasan daha da yalnızlaştı ve arkadaşlarına yakınlaşma umutları iyice söndü...

BU HİKÂYEDE SUÇLU KİMDİR?

Sanki sözlerinizi duyar gibi oluyorum. Diğer çalışanlar! Çünkü Hasan'ı kıskanıyorlar. Onlarda çalışınlar patron onları da sever. İşini yapmayanlar işini yapanları hep kıskanırlar.

Patron! Çünkü Hasan'ı tutuyor. Yıllardır kendine para kazandıran çalışanlarını bir anda yok sayıyor. Hasan gelmeden önce o işletmede hiç iş yapılmıyor muydu? Para kazanamıyor muydu? Ne oldu Hasan sanki tek başına mı çalışıyor. Eski çalışanlar işlerini yapmıyorlar mı?



Tabi ki Hasan! Zaten iletişim sorunu var. O içine kapanık ve sessiz birisi. Çalışanlarla beraber olsa, takımın içine girebilse, ekip çalışmasına yatkın olsa zaten hiç sorun olmayacaktı.

Hayatta en kolay yapılan şey her problemde bir suçlu aramaktır ve mutlaka da bir suçlu bulunur. Aslında amacımız suçlu bulmak değil de sorunu çözmek olmalı sorunun biraz daha temeline inilse burada gerçek sorunun işyerindeki iletişimsizlik olduğu anlaşılır. Çoğu zaman insanlar iletişim yerine itişmeyi tercih ederler. Çünkü iletişimsizliği hiç kimse kabul etmez. Herkes karşıdakinin kendini anlamadığını düşünür. Kendini ifade edemediğini hiç kimse düşünmez.

Halbuki işletmede çalışanlar, Hasan ve patron ile sağlıklı bir iletişim kurmayı başarabilse, Hasan'ı biraz zorlanarak da olsa grubun içine katabilse, patron da iletişim yeteneklerini kullanarak adaletli ve şeffaf olduğunu gösterebilse işletmede hiç de böyle bir sorun olmayacaktı.

Mutlaka o işletmede Hasan'ın bilgi beceri ve yeteneklerine ihtiyaç vardı ki işe alındı. Ama tek başına hiçbir çalışan takımın üyesi olmadan o işletmeyi başarıya götüremez. İşletmelerde patrona da çalışanlara da gelişmeye açık bilgi sahibi insanlara da ihtiyaç vardır. İşletmelerin başarı seviyelerini yükseltebilmeleri için ekip olma bilincinin olması gerekmektedir. Ekip olabilmeyi başarmış yönetici ve çalışanların niteliklerine baktığımızda bu kişilerin

- Meslek standartları çitasını yükselten,
- Sorunları "biley taşı" olarak gören,
- "Mükemmellik savaşçısı"
- Kaf dağına tünel açan,
- Kurumsal kültürü yaşayan,
- Başarı inancı yüksek,
- Hedefe kilitlenebilen,
- Kendini ve başkalarını coşkulandıran,
- Hiçbir koşulda pes etmeyen,
- Değerler - ilkeler" ile tutarlı davranışları olan,
- Sorumluluk duygusu taşıyan,
- İçsel motivasyonu "coşku dürtüsü" olan
- "Dozunda" hırslı,
- İnisiyatif kullanan
- Yapıcı iletişim ve sürdürülebilir ilişkiler kuran,
- Sinerji paydaşlığı yapan
- Karşılıklı empati kurabilen,
- Kesimler arasında hoşgörü gösteren
- İki yanlı sağduyusu olan

olduğunu görebiliriz. Bunun için en büyük görev yöneticilere düşmektedir. Öncelikle yöneticiler elverişli kurum kültürünü sağlama yolunda adımlar atmalı ve çalışanlar arasında motivasyonu sağlayarak ast-üst ilişkilerini tanımlamalı. Bunları sağladığımızda hem Hasan'ı hem işletmeyi hem de tüm çalışanları aynı yöne bakabilen ve beraber hareket edebilen takım arkadaşlarına dönüştürebilir, ekip olmayı ve birlikte hareket etmeyi sağlayabiliriz. ©





Dünyanın en iyi mahzenlerinden biri: LA Mahzen

İzmir Torbalı'daki Lucien Arkas Bağları; içindeki LA Mahzen manzarası, modern üretim tesisi ve Efes, Metropolis gibi tarihi yerlere yakın lokasyonu ile hem turistler hem de haftasonunun keyfini çıkarmak isteyen İzmirliiler için farklı bir alternatif oldu.



■ Türkiye'nin en büyük tek parsel organik bağı olan 'Lucien Arkas Bağları' İzmir'in güneyindeki Torbalı'da cazibe merkezi haline geldi. Bağların içinde yer alan LA Mahzen, dünyanın sayılı yayın evlerinden İsviçreli Braun Publishing'in satışa sunduğu "Sömelye'nin Cenneti: Dünyanın En İyi Mahzenleri" isimli kitapta yer alan 66 mahzenden biri.

Üç bin metrekarelik mahzen bölümü, tadım alanı, bar, mutfak, 50 kişilik toplantı salonu, 500 kişi kapasiteli veranda ve teras bölümlerinden oluşan LA Mahzen, içindeki restoran ile de hem İzmirli'lere hem de bölgeyi gezen turistlere üzüm bağlarına karşı yemek yeme zevki sunuyor.

5 kilometrelik yürüyüş parkuru da bağların arasında farklı bir gezinti alternatifi. Havalimanına 20 kilometre uzaklıktaki Lucien Arkas Bağları, ayrıca toplantılar ve özel yemekler için de farklı alternatifler sunuyor. Ayrıca havalimanından gerek şehir merkezinden araç kullanmaya gerek kalmadan İZBAN ile ulaşmak mümkün. Kuşçuburun istasyonunda inildiğinde sadece 2 dakika mesafede. Üstelik rezervasyonla özel servis imkanı sunuluyor.

METROPOLİS'İN TARİHİ KALINTILARI BAĞDA

Lucien Arkas Bağları, Metropolis topraklarında yer alıyor. Metropolis'te topraklarının verimliliği, önemli yolların geçiş noktasında oluşundan kaynaklanarak da tarıma, üzüm ve zeytin yetiştirilmesine, şarap üretimine dayalı bir ekonomik düzen hüküm sürmüştü.

Lucien Arkas Bağları'nda Metropolis'i besleyen bir su kemeri ve tümülüs kalıntısı da bulunuyor. M.S. 2-3 yüzyılda inşa edilmiş ve Roma Dönemi'ne ait olan su kemerleri Ayrancılar'daki suyu Metropolis'e taşımak için kullanılmış. Su kemerleri kalıntılarının devamı Metropolis'e doğru Kaplıncık ve Özbey Köyleri'nde de devam ediyor.

AYIŞIĞINDA HASAT

Ecocert tarafından tescil edilmiş Lucien Arkas Bağları'nda, üzümler kimyasal ilaçlar ve gübreler kullanmaksızın organik bağcılık yöntemleriyle yetiştiriliyor ve gece serinliğinde hasat ediliyor. Böylece üzümlerin, bölgeden (Terroir'dan) kaynaklanan özgün meyvemsi aromalarının doğal olarak korunması sağlanıyor. 🌿





KÂYA PRESTIGE® Catering



Özel günler, özen ister...

Kaya Prestige Ziyafet Ekibi, organizasyonun içeriğine ve konseptine göre, gecenin eksiksiz ve mükemmel yaşanması, misafirlerimiz ve davetlilerinin keyifli ve mutlu anlar geçirmesi için etkinliği başından sonuna kadar planlar ve uygular. Size sadece dostlarımızla, eşsiz anları paylaşmak kalır.







Vefa Reşat MORAL
Moral Hukuk Bürosu
EGİAD Üyesi

İran'da İş Yapmak

Bu bilgi notu İran İslam Cumhuriyeti ("İran") üzerinden kaldırılan ambargoların ekonomik hayata etkisini, ambargoların kaldırılması ile hareketlenen ticari hayatı ve yatırım potansiyeli taşıyan sektörleri değerlendirmek amacı ile hazırlanmıştır.

1. İRAN'A GENEL BAKIŞ VE TİCARİ HAYAT

■ 1.648.195 km² alan üzerine kurulu olan İran'ın resmi dili Farsça'dır. Para birimi olarak İran Riyali kullanılmaktadır. İran'ın başkenti Tahran, başlıca kentleri Meşhed, İsfahan, Tebriz ve Şiraz'dır. Başlıca limanları ise Abadan, Hürremşah, Basra Körfezinde bulunmaktadır. Hazar Denizinde bulunan, Benderşah ve Bender Pehlevi de önemli limanları arasındadır.

İran genel olarak ekonomide merkezi planlamanın hakim olduğu, petrol ve diğer büyük ölçekli işletmeler üzerinde devlet mülkiyetinin devam ettiği, kırsal bölgelerde tarımsal üretimin ağırlıklı olduğu, özel ticari faaliyetlerin ise sınırlı düzeyde olduğu bir ekonomik yapıya sahiptir.

Basra Körfezi'nden Hazar Denizi'ne oradan da Umman Denizine uzanan sahillerinin yanı sıra Türkiye, Ermenistan, Azerbaycan, Türkmenistan, Afganistan ve Pakistan ile uzun kara sınırlarına sahip bulunan İran'ın ekonomisi son 40 yıllık dönem boyunca daima ham petrol fiyatlarına bağlı bir performans sergilemiştir. İran'da ekonominin %85'i devletin kontrolündedir. Kalan %15'lik kesim ise, siyasal yelpazede muhafazakâr olarak tanımlanabilecek bir noktada duran İran özel sektörünün (bazaar) elindedir.

Sahip olduğu demografik yapı ve çok büyük miktarda doğal kaynaklar İran'ın en değerli varlıklarıdır. 80 milyonluk bir nüfusu barındıran İran'da genel olarak çocuk nüfusunun %90'ı orta öğrenim görmekte olup yakın gelecekte çalışan kesimin %5 oranında artması beklenmektedir.²

İran dünyanın petrol rezervlerine sahip en büyük 4. gaz rezervlerine sahip en büyük 2. ülkesidir.³ İran'a uygulanan yaptırımların kaldırılması ile birlikte Enerji sektörüne olan talep yoğun bir şekilde artacak olup, bu talebi karşılamak üzere önemli düzeyde bir alt yapı yatırımı gerçekleşmesi hedeflenmektedir. Enerji sektöründen farklı olarak işe yatırım yapılabilir sektörler, sanayi, madencilik, turizm otomotiv ve inşaat olarak öne çıkmaktadır. Uluslararası ticaretin çeşitleneceği İran'a önümüzdeki 5 sene içerisinde 150 milyar dolarlık bir yatırım çekilmesi hedeflenmektedir.

2. AMBARGOLARA İLİŞKİN DEĞERLENDİRMELER VE KALDIRILMALARININ İRAN EKONOMİSİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

2015 tarihinde yapılmış olan İran Nükleer Anlaşması ("Anlaşma") uyarınca Birleşmiş Milletler ("BM"), Amerika Birleşik Devletleri ("ABD") ve Avrupa Birliği ("AB") İran'a uyguladıkları ambargoyu; İran'ın bu Anlaşma gereğince taahhütlerini yerine getirdiği BM'nin "Uluslararası Atom Enerjisi Kurumu" tarafından onaylandığı takdirde 2016 yılı başlarında kaldıracağı öngörülmüştür.

BM'nin koymuş olduğu çoğu ambargo da bu Anlaşma kapsamında kaldırılmış, hassas ürünlerin ticareti ve ilgili hizmetler için gerekli olan ön başvurularda dâhil, belli başlı bazı yaptırımlar yerinde kalmakla birlikte, tüm BM Güvenlik Konseyi kararları sonlandırılmıştır.



