



Kapak Konusu

2017 yılı için anahtar kelimeler; Toparlanma, Fırsat, Temkin, Umut

Sektör

Dericiler, Rusya tembelliğini uçak kriziyle üzerinden attı

Başarı Öyküsü

Kosat Gürler

Gür Süt Gıda A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı



ARYOM

KORU

www.aryomkoru.com



NEW REALTY

HER METREKARESİ HAYAT DOLU!

İnsan odaklı mimarisi, benzersiz doğası, modern ve yenilikçi çizgisi, kusursuz peyzajı, açık ve kapalı yüzme havuzları, fitness ve SPA merkezi, saunası, buhar ve masaj odaları, tenis kortu, basketbol ve voleybol sahası, açık ve kapalı çocuk oyun alanları, Caf esi, kapalı otoparkı, 5 yildizli hizmet anlayışı ve daha nice benzersiz proje özelliği ile Aryom Koru'da ihtiyacımız olan her şey bir adım ötenizde...

www.aryom.com.tr

444 31 90

www.aryomkoru.com



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 Kansar Alanı Kemalpaşa İmce Tesisleri'nde üretilmiştir.



ERMATLINE


"Lüks otomobilde kurumsal kimlik"



www.ermatline.com.tr



www.ermatline.com.tr

 /ermatline

İçindekiler Ocak'17



05 BAŞKAN

07 YAYIN TAKIMI

08 KAPAK KONUSU / 2017 EKONOMİSİ

2017 Yılı İçin Anahtar Kelimeler;
Toparlanma, Fırsat, Temkin, Umut

44 2016'dan 2017'ye Türkiye Ekonomisi: Hayaller ve Gerçekler

52 ÖZEL DOSYA

Portekiz Sinagogu Restorasyonu
EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlik Merkezi

56 SEKTÖR / DERİ SEKTÖRÜ

Dericiler, Rusya tembelliğini uçak kriziyle üzerinden attı

68 Koruma tedbirleri alınmalı, Katma değerli üretime odaklanılmalı, Güvenlik sağlanmalı

78 KONUK YAZAR / İSMAİL UĞURAL

Akıllı Tarım Ülkesi Türkiye

82 İŞLETME YÖNETİMİ

İş Dünyası VUCA Dönemine Nasıl Hazırlanmalı?

86 KONUK YAZAR / ABDULLAH BURÇİN KAPUKAYA

Tasarım Destekleri



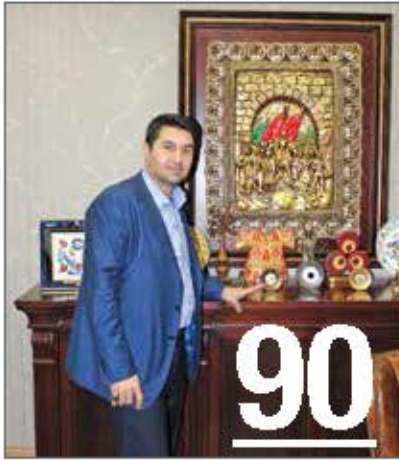
İmtiyaz Sahibi
EGİAD adına Yönetim Kurulu
Başkanı
Aydın Buğra İltiz

Yayın Takımı
İrmak Tan
Olga Erdoğanlar
Onur Ökten
Fatih Sancak

Sorumlu Yaz İşleri Müdürü
ve Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. Mustafa Tanyeri

Yayın Danışma Kurulu
Adnan Altuğ, Ahmet Yener Özkesen,
Betül Ermasoğlu, Bülent Zarif,
Can Bosor, Cemal Tükel,
Çetin Gürel, Deniz Sipahi,
Deniz Sivri, Erol Yavaş,

Hamdi Türkmen, Hasan Ege
Tütüncüoğlu, İlhan Elgehan,
İsmail Uğural, Mahru Gürel Ağdanlı,
Mehmet Güldas, Mustafa Köstepen,
Nazif Ulusoy, Nedim Atilla,
Osman Genger, Ömer Dinger,
Özüm İltiz Demirci,
Prof. Dr. Mustafa Tanyeri,
Sefer Aygöz, Sevtap Cengiz,
Yaşar Kuş, Yusuf Kahraman



90 BAŞARI HİKAYESİ / KOSAT GÜRLER

Kriz ile büyüyen peynir ustası

98 VERGİ

ARGE'de Yeni Dönem

102 KUŞAKTAN KUŞAĞA / LEVENT VE ALP ATAY

Egebimtes baba ve oğlunun ellerinde yükseliyor

108 KÜLTÜR SANAT

Halil Nadas, iş dünyasındaki başarısını fotoğrafçılığa taşıdı



112 GURME

Barcelona'da Tok Karnına "48 Saat"

116 SPOR

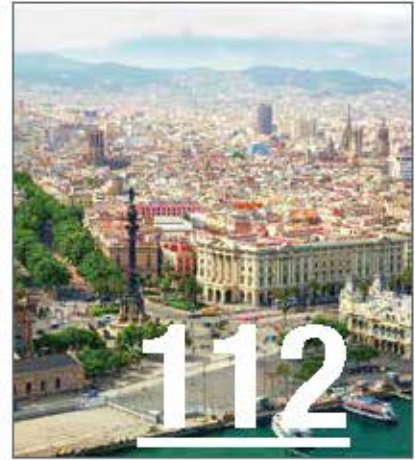
Kayak ve Snowboard

120 TEKNOLOJİ

İnsansız Hava Araçları Drone Teknolojisi

124 5 SORU 5 CEVAP

130 FAALİYETLER



Yönetim Yeri

Punta İş Merkezi 14.56 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

Tasarım ve Baskı

Görsel Yönetmen

Nefise Yıldız Torun

Basım Yeri

Tükelmat A.Ş.
1571 Sokak No:16 Çınarlı/İZMİR
Tel: (232) 461 71 94 www.tukelmat.com.tr

EGİAD YARIN, EGİAD'ın yerel yayın organıdır. Dergide yayınlanan görüşler ilgili yazarlara ait olup EGİAD'ın görüşlerini yansıtmaz. İzinsiz alınıp yapılamaz. **ISSN 1304 – 3269**

Baskı Tarihi 28 Şubat 2017

Yerel süreli yayın

MEDMAR CITY LIFE

> Mavi Bence <



We provide design services and natural stone products for public spaces worldwide



EGİAD Yarın Dergisi'nin Değerli Okurları,

26 Kasım'da gerçekleştirdiğimiz Genel Kurulumuzdan sonra Yönetim Kurulu Başkanı olarak EGİAD Yarın Dergisi aracılığıyla sizlere ilk kez seslenmenin mutluluğunu yaşıyorum. Yönetim Kurulumuz ve komisyonlarımızla önümüzdeki iki yıl boyunca yapacağımız projeleri birer birer hayata geçirmeye hazırlanıyoruz. Bu dönemde yapacağımız çalışmalarda ağırlığı Sanayide Dönüşüm, Girişimcilik, İnovasyon, Uluslararası Temaslar, Sosyal Girişimcilik, Sektörel Analizler ve Kemeraltında EGİAD Sosyal Kültürel Etkinlik Merkezinin renovasyonu ile bu yapıya girişimcilik ekseninde bir fonksiyon kazandırılması oluşturacaktır.

Bölgemizin ilk genç işadamları derneği olan EGİAD 1990 yılında kurulduğundan bu yana 27 yıl geçti ve derneğimiz 27 yılda bölgesinde ve ülke çapında ses getirecek çok önemli projelere imza attı. Gönüllülük anlayışı ile yapılan çalışmalarla toplumsal değer yaratmaya ve genç işadamlarının sesi olmaya çalışıyoruz. Türkiye, bu yıllar boyunca hızlı bir değişim ve gelişim sürecinden geçerken EGİAD olarak bu süreci izlemek yerine sürecin her aşamasında proaktif olmaya gayret ettik.

Değerli okurlarımız,

Dünya son dönemde ekonomik ve politik anlamda çok çarpıcı gelişmelere sahne oluyor. Bu gelişmelerle herşey tek kutuplu dünya düzeninden yeniden çok eksenli güç dengelerinin olduğu bir yöne doğru evriliyor. Bu değişimi anlamak ve iyi analiz ederek iç ve dış politikalarına yansıtılmak her ülke için bir zorunluluk. Bu arada, dünyada din ve ırk temelli ayrımcılığın körükendiği tehlikeli bir yönelimin de etkisini arttırmaya başladığını görüyoruz. Buna uygar dünyanın bireyleri ve kurumları olarak yüksek sesle hayır demeliyiz. Değerlere ve inançlara saygısızlık nasıl kabul edilecek bir davranış değilse masum sivilere yönelik insanlık dışı saldırıların da savunulacak hiçbir tarafı yoktur. Suriye'de, Irak'ta, Afganistan'da, Fransa'da, Türkiye'de, Arakan'da ve başka yerlerde ne adına ve kime yapılsa yapılınsa insanların yaşama hakkına yapılan saldırılara ve teröre ortak bir duyguyla tüm insanlık birlikte dur demelidir.

Türkiye'de son dönemde tanık olduğumuz terör eylemlerini, ülke ve millet olarak birliğimize ve bütünlüğümüze yönelik tehditleri de kaygıyla izliyoruz. Hangi etnik kökenden olursa olsun vatandaşlarımızın çok büyük bir çoğunluğunun bu gelişmeleri onaylamadığını biliyoruz. Sağduyu ve karşılıklı anlayış ile bu sorunun üstesinden gelebiliriz. EGİAD olarak herşeye rağmen barış, hoşgörü ve uzlaşma zemininde ortak anlayışla milletçe özlemine duyduğumuz birlik ve beraberlik ruhunu sağlayacağımıza inanıyoruz. Dergimizin Nisan sayısı yayımlandığında Türkiye büyük olasılıkla bir Anayasa referandumunu geride bırakmış olacak. Atatürk ilkeleri, laik ve demokratik Cumhuriyet, parlamenter rejim, hukukun üstünlüğünün, bağımsız yargı ve kuvvetler ayrılığı ile egemenliğin kayıtsız şartsız milletin olduğu gerçeğinin savunucusu genç işadamları olarak referandum sonucunun ülkemiz ve milletimiz için en doğrusu neyse o olmasını diliyoruz.

Sevgili EGİAD Yarın Dostları,

52. sayımızı yeni bir tasarımla ve ekonomiden, sosyal ve kültürel konulara kadar zengin bir içerikle hazırladık. Dönemin ve yılın ilk sayısında yine çok özgün araştırmalar, röportajlar, yazılar yer alıyor.

Dergimizin içerik, yayına hazırlık ve tasarım aşamasından baskısına kadar taze bir heyecanla kolları sıvayıp çok titiz bir çalışma sergileyen yeni Yarın Takımımıza, Tükelmat ekibine, bu sayımıza yazıları ile değer katan konuk yazarlarımıza ve emeği geçen herkese içtenlikle teşekkür eder, üyelerimize, EGİAD Yarın'ın tüm değerli okurlarına, ülkemize ve tüm ulusumuza barış, huzur ve refah dolu günler diliyorum.

Aydın Buğra İter
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı

BİRLEŞİK

GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ İLE



ADIMDA

BAŞARIYA GİDEN YOL

BİRLEŞİK
GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LTD. ŞTİ.

etik

1476/1 Sokak No: 7 Kat: 4/401 Sevil-1 İş Merkezi Alsancak - İzmir
Tel: 0232 463 23 23 • Faks: 0232 421 77 44

www.birlesikgumruklme.com.tr





Değerli EĞİAD Yarın Okurları,

2017 yılının bu ilk sayısında 14. Dönem Yayın Kurulu olarak huzurunuzdayız. Geride bıraktığımız dönemde başarılı çalışmalara imza atan 13. Dönem Yayın Ekibi'nde yer alan arkadaşlarımıza özverili çalışmalarından dolayı teşekkür ederek bayrağı devralıyoruz. Yeni dönemin ve yeni yılın başta üyelerimiz olmak üzere tüm ülkeye toplumsal huzur ve güven ortamını yeniden kazandıracığına inanıyoruz. EĞİAD Yarın Dergisi, 2017 yılında da bilgilendirici ve ilgi çekici dosyaları, konu başlıkları ve konularıyla karşınıza çıkmaya devam edecek.

Bu sayımızın kapak konusunu "2016 yılında Türkiye Ekonomisi ve 2017'den Beklentiler" olarak belirledik. Zor geçen bir 2016'dan sonra yeni yılda bizi nasıl bir tablo bekliyor, büyüme, yatırımlar, piyasaların yönü, dış ticaret, istihdam ve sektörlerin gelişme eğilimleri gibi birçok sorunun cevabını dosyamızda bulabileceksiniz.

Türkiye'nin Dünya pazarındaki en büyük 11. tedarikçisi konumunda olduğu deri sektörü ise bu sayımızın Sektör konulu oldu. Rusya'da yüzde 50 ihracat kaybına uğrayan Türk deri sektörü gözünü yeni pazarlara dikti. Deri ihracatçısının yeni stratejisi, başta dünyanın en büyük deri ithalatçısı olan ABD olmak üzere, AB ve Uzakdoğu Ülkeleri, Afrika ve Kanada pazarlarına girmek. Deri sektörünün önde gelen isimleri sektörün bilinmesi gereken noktalarını sizlerle paylaşıyor.

26 yıldır bilgi teknolojileri alanında öncülüğünü sürdüren EgeBimtes'in Kuşaktan Kuşağa aktarılan başarısını Başkan Levent Atay ve 2. nesil Yönetici Alp Atay ile konuştuk. Kış mevsimini yaşadığımız bu dönemde geleneksel kış sporu kayak ve son yılların gözdesi snowboardun inceliklerini Snowboard Milli Takım Antrenörü Serdar Özger anlatıyor.

Yeni yıldaki ilk sayımızın ikinci dosya konusu: Yönetim ve Ekonomi. StratejiCo Danışmanlık Şirketi'nden Selim Oktar ve Emre Doğru'nun, politik ve ekonomik risk analizi, stratejik iletişim ve kurumsal yönetim konularındaki değerlendirmelerini bu dosyamızda bulacaksınız.

20 yıllık gıda sektörü tecrübesinin ardından süt ve süt ürünleri üretiminde son 15 yılın yükselen değeri Gürsüt, Başarı Öyküsü'nün bu ayki başrolünde.

Tarım ve gıdada gündemi artık Ar-Ge, inovasyon ve markalaşma gibi önemli konu başlıklarına taşımak gerekiyor. Türkiye'nin büyük tarımsal potansiyelini performansa çevirmek hayati önem taşıyor. Tarım köşemizde "Akıllı Tarım Ülkesi" dönüşümünü İsmail Uğural, sizler için değerlendirdi.

Gurme dosyamızın baş köşesinde ise dünyanın eşsiz kültürleriyle etkileşime geçerek zenginleşmiş İspanyol mutfağı yer alıyor. İspanya geçmişte yaşadığı savaşlar, keşifler ve bitmeyen göçler sonucunda zengin bir yemek kültürüne sahip. Kutlu Özemrak'ın önerileriyle Barcelona'nın en seçkin restoranlarını keşfe çıkabilirsiniz.

İzmir'in kültür ve sosyal yaşamına kazandırmak üzere restorasyonuna başladığımız Portekiz Sinagogu'nun EĞİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlik Merkezi olarak yeniden doğuşunun öyküsünü sayfalarımız arasında bulabileceksiniz.

Sizleri Kültür-Sanat, vergi ve teknoloji gibi diğer içerikleriyle de ilginizi çekeceğine inandığımız dergimizin 52. Sayısıyla başbaşa bırakıyoruz. 2017 yılının esenlik getirmesini temenni eder, keyifli okumalar dileriz.

Yayın Kurulu

Onur Öktem, Fatih Sancak, İrmak Tan, Olgar Erdoğanlar

Türkiye açısından 2016 yılı nasıl '15 Temmuz'dan önce ve sonrası' olarak değerlendirildiyse; bu defa 2017 ise 'referandumdan önce ve sonrası' diye anılacak.

2017 yılı için anahtar kelimeler; Toparlanma, Fırsat, Temkin, Umut

Yakın coğrafyamızdaki gerginlikler ve küresel ekonomideki zayıflıklar altında bir yılı daha geride bıraktık. Türkiye ekonomisi, 15 Temmuz'daki darbe girişimiyle zor bir yıl geçirdi.

/// Hazırlayan: Seda Gök

Dünyanın 18'inci ve Avrupa'nın yedinci büyük ekonomisiyiz. Türkiye, dünyadaki gelişmeler dışında siyasi çalkantıların ve darbe girişimlerinin altında oldukça zor bir yıl yaşadı. Ekonominin kanaat önderleri, Türkiye'nin 2017 yılında yüzde 3,7 büyüyeceği tahmin ediyor.

IMF kaynakları ise bu rakamı yüzde 3 olarak ifade ediyor. 2010 ve 2011 yıllarında sırasıyla yüzde 9,2 ve yüzde 8,8 büyüme hızını yakalayan Türkiye ekonomisi, 2002-2014 döneminde ortalama yüzde 4,8; 2010-2014 yıllarındaysa yüzde 5,4 büyüdü. 2015 yılına gelindiğinde ise yüzde 4 büyüme oranına erişen Türkiye, 2016 yılında hedeflenen yüzde 4,5 büyüme oranına ulaşamadı. Temmuz ayında sanayi üretimindeki gerileme, tarımda hububat kaynaklı üretimin azalması ve turizm

sektöründe yaşanan olumsuzluklar ile 15 Temmuz süreci, bu yıl ülkenin büyüme oranları üzerinde olumsuz etkisini gösterdi. IMF kaynakları 2017'de ABD için ciddi anlamda bir toparlanma öngörüyor.

Bu tahminlerin gerçekleşmesi durumunda ABD 2017'de yüzde 2,7 büyüyecek ve yüzde 2,6 da enflasyon yaratacak. Tabii durum böyle olunca da Türkiye gibi dış finansmana bağlı ekonomiler için pekiyi bir durum değil. Büyüme ve enflasyonda böyle bir gidiş FED'in birkaç kez faiz artıracacağı anlamına gelir.

Ekonominin kanaat önderlerinden bazıları ise ABD'nin bu kadar hızlı toplanması konusunda IMF kadar iyimser olmadıklarını ifade ediyorlar. 8 Kasım 2016 tarihinde ABD'de yapılan seçimlerin sürpriz sonuçları ABD ekonomisini olduğu kadar dünya

ekonomisini de 2017 yılında etkilemesi bekleniyor. ABD'nin yeni başkanı olarak Ocak ayında koltuğa oturan Donald John Trump'ın ekonomik dengeler üzerinde etkili olacağı düşünülüyor.

Yine IMF'nin ABD için sergilediği iyimserlik, Euro Bölgesi için de söz konusu görünmüyor. Euro Bölgesi'nde büyüme düşüyor, enflasyon ise ancak yüzde 1'e yükselebiliyor. Bu tahminlerin gerçekleşmesi durumunda Türkiye ihracatının mevcudu koruyacağı anlamına geliyor.

2016'DA YÜZDE 3,2, 2017'DE İSE 3,7 BÜYÜME BEKLENİYOR

Dünyanın büyümememe sorunuyla yüzleştiği son yıllarda Türkiye ekonomisinin yüzde 4'ün üzerine büyüme kaydetmesi öne çıkan unsurlardan biriydi. Ancak 2016 yılında Türkiye ekonomisinin büyüme hızında yavaşlama görülmeye başlandı. Türkiye



TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİ MİLYAR (\$)

	İhracat	İthalat
2007	107	170
2008	132	201
2009	102	140
2010	113	185
2011	134	240
2012	152	236
2013	151	251
2014	157	242
2015	143	207
*2016	143	198
*2017	153	190

Kaynak: TÜİK / *ÖVP
Tahmini

ekonomisi 2016'nın üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1,8 küçüldü. TÜİK'in hesaplama yönteminde revizyona giderek açıkladığı verilere göre bir önceki çeyreğe göre yüzde 2,7'lik bir daralma görüldü.

TÜRKİYE EKONOMİSİ YEDİ YIL SONRA İLK KEZ KÜÇÜLDÜ

Türkiye ekonomisi yedi yıl sonra ilk kez küçüldü. Böylece ekonomide 27 çeyrek sonra ilk kez daralma gerçekleşti. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) verilerine göre ekonomide son olarak 2009 yılı üçüncü çeyrekte yüzde 2,8 daralma gerçekleşmişti.

Yılın ilk yarısında iç talebin katkısı ile kuvvetli bir büyüme yaşansa da üçüncü çeyrekte darbe girişimi, turizm sektöründe yaşanan kayıplar, küresel ve jeopolitik gelişmelerin etkisiyle daralma görüldü.

Jeopolitik gerginliklere ve küresel ekonomideki zayıflıklara rağmen 2016 yılının ilk yarısında (GSYH) yüzde 3,9

artış kaydeden Türkiye ekonomisinde tarımsal üretimin büyümesi, olumsuz hava koşulları ve bir önceki yıldaki yüksek baz etkisi nedeniyle sınırlı kaldı. Sanayi sektörü, ikinci çeyrekteki yavaşlamaya rağmen büyümeyi destekledi. Hizmetler sektöründe ise ticaret ve inşaat alt kalemlerinde nispeten yüksek katma değer artışları kaydedildi.

İÇ TALEP KAYNAKLI BÜYÜME GERÇEĞİ

Yılın ilk yarısında yurt içi talep kaynaklı bir büyüme gerçekleşti. Bu dönemde, özel tüketim harcamaları güçlü seyrederken, özel kesim sabit sermaye yatırımları geriledi. Ticaret ortaklarındaki zayıf büyüme ve özellikle turizm sektöründe yaşanan olumsuz gelişmelere bağlı olarak 2016 yılının ilk yarısında net ihracatın büyümeye katkısı negatif 1,8 puan seviyesinde gerçekleşti.

2016 üçüncü çeyreğinde yavaşlaması beklenen yurt içi talebin alınan tedbirlerle son çeyrekte tekrar canlanması ve büyümeyi desteklemesi öngörülmüyor. Bu gelişmeler ve beklentiler altında 2016 yılında GSYH artış hızının yüzde 3,2 seviyesinde kalacağı tahmin ediliyor. 2015 yılında yüzde 4 gerçekleşen büyüme hızına üretim faktörlerinin katkıları incelendiğinde, toplam faktör verimliliğinin büyümeye sınırlı düzeyde pozitif katkı sağladığı, istihdamın büyümeye katkısının ise azaldığı görülüyor. 2016 yılında, toplam faktör verimliliğinin büyümeye düşük düzeyde bir negatif katkı yapması bekleniyor. Ekonomi uzmanları 2017 yılı büyüme beklentisini ise 3,7 olarak öngörüyor.

ŞİMŞEK: TEDBİRLER 2017 İKİNCİ ÇEYREKTE ETKİSİNİ GÖSTERECEK

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, "Reel sektöre yönelik açıkladığımız tedbirler, muhtemelen gelecek yılın ikinci çeyreğinde kendini güçlü bir şekilde hissettirir" dedi.

Ekonomide 2016'yı değerlendiren Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, "2016 çok zor bir yıldır. Ona rağmen Türkiye büyük bir direnç gösterdi" diye konuştu.

Ekonomide zorlukların çok boyutlu olduğuna işaret eden Şimşek, bu yıl Rusya ile büyük bir gerginlik yaşandığını, bunun turizm, ticaret kanalıyla ciddi ekonomik etkileri olduğunu hatırlattı.

Mehmet Şimşek
Başbakan Yardımcısı





YETKİN YUNUSOĞLU
MİMARLIK • YAPİ • İNŞAAT

Şehrin saklı cennetinde
2. Etap başladı

Sahil Konakları

2. Etap



0 (232) 230 5 444 • 0 (232) 239 38 38
www.yetkinyunusoglu.com.tr • www.yunusoglu.com.tr

TÜRKİYE VE DÜNYA EKONOMİ VERİLERİ

Büyüme (%)

	2016	2017
ABD	1,6	2,2
Euro Bölgesi	1,7	1,5
Japonya	0,5	0,6
Çin	6,6	6,2
Türkiye	3,3	3,0

Enflasyon (%)

	2016	2017
ABD	1,8	2,6
Euro Bölgesi	0,6	1,0
Japonya	-0,1	0,7
Çin	2,3	2,3
Türkiye	9,1	6,2

Bütçe Dengesi / GSYH (%)

	2016	2017
ABD	-4,1	-3,7
Euro Bölgesi	0,1	0,1
Japonya	-5,2	-5,1
Çin	-2,9	-3,3
Türkiye	-1,9	-1,6

Cari Denge / GSYH (%)

	2016	2017
ABD	-2,5	-2,7
Euro Bölgesi	3,4	3,1
Japonya	3,7	3,3
Çin	2,4	1,6
Türkiye	-	4,4

Kaynak IMF'nin Dünya Ekonomik Görünümü (Ekim 2016 Raporu)

Lütfi Elvan
Kalkınma Bakanı



Türkiye'nin bu dönemde hain darbe girişimine sahne olduğunu anlatan Şimşek, genel resme bakıldığında tarımın bile kötü hava koşulları nedeniyle destekleyici olmadığını, diğer taraftan terörün koalisyon halinde azaldığını, çok zor bir terörle mücadele dönemi yaşandığını söyledi.

Dünya ekonomisine bakıldığında, büyümenin neredeyse yüzde 3'ün altına düştüğü, küresel ticaretin yüzde 1,7'ler civarına indiği bir dönemden bahsedildiğini dile getiren Şimşek, "2016 başına piyasalara büyük bir volatilité ile başladık, çünkü küresel faz patikasının çok farklılaşacağı, emtia fiyatlarının çoktugü, böyle bir dönemde başladık. Şimdi düşünüyorum, 2017 bundan daha kötü olabilir mi?" şeklinde konuştu.

Şimşek, olumlu hususlara bakıldığında Rusya ile normalleşme sürecinin olduğunu, yılın ikinci yarısında reformlarda hız kazandıklarını vurgulayarak, şunları kaydetti:

"Ortalık toz duman diyebilirsiniz ki şu anda kimse pek bardağın dolu kısmına bakmaz, zaten reformlar orta ve uzun vadede etkisini gösteriyor. Ama bardağı doldurabilmek önemli. Çünkü şartlar bir miktar normalleştiğinde, ortalık biraz yatışmaya doğru gittiğinde bunlar önemli. Çünkü anlatılabilecek bir hikaye olacak. Sonuçta fon akışı, Türkiye'de yatırımlar, Türkiye'ye dışardan yatırımlar bir hikayenin ürünüdür. Bir hikayenin olması lazım."