2016 yılı itibarıyla kaldırılan AB ambargoları; (i) Petrol ve gaz, nakliye ve finans sektöründe faaliyet gösteren belli kurum ve kişiler üzerindeki, (ii) Finans, bankacılık ve sigortacılık sektörleri üzerindeki, (iii) Petrol, gaz ve petrokimya sanayi sektörü üzerindeki, (iv) Nakliye, gemi inşa ve taşımacılık sektörüne ilişkin ve (v) Altın, diğer kıymetli madenler, banknot ve madeni para üzerindeki sınırlamalardır.

2016 yılı itibarıyla kaldırılan ABD ambargoları ise; (i) Mali ve bankacılık önlemleri, (ii) Sigorta tedbirleri, (ii) İran enerji ve petrokimya sektörleri, (iii) İran gemi inşaatı, nakliye ve liman sektörleri, (iv) Altın ve diğer kıymetli madenler, (v) Yazılım ve metallerin İran'a temini, (vi) İran otomotiv sektörü, ve (vii) Nükleer silahların yayılması tedbirleri ile ilgili olanlardır. Bunlara ek olarak ABD Hükümeti, ticari yolcu uçaklarının da İran'a satışını onaylamıştır. İran kökenli gıda ürünleri ve İran halılarının ABD'ye ithalatı için ise lisans öngörülmüştür.

a. Ambargoların Kaldırılmasının Sektörlere Etkisi

Sektörel değerlendirmeye geçilmeden önce kısıtlama ve yaptırımlar açısından öngörülen genel şart, ABD vatandaşlarının bu sektörlerle ilişkin işlemlere dâhil olması yasağıdır. Bu yasağın sektörlerle yansımaları ise şu şekildedir:

Enerji ve Petrokimya

İran ile petrol ürünleri kapsamında ilişkisi bulunan 20 otoriteye karşı ABD tarafından uygulanan kısıtlamalar kaldırılmıştır. Lakin ABD finans sisteminin dâhil olduğu ya da ABD gerçek ya da tüzel kişilerinin taraf olduğu petrol ürünlerine ilişkin işlemler halen yasaktır.

Yine de ABD vatandaşı olmayan gerçek ve tüzel kişilerin İran'da petrol, gaz ve petrokimya sektörlerinde yatırımda bulunabilmelerinin; bu sektöre ilişkin ürünlerin ticaretini yapabilmelerinin önü açılmıştır.

Finans ve Bankacılık

ABD vatandaşı olmayan gerçek ya da tüzel kişilerin İran Riyali içeren ve/veya İran devlet tahvili ve hazine bonosuna ilişkin ve/veya İran Merkez Bankası ile ilişkili işlemler yapabilmeleri veya İran'da bankacılık ve finans sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerle ilişkili işlemleri gerçekleştirebilmeleri artık mümkündür.

Sigortacılık

ABD vatandaşı olmayan gerçek ya da tüzel kişilerin, İran ile bağı olan sigorta, reasürans veya başkaca sigorta işlemlerine ilişkin kısıtlamalar kaldırılmıştır. Rizikosu yürürlük tarihinden önce meydana gelen sigorta işlemleri de kısıtlılığın kaldırılmasından faydalandırılacaktır. NITC (Ulusal İran Tanker Şirketi) ya da IRISL (İran Cumhuriyeti Nakliyat Birimi) taşıtlarına veya Amerikan vatandaşı olmayan 3. kişilere ait olmakla beraber bu iki kurumca kullanılan taşıtların sigorta kapsamına alınmasının da önünde bir engel kalmamıştır.

Nakliye, Gemi İnşaatı ve Liman İşletmeciliği

ABD vatandaşı olmayan gerçek ya da tüzel kişilerin nakliye, gemi inşaatı ve liman operasyonu alanındaki kısıtlamaları kaldırılmıştır. İran'dan alınan, kiralanılan ya da İran'a satılmak üzere hazırlanan ham petrol, petrokimya ürünleri ve doğal gazın taşınmasına ilişkin işlemler üzerindeki kısıtlamalar da kaldırılmıştır.



b. Ambargoların Kaldırılması Sonrasında Yeni Girişimlere Açık Hale Gelen Sektörler

Ambargoların kaldırılmasıyla, İran ABD ile kısmen olsa da Avrupa ülkeleri ile tamamen uluslararası arenada ticarete geri dönmüş ve küresel bankacılık sistemine de yeniden katılmıştır. Bunun Avrupa ülkeleri açısından anlamı ise Avrupa'nın enerji ihtiyaçlarını, petrol fiyatlarının da düştüğü günümüzde, daha az maliyetle karşılayabilecek olması ve bunun yanı sıra yüksek teknoloji ürünü malları için yeniden İran pazarına girebilecek olmasıdır. Dolayısıyla yaptırımların kalkması ile beraber ülkeye geniş bir yelpazede doğrudan yabancı yatırımların gelmesi beklenmektedir.

Tüm ithalatın devlet kontrolü altında olduğu ve uzun süre boyunca ithal ikamesine dayanan bir sanayileşme politikası izleyen İran'ın, son yıllardaki dışa açılma politikaları ve yaptırımların da kaldırılması sonucu ithalatı yasak maddelerin ithalatı mümkün hale gelmiştir.

Yaptırımlardan sonra İran'ın kişi başına düşen milli geliri yarı yarıya düşmüştür. Yaptırımların kalkması ile birlikte İran ekonomisinde %7-8 büyüme beklenmekte olup, bu büyüme tüm dünya ekonomisine yansacaktır. Yüksek yatırım getirisine sahip olan sektörler öncelikli olarak telekom, bilişim, turizm ve bankacılık ve finanstır. Doğrudan yabancı yatırımlara ek olarak sermaye yatırımları ile birlikte finans sektörüne ve sermaye piyasasına önemli bir hareket gelmesi beklenmektedir.

Tüm sektörel hareketlenmeler doğrultusunda İran'dan petrol ve doğal gaz talebi de artacaktır. Bu durumun bir getirisi olarak İran'ın petrol ve doğal gaz üretim kapasitesinin de artması gerekecektir. Resmi rakamlara göre petrol üretim kapasitesinin düşmemesi için İran'da 2020 yılına kadar, 130-145 milyar dolar arası tutarda yeni yatırım yapılması gerekmektedir⁴. Bu yatırımlar ve yatırım projelerinin finansmanı birçok yeni iş imkânları da yaratacaktır.

Petrol ve otomotivden sonraki en gözde sektörlerin başında hava ulaşımı gelmektedir. Kapalı bir pazarın açılması ziyaretçi trafiğinin de hava trafiğinin de artmasına neden olacak olup, turizme de hatırı sayılır derecede katkısı olacaktır.

İran'da öne çıkacak olan sektörlerden bir diğeri de gayrimenkul ve inşaat sektörüdür. Ülkenin büyük şehirlerinde arsa, işyeri, konut ve alışveriş merkezlerine ilişkin yatırım imkânları doğacak olup, hâlihazırda alışveriş merkezlerine oldukça yüksek bir ilgi bulunmaktadır.

Perakende sektörü ise diğer önemli gelişme potansiyeli olan sektörlerdendir. Büyük perakende zincirlerinin ülkeye girebilmesi için devlet teşvikler vermektedir. Özellikle lüks tüketim alanının öne çıkması beklenmektedir. Ülkede tanıtım faaliyetlerine giren markalardan bazıları Apple, Bulgarı, Sony ve Calvin Klein'dir.⁵

Yatırımlar konusunda bu artan potansiyelle ek olarak Türkiye ve İran arasında ticari ilişkilerin de gelişmesi beklenmektedir. Ambargoların kalkmasıyla beraber birçok ülke gibi Türkiye de İran'a açılacak, Türk firmaları İran'a giderek çeşitli yatırımlara imza atacaklardır. İran eğitim seviyesi, kültürel benzerlikler, nüfus yapısı, dini bakış açısı bakımından Türkiye ile benzerlik göstermektedir. Ayrıca Türk iş adamları İran'ın iş yapış şekli

Altın ve Değerli Madenler

İran'dan ithal veya ihraç edilen ya da İran'a doğrudan ya da dolaylı olarak satılan, tedarik ya da nakliye edilen altın ve değerli madenlere ilişkin sınırlamalar kaldırılmıştır.

Yazılım ve Metaller

İran'dan ya da İran'a doğrudan ya da dolaylı olarak satılan, tedarik, ihraç/ithal ya da nakliye edilen grafit, ham ya da yarı işlenmiş metal ve endüstriyel sürecin uyumluluğunu sağlayan yazılımlara ilişkin kısıtlamalar kaldırılmıştır.

Otomotiv

İran otomotiv sektörü ile bağlantılı satım, tedarik ya da nakliyeye ilişkin ambargolar geçici olarak askıya alınmıştır. Lakin Amerika menşeli otomobil parçalarının ya da otomobillerin İran'a, Amerikan vatandaşı olmayan 3. kişiler tarafından, diğer ülkeler üzerinden dahi olsa ihraç edilmesi yasağı devam etmektedir.

Ticari Hava Yolcu Taşımacılığı

Amerikan vatandaşı olsun ya da olmasın, Amerika'nın yetki alanı içinde olan İran ile ilişkili bir bağlantı noktasının varlığı halinde Yabancı Varlıkların Kontrolü Ofisi'nden alınan özel izinle İran'a ticari amaçlı yolcu taşıma işlemi gerçekleştirilebilecektir.

İran Halılarının ve Gıda Ürünlerinin İthalatı

Bu değişiklik ile İran halılarının, havyar ve İran fıstığı da dâhil olmak üzere gıda ürünlerinin Amerika'ya ithalatı mümkün hale gelecektir. Lakin bu satış işlemleri sırasında yapılacak ödemelerin ve ödemeye bağlı başkaca işlemlerin yapılabilmesi için Yetkili Amerikan otoritelerinden lisans almak gerekmektedir.



Türkiye'nin 80'lerdeki yapısına benzetmektedir. Bu kapsamda İran orta ve uzun vadede Türkiye için iyi bir ticari ortak olacak, bir yandan da bazı konularda rekabet yaratacaktır. Türkiye'nin İran'la 4 milyar dolara yakın ihracat ve 10 milyar dolara yakın ithalat hacmi bulunmaktadır. Bu bağlamda Türkiye'nin İran'la olan dış ticaret hacmini artırma potansiyeli de oldukça yüksektir.

3. İRAN'DA GÜNCEL TİCARİ HAYATI YÖNLENDİREN KOŞULLAR

a. Yatırımcı Bakımından Hukuki ve Mali Altyapı

İran Dış Yatırımın Teşvik ve Korunmasına İlişkin Kanun ("Kanun") uyarınca sağlanan imkânlar; (i) Yasal İmkânlar ve (ii) Mali İmkânlar olarak ikiye ayrılmaktadır:

(i) Yasal İmkânlar: Kanun uyarınca tanınan yasal imkânlardan başlıcaları; ülke dışına kâr transferi izni, ana sermayenin ülke dışına transferi izni, yatırımın millileştirilmesi durumunda tazminat ödenmesi, ülke içindeki yatırımcılara tanınan sair hakların yabancı yatırımcıya da tanınması ve nakit olarak sermaye ithali veya makine aleti ve teknik bilgi ithalidir.

(ii) Mali İmkânlar: Kanun uyarınca tanınan mali imkanlardan başlıcaları ise; en az 6 yıl vergi muafiyeti, muafiyet dönemlerinden sonra %20 oranında vergi indirim (Ortak verginin sadece %10'u), ihracat gelirlerinde %100 oranında vergi muafiyeti ve gelişme için ayrılmış karlarda vergi muafiyetidir⁶.

İran'da 2002 yılında onaylanan Yabancı Yatırım Teşvik ve Desteklemeye İlişkin Kanun ve Uygulama Talimatı ("Talimat") yatırımın özendirilmesi amacıyla yeni uygulamaları getirmesi ve bu yeni uygulamaların yerli ve yabancı yatırımcıların haklarının ve menfaatlerinin desteklenmesi nedeniyle önem taşımaktadır. Söz konusu Talimat, yabancı yatırım, yabancı yatırımcı kavramlarının yanı sıra "Doğrudan Yabancı Yatırım", "Finans Temini", "Yap-İşlet-Devret" ve "Karşılıklı Satış" gibi

sermayenin kullanılma yöntemlerini de tanımlamakta ve sunulabilecek kolaylıklar açıklanmaktadır.

Talimat'ın getirdiği başlıca teşvikler ve fırsatlar; yabancıların şirketlerde hisse oranları için bir kısıtlama getirmemesi, İranlı bir şirketin %100 yabancı sermaye ile kurulabilmesi, ana sermaye ve karların ürün ve döviz yoluyla transferi mümkün kılması, yabancı yatırımcı ile yerli yatırımcı arasında ayırım yapmaması, İran'da yaşama gereği olmaksızın İran'da yatırım yapmayı mümkün kılması, yabancı yatırımcılar için sektör kısıtlamalarına gitmemesi, devletin doğrudan taahhüt kabul etme yoluyla yabancı yatırımcıların temel haklarının resmîyette tanınması ve yatırımcıların düşündüğü güvenliği sağlanması, yabancı yatırımcılar, yöneticiler, uzmanlar ve yakın aile fertleri için üç yıl oturma izni verilmesi uygulamalarıdır.

İlgili Talimat vasıtasıyla İran'da ticaret şirketlerinin %100 yabancı sermaye ile kuruluşu serbest bırakılmıştır. Bu husus İran piyasasına girmek isteyen yabancı yatırımcılar için bir fırsat ve avantajdır. Yabancı yatırımcılar tarafından İran'da, şirket sermaye paylarının tamamı yabancı sermaye teşkil etmek üzere limitet veya anonim şirket kurulması mümkündür. İran'da limitet ve anonim şirketler 35 ABD Doları ve 100 ABD Doları gibi sembolik rakamlara genellikle bir ay gibi bir sürede kurulabilmekte olup, sermaye hariç tüm kuruluş masrafları (evrak, çeviri, ilan belgeleri gibi) 200 ABD Doları'nı geçmemektedir. Şirketlerde hukuken nevi değişikliği imkânı bulunmamakta olup, mevcut şirketin tasfiye edilerek yeni şirket kurulması gerekmektedir. İran hükümeti dış yatırımcılara önem vermekte olup, yabancı sermaye lisansı alanların yatırımını sigortalamaktadır.

Bunlara ek olarak, tüm gerçek ve tüzel yabancı kişilerin İran'da edindikleri kazançlar ile imtiyaz veya diğer haklarının, eğitsel ve teknik yardımların devredilmesi veya sinema filmlerinin devredilmesi bakımından İran'da elde ettikleri gelirler vergi kapsamındadır. Yabancı yatırımcılara, faaliyet türlerine bağlı olarak, kâr vergisi, gelir vergisi, mal varlığı vergisi gibi çeşitli vergiler ve bu vergiler üzerinden başlıca uygulamalarıdır. İran'da yabancı yatırımcılar vergi ödeme, vergiden muafiyet ve vergi kesintileri konusunda yerli yatırımcılarla benzer ve eşit haklara sahiptir.

Yabancı yatırımlar daha çok tüzel kişilik şeklinde gerçekleştiği için, kurumlar vergisine ilişkin mevzuattan bahsetmek yararlı olacaktır. Yabancı tüzel kişilerin İran'da doğrudan veya temsilcileri vasıtasıyla gerçekleştirdikleri yatırımlardan sağladıkları kazançlar, %25 oranında vergiye tabi tutulmaktadır. Kurum gelirinden ödendiği saptanan, ancak bu maddede öngörülmemiş diğer giderler İran Vergi Kurumu'nun önerisi ve Ekonomi ve Maliye Bakanlığı'nın onayıyla kabul edilebilir giderlerden mahsup edilmektedir.

Stopaj vergisinde her bir anlaşma için ödenen bedelin %5'inin ödemeyi yapanlardan kesilerek vergi idaresi hesabına aktarılması zorunludur. Stopaj vergisinde vergi borcundan kesinti yapılabilmektedir. Maaş ödemesi yapanlar, her defasında tahakkuk eden geliri hesaplamak, kesmek ve 30 (otuz) gün zarfında maaş alanların isim ve adres bilgileri ile maaş miktarlarını vergi idaresine bildirerek kesinti miktarını vergi idaresine yatırmakla mükelleftir.⁷

b. Ticari Açıdan Taraf Olunan Uluslararası Anlaşmalar

İran'ın Türkiye ile Tercihli Ticaret Anlaşması⁸ bulunmaktadır. Bu anlaşma doğrultusunda ticari ilişkilerde karşılıklı olarak tarifelerin indirilmesi, tarife dışı engeller ile tarife benzeri engellerin ortadan kaldırılması, adil rekabet koşullarının

oluşturulması, güvenli ve öngörülebilir bir ortam tesis edilmesi ve ticaretin çeşitlendirilmesi amaçlanmaktadır.⁹

Diğer taraftan yukarıda bahsedilen vergisel düzenlemeler açısından İran'ın Türkiye ile çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması da vardır.¹⁰

İran'ın Türkiye ile yapmış olduğu vergi ve ticaret hukukunda iki ülke arasında kolaylıklar sağlayan diğer anlaşmalar ise; "Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ve İran Cumhuriyeti Hükümeti Arasında Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunmasına İlişkin Anlaşma" ile bu Anlaşma'nın eki Protokol'dür. Bu Anlaşmanın amacı; ekonomik işbirliğini arttırmak, ekonomik kaynakları ve potansiyel olanakları yatırım alanında kullanmak ve yatırımcıların diğer ülkedeki yatırımları için uygun koşullar yaratmak ve yatırımlarının teşviki ve korunmasıdır¹¹.

4. İRAN'DA İŞ YAPMAK İSTEYENLER İÇİN PRATİK BİLGİLER

İran'ın içinde bulunduğu ekonomik durum göz önüne alınarak, alternatif finansman yöntemlerinin (Eximbank kredisi, petro-finance sistemi, doğal gaz karşılığı mal alımı, v.b.) uygulamaya konulmasının faydalı olacağı düşünülmektedir. İran'la ticaretin artırılmasında önemli yollardan biri de yatırım yapmaktır. Özellikle İran'da son yıllarda meydana gelen değişikliklere paralel olarak Japonya, G. Kore ve Avrupa ülkelerinin yatırım yapma konusunda çaba sarf ettikleri gözlemlenmiştir. Türk yatırımcıların da bu konuda bilgilendirilmeleri ve yatırım konusunda teşvik edilmeleri faydalı olacaktır.

İran'da Celali takvimi kullanıldığından yılbaşı 20 veya 21 Mart tarihlerine denk gelmektedir. İran ile iş görüşmeleri için İran'a Nevruz tatili sırasında (17 Mart- 1 Nisan) gidilmemesi ve İran'da resmi tatil günlerinin Perşembe ve Cuma günleri olduğunun göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

Türk vatandaşları İran'a girdikten sonra 90 (doksan) gün kesintisiz kalabilmektedir. 90 (doksan) gün sonunda ülkeden çıkış yapıp tekrar giriş yaptıklarında 90 (doksan) gün daha kalma hakkı kazanmaktadır, ancak İran vatandaşları Türkiye'de yılda toplam 90 (doksan) gün kalabilmektedir.

Türk iş adamlarının İran'a giriş yaparken 1.000 dolardan fazla döviz taşımamaları ve İran'dan tekrar çıkış yapacakları ise mutlaka giriş esnasında döviz beyanında bulunmaları gerekmektedir. Aksi takdirde gümrükte büyük sorunlarla karşılaşılabilir. Akdedilecek sözleşme ve sair metinlerde tercihen yabancı ülke hukuku ve yabancı tahkim yeri seçilerek ICC tahkimi veya İran'ın yerel tahkim uygulamaları ile uyuşmazlık çözüm yollarının uygulanması daha güvenlidir.

Bu bağlamda, 1997 yılında kurulan Tahran Bölgesel Tahkim Merkezi (TRAC) tarafsız, bağımsız ve uluslararası bir organizasyon olarak ulusal ve uluslararası tahkim prosedürlerinin yürütülmesinde bir dizi kurumsal destek sunmaktadır. TRAC Tahkim Kuralları ("Kurallar") temel olarak UNCITRAL Tahkim Kurallarına dayanmaktadır.

TRAC'ın tahkim şartı petrol ve doğalgaz hizmetleri, bankacılık, ihracat kredileri, telekomünikasyon, inşaat ve endüstriyel tesisler gibi çok çeşitli uluslararası sözleşmelere eklenmeye devam edilmektedir.¹²

İran Ticaret, Endüstri ve Madenler Odası (ICCIMA) da ulusal ve uluslararası ticari uyuşmazlıkların çözümü için bir tahkim merkezi kurmuştur. Bu imkan, yargı erkinin hazırladığı ve

İslami Danışmanlık Meclisinin onaylamış olduğu (Majlis) bir ana sözleşme ile sağlanmaktadır.¹³


İran'da gümrük vergisi değişkenlik gösterebildiğinden ve ülke içerisinde doğalgaz, enerji ve işçilik ucuz olduğundan, ithalat ve ihracat yapılmasından ziyade İran'da şirket kurularak üretim yapılması tercih edilmektedir.

Hassas ürün veya hizmetlere ilişkin sektörlere giriş öncesinde devlet kurumlarından izin alınması gerektiğinden, süre ile ilgili planlamaların izin alma süreci de hesaba katılarak yapılması önemlidir.

İran'da resmi olarak kullanılan para birimi Riyal olsa da, uygulamada Tomen adında fiktif bir para birimi de kullanılmaktadır. İranlılar arasında kullanılan bu para birimi Riyal'in onda biri oranında tutara tekabül eder.

Hâlihazırda İran'da bir kredi kartı sistemi olmadığından ve sadece bankamatik kart sistemi olduğundan ötürü bankalarda hesap açılması gerekmektedir. İleride kredi kartına geçiş olabileceğinden pos cihazlarına ilişkin ciddi bir yatırım fırsatı mevcuttur. Hali hazırda bankalarda swift sistemi de kullanılmamakta olup, yaptırımların kaldırılması ile tekrar hayata geçirilmesi söz konusudur. Birçok İranlı iş adamının yurt dışında banka hesabı veya birikimi olabileceğinden, teminat konularında yerel ortaklarla veya müşterilerle problem yaşanması halinde yurt dışından teminat göstermeleri talep edilebilmektedir.

Yabancılar İran'da şahsen doğrudan taşınmaz edinmemektedir. Bu sebeple yabancıların taşınmaz edinimi için öncelikle bir şirket kurularak taşınmaz bu şirket üzerine alınması gerekmektedir. Bu yüzden İran'lı yerel ortaklarla şirket kurulurken olası ayrılık halinde emredici yerel hukuk kuralları gereği taşınmaz İran'lı ortakta kalabileceğinden ortaklık anlaşması metninde bunlara dikkat edilmesi gerekmektedir.

İran vatandaşları Türk vatandaşlarının aksine Türkiye'de taşınmaz satın alabilmektedir. Böylelikle oturma izni almaları veya kredi kartı edinmeleri mümkün hale gelmektedir. 

¹ Türkiye'nin komşuları arasında yüzölçümü Türkiye'den büyük olan tek komşu ülke, aynı zamanda yüzölçümü açısından, Libya'dan sonra ve Moğolistan'dan önce gelen Dünya'nın 18. büyük ülkesidir.