"REEL SEKTÖR TEDBİRLERİ 2017 İKİNCİ ÇEYREKTE ETKİSİNİ GÖSTERECEK"

Yılın son çeyreğine bakıldığında kapasite kullanım oranında, kredi hacminde hafif bir kıpırdanma olduğuna dikkati çeken Şimşek, "Ben şuna inanıyorum, reel sektöre yönelik açıkladığımız tedbirler ki özellikle kredi boyutu çok önemlidir, onlar muhtemelen önümüzdeki yılın ilk çeyreğinde olmasa bile, ikinci çeyreğinde kendini güçlü bir şekilde hissettirir." dedi.

"KUR RİSKİNE İLİŞKİN TEDBİRLERİ GÖRÜŞECEĞİZ"

Türk lirasındaki değer kaybına ilişkin soru üzerine Şimşek, sorunların yapısal olduğunu, bunun da yapısal çözümler gerektirdiğini söyledi. Şimşek, şu değerlendirmede bulundu: "Kur tabii ki etkisiz değil, mutlaka

etkili fakat kur çok boyutlu. Mesela enflasyonu gecikmeli olsa bir miktar yukarı doğru etkiler. Cari açığı muhtemelen bir miktar sınırlar bu da bir gerçek. 2000'li yıllarda Türkiye'de istikrar, TL'nin değer kazanmasıyla insanlar dövizle borçlanmayı cazip buldular. Şimdi bu bir sorun. Biz 2008'de hane halkı açısından bu riski bir makro ihtiyati tedbir kapsamında engelledik, sınırladık. Şirketlere yönelik de aslında ufak tefek birtakım sınırlamalar var ama belki de arzuladığımız düzeyde değil. Onu şimdi çalışıyoruz ciddi bir şekilde. Yarın öbür gün benim başkanlığında Finansal İstikrar Kurulu toplanacak, orada biz bu konuları konuşacağız. Ne yapabiliriz, bu riski nasıl yönetiriz, bu riskin daha da artmaması için ne tür tedbirler alınabilir."

2017'DE 4,4'LÜK BÜYÜME GERÇEKLEŞEBİLİR'

Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan da "2017'de 4,4'lük büyümenin gerçekleşebilir olduğunu düşünüyoruz" dedi. Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan, gelecek sene için ihracatı artırıcı önemli tedbirler aldıklarına, kamu yatırımlarında ciddi bir artış öngörüldüğüne, 2016 yılında yatırım yapması beklenen, ancak yatırım yapmayan özel kesim yatırımlarının da 2017 yılında devreye gireceğine dikkati çeken Elvan, "Bunları düşündüğümüzde 2017 yılının daha parlak bir yıl olacağını düşünüyorum. Türkiye büyümeye devam ediyor" ifadesini kullandı.

Türkiye ekonomisinin son derece sağlam temeller üzerine oturtulduğunu ifade eden Elvan, son günlerde dövizde bir artışın söz konusu olduğunu ancak cari açıda bir düşüş eğiliminin devam ettiğini, bütçe açığının Maastricht Kriterlerinin oldukça altında olduğunu kaydetti.

Elvan, Ekonomi Koordinasyon Kurulunda ekonominin mevcut yapısının değerlendirildiğini, özellikle reformların kararı bir şekilde devam edeceği vurgusunun yapıldığını belirterek, hızla reformları gerçekleştirmeye devam edeceklerini, öncelikli dönüşüm programlarında yer alan eylemleri kararı bir şekilde uygulayacaklarını Merkez Bankası'nın da gereken önlemleri bu çerçevede alacağını bildirdi. Darbe girişimi sonrasında dövizde bir kıpırdanmanın söz konusu olduğunu ancak bunun son derece sınırlı kaldığını hatırlatan Elvan, Amerika seçimleri sonrasında bir hareketlenme

yaşandığını, özellikle varlık satışlarının gelişmekte olan ülkelerde hızla arttığını ifade etti.

ABD başkanlığına seçilen Donald Trump'ın ulusalcı bir bakışı, liberal bir yaklaşımı söz konusu olduğunu, ancak bu liberal yaklaşımın Amerika Birleşik Devletleri içinde geçerli gibi görüldüğünü belirten Elvan, "Çünkü birtakım uluslararası sözleşmeleri, özellikle ticaretle ilgili yapılan anlaşmaları gözden geçireceğini ifade etti.

NAFTA, TTIP gibi, Uzakdoğu'yla ilgili yapmış olduğu anlaşmaların gözden geçirileceği, Çin'e, Meksika'ya gümrük vergilerinin artırılması yönünde birtakım girişimleri olacağı, ABD'de yatırımlara daha fazla ağırlık verileceği, özellikle altyapı yatırımlarına daha fazla ağırlık verileceği ifade edildi. Bunun anlamı nedir? Bunun anlamı şudur, ABD'nin küresel piyasalardan daha fazla para çekmesi anlamına geliyor, daha fazla para girmesi anlamına geliyor. Bu da tabii ki sadece Türkiye'yi değil diğer birçok ülkeyi de dolayısıyla etkiledi."

Elvan, son günlerde özellikle Trump'ın seçilmesi sonrası tüm dünyaya yayılan belirsizlik ortamının hemen hemen tüm kesimleri etkilediğinin altını çizerek, "bekle-gör" politikasının hakim olduğunu belirtti.

İhracatı artırıcı önemli tedbirler aldıklarına, kamu yatırımlarında

ciddi bir artış öngörüldüğüne, 2016 yılında yatırım yapması beklenen, ancak yatırım yapmayan özel kesim yatırımlarının da 2017 yılında devreye gireceğine dikkati çeken Elvan, "Bunları düşündüğümüzde 2017 yılının daha parlak bir yıl olacağını düşünüyorum. Türkiye büyümeye devam ediyor. 2009 yılını çıkardığımızda tam 54 çeyrektir 2002 yılından itibaren Türkiye büyümeye devam ediyor. Sadece 2009 yılında bir eksi büyüme söz konusu, bir daralma söz konusu oldu ama onun dışında aşağı yukarı 14-15 yıldan beri Türkiye büyümeye devam ediyor" ifadesini kullandı.

"TURİZMİ 2017 YILINDA TOPARLAYACAĞIZ"

Bu sene Ortadoğu'da yaşananlar, Fırat Kalkanı Operasyonu, 15 Temmuz darbe girişimi ve bunun ardından başta FETÖ yapılanması olmak üzere Avrupa Birliği'nde bazı ülkelerin, bazı uluslararası organizasyonların Türkiye aleyhine yürüttüğü propaganda kampanyasının 2016 yılında 8,6 milyar dolarlık bir döviz kaybına yol açtığını belirten Elvan, "Bizim beklentimiz 25 milyar doların üzerindeydi, şu anda 18,6 milyar dolar gibi bir döviz geliri yıl sonu itibarıyla bekliyoruz. Turizmde tabii ciddi kayıplar söz konusu oldu. Özellikle turizmin istihdam üzerinde çok önemli etkisi var. Son istihdam rakamlarında özellikle işsizlik oranlarında bir miktar artış görüyoruz. Bunun temel nedeni, açıkçası turizm kaynaklı. Turizmde yüzde 30'a

varan bir gerileme söz konusu oldu ama biz bunu inşallah 2017 yılında toparlayacağız, turizm sektörümüz çok daha iyi bir ortamda olacağını düşünüyoruz. Rusya'yla ilişkilerin normalleşmesi sonrası bu sektörde ciddi bir sıkıntı yaşayacağımızı düşünmüyorum" değerlendirmesinde bulundu.

"2017'DE 4,4'LÜK BÜYÜMENİN GERÇEKLEŞEBİLİR OLDUĞUNU DÜŞÜNÜYORUZ"

Bakan Elvan, 15 Temmuz darbe girişimi sonrası Avrupa'da, Amerika'da, nispeten Uzakdoğu'da basın-yayın organlarının FETÖ yapılanmasının o ülkelerdeki etkisiyle birlikte Türkiye aleyhine olumsuz yazılar yazmaya başladığına dikkati çekerek, "Aslında kendi ülkeleriyle Türkiye'nin ekonomik yapısını kıyasladığımızda kendi ülkelerindeki ekonomik parametrelere çok daha iyi ekonomik parametrelere sahip olan Türkiye aleyhine bu şekilde yazılar yazmaları son derece manidardır. Türkiye aleyhine özellikle ekonomik anlamda da birtakım girişimler, bir algı operasyonu yapılmaya çalışılıyor, ama bunun başarılı olacağına ben inanmıyorum, kesinlikle başarılı olamayacaktır" değerlendirmesinde bulundu.

Gelecek yılın çok daha parlak bir yıl olacağını altını çizen Elvan, "Dolayısıyla bir bütün olarak baktığımızda 2017 yılında bizim 4,4'lük bir büyümemizin



gerçekleşebilir olduğunu düşünüyoruz" dedi.

Elvan, son günlerde dövizde yaşanan artıştan memnuniyet duyan kesimlerin, avuçlarını ovuşturan insanların olabileceğini belirterek, şunları kaydetti: "Buradan vatandaşlarımıza şunu söylemek istiyorum, 'Türk Lirasına güvensinler, kendi ülkelerine güvensinler', Geçmişte bu tür oyunları yapmaya çalıştılar, 2008'de bir kriz dönemi başladı dünyada biliyorsunuz ve biz bu krizden etkilenmeden çıktık. Dünyanın, Avrupa'nın yaşadığı 2008-2009 krizinden çok rahat bir şekilde etkilenmeden çıkabildik ve çıkma iradesine sahip olduk. Bunlara hiçbir şekilde prim vermememiz gerekir. Türkiye ekonomisi sağlam temeller üzerine oturtulmuştur, bu konuda bir kaygı içerisinde olmasınlar. Hem Hükümetimiz, hem de Merkez Bankamız gereken her türlü önlemi alacaktır."

TEŞVİK PAKETLERİNİN YILI OLDU

Türkiye ekonomisinin büyümesindeki yavaşlamanın önüne geçmek için yıl boyunca çok sayıda ekonomik teşvik paketi açıklandı.

Başbakan Binali Yıldırım, Mayıs ayında açıkladığı 66'nci Hükümet Programı'ndan başlayarak yıl boyunca reel sektör, ihracat, KOBİ ve iş gücü piyasası alanlarına yönelik reform paketleri açıkladı. "Ekonomik Müjdelere Paketi", "Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi Cazibe Merkezleri Programı ve Yatırım ve Destek Hamlesi", "Ekonomi Koordinasyon Kurulu" kararları ve "Süper Teşvik" uygulaması yıl boyunca açıklanan teşvik paketlerinin bazılarıydı.

BÜYÜK PROJELER HAYATA GEÇTİ

2016 yılında birçok ulaşım projesi hayata geçirildi. Dünyanın en geniş köprüsü olan Yavuz Sultan Selim Köprüsü açıldı. Deniz altından karayoluyla iki yakayı birleştiren Avrasya Tüneli, Marmaray'ın ardından açıldı. İstanbul ile İzmir arasındaki ulaşım süresini 9 saatten 3.5 saate indiren Gebze-İzmir Otoyolu Projesi kapsamında inşa edilen Osman Gazi Köprüsü'nün açılışı gerçekleştirildi.

600 BIN YENİ İSTİHDAM İÇİN HAMLE

Başbakan Yardımcısı Nurettin Canikli, Türkiye ekonomisinde güçlü büyümenin 2017'ye damgasını vuracağını, ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde



80'lerin üzerine çıkacağını ve 600 binin üzerinde net istihdam kapasitesi oluşacağını söyledi.

Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Koordinasyon Kurulu (YÖİK) kapsamında değerlendirmelerde bulunan Canikli, 2017 yılının ekonomide Türkiye'nin yükseldiği bir yıl olacağını söyledi. Canikli, "Para ve sermaye piyasalarındaki küresel kaynaklı dalgalanmaların artık sonuna gelinmek üzeredir. Para, döviz piyasaları dahil dalgalanmadaki dalga boyu küçülmüş, daha istikrarlı bir trende girilmiştir. Dolar baskısı, faizlerin yükselmesini sağlayamamıştır. Özellikle Türk lirası kullanımında yaygınlığın artması, kurdaki dalgalanmanın sakinleşmesinde itici güç olmuştur.

Sayın Cumhurbaşkanımızın bu yöndeki çağırısına toplumdan inanılmaz destek, döviz kurunun yükselmesi üzerine etik olmayan hayaller kuranları hayal kırıklığına uğratmıştır. En sofistike ve güçlü para politikası araçlarıyla elde edilmesi son derece zor sonuçlar, Cumhurbaşkanımızın Türk lirasına



Nurettin Canikli
Başbakan Yardımcısı



dönüş çağrısıyla elde edilmiştir. Özellikle bu yolla hane halkının dövize olan muhtemel talebi önlenmiş ve hatta hane halkı sürekli olarak piyasaya döviz sağlayıcı pozisyonuna gelmiştir. Bu da özellikle döviz piyasalarındaki dalganın sakinleşmesine önemli katkı sağlamıştır. Bugün bu gelişme neticesinde dolarizasyon tehlikesi, Türkiye ekonomisi için azalmıştır ve çok da küçük boyutlardadır" dedi.