² <https://eic.cfainstitute.org/2015/11/28/is-iran-the-next-frontier-in-investing/>

³ <http://www.forbes.com/sites/drillinginfo/2016/02/29/iran-post-sanctions-oil-gas-opportunities-and-challenges/#3ceea67d456a>

⁴ <http://www.turkborsa.net/belgeler/raporlar/heryonuyelirandosyasiagustos2015.pdf>

⁵ <http://birlesmismarkalar.org.tr/file/hedef-ulke-raporlari/Iran.pdf>

⁶ Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İran Ülke bütteni, Şubat 2015

⁷ <http://emlakkulisi.com/guncel/iran-vergi-sistemi/648479>

⁸ Türkiye'ye ek olarak Beyaz Rusya, Kırgızistan, Bosna Hersek, Küba, Tunus, Pakistan, Özbekistan, ve Endonezya ile Tercihli Ticaret Anlaşması, Suriye ile de Serbest Ticaret Anlaşması vardır.

⁹ <http://www.ekonomi.gov.tr/>, <http://www.orgtr.org/tr/>

¹⁰ Türkiye dışındaki ülkeler için lütfen bakınız <http://en.intamedia.ir>

¹¹ http://www.gib.gov.tr/fileadmin/mevzuat/uluslararası_mevzuat/iran.htm

¹² Tehran Regional Arbitration Centre <http://www.trac.ir/English.aspx>

¹³ Iran Chamber of Commerce, Industries, Mines and Agriculture <http://en.iccima.ir/>

3D Printer Teknolojisi ile Herşey Mümkün

Canalys araştırma merkezi 2013'te 2,5 milyar dolar olan bu sektörün 2018 hacmini 16.2 milyar dolara olarak öngörüyor. 2018'de pazar büyüklüğü 15 milyar doları geçecek. 2020 yılında da 17.2 milyar dolarlık bir pazar öngörüsünde bulunuyor.

■ HAZIRLAYAN: ÜMMİYE ÇAVDAR

■ Teknolojinin hayatımızın her alanında büyük değişimlere yol açtığı bu yüzyılda 3 boyutlu bilgisayar datasını katı, elinizle tutabileceğiniz gerçek nesnelere dönüştüren bir makine olan 3D yazıcılar ile tanıştık.

Bu teknoloji geleneksel imalat yöntemleri gerçekleştirilmesi mümkün olmayan geometrileri üretebilmekte. 3D yazıcı teknolojisi aslında yeni bir teknoloji değil ilk uygulaması 1984'e dayanıyor ancak geçtiğimiz 20 yılda bu yöntem hızlı prototipleme alanının dışında çok fazla ilgi görmedi. 2006 da başlayan Reprap projesi ile çok daha geniş kitlelere ulaştı. Bu proje sayesinde bir çok sıradan kullanıcı, hobi severler, kendin yap kültürüne sahip kişiler bir 3d yazıcıya sahip oldu.

Hatta projenin başlangıcından 3 yıl sonra bir çok şirket açık kaynak 3d yazıcı üretmek ve satmak için Reprap projesinin

getirdiklerinden faydalanarak teknolojiyi çok daha geniş bir kullanıcı kitlesine yaymayı başardı. 3D Printer Teknolojileri ile Üretim 3D yazıcılar bir çok farklı teknolojileri kullanarak üretim yapabilmektedir. Günümüzde en popüler yöntem FDM (Fused Deposition Modelling) yada birleştirmeli yığma teknolojisidir.

Bu yöntemde ısı ile şekillendirilebilen termoplastik polimer malzemeler (PLA, ABS) kullanılmaktadır. Plastik malzemeler grubunda en yüksek malzeme mukavemetine bu teknoloji ile ulaşılmaktadır. FDM teknolojisinde sarkıt tipi havada asılı duran yapıların üretilmesi oldukça sıkıntılı olabilmektedir. Yapının açısı nedeni ile herhangi bir destek malzemesi kullanılmasına gerek olmasa da en alt katmanda malzemenin az olması nedeni ile, üzerine yığılan diğer katmanları taşıyamaması ve çarpılması söz konusudur. 3D yazıcı teknolojilerinin tamamı katmanları üst üste yığma prensibi ile çalışır. Ancak katmanları nasıl

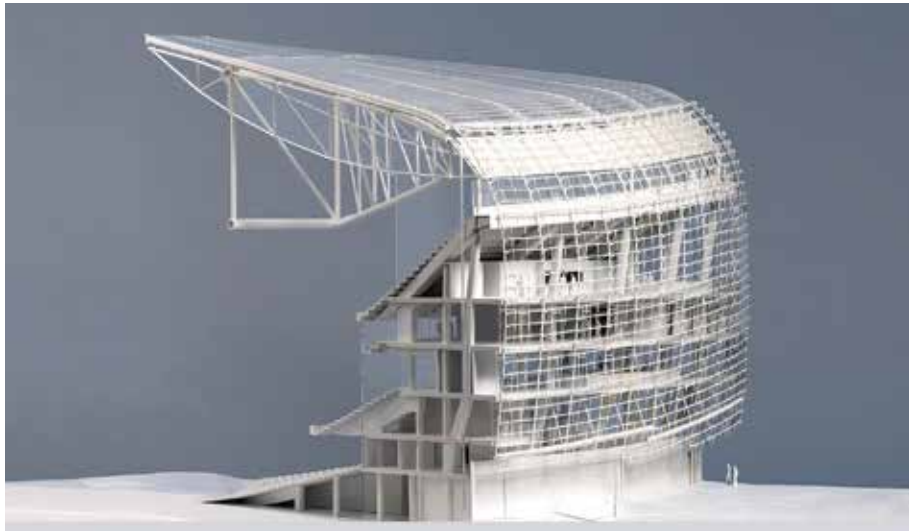


oluşturdukları oldukça farklılaşabilmektedir. Katman yığma teknikleri günümüzde geçerli olan bir çok farklı teknolojiden faydalanabilmektedir.

FDM den sonra en sık kullanılan ikinci yöntem SLS yani selective laser sinterleme ya da tam Türkçesi ile seçici lazer sinterlemedir. Sinterleme, genellikle toz metalurjisinde kullanılan ve toz metallerin ısı ve basınç altında katı cisimlere dönüştürülmesi ile ilgili bir teknolojidir. Lazer sinterleme tekniğinde yine adından da anlaşılacağı gibi lazer kullanılmaktadır. Lazer ışını malzeme tozları üzerine, çok hızlı bir şekilde yansıtılarak katmanlar oluşturulur.

Lazer ışını, lazer tarayıcı denen bir parça vasıtası ile insan gözünün algılamakta güçlük çekebileceği hızlarda, katmanları oluşturabilmektedir. Bu teknolojiye kullanılan lazer

3D Printer ile Hızlı Prototipleme Makineleri Arasındaki Fark
3D yazıcılar, hızlı prototipleme cihazlarının basitleştirilmiş versiyonlarıdır. 3D yazıcılar daha ucuzdur ancak hız ve çözünürlük açısından performansları hızlı prototipleme cihazlarına göre daha düşüktür. Hızlı prototipleme cihazları yıllardır havacılık ve otomotiv endüstrileri tarafından kullanılmaktadır. Genel olarak 3D yazıcılar hızlı prototipleme cihazlarından daha küçüktür ve daha az yer kaplar. Büyük endüstriyel parçalar yerine küçük hobi amaçlı parçalar üretir. Tüm bunlara ek olarak hızla gelişen 3D yazıcılar hızlı prototipleme cihazları ile yarışan özelliklere sahip olmuşlardır.



gücüne bağlı olarak metal, plastik ve seramik olmak üzere neredeyse bir çok farklı malzeme ve malzeme kombinasyonu kullanılabilir.

SLS teknolojisinde FDM den farklı olarak parçalar ham madde olarak kullanılan toz içine gömülü olarak üretilmektedir bu nedenle bir çok modelde destek malzemesi kullanılmıya ihtiyacı ortadan kalkmaktadır.

Ancak FDM ile karşılaştırıldığında oldukça yavaş bir yöntemdir. Bunu sebebi ise her katman için düzgün bir toz yüzeyi serilmesi gerektirmesidir. Tozun düzgün serilebilmesi için serici kafa oldukça yavaş hareket etmektedir, bu durumda toplam üretim süresini arttırabilmektedir. SLS teknolojisi oldukça kompleks şekilleri kolaylıkla üretebilmesi nedeni endüstride tercih edilen metotlardan biridir. SLS teknolojisi bu endüstride en çok kafa karıştıran yöntem desek, yanılmış olmayız. Bunu sebebi bir çok farklı şirketin bu yöntemi farklı isimlerle lanse etmesidir. SLM (selective laser melting), DMLS (Direct metal laser sintering) gibi.

İSTER UÇAK PARÇASI İSTER İMPLANT ÜRET

3D yazıcılar günümüzde 3 ana malzeme grubu olan polimer, seramik ve metal'i kullanabilmektedir. Çikolata ve eritme peyniri gibi gıdalarda malzeme olarak kullanılabilir.

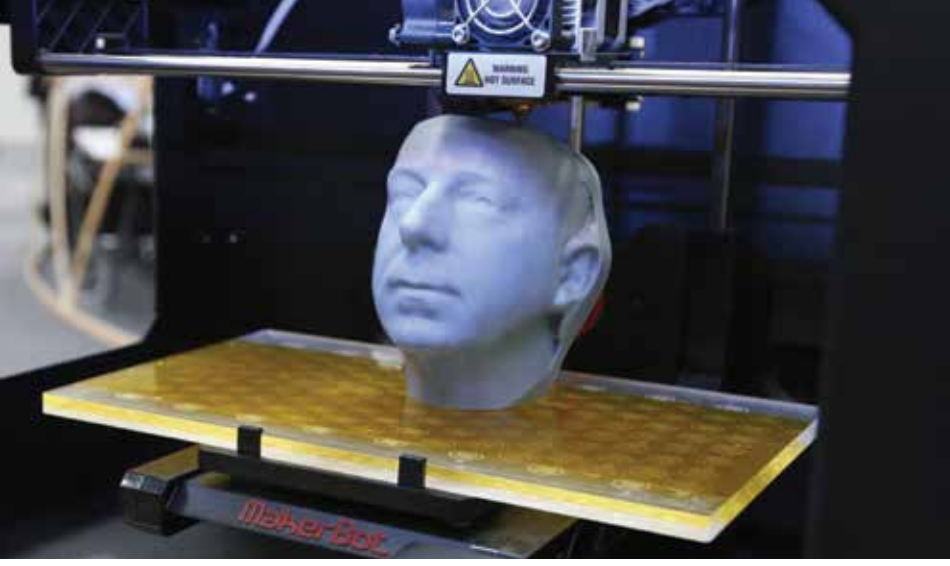
3D yazıcılar teknolojiler ile bir çok farklı malzeme ve yöntem kombinasyonları kullanılarak oldukça geniş bir alana hitap edebilmektedir. Metal tozları ve SLS yöntemi kullanarak uçak parçaları, kişiye özel implantlar üretilebilir. Öte yandan, FDM ve plastik malzemeler kullanılarak döküm modelleri prototipler, plastik oyuncaklar ve diğer bir çok plastik obje üretimi gerçekleştirilebilir.

3D yazıcıların en çok kullanım alanı bulunduğu sektörlerden biri Medikaldir. Özellikle cerrahlar ameliyat öncesi hastaya uygulayacakları prosedürü tam olarak kavrayabilmek için organ modellerini kullanırlar.

Bir diğer kullanım alanı ise tabii ki tasarımdır. Kavramsal tasarım aşamasında tasarımcının parçayı ya da ürünü daha kolay algılayabilmesi için 3D yazıcılar ile üretilmiş bir modeli kullanılır.

Bunların dışında kuyumculuk, havacılık, sanat, mimari, moda tasarım ve iç mimari gibi bir çok alanda da kendine yer bulmaktadır. 🌐

Üç boyutlu baskı alanında endüstriyel devrimin ilk adımları atılırken Türkiye'de de kıpırdanmalar devam ediyor. Yerli girişim Sintertek, üç boyutlu yazıcı kategorisinde dünya çapında başarı hedefliyor.



3D Printer Tarihi

- 1984 Charles Hull tarafından sayısal bilgi kullanarak 3 boyutlu obje üretimi geliştirildi
- 1986 Charles Hull Stereolithografi yöntemini geliştirdi ve patentini aldı.
- 1986 Charles Hull 3D Sytems şirketini kurdu ve ilk ticari 3D yazıcı makinesini geliştirdi. Bu makinenin adı stereolithografi cihazıydı.
- 1988 3D Systems Şirketi genel kullanıma yönelik ilk modeli SLA-250 yi geliştirdi.
- 1988 Scott Crump Fused Deposition Modeling (FDM) "Ergitmeli Model Yığıma" teknolojisini icat etti.
- 1989 Scott Crumb Stratasys şirketini kurdu.
- 1991 Helisys şirketi ilk katmanlı obje üretim sistemini sattı
- 1992 Stratasys ilk FDM makinesini sattı.
- 1992 DTM şirketi ilk SLS sistemini sattı
- 1993 Solidscape mürekkep püskürtme mantığı ile çalışan bir cihaz üretme amacı ile kuruldu.
- 1993 "MIT" Mürekkep püskürtme yöntemil ile 3 boyutlu obke üretimi ile ilgili bir patent aldı.
- 1995 Zcorp MIT nin patentini lisansladı ve bu teknoloji ile çalışan 3D printerları üretmeye başladı.
- 1996 Stratasys "Genisys" modelini piyasaya sürdü.
- 1996 Z Corporation "Z402" modelini piyasaya sürdü

- 1996 3D systems "Actua 2100" ü piyasaya sürdü". 3D yazıcı kelimesi ilk kez bu yılda kullanılmaya başlandı.
- 1997 EOS Stereolithografi şirketini 3D Systems şirketine sattı ancak halen Avrupanın en büyük üreticilerinden biri.
- 2006 Açık kaynak ilk 3D yazıcı projesi başladı - Reprap. Kendi parçalarının kopyalabilme özelliğine sahip bu makine sayesinde bir çok ev kullanıcısı 3D yazıcı sahibi olacaktı.
- 2008 Reprap'in ilk versiyonu tamamlandı. Kendi parçalarının %50 sini üretebiliyordu.



Genç Girişimcilerde Kazanç İstisnası



Hilmi ATAĞAN
SMMM KPMG İzmir
Vergi Bölümü Kıdemli
Müdürü

Ekonomik büyümenin, kalkınmanın ve inovasyonun itici gücü olan genç girişimcilerin iş hayatına atılmasını teşvik etmek amacıyla 6663 sayılı Kanun ile 10.02.2016 tarihi itibarıyla "Genç Girişimcilerde Kazanç İstisnası" düzenlemesi yasal mevzuatımıza girmiştir.

■ Gelir Vergisi Kanunu'nun mükerrer 20. maddesinde yapılan değişiklikle mevzuatımıza giren söz konusu kazanç istisnasından yararlanmak için genç girişimcilerin; kendi adlarına ticari, zirai veya mesleki faaliyeti nedeniyle ilk defa gelir vergisi mükellefiyeti tesis ettiriyor olması ve mükellefiyet başlangıç tarihi itibarıyla yirmi dokuz yaşını doldurmamış, yani 30 yaşından gün almamış olmaları gerekmektedir.

İstisnadan yararlanma aşaması içerisinde 29 yaşını dolduran bir girişimci istisnadan yararlanmaya devam edecektir. Örneğin 28 yaşında istisnadan yararlanmaya başlayan bir kişi 29 ve 30 yaşlarında da istisnadan yararlanmaya devam edecektir.

Bu kapsamda söz konusu genç girişimcilerin faaliyete başladıkları takvim yılından itibaren üç vergilendirme dönemi boyunca elde ettikleri kazançlarının 75.000 Türk lirasına kadar olan kısmı gelir vergisinden istisna olacaktır. Başka bir deyişle ilgili kişiler 2016 yılında faaliyete başladıkları takdirde, 2016, 2017 ve 2018 yıllarında sağladıkları kazançlarının her bir yıl için 75.000 Türk Liralık kısmı için gelir vergisi ödemeyeceklerdir.

Her bir vergilendirme döneminde istisna tutarının altında kazanç elde edilmesi durumunda ise istisnadan yararlanılmayan tutar ertesi yıla devretmeyecektir.

6663 sayılı Kanun tasarı halindeyken yıllık 12.600 Türk Liralık bir istisna öngörülürken, mecliste verilen önergeler sayesinde söz konusu tutarın 75.000 Türk Lirası'na kadar çıkarıldığını da ayrıca belirtmek isteriz.



Ancak ilgili istisnanın uygulanması için aşağıda belirttiğimiz ilave şartlar da aranmaktadır.

- İşe başlamanın kanuni süresi içerisinde vergi dairesine bildirilmiş olması,
- İşin kendisi tarafından sevk ve idare edilmesi veya kendi işinde bilfiil çalışılması,
- Mevcut bir işletmeye veya mesleki faaliyete sonradan ortak olunmaması,
- Faaliyeti durdurulan veya devam eden bir işletmenin eş veya üçüncü dereceye kadar (bu derece dahil) kan veya kayın hısımlarından devir alınmamış olması.

Faaliyetin adi ortaklık veya şahıs şirketi bünyesinde yapılması halinde, tüm ortakların işe başlama tarihi itibarıyla yukarıda sıralanan şartları taşıyor olması,

İstisna kapsamındaki faaliyetlerden kazanç elde edilmemesi veya istisna haddinin altında kazanç elde

edilmesi hallerinde dahi yıllık gelir vergisi beyanname verilmesi gerekmektedir.

Yukarıda belirttiğimiz şartların bazı istisnai durumları da kanun maddesinde belirtilmiştir. Bunlardan biri ölüm nedeniyle ticari, zirai veya mesleki faaliyetin eş ve çocuklar tarafından devralınması halinde de kazanç istisnasından yararlanılabileceğidir. Diğerisi ise genç girişimcinin yanında çırak, kalfa veya yardımcı işçi çalıştırmasının ya da seyahat, hastalık, askerlik, tutukluluk ve hükümlülük gibi zaruri ayrılmalar dolayısıyla geçici olarak işinde bilfiil çalışmamasının kazanç istisnasına bir engel teşkil etmeyeceğidir.

İlgili mevzuatın 10.02.2016 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmesiyle birlikte, 2016 yılında mükellefiyet tesis ettiren ve yukarıda belirttiğimiz şartları taşıyan bir genç girişimcinin ticari, zirai veya mesleki faaliyetinden yıllık 75.000 TL kazanç elde etmesi halinde normal koşullarda ödemesi gereken 18.000 TL tutarındaki gelir vergisi cebinde kalacaktır. ması kaydıyla vergiden müstesna tutulması, aşan kısmın ise ücret olarak vergilendirilmesi gerekir. 🌐



be FASH

KARİSTİR DUR

Bu sezon cesur olmayı sevenler için harika geçecek. Desenler, renkler, çizgiler, farklı dokular birbiriyle karışınca nasıl mı görünüyor dersiniz, gayet iyi görünüyor. Karıştırmaktan korkmadan, rahat hareket edebilmenin verdiği güven ile trendin keyfine varabilirsiniz. Bu trendi uygulayanlar arasında ise Louis Vuitton, Dries Van Noten ve Chanel başta geliyor.

Tuğçe Orçunus

Spring 2016 Ready To Wear Chanel

CHANEL

Desen karmaşasından yola çıkarak farklı bir izlenim yaratan Chanel, bu yaz için cesaretle olmayı vurguluyor. Üstelik yakın tonlar, bambaşka desenlerle.

DRIES VAN ROTEN

Tam anlamıyla herkesin dönüp bakacağı bir hava estiren Dries Van Noten, apayrı tonlar ve farklı desenleri karıştırarak sınırları zorluyor.

Spring 2016 Ready To Wear Dries Van Noten



Made By Za



Brian Atwood / Harvey Nichols



Mango

sistree.com

Cheapo / Bilstore

Perspective



Barbara Bui



Gusto



Spring 2016 Ready To Wear Chanel



**ATILLA
ATEŞ**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1983 yılında Almanya'nın Wuppertal kentinde doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi İzmir'de yaptıktan sonra Muğla Üniversitesi Ula Meslek Yüksek Okulu ve Eskişehir Anadolu Üniversitesi'nde yüksek öğrenimimi tamamladım. Aktif iş hayatıma 2005 yılında Mng Kargo Bilgi İşlem Müdürü olarak başladım ve aynı şirkette sırasıyla

Denetim Kurulu Uzmanı ve İzmir Bölge Müdür Yardımcısı olarak 2014 yılına kadar devam ettim. 2014 Yılında Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü olarak göreve başladığım Birleşik Gümrük Müşavirliği'nde halen görevimi sürdürmekteyim.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En büyük motivasyon kaynağım, farklı kültürlerle tanışmak ve fotoğraf çekmek. Hal böyle olunca fotoğraf tutkumun yanına seyahat de ekleniyor. Sporla çok yakından ilgilenirim, vakit buldukça bisiklet ile uzun turlar yaparım. Gerçek bir Beşiktaş taraftarıyım. Bunlarla beraber hayatın her anının tadını çıkarmaya inanırım ve bunun en iyi yolunun da iyi yemek yemekten geçtiğini düşünürüm. Bu nedenle her seyahatimde gittiğim yerlerin lezzet duraklarını keşfedip tadım yapmaktan keyif duyarım.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Gümrük Müşavirliği ve Dış Ticaret sektöründe faaliyette bulunuyorum. 1985 yılında İzmir'de iki kişi ile faaliyetine başlayan şirketimiz, büyüyen ve gelişen yapısı ile 2015 yılında 110 kişiden oluşan personel kadrosuna, 500.000 adet konteyner gümrükleme, 30.000 adet de beyanname sayısına ulaşmıştır. Birleşik Gümrük Müşavirliği olarak; çözüm ortaklığı kelimesinin tam anlamı ile içini doldurarak; iş ortaklarımızın menfaatine uygun uygulamaların hayata geçirilmesi (Onaylanmış Kişi Statüsü ve yetkilendirilmiş yükümlü uygulaması vs.), Devlet Teşviklerinden yararlanmaları (tüm teşvik süreçlerinin tarafımızca yönetilmesi), ücretsiz danışmanlık hizmetleri ile masraflarının azaltılması, dış ticaret operasyon faaliyetlerinin gelişimine katkıda bulunulması ve gümrükleme hizmetleri gibi başlıklarda hizmet veriyoruz.

Sektörümüzdeki gelişmelere şöyle bir bakacak olursak, teknoloji hızla hayatımıza girdi. Yapılan tüm operasyonel süreçlerin elektronik ortamda yer alması

ve müşteriler ile paylaşılması, yine bu bilgilerin risk analizlerinin elektronik ortamda müşterilere sunulması bu gelişmelere örnek olarak verilebilir.

4- 2016'ya ilişkin beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Seçimler, küresel finans piyasalarındaki belirsizlikler, terör saldırıları, bölgesel karışıklıklar, Rusya ile yaşanan kriz derken; her anlamda zor geçen bir yılı geride bıraktık. 2016 yılının ilk 6 ayında saydığımız sorunları geride bırakamadığımızı ve 2016 yılının da aynı geçen seneki gelişmelere sahne olduğunu düşünüyorum. Bu nedenle 2016 yılının ikinci yarısından beklentim insanların ötekileştirilmediği, ayrımsızdan bir olduğu, terörden uzak; huzurun yakalandığı günleri görmektir.