"YATIRIMLAR, ÜRETİM VE İSTİHDAMI ÖNE ÇIKARACAK"

2017'nin tüm makroekonomik göstergelerin olumluya döndüğü bir yıl olacağına vurgu yapan Canikli, bu konuda şu değerlendirmelerde bulundu:

"Güçlü büyüme 2017'ye damgasını vuracak, ihracatın ithalata karşılama oranı yüzde 80'lerin üzerine çıkacak, 600 binin üzerinde net bir istihdam kapasitesi oluşacaktır. Kamu ve özel kesim yatırımları, üretim ve istihdamı öne çıkaracaktır. Finansal piyasalar, uluslararası sermayenin yoğun talep ve tercihiyle muhatap olacaktır. 2017'de,

turizmde de 2016'da yaşanan kayıpların önemli bir bölümü telafi edilecektir. En son Kasım ayı rakamları aslında turizmle ilgili bu telafinin 2016'nın son çeyreğinde de ortaya çıkmaya başladığını göstermektedir."

Yatırım ortamının iyileştirilmesine katkı sağlayacak Sınai Mülkiyet Yasası'nın TBMM'de görüşülerek kabul edildiğini belirten Canikli, diğer taraftan geçen hafta ayrıca İstanbul Finans Merkezi ile çalışmalarını ele almak üzere İstanbul Finans Merkezi Koordinasyon Kurulu'nun toplantısını yaptıklarını söyledi. Canikli kısa sürede merkeze ilişkin yasal düzenlemeyi sonuçlandırıp hayata geçireceklerini, merkezin fiziki alt yapısının hedeflenen sürede tamamlanmasını sağlamak için etkin bir koordinasyonu da gerçekleştirdiklerini kaydetti.

Canikli, Başbakan Binali Yıldırım'ın açıkladığı destek paketi kapsamında firmaların bugünkü nakit ihtiyaçları ya da nakit akışında dengesizlik nedeniyle ortaya çıkacak likidite ihtiyaçları ile gelecek dönemde ortaya çıkması muhtemel ihtiyaçları gidermek amacıyla Kredi Garanti Fonu'nun garantisizle 250 milyar liraya kadar kredi hacmi oluşturulduğunu da anımsattı. Canikli, şunları kaydetti:

"2017'de yatırım teşvik belgesi kapsamında yapılacak olan imalata yönelik yatırım harcamaları için yatırıma katkı oranını, mevcut orana ilave olarak yüzde 15 daha artırıyoruz. 2017'de iş olanakları ve istihdamı artırmaya, özel sektör firmalarımızın maliyetlerini düşürmeye yönelik tedbirlerimiz devam edecek. Özel sektörümüzün asgari ücret desteğinden yararlanmaları, prime esas gün sayısına karşılık gelecek şekilde 2017 ocak, şubat, mart primlerini, ekim, kasım, aralık aylarına öteliyoruz. Ekonomiye,



reel sektöre ihtiyaç duyduğu tüm finansmanı enjekte ediyoruz. Finans-nakit akışındaki bozulma nedeniyle hiçbir üretim firmamızın üretimden çekilmesine müsaade etmeyeceğiz. 250 milyar liralık finansman paketi bu amaç için yeterlidir."

Aynı zamanda ekonomiye ciddi satın alma gücü enjekte ettiklerini de ifade eden Canikli, bunu gelecek yıl 500 bini kamu desteği ve özel sektör eliyle, 100 bini ise kamu eliyle olmak üzere toplam 600 bin yeni istihdam imkanı açarak gerçekleştireceklerini belirtti. Canikli, "İhtiyaç hasıl olması halinde bu rakamlar daha da artırılabilecektir. Bu şekilde marjinal tüketim eğilimi yüksek olan gruplara, talebin artırılması için aynı zamanda hem istihdam potansiyeli oluşturulması, hem de bu kesimlere ciddi bir satın alma gücü veriyor, talep artışına neden olacak kaynak aktarıyoruz." şeklinde konuştu.

"2017 DE RİSKLER AZALACAK"

Gelecek yıl Türkiye ekonomisini etkileyen jeopolitik ve bölgesel risklerin azalacağını anlatan Canikli, Türkiye ve Rusya'nın garantörlüğünde Suriye'de sağlanan ateşkesin, bu bölgede normalleşmenin önünü açacağını vurguladı. Canikli "2017'de Suriye ve Irak ile olan ticari ilişkilerimizde sığrama yaşanacaktır. AB ile ekonomik ilişkilerimiz ivme kazanacak, mal ve hizmetler dolaşımında yeni fırsatlar ortaya çıkacak. Özellikle Gümrük Birliği Anlaşmasının güncellenmesiyle AB ile olan ticaret hacmimiz genişleyecektir" dedi.

Başbakan Yardımcısı Canikli, Türkiye'nin içinde geçtiği bu süreçte daha fazla yatırım, istihdam ve refahın artırılması için "ekonomik seferberlik" ilan edildiğini belirterek, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın çağrısına milletçe cevap vermek üzere, başta iş adamları ve sanayiciler olmak üzere tüm kurum ve kuruluşları bu seferberliğe katılma, yatırıma, üretime, ihracata, taleplerini ve tüketimlerini ertelememeye, realize etmeye çağırdı.

KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştırmak ve bu kapasiteyi artırmak amacıyla Ekim ayında ticari işlemlerde taşınır rehni ile ilgili kanunun çıkarıldığını ve yürürlüğe girdiğine değinen Canikli, "Finans

TÜRKİYE'NİN YILLIK GSYH BÜYÜME ORANLARI (%)

2007	4,7
2008	0,7
2009	-4,8
2010	9,2
2011	8,8
2012	2,1
2013	4,2
2014	3,0
2015	4,0
*2016	3,2
*2017	3,7

Kaynak: TÜİK / *OVP Tahmin

ve bilişim başta olmak üzere ihtisas mahkemelerini aktif hale getiriyoruz, Rekabet Kurumunun kararlarına yönelik, uzlaşma müessesini kuruyoruz, iş uyumsuzluklarına arabuluculuk müessesini getiriyoruz. Bilirkişilik müessesesi yeniden yapılandırıldı. Yargıda bu bilirkişilik konusu kapsamlı bir şekilde ele alındı ve bu müesseseyi kurumsal bir yapıya kavuşturacak ve sistemin etkinliği artıracak düzenleme kasım ayında hayata geçirildi" diye konuştu.

2016 YILSONU ENFLASYON YÜZDE 8,53, 2017 HEDEFİ YÜZDE 6,5

30 yıl yüksek enflasyonla yaşayan Türkiye, 2005 yılında enflasyonu tek haneye indirmeyi başararak, 2011 ve 2017'ye kadar olan dönemi yüzde 5 olarak belirlemişti. Hiç tutturulamayan bu hedef, 2016 yılı için de aynı oldu. 2016 yıl sonu enflasyonu yüzde 8,53 olarak açıklandı. Merkez Bankası 2017 için ise bu oranı yüzde 6,5 olarak belirledi.

Gıda enflasyonuna bakıldığında, 2017 yılında yüzde 7 olarak gerçekleşmesi ve sonrasında nispeten yatay seyir izlemesi bekleniyor. Brent tipi ham petrol yıllık ortalama fiyatının 2017 yılında 50,7 dolar/varil civarında olması ve sonrasında ise tedrici olarak yükseleceği varsayıldı. Bu varsayımlara göre TÜFE yıllık artış oranının 2017 yılında yüzde 6,5'e gerileyeceği, Orta Vadeli Program (OVP) döneminin sonunda ise yüzde 5 olarak gerçekleşeceği öngörülmüyor.

2015 yılında TÜFE artış oranı yüzde 8,8 olarak kaydedildi. 2016 yılı Ocak-Ekim döneminde ise TÜFE birikimli artış oranı bir önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık 1,6 puan azalarak yüzde 6,2 olarak gerçekleşti. Bu gelişmede, yıl genelinde olumlu seyreden gıda fiyatları ve Türk Lirasındaki değer kaybının enflasyon üzerindeki etkilerinin azalması sonucu çekirdek enflasyondaki azalma etkili oldu.

2016 yılının genelinde, küresel finansal koşulları görece iyileşme göstererek, yurt içi kredi artış hızı yavaşladı ve artan dış ticaret hadleri dış dengiyi iyileştirici şekilde gerçekleşti. Bu gelişmeler sonucunda TCMB 2015 yılında ilan ettiği şekilde, geleneksel olmayan para politikası çerçevesini terk ederek ve faiz koridorunu politika faizi etrafında daha simetrik hale getirecek şekilde daraltarak, 2016 yılı Mart ayından itibaren faiz koridorunun üst bandında toplamda 250 baz puan indirimine gitti. Bunun yanı sıra TCMB, finansal istikrarı destekleyici, döviz ve Türk Lirası likiditesini düzenleyici adımlar attı. Bu doğrultuda, zorunlu karşılık oranları düşürülerek, teminat koşulları sadeleştirildi.

SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ YÜZDE 3,8 AZALDI

Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi, 2016 yılının Eylül ayında, Ağustos ayına göre yüzde 3,8 azaldı. Takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi ise eylülde geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3,1 düşüş gösterdi. Öte yandan, arındırılmamış sanayi üretim endeksinde, eylülde geçen yılın aynı ayına göre yüzde 4,1 azalış kaydedildi.

Ekonomi uzmanları, Eylülde arındırılmamış sanayi üretim endeksinin geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 2,5 artmasını öngörmüştü. Ekonomistler, söz konusu ayda takvim etkisinden



arındırılmış sanayi üretim endeksinin yıllık bazda yüzde 2,2 ve mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretim endeksinin ise aylık bazda yüzde 1,2 artacağını tahmin etmişti.

DOLAR/TL KURU REKOR ÜSTÜNE REKOR KIRDI

8 Kasım'da düzenlenen ABD başkanlık seçimlerini iş adamı Donald Trump'ın kazanmasının getirdiği belirsizlik, gelişmekte olan ülke kurlarında satış baskısı yarattı.

15 Temmuz darbe girişimi, jeopolitik riskler, Amerikan Merkez Bankası FED'in faiz silahını çekmesi beklentisi ve Türkiye'deki siyasi gelişmelerin de etkisiyle Dolar/TL kurunda art arda rekor kırıldığı gözlemlendi.

Amerikan Doları'na karşı Türk Lirası'nın yıllık değer kaybı yüzde 20'lere ulaştı. Bunun üzerine başta Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan olmak üzere siyasetçiler Amerikan Doları'nı satarak Türk Lirası almayı teşvik eden açıklamalar yaptı. Böylece yurt çapında esnafın da büyük destek verdiği Türk Lirası'nı teşvik kampanyası başladı. Ekonomi uzmanları döviz piyasalarına ilişkin teorik öngörülerin genelde çalışmadığını söylüyor.

Uzmanlar, tekrar referandum için sandıkla karşılaşacak olan Türkiye için döviz piyasalarının 2017'de hareketli günler yaşayabileceğine dikkat çekiyor.

DIŞ TİCARET KÜRESEL KOŞULLARDAN ETKİLENDİ

Jeopolitik gerginliklerin devam etmesi, yurt dışı piyasalarda yaşanan durgunluk, Rusya krizi ve ihracat fiyatlarındaki azalma nedenleriyle ihracat 2016 yılında 142,6 milyar dolarlık ihracat, 198,6 milyar dolarlık da ithalat gerçekleşti.

Büyümenin yavaşlaması, dış piyasalardaki durağan yapı, ithal fiyatlarının zayıf görünümü, ticareti engelleyen faktörlerin artması ve tüketimin iç piyasaya yönelmesi sonucunda 2016 yılında ithalat 198 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Uluslararası petrol fiyatlarındaki azalmanın 2016 yılı enerji ithalatını 27,5 milyar dolara indirmesi bekleniyor. 2017 yılı için ise orta vadeli program ihracatta yüzde 7,1 artış öngörüyor. Böylece 2017 yılında ihracatın 153,3 milyar dolar olması bekleniyor. Dünya mal ticaretinin yüzde 3-4 arasında



büyüyeceğinin beklendiği bir ortamda yüzde 7,1 ihracat artışı ulaşılabilir bir hedef olarak görülüyor.

Uzmanlar, ihracat hedeflerine ulaşmak için pazar koşullarının da önemli olacağını vurguluyor. 2017 yılında AB pazarında yavaşlama olacağı bekleniyor. Petrol fiyatları 50-60 dolar arasında kalırsa petrol üreticisi ülke pazarlarında talebin daha iyi olması bekleniyor. Böylelikle Rusya yeniden büyüyecek. İkili ilişkilerinde iyileşmesi sağlarsa, bölge ülkeleri ile ticaret artırılabilecek.

AB PAZARINDA YAVAŞLAMA BEKLENTİSİ

2017 yılında AB pazarında yavaşlama olacağı öngörülüyor. Petrol fiyatları 50-60 dolar arasında kalırsa petrol üreticisi ülke pazarlarımızda talep daha iyi olacak. Rusya yeniden büyüyeceği ön görüşü ön planda. İkili ilişkilerde de iyileşmeler sağlarsa bölge ülkeleri ile ticaret artırılabilecek. Hükümetin açıkladığı yeni orta vadeli

ENFLASYON (%)

	Yİ/ÜFE	TÜFE
2007	5,9	8,4
2008	8,1	10,1
2009	5,9	6,5
2010	8,9	6,4
2011	13,3	10,4
2012	2,4	6,2
2013	6,9	7,4
2014	6,3	8,2
2015	5,7	8,8
*2016	2,8	7,2
*2017	6,5	

Kaynak: TÜİK / * 2016 Ekim ayı itibarıyla – 2017 Genel Tahmin

2016 Nasıl Geçti

DÜNYA: 2016, düşük seyreden petrol ve emtia fiyatları nedeniyle başta gelişmekte olan ekonomiler olmak üzere tüm dünyayı zorlayan bir yıl oldu. Petrol ve emtia ihracatçısı ülkelerin çoğunda küçülme görülürken küresel ticaret de bu nedenle gerilemeye devam etti. Dünya Ticaret Örgütü verilerine göre küresel ticaret 2016 yılının ilk 10 ayında dolar bazında yüzde 4 daraldı. Petrol ve emtia fiyatlarındaki düşük seyir, gelişmekte olan ekonomilerde yaşanan sıkıntılar ve küresel ticaretteki zayıflamanın da etkisiyle küresel ekonomi 2009'dan sonraki en düşük büyümesini gerçekleştirdi.

TÜRKİYE: 2016'nın ilk yarısında oldukça başarılı bir performans sergileyen Türkiye ekonomisi, yılın ikinci yarısında yaşanan gelişmelerle bu başarıyı baskıladı. 2016'da turizmde yaşanan kayıpların yanı sıra Rusya ve Irak başta olmak üzere çevre ülkelere yapılan ihracatın gerilemesi nedeniyle net ihracat büyümeye negatif katkı verdi.

2017 Nasıl Olacak

DÜNYA: 2016 ortalarında toparlanmaya başlayan petrol ve emtia fiyatlarındaki baz etkisinin ortadan kalkmaya başlamasıyla birlikte başta petrol ihracatçısı ülkeler olmak üzere gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde toparlanma yaşanması bekleniyor. IMF, OECD ve Dünya Bankası 2017'de küresel büyümenin yüzde 0,3-0,4 puan artacağını öngörüyor.

Ticarette daralmanın son demleri yaşanıyor. Petrol ve emtia fiyatlarındaki toparlanmayla birlikte küresel ticaretin 2016'yı 16 trilyon dolar civarında kapatması ve 2017'de tekrar artışa geçmesi bekleniyor.

Haziran 2016'dan bu yana 40-50 dolar bandında seyreden petrol fiyatlarının varılan anlaşmadan sonra 50 doların üzerinde kalması bekleniyor. Önümüzdeki dönemde petrol fiyatlarının asıl belirleyicisi, ülkelerin varılan anlaşmaya ne derece bağlı kalacakları olacak.

Beklentiler 2017'de doların güçlenmeye devam edeceği yönünde. Trump'ın inşaat ve altyapı yatırımlarına yöneleceği öngörüsüyle 2017'de daha agresif büyümesi beklenen ABD'de 3 faiz artırımını gerçekleştirebilir.

FED'in agresif faiz artışına gitmesiyle euro/dolar paritesinin 1'e yaklaşması ardından AMB'nin harekete geçmesiyle euronun tekrar güçlenmesi bekleniyor.

Avrupa Merkez Bankası, Mart 2017'de sona ermesi beklenen aylık 80 milyar euroluk varlık alım programını 2017 sonuna kadar uzattı. Ancak Mart ayından itibaren varlık alım miktarını 80 milyar eurodan 60 milyar euroya düşürecek. Enflasyonun hedeflenen yüzde 2'ye yaklaşmasıyla birlikte AMB'nin varlık alım programını sona erdirerek FED gibi faiz artışına gitmesi öngörülüyor.

TÜRKİYE: 2016'nın dördüncü çeyreğinde hükümetin attığı yapısal reform adımları ve açıklanan paketlerle büyümenin tekrar canlanarak yılsonunu yüzde 2,6 gibi bir rakamla kapatması mümkün.

Son dönemde TL'nin değer kaybı nedeniyle enflasyon yönünü yukarı çevirebilir. Ancak döviz kurlarından kaynaklanan etkinin önümüzdeki yıl içinde görülmesi bekleniyor.

2016'da olduğu gibi kamu harcamaları büyümeye yüksek oranda katkı verecek. Kamu yatırımlarının yanı sıra açıklanan reform ve teşvik paketleriyle birlikte özel yatırımlar da 2017'de hız kazanabilir.

2017'de Rusya ve Irak gibi pazarlarda yaşanan ihracat kayıpları telafi edilecek. Turizmde de çok büyük olmamakla birlikte toparlanmanın başlayacağı anlaşılıyor. Bu gelişmelerle 2017'de net ihracat büyümeye pozitif katkı verecek.

İhracat ve ithalat fiyatları yukarı yönlü harekete geçecek. Değer bazında ihracat ve ithalat artacak. Petrol fiyatlarının yükselmesiyle petrol ihracatçısı ülkelere olan ihracat da pozitif etkilenecek. İthalatta ise petrol fiyatlarındaki artışın etkisi görülecek.

BOSTANLI VE GAZİEMİR'DEN SONRA MART'TA MİSTRAL'DEYİZ!

SPORA VE SİZE AYRICALIK KATMAK İÇİN BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ...

AÇILIŞA ÖZEL
SINIRLI SAYIDAKİ
AVANTAJLI
ÜYELİKLERİMİZ İÇİN
ARAYINIZ!

FITNESS ALANLARI
YÜZME HAVUZLARI
ÖZEL TASARIM STÜDYOLAR
CARRERA FT ALANLARI
FIGHT CLUB
BASKETBOL SAHALARI
MASAJ & CİLT BAKIM
DİNLENME ALANLARI
KIDS CLUB
VİTAMİN BAR
LOUNGE'LAR
VALE HİZMETİ
FİTNESS ALANLARI
YÜZME HAVUZLARI
ÖZEL TASARIM STÜDYOLAR
CARRERA FT ALANLARI
FIGHT CLUB
BASKETBOL SAHALARI
MASAJ & CİLT BAKIM
DİNLENME ALANLARI
KIDS CLUB
VİTAMİN BAR
LOUNGE'LAR
VALE HİZMETİ
FİTNESS ALANLARI
YÜZME HAVUZLARI
ÖZEL TASARIM STÜDYOLAR
CARRERA FT ALANLARI
FIGHT CLUB
BASKETBOL SAHALARI
MASAJ & CİLT BAKIM
DİNLENME ALANLARI
KIDS CLUB
VİTAMİN BAR
LOUNGE'LAR
VALE HİZMETİ

BOSTANLI VAPUR İSKELESİ
BOSTANLI MAH. HASAN ALİ YÜCEL BULVARI, NO:3 BOSTANLI VAPUR İSKELESİ/İZMİR

G A Z İ E M İ R
SEVGİ MAH. 661 SOK. NO:4/1 GAZİEMİR/İZMİR

SATIŞ OFİSLERİMİZDEN YESİLERİMİZ VE ÜYELİKLER HAKKINDA DETAYLI BİLGİ ALMAK İÇİN:

444 17 35

CARRERA
FITNESS & SPA /// RUTİNDEN KAÇ

İŞSİZLİK (%)

2007	9,2
2008	10
2009	13,1
2010	11,1
2011	9,1
2012	8,4
2013	9,0
2014	9,9
2015	10,3
*2016	10,5
*2017	9,9

Kaynak: TÜİK / *OVP Tahmini

DÖVİZ KURU
(YILLIK ORTALAMA)

Yıl	Dolar/TL	Euro/TL	Euro/Dolar
2007	1.3	1.8	1.4
2008	1.3	1.9	1.5
2009	1.5	2.2	1.4
2010	1.5	1.9	1.3
2011	1.7	2.3	1.3
2012	1.8	2.3	1.2
2013	1.9	2.6	1.3
2014	2.2	2.9	1.3
2015	2.7	3.0	1.1
*2016	2.9	3.3	1.1

Kaynak TCMB / * İlk 10 ay

programda ihracatın desteklenmesi için biri çok yeni iki önemli destek unsuru yer almış. İhracatçılara önemli bir nakit desteği verilmesi hedeflenmekte... Buna göre ihracatçılara seçilmiş kriterleri karşılamak kaydıyla bir önceki seneye göre taahhüt ettiği ihracat artışını gerçekleştirmesi halinde nakit prim desteği verilecek. Bu uygulama ihracata ivme kazandırırken ihracatçıları mali açıdan rahatlatacak. Eximbank kaynakları da artırılabilecek. Böylece ihracatçıya sağlanan olanaklar genişlemekte.

AVRUPA DA SANAYİ ÇARKI
YAVAŞLADI

Sanayi üretimi, ekim ayında bir önceki aya kıyasla Euro Bölgesi'nde yüzde 0,1, Avrupa Birliği'nde (AB) ise yüzde 0,3 azaldı.

Avrupa İstatistik Ofisinin (Eurostat) açıkladığı verilere göre, ortak para birimi olarak avroyu kullanan 19 üyeli Euro Bölgesinde mevsimsellikten arındırılmış sanayi üretimi, ekimde eylül ayına kıyasla yüzde 0,1 geriledi. Sanayi üretimi, geçen yılın ekim ayı ile kıyaslandığında ise yüzde 0,6 artış gösterdi.

Piyasalarda sanayi üretiminin tek para birliğinde aylık yüzde 0,1 ve yıllık yüzde 0,8 artması bekleniyordu. Sanayi üretimi böylece piyasa beklentilerinin altında performans gösterdi.

28 ülkeden oluşan AB'de ise sanayi üretimi, ekimde bir önceki aya kıyasla yüzde 0,3 azalırken, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,5 yükseldi. Verinin mevcut olduğu AB ülkeleri içinde, sanayi üretiminde bir önceki aya kıyasla en fazla azalış yüzde 3,6 ile İrlanda'da, en fazla artış ise yüzde 4,7 ile Danimarka'da kaydedildi.

Geçen yılın ekim ayına göre sanayi üretimi en fazla artan ülke yüzde 7,7 ile Yunanistan, en fazla azalan ülke de yüzde 6,5'le İrlanda olarak belirlendi. Avrupa'nın öncü ekonomisi Almanya'da ise sanayi üretimi ekimde aylık bazda yüzde 0,1 ve yıllık bazda da yüzde 1,1 artış gösterdi.

CARİ AÇIK, KASIMDA 2.3 MİLYAR DOLAR

Cari işlemler dengesi, Kasım ayında 2.27 milyar dolar açık verdi. Eylül ve Ekimde 1.6 milyar dolar açık veren cari işlemler dengesinin Kasım ayında 2.6 milyar dolar açık vermesi bekleniyordu.

Merkez Bankası, Kasım ayına ilişkin Ödemeler Dengesi verilerini açıkladı. Cari işlemler açığı, 2015 yılının Kasım ayına göre 32 milyon dolar artarak 2 milyar 268 milyon dolar oldu. Ekonomistler, Kasım'da 2.6 milyar dolar açık bekliyordu.

Ocak-Kasım döneminde 28 milyar 584 milyon dolar cari açık oluştu. OVP'ye göre cari açığın 2016 yılını GSYH'ye oran olarak yüzde 4.3'a denk gelen 31.3 milyar dolar ile tamamlanması bekleniyor.

12 aylık kümülatif cari işlemler açığı ise ekim ayındaki 33.62 milyar dolardan 33.65 milyar dolara yükseldi.

Bu arada bir önceki ayda 1.68 milyar dolar olarak açıklanan veri ise 1.66 milyar dolara revize edildi.

KAYNAĞI BELİRSİZ PARA GİRİŞİ
KASIMDA 2.7 MİLYAR DOLAR

Kaynağı belli olmayan para girişi olarak nitelendirilen Net Hata Noksan kalemi, Kasım'da 2.73 milyar dolar, Ocak-Kasım döneminde ise 9.63 milyar dolar oldu. Ocak-Kasım 2016 döneminde ise ödemeler dengesi 1 milyar 373 milyon dolar artarak 28 milyar 684 milyon dolara yükseldi. Bu dönemde mal dengesindeki iyileşmeye rağmen, hizmet dengesindeki kötüleşmenin de etkisi oldu. Mal dengesi 11 aylık dönemde 43 milyar 67 milyon dolardan 36 milyar 674 milyon dolara geriledi. Buna karşılık hizmet gelirleri 6.3 milyar dolar azalarak 43.7 milyar dolardan 35 milyar 33 milyon dolara inerken, hizmet giderleri 20 milyar 180 milyon dolardan, 20 milyar 165 milyon dolara düştü.

İŞSİZLİK YÜZDE 10,5

2015 yılında yüzde 10,3 olarak gerçekleşen işsizlik oranı, 2016 yılının ilk çeyreğinde mevsimsel düzeltilmiş verilere göre yüzde 10,1 seviyelerine kadar geriledi. Büyümedeki kısmi yavaşlama, tarım istihdamındaki daralma ve işgücüne katılım oranındaki artışın etkisiyle artış eğilimine giren işsizlik oranı, yılın ikinci çeyreğinde mevsimsel düzeltilmiş verilere göre yüzde 10,4 seviyesine ulaştı. 2016 yılında işsizlik oranının yüzde 10,5 seviyesinde gerçekleşmesi bekleniyor. 2017 yılı için ise işsizlik oranı yüzde 9,9 olarak öngörüldü.

İşgücüne ve istihdama katılımın artırılmasına yönelik uygulanacak politikalar sonucunda tarım dışında

2017'de Piyasaları Ne Bekliyor?