5. Neden EĞİAD? EĞİAD'dan beklentileriniz neler? EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EĞİAD'ı internet ve yazılı basın üzerinden izliyordum. Derneğimiz ile ilgili bir tanıtım yazısını okurken aklımda en çok kalan cümle "topluma örnek ve öncü olma misyonunu amaç edinmiş bir dernektir" cümlesi olmuştu. Bu cümleden sonra EĞİAD'ı daha yakından takip etmeye başladım. Aklımda kalan bu cümlemin; genç ve dinamik üyelerin aktif faaliyetleri sayesinde, eyleme dönüştüğünü gördüm. Hemen bu topluluğun içerisinde olmaya karar vererek üyelik başvurumu gerçekleştirdim. EĞİAD çatısı altında yapılan çalışmaları gururla takip ediyorum. Genç girişimcilerin desteklediği EĞİAD Melekleri çalışması, Ticaret Köprüsü, Bizim Çocuklarımız, EĞİAD Akademi, Kemeraltı'nda bulunan binanın restorasyonu projeleri özellikle takip ettiğim çalışmalar oldu.



**BURAK
ERİN**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Merhaba, ismim Burak Erin. 23 yaşındayım. Bir süre Kanada'da aldığım lise eğitiminden sonra, Üniversite'de İşletme Bölümü'nü okudum. Şu anda kâğıt sektöründe faaliyet gösteren aile şirketimiz olan Enkaya Kağıt Sanayi A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyesi olarak iş hayatında bulunmaktayım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Yoğun iş hayatı temposundan geriye kalan zamanlarda, seyahat etmeyi ve kitap okumayı tercih ediyorum. Fırsat buldukça spora da zaman ayırmaya çalışıyorum.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Enkaya Kağıt çatısı altında farklı grup firmalarımız bulunmakta. BUR Import&Co, Mega Teknik Sanayi diğer iki firmamız. Kağıt üzerine; ithalat, imalat, ihracat başta olmak üzere, kağıt ve kağıt mamulleri olarak her noktada faaliyet gösteriyoruz. Çözüm ortaklarımız sayesinde her kullanıcıya hitap edebiliyoruz.

4- 2016'ya ilişkin beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Kâğıt sektörü hammadde ihtiyacı olarak dış alıma dayalı bulunmaktadır. Bundan dolayı döviz kurları fiyatlamada önemli bir rol oynamaktadır. 2016 yılına bakacak olursak firmalar, risk almak yerine çalkantılı piyasa koşullarında sabit olmayı tercih ediyorlar. Fakat bu durum geçicidir. Önümüzdeki süreçte kurların direnç seviyelerinin netleşmesi ile birlikte sektörde canlılığın artacağı kanaatindeyim.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD hakkında söylenecek çok söz var. Öncelikli olarak İzmir ve Ege Bölgesi için önemli bir oluşum. Ben de bu derneğin bir parçası olduğum için oldukça mutluyum. Gerek sosyal sorumluluk projeleri gerekse dernek içi faaliyetler herkes tarafından takip edilmesi gereken etkinlikler.



**KAAN
YENİLMEZ**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1989 İzmir doğumluyum. Ortaokul ve Lise eğitimimi İzmir Özel Türk Koleji'nde tamamladıktan sonra Doğu Akdeniz Üniversitesi Mimarlık Bölümü'nden mezun oldum. 2008 yılından itibaren aile işletmemiz olan Talip Yenilmez Mobilya ve Dekorasyon'da yönetici ve mimar olarak çalışmaktayım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En çok keyif aldığım hobilerimden biri, farklı yerlere seyahat edip farklı damak lezzetlerini tatmaktır. Kısaca yemek yemeği çok severim. Bunun dışında yaklaşık 16 yıldır bir dönem lisanslı olarak yaptığım kayak ile 12 yıldır da lisanslı olarak yaptığım tenis ile ilgilenmeyi sevmekteyim. Bir de işim var. Hayal edip de tasarladığım ürünlerin, üretilip gerçeğe dönüşme

süreci ve beğeni toplaması tartışılmaz en çok zevk aldığım hobimdir.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Talip Yenilmez Mobilya ve Dekorasyon olarak 25 yılı aşkın süredir özel üretim butik mobilya ve bütünsel ev dekorasyonu üzerine hizmet vermekteyiz. Dünya fuarlarını takip ederek, öncelikle ülkemizdeki ve dünyadaki en iyi materyalleri kullanarak kendi imalatlarımızda müşterilerimizin hayallerini gerçeğe dönüştürüyoruz. Ülkemiz, üreticiler yerine genellikle hazır kalitesiz ithal ürün getiren firmaları korumayı tercih ettiğinden, sektörümüzdeki üretici firmaların rekabete dayanamayıp kapattığını görüyoruz. Bu ülkemiz ve tüketici için kayıp oluyor. Üretimi canlandırmak için ithal ürünlere kısıtlamalar getirilmesi gerekiyor.

4- 2016'ya ilişkin beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Malesef 2016 yılından çok umudum yok. Yılın ilk yarısı da gördüğümüz gibi iç açıcı değildi. Umarım 2.ci yarısı da böyle geçmez. Bugünlerin geçmesini, toplumun refaha ve huzura kavuşmasını diliyorum.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD, genç iş dünyasını bir araya getiren aktif bir topluluk. Üyeler arasındaki ilişkiyi güçlendirip farklı sektörlerden insanları tanımanıza fırsat sunuyor. Bununla birlikte sosyal sorumluluk konusundaki projeleri ve etkinlikleriyle örnek bir sivil toplum kuruluşu olduğunu kanıtıyor. Bu derneğin bir üyesi olmaktan mutluluk ve onur duyuyorum.



**MİNE
İYİYARLAR**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1986 İzmir doğumluyum. Ortaokul ve lise öğrenim hayatım İzmir'de geçti. Üniversiteyi İstanbul Bilgi Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve İşletme Bölümü'nde tamamladım. 2010 yılından beri aile şirketim olan Genel Pamuk Çırçır Firması'nda yönetici olarak görev yapmaktayım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Spor yapmayı çok severim. Son iki yıldır da düzenli olarak boks yapıyorum. Ayrıca yeni yerler keşfetmek beni heyecandırır o yüzden yurt içi ve yurt dışı seyahatlerden çok hoşlanırım.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyet bulduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Tarım ve Tarım Makineleri sektöründe faaliyet gösteriyoruz. 1990 yılında kurulan Menemen'deki çırçır fabrikamızda balyalı pamuk üretimi yapıp yurt içine satışını sağlıyoruz. Ayrıca 2005 yılından beri John Deere firmasının Manisa, Menemen, Bergama bayiliğini üstlenmekteyiz. Son yıllarda Ege Bölgesi'nde pamuk tarımında makineli hasat yapılması hem maliyetleri düşürmesi hem de zaman tasarrufu sağlaması bakımından üretici için çok faydalı oldu. Tabi ki pamuk ve diğer ürünlerdeki fiyat gelişmeleri, tarımsal destekleme politikaları da üreticiyi etkileyen dinamiklerden. İzmir Ticaret Borsası ve Ulusal Pamuk Konseyi raporlarına göre geçen sezon Ege Bölgesi'nde pamuk üretiminde bir miktar iyileşme olsa da 2015-2016 sezonunda Türkiye geneli düşünüldüğünde ekim alanlarında ve verimlerde gerileme yaşandı. Bu nedenle pamuk üreticisine verilen desteğin artmasının sektörümüzün geleceği için gerekli olduğunu düşünüyoruz.

4- 2016'ya ilişkin beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Prim artışı ile 2016 yılı pamuk sezonunda üretimin artarak Türkiye ekonomisine daha çok katkıda bulunacağını öngörüyoruz. Bayisi olduğumuz John Deere firması içinse gelecek yeni model traktörler ve pamuk toplama makineleri ile pazar payımızın artmasını hedefliyoruz.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'a hem kendi sektörümüz hem de farklı sektörler

ve mesleki konularda bilgi alışverişinde bulunmak, yeni ticari iş birliklerinden faydalanmak amacı ile girdim. EGİAD'ın birçok alanda kapasitemi arttıracığını umuyorum. Bu güne kadar ki çalışmalarını göz önünde bulundurulduğunda EGİAD' ı Türkiye'deki başarılı sivil toplum kuruluşlarından biri olarak görüyorum. Böyle bir yapının içinde yer almaktan çok mutluyum.



**ÖZGÜR
AKGÜL**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1982 İzmir doğumluyum. Temel eğitim ve liseyi İzmir'de tamamladım. Lisans eğitimimi Ekonomi Bölümü üzerine yaptım. Daha sonra İngilizce İşletme üzerine Master gördüm. 4 yıldır evliyim.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Özel zevklerim arasında; Scuba ve serbest dalış,

amatör denizcilik aktiviteleri bulunmakta. Bunun yanında Opera ve Tiyatro başta olmak üzere, sahne sanatlarıyla da hem izleyici hem de oyuncu olarak ilgilenmekteyim.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyet bulduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

DELTAŞ GRUP olarak 14 yıldan bu yana Özel Güvenlik Sektörü'nde yer almaktayız. Ayrıca grup şirketlerimiz arasında İnsan Kaynakları Hizmetlerini sunduğumuz DLT Özel İstihdam büromuz da bulunmaktadır. Ayrıca yine DLT markamız bünyesinde otel formatında bir turizm işletmemiz mevcuttur.

Deltaş Özel Güvenlik olarak gerek resmi ve gerekse özel kurumlara Avrupa standartlarında güvenlik hizmeti vermekteyiz. Nitelikli personel ihtiyacını da kendi iç dinamiklerinden sağlamaya yönelik bir Özel Güvenlik Eğitim Merkezi de kurumumuz bünyesinde yer almaktadır. Böylece hizmet kalite standartlarımızı en baştan kontrol altına almaktayız. Ülkemizdeki Özel Güvenlik ve İnsan Kaynakları alanlarında devrim niteliğinde birçok yenilikler yapılmakta, kanunlar çıkarılmaktadır. Yani artık Türkiye'de personel çalıştırmak oldukça uzmanlık gerektiren bir iş haline almıştır. Bu alanlarda çalışan firmalar uzmanlık, deneyim, nitelik ve esneklik yönünden kendilerini güçlü tutmak ve sürekli geliştirmek zorundadır. Bu yüzden biz sektörümüz ile ilgili gelişmeleri yakından takip ediyor ve müşterilerimize en doğru ve güvenilir bilgileri aktarmayı kendimize bir ödev haline getiriyoruz.

4- 2016'ya ilişkin beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Ortaya çıkan ekonomik büyümenin biraz daha durağan bir şekilde devam edeceğini öngörmekteyim. Ancak piyasada güven ortamını yeniden sağlayacak kanun değişiklikleri de bir an önce tamamlanmalıdır. Güven ortamının yaratacağı olumlu rüzgârlar ile 2016 yılında sektörde ihtiyaçlar oranında büyüme gerçekleşeceğini beklemekteyim.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Ülkemizdeki güçlü, dinamik, inovatif STK'ların içinde EGİAD, 26 yıldır ön sıralarda yer almaktadır. Bu ailenin bir ferdi olmak bizim için ayrıca bir gurur kaynağıdır. EGİAD'dan beklentimiz iş dünyasına dair gelişmeleri oldukça hızlı bir şekilde bize ulaştırması ve EGİAD vasıtasıyla güçlü dostluklar kurabilmemizi sağlamasıdır. EGİAD şimdiye kadar yaptığı çalışmalarıyla ülke çapında sesini duyurmayı başarmıştır. Bu çalışmalarından dolayı aldığı sonuçlar da oldukça başarılıdır. Açılacağı duyurulan EGİAD Sosyal Kültürel Etkinlikler Merkezi'nin de kurumumuza oldukça katkı sağlayacağını düşünüyorum.