Trump sözünde durursa dolar yılı olabilir

2017 yılı yoğun bir gündeme sahne olacak gibi görünüyor. Piyasaların önündeki ilk eşik 20 Ocak'ta Donald Trump'ın görevi devralması. Dinlenmeye geçen ve yeni hikayeler bekleyen dolarda tüm beklentiler Trump'ın uygulayacağı politikalara bağlı. İntegral Menkul Değerler'in raporuna göre, eğer beklenildiği gibi Trump vaatlerini uygulamaya koyar ve ABD ekonomisine destek olursa bu durumda 2017 doların yılı bile olabilir. Ancak raporda şu uyarıda bulunmuş: "Her ne kadar ABD yine başrol oyuncusu olmaya devam edecek olsa bile rafta bekleyen birçok dosyanın olduğunu söyleyebiliriz."

Referandum öncesi ve sonrası

2017 yılında yurtiçi piyasalardaki en önemli beklenti ise referandum. Nisan ayında yapılması beklenen anayasa değişikliği için referandum piyasalar için önemli olacak. "Önümüzdeki yılı referandum öncesi ve sonrası olarak iki ayrı kategoride değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum" diyen Gedik Portföy- Portföy Yönetim Müdürü Eral Karayazıcı, "76500 seviyesinde güçlü desteği bulunan BIST 100 endeksinde yılın ilk çeyreği içinde 82 binin test edilebileceğini, lokal şartlarda hissedilir bir yumuşa sağlanabilirse ilk yarı içinde 85-87 bandına yönelimin olabileceğini tahmin ediyorum" dedi.

FED kırılganlıkta önemli olacak

Yeni yılda yine merkez bankalarını yakından takip edeceğiz; özellikle 2016 son toplantısında 25 baz puanlık artışa giden ve 2017 yılı için hedeflediği 2 faiz artışını 3'e yükselten Amerika Merkez Bankası'nın (FED) ne yapacağı önemli olacak. Deniz Özel ve Yatırım Grubu'nun raporunda, TCMB'nin bu süreç içerisinde kendisini konumlandırması, manevra alanı, TL'nin tüm bu resim içerisinde kendisine bulacağı yeri de sıklıkla konuşmaya devam edeceğimiz dikkatle vurgulanmış. Destek Yatırım Araştırma Departmanı'na göre, ABD'nin yeni başkanı Trump'ın uygulamayı planladığı vergi düzenlemesi ve iç talep artışını sağlayacak düzenlemelerin enflasyon üzerinde olumlu etki yaratması bekleniyor. Raporda, "Bu anlamda enflasyonda görülebilecek artış FED'i faiz artırımlarına bir adım daha yaklaştırıyor olacak. 1 Şubat, 15 Mart, 3 Mayıs, 14 Haziran, 26 Temmuz, 20 Eylül, 1 Kasım ve 13 Aralık tarihlerinde düzenlenecek olan toplantılarda FED'in hedeflerini gerçekleştirip gerçekleştirmeyeceğini takip ediyor olacağız" denildi.

TCMB faiz artırımına devam edebilir

IşıkFX Başanalisti Gizmen Nalbantlı, son toplantıda faizleri sabit tutarak enflasyonla paralel karar aldığını gösteren Merkez Bankası'nın, yılın ilk aylarında gecikmeli kur etkisi, baz etkisinin kalkması ve zamların fiyatlara girmesiyle faiz artırımına devam edebileceğini belirtirken, Kapital FX'ten Enver Erkan da kur geçişkenliğinin tüketici fiyatlarda yarattığı yükseliş beklentisi çerçevesinde önümüzdeki 3 ayda Merkez Bankası açısından faiz artışının kaçınılmaz olabileceğine değindi. Erkan'a göre, 2017'nin geneli için; daha geniş bir faiz koridoruna ihtiyaç duyacağımız bir dönem içerisine giriyoruz. Erkan, "Merkez Bankası'nın enflasyon gerçekleştirmeleri ve beklentileri çerçevesinde koridor üst bandını ve politika faizini optimal bir seviyede eşitleyerek tek faize geçme olasılığı daha yüksektir. Bizim de ilerleyen dönemde Merkez Bankası'ndan beklentimiz bu yöndedir" dedi.



**CARİ AÇIK /
GSYH ORANI (%)**

2007	5,7
2008	5,3
2009	1,8
2010	6,1
2011	9,6
2012	6,1
2013	7,7
2014	5,5
2015	4,5
*2016	4,3
*2017	4,1

Kaynak: TÜİK / * OVP Tahmini

**SANAYİ ÜRETİM
ENDEKSİ, ORTALAMA /
ARINDIRILMAMIŞ
YILLIK DEĞİŞİM (%)**

2007	7,0
2008	-0,6
2009	-9,9
2010	12,8
2011	10,1
2012	2,5
2013	3,0
2014	3,6
2015	3,2
*2016	1,8

Kaynak: TÜİK / *Ocak-Ekim

ilave 2 milyon 609 bin kişinin istihdam edilmesi bekleniyor. Bu dönemde toplam istihdam artışının 2 milyon 318 bin kişi olacağı öngörülüyor. 2016 yılı sonunda yüzde 51,8 olması beklenen işgücüne katılım oranının Program dönemi sonunda yüzde 53,5'e ulaşması hedefleniyor.

2016 yılında yüzde 46,3 olması beklenen istihdam oranının dönem sonunda yüzde 48,3'e yükselmesi bekleniyor. Böylece, dönem sonunda istihdam edilen kişi sayısının 29 milyon 534 bine ulaşacağı tahmin ediliyor. İstihdamda tarım sektörünün ağırlığının 2016 yılında yüzde 19,3 olarak gerçekleşmesi beklenirken, 2019 yılında bu oranın yüzde 16,8'e gerileyeceği tahmin ediliyor.

2016 BÜTÇE GERÇEKLEŞMELERİ
2015 yılında 23,5 milyar TL açık veren bütçe, 2016 yılı genelinde 29,3 milyar TL açık verdi. Maliye Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, bütçe Ocak-Aralık döneminde 21 milyar TL faiz dışı fazla verdi.

2016 yılı Ocak-Aralık döneminde bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 14,8 oranında artarak 554,4 milyar TL olurken, bütçe giderleri yüzde 15,3 oranında artarak 583,7 milyar TL olarak gerçekleşti. 2016 yılı Ocak-Aralık döneminde vergi gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12,5 oranında artarak 458,7

milyar TL olarak olurken, faiz hariç bütçe giderleri ise yüzde 17,7 oranında artarak 533,4 milyar TL oldu. Sene başında 29,7 milyar lira olarak öngörülen bütçe açığı, 2016 yılı başlangıç hedefi olan 430 milyon lira altında gerçekleşti. Bütçede ön plana çıkan başlıklar şöyle;

"2016'da bütçe açığının milli gelire oranının yüzde 1 civarında gerçekleşmesi bekleniyor. 2016'da bütçe gelirleri yüzde 14,8 arttı. 2016'da vergi gelirleri yüzde 12,5 artışla 458,7 milyar TL oldu. 2016'da vergi gelirleri hedefini yakalamış oldu. 2016 yıl sonu itibarıyla vergi yapılandırmasından 13,7 milyar TL gelir elde ettik. 2016 yılında vergi dışı gelirler yüzde 27,8 artışla 95,8 milyar TL oldu. 2016 yılında özelleştirme fonundan genel bütçeye aktarılacak tutar 15 milyar TL olarak gerçekleşti, ilave 4 milyar TL geliri özelleştirme fonunda değerlendirmeyi uygun bulduk.

2016 bütçesinde faiz harcamaları için 56 milyar TL ödenek öngörmüştük, bütçede 50,2 milyar TL seviyesinde kaldı. 2016 yılında faiz dışı fazla 21 milyar TL. 2017 yılında reel sektöre 32,3 milyar TL destek verilecek. 2017 yılında hiçbir asgari ücretlinin geliri vergi nedeniyle 1404 TL'nin altına inmeyecek. 2017 yılı bir tasarruf yılı olacak. 2017 yılında hem cari harcamalarda hem personel harcamalarında tasarrufa gidilecek "



Naci Ağbal
Maliye Bakanı

“KURDAKİ DALGALANMA ETKİSİNİ YİTİRECEK”

Maliye Bakanı Naci Ağbal, kurdaki konjoktürrel dalgalanmanın bir süre sonra etkisini yitireceğini söyledi. Ağbal, 2016 yılı Bütçe Gerçekleşmeleri Değerlendirme Toplantısı'ndaki konuşmasında “Biz işletmelerin karşılaşılabilecekleri risklere karşı hükümet olarak destek olduk ve olmaya devam edeceğiz. Kurdaki konjoktürrel dalgalanma, bir süre sonra etkilerini yitirecek. Hükümet olarak bizim alacağımız kararlarda etkili oluyor ve olacaktır” dedi.

Öte yandan Merkez Bankası'nın fiyat istikrar konusunda gerekli tedbirleri alacağını düşündüğünü belirten Ağbal, “Merkez Bankası'nın fiyat istikrar konusunda araç bağımsızlığı vardır. Fiyat istikrar hedefine ulaşmak için hangi araçları kullanacaksa bunları gerekli çalışmaları yaparak ortaya koyacağını düşünüyorum. Ayrıca bizim de ekonomide dalgalanmaları oluşturacak risk faktörlerini ortadan kaldırmak öncelikli hedefimizdir” diye konuştu.

“2017 yılının tasarruf yılı olarak açıklandığını ve bu kapsamda yapılan çalışmaların neler olduğuna” dair soruyu da değerlendiren Bakan Ağbal, “Kamu harcamalarının minimum olması için çalışacağız. Her türlü savurganlığın önüne geçilmesi için mali politikada temel hususlardan birisidir. Personel ve cari harcamalarda önemli tasarruflara gideceğiz. Ekonomi yönetimi olarak bu konuda aldığımız kararlar vardır. Bizim için önemli olan cari harcamaların kontrol altında tutulması ve personel harcamalarının dengeli bir şekilde sürdürülebilmesidir.

Ayrıca 2017 yılındaki vergi uygulamaları konularında bütçede ortaya koyduğumuz bir perspektif var. Bütçe dengesine ilişkin ortaya koyduğumuz hedeflere yönelik gerekli tedbirleri aldık. Hedeflerimizi yakalayacağımızı düşünüyoruz. Kamu harcamaları ve cari harcamalara dikkat etmekte fayda var” diye konuştu.

Bu yıl reel sektöre 32,3 milyar TL destek vereceklerini ifade eden Ağbal, “Burada ihracat destekleri öne çıkacak. Esnafımıza ve küçük ve orta ölçekli işletmelerimize destekleri arttırıyoruz. Asgari ücret desteğine 2017 yılında da devam ediyoruz. Asgari ücret üzerindeki vergiyi belli

bir oranda tutulması ve 2017 yılında da hiçbir asgari ücretlinin geliri vergi geliri nedeniyle 1404 TL altına düşmeyecek” dedi.

2016 yılı bütçe gerçekleştirmeleri hakkında sunum yapan Ağbal, mali disiplinin korunmasının politikalarının temelini oluşturduğunu söyledi. Ağbal, “2010-2015 yılında bütçe açığının milli gelire oranı yüzde 1'in altında yani dünya çapında kriz döneminde yüzde 0,9 olmuştur 2010-2015 döneminde genel devlet açığı Euro Bölgesi'nde 36, OECD ülkelerinde 5,2 oldu. Bu rakamlar da kamu maliyesindeki sürdürülebilirliği gösteriyor. Ayrıca kamu borç yükü de önemli ölçüde düştü. 2002 yılında yüzde 72 kadar çıkan kamu borç stokunun milli gelire oranı yüzde 27,5'tir” dedi.

Bütçeden faize yapılan harcamanın 2002 yılında yüzde 43 iken bu oranın 2015 yılında yüzde 10,5'e gerilediğini anlatan Ağbal, “Faiz harcamalarının milli gelire oranına baktığımızda ise 2015 yılında yüzde 2,3 düştü” dedi. Ağbal, bütçe gerçekleştirmeleri hakkında şu bilgileri verdi:

“Bu dönemde dolaylı ve dolaysız vergilerde önemli indirimlere gittik. 2016 yılı küresel ekonomide dalgalanmalar yaşandı. En düşük küresel büyümenin beklendiği bir dönemdir. 2016 yılında dış ticaret, turizm, finansman ve yatırım kanallarında baskı oluşmuştur. Yılın ikinci yarısında 15 Temmuz darbe girişimi ve küresel finansman dalgalanmaları ile büyüme aşağı yönlü bir grafik sergiledi. Büyüme dostu bütçe, vergi teşvikleri üretim ve istihdama ve ihracata destek odaklı bir 2016 bütçe politikalarını benimsedik. Bütçe açığı 2016 yılı başlangıç hedefinin 430 milyon lira altında gerçekleşmiştir. 2016 yılında bütçe açığının milli gelire oranının yüzde 1 olarak gerçekleşmesini bekliyoruz.

Zorlayıcı tüm koşullara rağmen mali disiplinden taviz vermediğimiz göstergesidir. Bütçe gelirleri 2015 yılına göre yüzde 14,8 artarak 554 milyar oldu. Orta vadeli programa göre 7,9 milyar TL. Fazla gelir elde ettik. Vergi gelirlerinde yüzde 12,5 artarak 458,7 milyar TL olmuştur. Vergi yapılandırmasından 2016 yılı sonu itibarıyla 13,7 milyar TL tahsilat yapılmıştır. İş yapma ortamını

iyileştirmek için vergisel yükleri azalttık. Yatırım istihdam ihracat ve üretimdeki vergisel yükleri azalttık. 2016 yılında vergi dışı gelirlere baktığımızda 2015 göre yüzde 27,8 oranında artarak 95,8 milyar TL olmuştur. 2016 da özelleştirme fonundan 10,8 milyar ayırmayı düşünmüştük. OVP sonra 15 milyar TL olarak revize etmiştik. 15 milyar TL olarak gerçekleşti. İlave 4 milyar TL ise özelleştirme fonunda tutmasını tercih ettik. Ayrıca Milli Emlak'tan 3,5 milyar TL gelir elde ettik. Bunun 1,9 milyar TL'si satış geliri, 1,2 milyar lirası kira geliri oldu.”

TARIM ÖNCELİKLERİMİZ ARASINDA İDİ

Tarım ve hayvancılık sektörüne 1,8 milyar TL faiz desteği verdiklerini hatırlatan Ağbal, bu rakamın doğrudan ve dolaylı olarak 15 milyar TL'ye ulaştığını söyledi. Ağbal, “Hububat, pamuk, mısır ayçiçeği zeytinyağı üreticisine prim desteği 3,2 milyar TL, hayvancılık desteği 3 milyar, mazot ve gübre desteği 1,6 milyar TL, fındık üreticisine 883 milyon TL, tarım sigortasına 704 milyon TL, kırsal kalkınmaya aktarıldı” diye konuştu.

İMALAT SANAYİ KAPASİTE KULLANIM ORANINDA AZALMA VAR

2016 yılı Ekim ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre 0,2 puan azalarak yüzde 76,4 seviyesinde gerçekleşti. İmalat sanayi genelinde mevsimsel etkilerden arındırılmış kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 0,6 puan azalarak yüzde 75,0 seviyesine indi.

2016 yılı Ekim ayında mal gruplarına göre kapasite kullanım oranları değerlendirildiğinde ise, dayanıklı tüketim malları ve yatırım mallarında artış görülürken, dayanıksız tüketim malları, gıda ve içecekler ile ara mallarında azalış gözlemlendi.

İÇ TÜKETİM BÜYÜMENİN İTİCİ GÜCÜ OLMAYA DEVAM EDİYOR

Asgari ücrette yapılan yüzde 30'luk artış, Suriyeli mülteci harcamaları ve düşük petrol fiyatları gibi faktörlerin etkisiyle Türkiye'de hane halkı tüketim harcamaları ekonomik büyümenin itici gücü olmaya devam ediyor. Özel tüketim ekonomisinin yüzde 70'ine karşılık geliyor.

İMALAT SANAYİ KAPASİTE KULLANIM ORANI (%)

2007	80,2
2008	76,7
2009	65,2
2010	72,6
2011	75,4
2012	74,2
2013	74,6
2014	74,4
2015	74,7
*2016	75,4

Kaynak: TÜİK / *Ocak-Ekim

GSYH VE İÇ TÜKETİM / BÜYÜME HIZI (%)

2006	6,9
2007	4,7
2008	0,7
2009	-4,8
2010	9,2
2011	8,8
2012	2,1
2013	4,2
2014	3,0
2015	4,0
*2016	3,09

Hane halkı harcamaları 2015 yılında yüzde 4,5 büyüdü. Geçtiğimiz sene oldukça düşük seyreden tüketici güvenine ve kur şikâlarına rağmen bazı hane halkının büyük harcama kalemlerini öne çekmiş olması tüketimi canlı tuttu. Örneğin geçen sene araç satışları yıllık bazda yüzde 24 arttı. Ancak kredi büyüme hızındaki zayıflık neticesinde bu oranın 2016 yılında yüzde 3,5'e gerilemesi bekleniyor. Yine de tahminler üzerindeki riskler yukarı yönlü seyrediyor.

Tüketici talebi iç ve dış şoklara karşı dayanıklı kalabildi. Ancak yatırım harcamalarının ve ihracatın büyümeye katkısı sınırlı oldu. Özel sektör sabit sermaye harcamaları 2015 yılında zayıf yatırım iştahı ile ılımlı seyretti. 2015 yılında kurumsal krediler 300 baz puan kadar yükseldi. Öte yandan özel sektör yüksek döviz borcu sebebiyle de maliyetler üstleniyor. Geçen sene yüzde 3,6 büyüyen özel sektör yatırımlarının bu sene yüzde 3,5'e gerileyeceği düşünülüyor.

TÜRKİYE'NİN 2017 BÜTÇESİ

Türkiye'nin 2017 yılı bütçesinde 645,1 milyar lira gelir, 598,3 milyar lira gelir öngörüldü. 2016 yılını bitirmeye yaklaşıırken 2017 yılına ilişkin ilk tahminler ve hedefler oluşmaya başladı. Dünya ve Türkiye 2016 yılını ekonomik açıdan oldukça sıkıntılı geçirirken 2017 yılına ilişkin ilk tahminler de oldukça temkinli gözükmekte. 2016 yılını dünya ekonomisi ilk beklentilerin oldukça altında ve yüzde 2,4 büyüyerek kapatmakta. Dünya mal ticareti ise yıl genelinde yaptığımız tahminler gibi yüzde 3-4 arasında gerileyerek 16,0-16,1 trilyon dolar seviyesinde gerçekleşeceği öngörülmüyor.

2017 yılında dünya ekonomisi için yüzde 2,8 büyüme öngörülmekte. Brexit ile 2017 yılında Avrupa Birliği'nde büyüme yavaşlayacak. ABD ekonomisi biraz daha hızlı büyüyeceği öngörülmüyor. Bu nedenle gelişmiş ülkelerin ortalama büyüme performansı 2016 yılına benzer olacak. Gelişen ülkelerde ise büyümenin bir miktar toparlanması bekleniyor.

Son iki senedir mal fiyatlarındaki düşüş ile birlikte gerileyen dünya mal ticaretinde ise 2017 yılında değer bazında yüzde 3-4 arasında bir büyüme olacağı tahmin ediliyor. Mal fiyatlarındaki gerilemeye ilave olarak 2016 yılında miktar bazında büyüme

de yüzde 1,7 ile en düşük seviyesine geriledi. Dünya mal ticaretinde önemli bir yavaşlama yaşanmakta olup bu yavaşlama Türkiye'nin ihracat hedefleri önünde de önemli bir engel oluşturmaktadır. 2017 yılında miktar bazında DTÖ yüzde 1,8 ile 3,1 arasında bir büyüme beklenmektedir. DTÖ ilk kez büyüme için bir aralık vermektedir. DTÖ de belirsizlikler karşısında öngörü yapmakta giderek zorlaşacak.

İŞVERENLER, 2017 İSTİHDAM BEKLENTİLERİ KONUSUNDA DAHA TEMKİNLİ

ManpowerGroup araştırma sonuçlarına göre Türkiye'deki işverenler istihdam hızının Ocak-Mart döneminde ılımlı bir seyir izlemesini ve önceki çeyreğe göre değişim kaydetmemesini bekliyor. İşverenlerin yüzde 14'ü istihdamda artış beklerken, yüzde 9'u azalma öngörüyor ve yüzde 75'i de değişiklik olmayacağını tahmin ediyor.

Verilerin mevsimsel dalgalanmalara izin verecek şekilde ayarlanmasının ardından Görünüm +%10'ü gösteriyor. Önceki çeyreğe göre değişiklik göstermeyen işe alım beklentileri, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6 puan geriliyor. 10 sektörün 9'unda ve beş coğrafi bölgenin hepsinde işverenler gelecek çeyrekte istihdam seviyelerinde artış öngörüyor. Beş sektörün ve dört bölgenin istihdam beklentileri 2016'nın dördüncü çeyreğine göre daha yüksek. Ancak dokuz sektörden ve beş bölgeden gelen istihdam beklentileri geçen yılın aynı dönemine göre daha düşük olduğu için, genel görünüm geçen yılın aynı dönemine göre daha zayıf.

Önceki çeyreğe göre, işletme ölçeği kategorilerinin dördünde de istihdam seviyesinde artışlar bekleniyor. Büyük ölçekli işverenler yüzde 5 puan iyileşme bildirirken (+%20) Orta ölçekli işverenler için görünümde yüzde 5 puan düşüş bildiriliyor (+%9). Küçük ölçekli işveren kategorilerinde işe alım beklentileri görece istikrarlı görünürken (+%7) Mikro ölçekli işletmelerin işe alım planlarında değişiklik öngörülmüyor (+%3). Yeni Görünüm üzerine yorumda bulunan Manpower Türkiye Genel Müdürü Reha Hatipoğlu, şunları söyledi:

"2017'nin Türkiye için ekonomik açıdan oldukça temkinli bir yıl olacağı ortada. Böyle bir ortamda yeni çalışanlar işe almak genelde yalnızca büyük ölçekli



Nihat Zeybekçi
Ekonomi Bakanı

**COLDWELL
BANKER**

KAR GAYRİMENKUL

Esra OCAKLI
Coldwell Banker Kar Gayrimenkul
0232 336 02 29 0533 601 86 30
esra.ocakli@coldwellbanker.com.tr
www.coldwellbanker.com.tr/kar

ZAMANINIZ KIYMETLİ

GELİN

PROFESYONEL BİR

GAYRİMENKUL DANIŞMANI

İLE ÇALIŞIN

KAZANAN SİZ OLUN ...



ESRA OCAKLI

Gayrimenkul Danışmanı

Cemal Gürsel Cad. No: 530 D: 2 Bostanlı-İZMİR
0(232) 336 09 29 - 0533 601 86 30

Esra.ocakli@coldwellbanker.com.tr - www.coldwellbanker.com.tr/kar



İşletmelerin göze alabileceği bir adım olacaktır. Bu nedenle, önümüzdeki çeyrekte yalnızca büyük ölçekli işverenlerin beklenen istihdam oranını yakalayacaklarını düşünüyorum. Orta, küçük ve mikro ölçekli işletmeler istihdam artışı planlarken çok daha temkinli olacak ve karara varmadan önce 2017'de bizi bekleyen gelişmeleri görmeyi bekleyeceklerdir."

11 SEKTÖRÜN DOKUZUNDA İŞVERENLER 2017 YILI 1. ÇEYREĞİNDE İSTİHDAM SEVİYELERİNDE ARTIŞ ÖNGÖRÜYOR

En güçlü işe alım beklentileri Net İstihdam Görünümü $+%16$ seviyesinde olan Elektrik, Gaz ve Su sektöründe ifade ediliyor. Manpower Türkiye Genel Müdürü Reha Hatipoğlu bu durumu şöyle yorumladı: "Enerji piyasalarında yapılan düzenlemeler, özel dağıtım şirketlerinin artık abonelere daha fazla ve etkin bir şekilde dokunabilmesini sağladı. Bu değişiklikte enerji dağıtım şirketlerinin saha satış kadrolarına duyduğu ihtiyaç arttı ve böylece



Elektrik, Gaz ve Su Hizmetleri sektöründeki istihdam beklentisinde önemli bir artış yaşandı."

Net İstihdam Görünümleri $+%13$ seviyesinde olan İnşaat sektörü ile Finans, Sigortacılık, Gayrimenkul ve Kurumsal Hizmetler sektöründe istikrarlı bir işe alım etkinliği beklenirken, Tarım, Avcılık, Ormancılık ve Balıkçılık sektöründe işe alım eğilimi $+%12$ olarak bildiriliyor. Üretim sektöründe $+%10$ 'luk kayda değer bir işe alım planı bildirilirken, Madencilik sektöründe işverenlerin $+%11$ 'lik işe alım planları ihtiyatlı bir iyimserliği yansıtır. Bununla birlikte, Ulaştırma, Depolama ve İletişim sektöründeki işverenler $-%3$ 'lük bir görünüm bildirirken, Restoran ve Otel sektöründe işverenler, 0 'lık görünümle işe alım beklentilerinin değişmediğini bildiriyor.

Önceki çeyreğe kıyasla işe alım planları 11 sektörün beşinde zayıflıyor. Ulaştırma, Depolama ve İletişim sektöründe yüzde 15 puanlık dikkate değer bir düşüş bildirilirken Kamu ve Sosyal Hizmetler sektöründe işverenler yüzde 5 puanlık bir azalma bildiriyor. Ancak en kayda değerler olanları sırasıyla yüzde 7 ve 5 puan olmak üzere Elektrik, Gaz ve Su ile Tarım, Avcılık, Ormancılık ve Balıkçılık sektörlerinde işe alım eğilimleri güçleniyor.

2016'nın 1. çeyreğine kıyasla işe alım beklentileri 11 sektörün dokuzunda zayıflıyor. İlaç ve Üretim sektörlerinde işe alım beklentileri sırasıyla yüzde 14 ve yüzde 11 puanlık düşüş gösterirken Ulaştırma, Depo ve İletişim sektörlerinde işverenler yüzde 21 puanlık keskin bir düşüş bildiriyor. Toptan ve Perakende Ticaret sektöründe işe alım beklentileri yüzde 8 puan zayıflarken, Kamu ve Sosyal Hizmetler sektöründe yüzde 7 puanlık bir düşüş bildiriliyor. Bu arada, Madencilik sektöründeki işverenler yüzde 7 puanlık bir artış ile işe alım planlarının daha güçlü olduğunu ifade ediyor.