**ÖZVERİ OKAY****1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

1978 İzmir doğumluyum. İlkokul ve ortaokulu Bodrum'da okudum. Sonrasında İzmir'e gelerek İzmir Atatürk Lisesi'ni bitirdim. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü mezunuyum. Kanada'da University of Victoria'da 1 yıl süreyle İş İngilizcesi eğitimi aldım. Evliyim ve bir kız çocuğum var.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Bodrum'da çocukluk yıllarını geçirmiş bir kişi olarak deniz ve deniz sporları benim için her zaman bir tutku olmuştur. Uzun yıllardır en az bir haftayı ailem ve arkadaşlarımla birlikte her şeyden uzaklaşmak için Ege denizinde farklı rotalara yelken açarak değerlendiriyoruz. Bir hayat tarzı ile hobi olarak düzenli spor yapıyorum ve fırsat buldukça da farklı aktiviteleri denemeye gayret ediyorum. İşini severek yapan ve bundan keyif alan insanların her zaman başarılı olacağına inanmışımdır. Ben de çocukluk çağlarımdan bu yana var olmak istediğim bir sektörde bulunmanın ve sevdiğim işi yapmanın keyfini yaşıyorum. İşine her gün severek giden mutlu azınlığın bir üyesiyim. Süreci ve beğeni toplamayı tartışılmaz en çok zevk aldığım hobimdir.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

İnşaat ve Gayrimenkul üzerine faaliyet gösteren bir şirketim var. Özellikle Çeşme ve Bodrum yöresinde faaliyettediriz. Türkiye'de son yıllarda hızla gelişen bir sektör olmakla birlikte cazibesinden dolayı zaman zaman iş yapmanın zorlaştığı bir sektördür. 2016 yılının son yıllardaki agrasif gelişmesinin aksine piyasanın biraz daralacağı bir yıl olacağını öngörüyorum. Ancak bu durumun, nitelikli hizmetin değerinin anlaşılması adına uzun vadede olumlu etkileri olabileceği düşüncesindeyim.

4- 2016'ya ilişkin beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Ülkemizin içinde bulunduğu ve son günlerde hepimizi derinden üzüntüye boğan gelişmelere rağmen geleceğe umutla bakmaya çalışıyorum. Sektörel bazda farklılıklar olmakla birlikte, bu senenin yeni yatırımlar ve büyüme yerine daha temkinli olunması ve sağlam adımlar atılması gereken bir yıl olması gerektiğini düşünüyorum. Komşularla ilişkilerde atılacak yeni adımların yaratacağı fırsatların iyi takip edilmesi gerektiği kanısındayım.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Bölgemizin en köklü sivil toplum kuruluşlarından olan EGİAD'ın genç iş insanlarını bir araya getiren aktif ve etkili bir dernek olduğunu düşünüyorum. Bu yapılanmanın içinde birbirimizle olan etkileşimimiz sayesinde hayata ve ticarete dair vizyonumuzda olumlu gelişmeler yaratabileceğimize inanıyorum. EGİAD'ın yürütmekte olduğu ve ileride yürüteceği sosyal sorumluluk projelerine dâhil olmak benim için büyük bir keyif olacak.

**TÜTEM YILMAZ****1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

31 Ekim 1988 İzmir doğumluyum. İzmir Özel Türk Lisesi'nden sonra eğitimime Yaşar Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nde devam ettim. Daha sonra elektrik ve inşaat alanında faaliyet gösteren aynı zamanda aile şirketimiz olan Çisem Elektrik de çalışmaya başladım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Seyahat etmek ve fotoğraf çekmek en çok keyif alarak yaptığım işler arasındadır. Bunların yanı sıra kedimle ve köpeğimle bolca vakit geçirmek, kitap okumak, müzik dinlemek ve spor yapmak hobilerimin arasındadır. Spor hobiden ziyade benim için yaşam biçimi. Sabah spor yapmadan güne başlamak sanki beni enerjisiz kılıyor. Ayrıca arabalara olan ilgimi de söylemeden geçemeyeceğim.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

1994 yılından beri elektrik ve inşaat alanında faaliyet gösteren firmamız Çisem Elektrik'te Finansman Müdürü olarak görev yapmaktayım. Şirketimiz, bugüne kadar kurmuş olduğu örnek tesisler, imza attığı projeler ve daha da önemlisi sahip olduğu vizyonu ile kendi alanında çalışmaya devam ediyor. Deneyimli ve donanımlı kadrolarımız ile ön inceleme, trafo, jeneratör, UPS merkezi kurma, dizayn ve projelendirme, malzeme temini, montaj, işletmeye alma ve standartlara uygunluğun belgelenmesi, kısacası her türlü elektrik işleri alanında faaliyet gösterdiğimiz gibi sağlık ve kültür merkezleri, çeşitli hizmet binaları ve istenilen iş dahilinde inşaat yapımı da bünyemizde yer almaktadır.

4- 2016'ya ilişkin beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2016'ya dair tek beklentim huzur ve refah içinde bir hayat sürebilmemiz. Piyasaların durgunluğu ve maddi krizlerle boğuşurken diğer yandan ülkemizde yaşanan korkunç olaylar yüzünden endişeyle yaşar olduk. Umarım hem ekonomik sıkıntıların giderildiği hem de bu tarz olayların artık son bulunduğu bir döneme geçerez.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Bu platformda en iyisi olduğuna inandığım için bu dernekteyim. EGİAD'ın mesleki ve sosyal hayatımda bana yararlı olabileceğini, yeni ilişkiler kurmama olanak sağlayacağını bildiğim için buradayım. EGİAD, üyelerinin ihtiyaçlarına karşılık verdiği gibi sosyal sorumluluk faaliyetleriyle de topluma hizmet eden bir kuruluş. Bu kapsamda EGİAD, önemli işlere imza atmaktadır. Ben de bu işlerin bir parçası olabilmek için Sosyal Komisyon'da görev almaktayım. Burada olmaktan mutluluk duyuyorum.



**YAMAN
DUMAN**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1991 İzmir doğumluyum. Lise eğitimi İzmir Özel Türk Fen Lisesi'nde tamamladıktan sonra Koç Üniversitesi Makine Mühendisliği'nden mezun oldum. Yatay geçiş yapıp Koç Üniversitesi Medya ve Görsel Sanatlar bölümünden mezun oldum. İstanbul'da olduğum süre boyunca yelken öğretmenliği, kurumsal firmalar için video üretimi gibi çeşitli alanlarda çalıştım. Şimdi aile şirketimizde, Frigoduman Soğutma San ve Tic. A.Ş.'de görev almaktayım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Çok küçük yaşlardan beri yelken sporuyla uğraşıyorum. Uzun yıllar Foça Yelken İhtisas Kulübü'nün lisanslı sporcusu olarak yarıştım. Denizde vakit geçirmek her zaman iyi gelir. Üniversitede müziğe yöneldim. Çeşitli enstrümanlar denedim. Şimdi plak toplamayı tercih ediyorum. Tabi ki eğitimini aldığım sinemanın da yeri çok ayrı.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Endüstriyel soğutma malzemeleri ticareti yapıyoruz. Frigoduman Soğutma Sanayi ve Tic. A.Ş. 1973 yılında babam Ali Kemal Duman tarafından kuruldu. Soğutma sektörünün farklı uygulamaları ve kapasitelerinde eksiksiz bir ürün gamına sahip olmaya çalışıyor. Pek çok markanın iç pazara ve komşu ülkelere ticaretini gerçekleştiriyoruz. Ürün tedarik etmenin yanı sıra, yazılım ekibimiz ile müşterilerimize özel yazılım hizmeti veriyoruz. Deneyimli kadromuz ile yıllardır müşterilerimize ürünlerin teknik özelliklerinden sistem tasarımlarına kadar tam bir destek sağlıyoruz. İhtiyaçları olduğu sürece satış sonrası desteğimizi de eksik etmiyoruz. Sektördeki en son yenilikleri ve gelişen teknolojileri takip etmek bizim iş dalımızda, tahmin edilebileceği gibi son derece önemli.

4- 2016'ya ilişkin beklentilerinizi paylaşır mısınız?

İlk yarısını geride bıraktığımız 2016'nın kalan yarısı için ancak küresel ve yerel bir iyileşmenin bir an önce başlaması beklentisi içerisinde olabiliyoruz. Soğutma sektörü de her sektör gibi Dünya'da ve ülkemizde meydana gelen olaylardan etkilendi. 2016 için iyi gelişmeler olmasını ümit ederek işimizi en iyi şekilde yapmaya çalışıyoruz.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD İzmir'de genç iş adamlarının bir araya gelip birbirlerini tanımalarına ve kamuoyuna faydalı eylemlerde bulunabilmelerine olanak sağlayan bir dernek. Ben de iş dünyasına ve sektöre dair alış verişlerle kendimi geliştirebileceğime, topluma faydalı olabileceğime inandığım için EGİAD'a katıldım. İlk günden beri tanıştığım insanların birbirlerine yaklaşımları ile kendimi kısa sürede bu derneğin bir parçası hissettim.

FAALİYETLER



18 Nisan 2016

EGİAD Kentsel ve Sektörel Araştırmalar Komisyonu tarafından hazırlanacak İzmir Yeni Kent Merkezi Raporu çalışmalarına katkı oluşturması amacıyla bir çalıştay düzenlendi. Dernek Merkezinde düzenlenen İzmir Yeni Kent Merkezi Çalıştay'na Çevre ve Şehircilik İzmir İl Müdürlüğü, Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü, Büyükşehir Belediyesi Şehir Planlama Daire Başkanlığı, Dokuz Eylül Üniversitesi Mimarlık Bölüm Başkanlığı, İzmir İnşaat Mühendisleri Odası, İzmir Mimarlar Odası yetkilileri ve EGİAD Üyeleri katıldı. Yaşar Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Öğretim Üyesi Sayın Prof. Dr. Tayfun Taner'in moderatörlüğünde gerçekleşen çalıştayda gökdelenler bölgesi olarak bilinen kentin bu yeni gelişen alanında gözlemlenen doğru ve yanlış uygulamalar, planlama, altyapı, trafik, otopark, peyzaj, estetik, mimari ve sosyolojik vb. açılardan konunun uzmanlarının katılımı ile tartışıldı. Toplantıda görüşülen başlıklar, belirlenen sorunlar ve çözüm önerileri EGİAD'ın Kentsel Raporlar serisi kapsamında hazırlanan İzmir Yeni Kent Merkezi Öneri Raporu'nda ele alınacak ve kamuoyuyla paylaşılacaktır.



5 Mayıs 2016

Ege Bölgesi'nin ilk akredite Melek Yatırım Ağı EGİAD Melekleri Ağı, yatırımcı eğitimine ev sahipliği yaptı. İstanbul Startup Angels, Borsa İstanbul Özel Pazar ve Uluslararası Girişimcilik Merkezi işbirliği ile gerçekleştirilen etkinlikte, İzmir'in ilk melek yatırımcılık akademisi düzenlenmiş oldu. İstanbul Startup Angels'dan Gülsüm Çıracı, Revo Capital'den Bora Yılmaz, Borsa İstanbul Özel Pazar'dan Dr. Recep Bildik, Moroğlu Arseven'den Dr. Seyfi Moroğlu, T.C Hazine Müsteşarlığı'ndan Cumhur Özkolacık'ın konuşmacı olarak katıldığı etkinlikte Melek Yatırımcılık Kavramı ve Süreçleri, Girişimci Seçimi, Portföy Yönetimi, Hukuki Yönler ve Sözleşmeler, BİST Özel Pazar ve Yatırımcılar için Online Kaynaklar, Yatırımcı Gözünden Girişimcilerin Değerlendirilmesi gibi başlıklar ele alındı.



20 Nisan 2016

Belarus'un Türkiye Büyükelçisi Andrei Savinykh, İzmir Konsolosu Murat Reha Yorgancıoğlu ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-Belarus İş Konseyi Başkanı Sefa Gömdeniz, EGİAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. Toplantıda Belarus'un ekonomisi ve yatırım ve ticaret olanakları hakkında bilgiler verildi.



7 Mayıs 2016

EGİAD Bizim Çocuklarımız Projesi kapsamında Karşıyaka Çocuk Yuvası'ndaki çocuklarla Foça Hellenika Butik Otel & Restoran'da bahar şenliği ve piknik düzenlendi. Etkinlikte çocuklar hem piknik yaptı, hem de birlikte eğlenceli vakit geçirdiler.

FAALİYETLER



24-28 Nisan 2016

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından gerçekleştirilen A.B.D ziyareti kapsamında heyet Washington'da çeşitli kurumları ziyaret etti. Üyelerimizin Amerika ile ticaretinin geliştirilmesi amacıyla gerçekleşen ziyaretlerde Select USA, Amerika Ticaret Kalkınma Ajansı ve Mid Atlantic Venture Association gibi kurumlar ziyaret edilerek iki ülke arasındaki ticaret ve ekonomik işbirliği çalışmaları görüşüldü. Yapılan temaslarda Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı'nın (TTIP) Amerika ve Türkiye arasındaki ticarete etkileri ve gündemdeki diğer siyasi ve ekonomik gelişmelerin iki ülke ilişkilerine etkileri konusunda görüşüldü, fikir alışverişinde bulunuldu.

Program çerçevesinde ilk gün U.S. Trade and Development Agency Müdürü Leocadia Zak, Washington Yakın Doğu Araştırmaları Enstitüsü Türkiye Araştırmaları Programı Direktörü Soner Çağaptay, Center for Strategic and International Studies Türkiye Projesi Direktörü Bülent Alırza, Brookings Institution bünyesinde Türkiye Projesi Direktörü ve TÜSİAD Kıdemli Araştırmacısı Kemal Kirişçi, Amerika

ve Avrupa Çalışmaları Merkezi Müdür Yardımcısı Andrew Moffatt ile görüşüldü. Program kapsamında ikinci gün ise SelectUSA Uluslararası Yatırım Uzmanı ve Türkiye Masası Şefi Steve Miller, Uluslararası Ticaret Uzmanı ve Türkiye Masası Şefi Ryan Barnes ziyaret edildi.

Ardından Center for American Progress yetkilileri Michael Werz, Alan Makovsky ve Max Hoffman ile görüşüldü. Dünya Bankası ve IMF ziyaret edilerek, Kıdemli Ekonomist Ferhan Salman ile görüşüldü. Türkiye Büyükelçisi Serdar Kılıç makamında ziyaret edildi.

Programın üçüncü gününde ise American-Turkish Council Başkanı ve CEO'su Howard G. Beasey ile biraraya gelen heyet ardından risk sermayesi ve yatırım konularında hizmet veren Mid Atlantic Venture Association ziyaret edilerek kurum yetkilileri ile biraraya gelindi. Son olarak kongre binası ziyareti gerçekleştirilerek Cumhuriyetçi Parti Kongre üyesi Virginia Foxx ile görüşüldü.

FAALİYETLER



9 Mayıs 2016

Bu yıl 4.sü düzenlenen EĞİAD Hayat Okulu Projesi kapanış toplantısı EĞİAD Dernek Merkezinde 100'ü aşkın öğrencinin katılımıyla gerçekleşti. 10 haftalık eğitim programına katılan meslek yüksekokulu öğrencilerine katılım sertifikalarının verildiği toplantıda ayrıca projeye eğitmen ve konuşmacı olarak katılan değerli eğitmenlerimize teşekkür plaketi takdim edildi. EĞİAD Hayat Okulu eğitim programının kapanış eğitimi ise Brightwell Firması Yönetim Kurulu Başkanı Alphan Manas tarafından gerçekleştirildi. Alphan Manas girişimcilik konusunda deneyim ve görüşlerini öğrencilerle paylaştı.



12 Mayıs 2016

EĞİAD Danışma Kurulu Toplantısı Mövenpick Otel'de gerçekleştirildi. Danışma Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar başkanlığında düzenlenen toplantıda EĞİAD faaliyetleri ve planlanan projeleri değerlendirildi. Ayrıca Türkiye ve Dünya gündemindeki önemli konular hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.



11 Mayıs 2016

EĞİAD Bizim Çocuklarımız Projesi kapsamında düzenlenen 2.Tasarımcı Buluşması ve Kermes'i Swissôtel Büyük Efes Bahçesinde gerçekleştirildi. Çok sayıda farklı tasarımcının stantlarıyla yer aldığı etkinlik tüm gün sürdü. Düzenlenen Kermesten elde edilen tüm gelir Koruncuk Vakfı'nın Urla'da inşa edeceği Urla Çocuk Köyü'ne bağışlandı.



24 Mayıs 2016

Yeniden Biz Derneği Ege Bölgesi Buluşması EĞİAD ev sahipliğinde gerçekleştirildi. EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya'nın konuk konuşmacı olduğu etkinlikte Seda Kaya iş yaşamında kadının rolü konusunda deneyim ve görüşlerini paylaştı.

FAALİYETLER



25 Mayıs 2016

Üye İşyeri Ziyaretleri kapsamında üyemiz Fatih Mehmet Sancak'ın firması Dikkan A.Ş.'ye ziyaret gerçekleştirildi. Üyelerimizin katılımıyla gerçekleşen ziyarette firmanın üretim ve pazarlama süreçleri ile ilgili bilgi alındı.



13 Haziran 2016

"Amerika'da Gayrimenkul Yatırımı" Bilgilendirme Toplantısı EĞİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Projebeyaz International Yönetim Kurulu Üyesi Tolga Han, Firma Genel Müdürü Deniz Derelli, ABD Temsilcisi John Wayne ve Crossregions Firması Uluslararası Yatırım Hizmetleri Direktörü İbrahim Kortan'ın konuşmacı olarak yer aldığı toplantıda Amerika'da gayrimenkul yatırımının nasıl yapıldığı, dikkat edilmesi gereken hususlar, konut alımı yapıldığında sağlanan avantajlar ve green card konusunda bilgi verildi.



2-3 Haziran 2016

EĞİAD'ın sahip olduğu ISO9001 Kalite Yönetim Sistemi ISO10002:2006 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi yıllık tetkikleri TSE Denetim Uzmanları tarafından gerçekleştirildi. Başarılı geçen tetkik sonucunda söz konusu belgelerin devamına karar verildi.



20 Haziran 2016

EĞİAD Olağanüstü Genel Kurul Toplantısı Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Divan Başkanlığı'nı Temel Aycan Şen, Başkan Vekilliğini M.N.Okan Özaydın ve Katip Üyeliği'ni Ebru Salgar'ın yaptığı toplantıda EĞİAD Sosyal Kültürel Etkinlikler Merkezi ile ilgili görüşüldü. Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya tarafından söz konusu projenin detayları haziruna sunuldu. Toplantıda EĞİAD Sosyal Kültürel Etkinlikler Merkezi ile ilgili tüm hususlarda gerekli işlemleri yapmak üzere Yönetim Kurulu'na yetki verilmesine oybirliği ile karar verildi. Kemeraltı'nda bulunan ve Anıtlar Kurulu tarafından tescilli tarihi binanın restorasyonu ile ilgili çalışmalara başlanacağı bilgisi verildi.

FAALİYETLER



27 Haziran 2016

EGİAD Melekleri Yatırım Ağı kapsamında düzenlenen ikinci yatırımcı girişimci buluşması etkinliğinde Türkiye'den 5 teknoloji tabanlı girişimci, EGİAD Dernek Merkezi'nde yatırımcılarla buluştu. Etkinlikte seçilmiş teknoloji girişimcileri, çok sayıda yatırımcıya ürün ve çözümlerini tanıttılar. EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter ve EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya'nın ev sahipliği yaptığı etkinliğe, girişim sunumlarının yan sıra, Nexus Ventures'dan Risk Sermayedarı Burak Örucü, Bosphorist Angel & VC Fund'dan Cem Mimaroglu konuşmacı olarak katıldı. Konuşmaların ardından 5 girişimci projesi, proje sahipleri tarafından yatırımcılara sunuldu.



27 Haziran 2016

EGİAD'ın geleneksel olarak düzenlediği huzurevi sakinleriyle iftar yemeği Tarihi Havagazi Fabrikası'nda gerçekleştirildi. Etkinlikte EGİAD üyeleri tarafından Bornova, Karabağlar, Buca ve Basın Sitesi'nden yaklaşık 300 huzurevi sakini ağırlandı. Gecenin sonunda EGİAD üyeleri ile biraraya gelen huzurevi sakinlerine dernek üyelerinin katkılarıyla hazırlanan hediyeler çantalar takdim edildi.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

ÖZGÜR	AKGÜL	DELTAŞ ÖZEL GÜVENLİK HİZ. VE SİS. SAN. TİC. A.Ş.
MİNE	İYİUYARLAR	GENEL PAMUK ÇİRÇİR VE TARIM MAKİNALARI SAN. TİC. LTD. ŞTİ..
BURAK	ERİN	ENKAYA KAĞIT SAN. VE TİC. A.Ş.
ÖZVERİ YANDAŞ	OKAY	İNSULA İNŞ.TAAH.GIDA TUR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ



Atatürk'ün Gençliğe Hitabesi

Ey Türk Gençliği!

Birinci vazifen, Türk istiklâlini, Türk Cumhuriyetini, ilelebet, muhafaza ve müdafaa etmektir.

Mevcudiyetinin ve istikbalinin yegâne temeli budur. Bu temel, senin, en kıymetli hazinendir. İstikbalde dahi, seni bu hazineden mahrum etmek isteyecek, dahilî ve haricî bedhahların olacaktır. Bir gün, İstiklâl ve Cumhuriyeti müdafaa mecburiyetine düşersen, vazifeye atılmak için, içinde bulunacağın vaziyetin imkân ve şerâitini düşünmeyeceksin! Bu imkân ve şerâit, çok nâmüsaid bir mahiyette tezahür edebilir. İstiklâl ve Cumhuriyetine kastedecek düşmanlar, bütün dünyada emsali görülmemiş bir galibiyetin mümessili olabilirler. Cebren ve hile ile aziz vatanın, bütün kaleleri zaptedilmiş, bütün tersanelerine girilmiş, bütün orduları dağıtılmış ve memleketin her köşesi bilfiil işgal edilmiş olabilir. Bütün bu şerâitten daha elîm ve daha vahim olmak üzere, memleketin dahilinde, iktidara sahip olanlar gaflet ve dalâlet ve hattâ hıyanet içinde bulunabilirler. Hattâ bu iktidar sahipleri şahsî menfaatlerini, müstevlilerin siyasi emelleriyle tevhit edebilirler. Millet, fakr ü zaruret içinde harap ve bîtap düşmüş olabilir.

Ey Türk istikbalinin evlâdı! İşte, bu ahval ve şerâit içinde dahi, vazifen; Türk İstiklâl ve Cumhuriyetini kurtarmaktır! Muhtaç olduğun kudret, damarlarındaki asil kanda mevcuttur!

Mustafa Kemal Atatürk
20 Ekim 1927

FOLKART

Ç E Ş M E



DENİZE AÇILAN KAPI

Zamanın ötesinde bir mimari, büyüleyici bir manzara ve beklentilerinizin de üstünde olanaklar... Çeşme'nin en özel iki projesi Folkart Blu ve Folkart Hills'de, hayatınızın geri kalanı sonsuz bir maviliğe açılacak.



FOLKARTBLU



FOLKARTHILLS

Alırken Kazanın Mutluluğā Komşu Olun

Kavuklar Bornova'nın kaçırılmayacak avantajlarıyla
temelden kazanın; mutluluğā, keyfe ve huzura
komşu olma fırsatını kaçırmayın!

%0,69
Faiz



kavuklar
BORNOVA

0(232) 435 46 46

Satış Ofisi İzmir - Aydın Otoyolu / Otogar Çıkışı / Point Bornova AVM Karşısı BORNova / İZMİR
Kavuklar Bornova: 4369 Sokak No: 18 Altındağ - BORNova / İZMİR
www.kavuklarnbornova.com • [/kavuklary](https://www.facebook.com/kavuklary)

kavuklarGY