ManpowerGroup tarafından yapılan araştırma kapsamında yaklaşık 59.000 işverenle yapılan görüşmeler, dünya genelindeki iş arayanların 2017 yılı ilk üç ayında bazı fırsatlar yakalayabileceğini gösterdi. Tüm dünyadaki istihdam piyasalarının büyük kısmında işe alım faaliyeti beklenirken çoğu görünüm üç ay öncesine ve geçen yılın aynı

2016 Yılına Damga Vuran Olaylar

➤ 2016 yılına Ocak ayında Sultanahmet Meydanı'nda gerçekleşen canlı bomba saldırısı sonucu 13 kişi hayatını kaybetti. Hayatını kaybedenlerin arasında çok sayıda yabancı turist vardı. Saldırını IŞİD üstlendi.

➤ Ocak ayının konuşulan haberlerinden birisi de 21 Ocak'ta Kanlıca'daki evinde spor yaparken kalp krizi geçirerek hayatını kaybeden Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koç'un vefatı oldu.

➤ 17 Şubat 2016'da Ankara'da İnönü Bulvarı'nda askeri servis araçlarının geçişi sırasında düzenlenen kalles saldırı sonucu 29 kişi şehit oldu.

➤ MİT Tırları Davası'nda , Cumhuriyet Gazetesi'nin eski Genel Yayın Yönetmeni Can Dündar ve Ankara Temsilcisi Erdem Gül üç ayın ardından 26 Şubat'ta serbest bırakıldı.

➤ 13 Mart'ta Güven Park'ta meydana gelen saldırı sonucu ikisi saldırgan olmak üzere 38 kişi hayatını kaybetti.PKK'nin uzantısı, TAK örgütünün üstlendiği saldırı, son beş ayda Ankara'da gerçekleşen üçüncü bombalı saldırı oldu.

➤ Terör Avrupa'nın merkezi Belçika'yı da kana buladı. Gerçekleşen üç saldırı sonucu 34 kişi öldü,136 kişi yaralandı.

➤ 19 mart günü IŞİD terörü yüzünü İstiklal Caddesi'nde gösterdi. Saldırı sonucu 4 yabancı turist hayatını kaybetti.

➤ 21 Mart günü Karaman'da Ensar Vakfı'na ait yurtlarda cinsel istismar skandalı ortaya çıktı.

➤ Nisan ayı Türkiye açısından 2016 yılının en sakin ayı oldu. Vodafone Arena'nın açılışı ve 4.5G'ye geçiş en çok tartışılan konu olarak dikkat çekti.

➤ Bursa Ulu Camii'de 27 Nisan günü canlı bombanın gerçekleştirdiği saldırı sonucu şans eseri can kaybı yaşanmadı. Saldırını TAK örgütü üstlendi.

➤ Mayıs ayında gerçekleşen AK Parti Olağanüstü Genel Kurulu'nda hükümeti kurma görevi Ahmet Davutoğlu'ndan sonra Binali Yıldırım'a verildi. Yıldırım Türkiye Cumhuriyeti'nin 27. Başbakanı oldu.

➤ 6 Mayıs günü, MİT Tırları ile ilgili davaya ara verildiği sırada İstanbul Çağlayan Adliyesi önünde Can Dündar'a silahlı saldırı düzenlendi. Saldırıda yaralanan olmadı.

➤ Birleşik Krallık'ta gerçekleşen Avrupa Birliği'ne devam mı amaçlı yapılan referandumda yüzde 52 ile Avrupa'da yerimiz yok kararı çıktı. AB'de kalınması taraftarı olan David Cameron 24 Haziran'da görevinden istifa etti.

➤ Kanlı darbe girişimi gerçekleşti. Türkiye 15 Temmuz gecesi, FETÖ terör örgütünün planladığı darbe girişimi ile karşı karşıya kaldı. Türk Silahlı Kuvvetleri'nin resmi internet sitesi ve TRT'de yönetime el koyulduğuna dair bir bildiri yayınlandı. İstanbul Boğaziçi ve Fatih Sultan Mehmet Köprüsü kalkışmacı askerler tarafından kapatıldı.

Bu yaşanan olağanüstü durum neticesinde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, CNN Türk aracılığıyla gerçekleştirdiği canlı bağlantı sonucu, halkı bu darbe girişimi karşısında sokağa davet etti. Bu çağrıdan sonra Türkiye'nin her köşesinde halk sokağa döküldü. Darbe karşıtı protestolar düzenlendi.

➤ 16 Temmuz sabahı Türk Silahlı Kuvvetleri ve Emniyet Müdürlüğü personelleri tarafından hain darbe girişimi bastırıldı. Darbeci askerler silahlarıyla birlikte teslim oldu. 62'si polis, 5'i asker, 173'ü de sivil toplamda 240 kişi hayatını kaybetti.

➤ Beştepe'de 3 parti bir araya gelerek tarihi birliktelik pozunu verdi.

➤ Ağustos ayında ise Türkiye, Cerablus bölgesini IŞİD teröründen temizlemek için Fırat Kalkanı operasyonuna başladı. Ağustos ayı içerisinde 38 şehit verilirken binlerce terör yığınağı ve terörist imha edildi.

➤ Ağustos ayının son günlerinde ise IŞİD bu kez Gaziantep'te kına gecesini hedef aldı. Düzenlenen saldırıda çoğu çocuk 56 kişi yaşamını yitirirken 100'e yakın kişi de yaralandı.

➤ ABD 45. Başkanı'nı belirlemek için sandık başına gitti. Yapılan seçim sonuçları herkes için büyük bir sürpriz teşkil etti.ABD'nin yeni Başkanı Cumhuriyetçi aday Donald Trump oldu.

➤ 4 Kasım'da ifade vermek istemeyen HDP'li vekiller tutuklandı.

➤ Terörün çirkin yüzü 10 Aralık günü, Beşiktaş ve Bursaspor maçından bir saat sonra Vodafone arena yakınlarında kendini gösterdi. Çifte terör saldırısına maruz kalan 45 kişi yaşamını yitirirken Türkiye'de 1 günlük ulusal yas ilan edildi.

➤ Aynı terör saldırısı, Kayseri'de çarşı iznine çıkan askerleri hedef aldı. Halk otobüsünün geçişi sırasında bombalı araçla gerçekleşen saldırıda 14 asker şehit oldu.

➤ 19 Aralık'ta Rusya'nın Ankara Büyükelçisi Andrey Karlov'a Suikast düzenlendi. Ankara'da katıldığı bir sergide uğradığı silahlı saldırı da Karlov yaşamını yitirdi.

➤ Aralık ayının son haftasında aralarında dünyaca ünlü Kızıl Ordu Korosu'nun 64 üyesinin de bulunduğu 92 Rus vatandaşı , uçakın düşmesi sonucu hayatını kaybetti.

dönemine kıyasla değişmiyor veya iyileşiyor. İstihdam seviyelerinin 43 ülkenin 40'ında 2017 yılı sonuna kadar farklı derecelerde artması bekleniyor.

Araştırma bulguları, Brexit referandumunu ile veya ABD'deki seçimlerin yarattığı belirsizliğin istihdam piyasasında önemli bir dalgalanmaya neden olmayacağını ortaya koyuyor. Bunun yerine işverenlerin, piyasa koşullarını dikkatle takip ederek iş gücünü ihtiyaçlarına göre belirlemeyi tercih ettiği görülüyor.

EKONOMİSTLER 2017'Yİ FIRSAT YILI KABUL EDİYOR

2016 yılı piyasaları olumsuz etkileyen birçok gelişme nedeniyle pek iç açıcı geçmezken, 2017'ye yönelik beklentiler ise daha olumlu ve umut içeriyor. 2017'de de piyasaların gündeminin başında ABD Merkez Bankası'nın (FED) faiz artırımları yer alırken, 20 Ocak'ta göreve başlayan ABD Başkanı Donald Trump'ın uygulayacağı politikaları da piyasalar yakından takip etmeye başladı. Piyasalar yeni yılda da merkez bankalarını yakından izleyecek.

Piyasalar bir yandan da Almanya ve Fransa'daki genel seçimleri yakından izleyecek. Yurt içinde de ise Türkiye'nin sınırlarındaki jeopolitik risklerin azalması, yeni anayasa referandumunu piyasaların takibinde olacak gelişmeler. Ekonomistler, yükselen dolar ve faizlerin yanı sıra Trump'ın 20 Ocak'ta göreve başlaması sonrasında uygulayacağı politikalara ilişkin belirsizliklerle girilen 2017'nin, yatırımcılar için 'fırsat yılı' olabileceği öngörüsünde bulunuyor.

TL ÜZERİNDE BASKI AZALMAYA BAŞLAYACAK

Ekonomistler, son dönemde gelişen ülke para birimlerinin dolar karşısındaki diğer kaybına paralel volatilitelerini artıran Türk Lirası'nda önümüzdeki dönemde rahatlama öngörüyor. Türk Lirası üzerindeki baskının önümüzdeki dönemde hafifleme olasılığının olduğunu belirten London Capital Group (LCG) Piyasa Stratejisti İpek Özkardeşkaya "Referandumu için tarihin belirlenmesi ve Merkez Bankası'nın aldığı tedbirler dâhilinde, Türk Lirası'nda bir rahatlama görebiliriz" ifadelerini kullandı. ABD merkez bankası Fed'in faiz kararının Türk lirasının

2017'DE İÇ GÜNDEM

> Anayasa değişikliği için referandum: Anayasa referandumunu ikinci çeyrekte gerçekleştirilebilir.

> Jeopolitik riskler: Suriye ve Irak'ta yaşanan belirsizlikler ve Türk ordusunun DEAŞ ile mücadelesi.

> OHAL'in sürmesi: OHAL'in sürmesi Türkiye'ye direkt yatırım iştahını azaltabilir, turist sayısında beklenen artışın olmamasına neden olabilir. 15 Ocak 2017'de yeni bir 3 aylık uzatmaya gidildi.

> Sorunlu krediler: Darbe girişimi sonrası el konulmuş ya da kapanmış şirketler ve işten çıkarmalar sonucu sorunlu kredilerde artış görülmüş, bu da ekonominin yavaşlaması ve tüketici güveninin erozyona uğramasına neden olmuştur. Bu durumun, BDDK'nın bankaları sorunlu kredileri yeniden yapılandırmaya teşvik etmesi ve bankaların bu kredilerin olası hasarlarını limitli oranda tutmasını sağlayacak yeteri kadar genel karşılıklar olmasının etkisiyle bankaların karlılığına olumsuz yansımalarını kısıtlayacağını düşünülüyor.

2017'DE DIŞ GÜNDEM

> FED faiz artırım fiyatlaması: TL'nin 2 yıllık ABD tahvil faizi ile pozitif korelasyonu Mayıs 2013'ten bu yana 0,906 seviyesinde.

> Çin para birimi renminbi'nin kontrollü değer kaybı: Çin büyümesinin %6,5 üstünde stabilize olması ve Çin parasının dolara karşı kontrollü değer kaybı gelişmekte olan piyasalara alım getirebilir.

yakın vadedeki performansını büyük oranda etkileyeceğini belirten Capital Economics Kıdemli Gelişen Piyasalar Ekonomisti William Jackson "Türk Lirasında son dönemdeki satışlar ABD'nin daha sıkı bir para politikası izleyebileceği beklentisi ile gerçekleşmişti. Yakın zamanda bunun karşılığında lirada görülen artış ise politika yapıcılara buna karşılık bir eylemde bulunabileceği beklentisiyle gerçekleşti" ifadelerini kullandı.

TD Securities Gelişen Piyasalar Kıdemli Stratejisti Christian Maggio ise önümüzdeki dönemde liranın Dolar karşısında bir miktar değer kazanabileceğini belirtti. Maggio, "2017'nin ilk çeyreğinde 3,35 civarına doğru bir düşüş bekliyoruz" dedi.

BİST'İN CAZİBESİ ARTAR

Gedik Yatırım Araştırma Direktörü Üzeyir Doğan, 2015'te gerçekleştirilen iki seçim ve Rusya krizine karşın 2016'nın ilk aylarında ana trendi yurt dışı gelişmelerin belirlediğini söyledi. Son dönemde yurt dışında yükselen faiz ve kurların enflasyon beklentilerini artırması ile yurt içinde de faizlerde yukarı yönlü hareketler izlendiğine işaret eden Doğan, şunları kaydetti: "Riskler giderilirse 2016'da artış trendinde olan jeopolitik ve güvenlikle ilgili riskler bastırılırsa son 2 yılda görülen negatif ayrışmanın getirdiği cazip değerlemeler BIST ve diğer TL varlıklarını ikinci çeyrekte birlikte cazibesini artırabilir."

Turkish Yatırım Araştırma Bölüm Başkanı Baki Atılal da 2017, risklerin giderilmesiyle fırsatların çıkacağı bir yıl olacak" dedi.

2017'YE YİNE DOLAR DAMGASINI VURACAK!

2016, 'belirsizlik' kelimesi ile akıllarda yer etti. Yıl boyunca yaşanan seçimler, darbe girişimi, merkez bankaları, terör olayları derken; her yaşanan gelişme 'kötü geride kaldı' umutlarını erteledi. Analistlere göre 2017 yılında da en çok dolar konuşacağız. Başkan Trump, Amerikalı seçmene verdiği sözleri tutarsa doların sırtı pek yere gelmeyecek. Gelişmekte olan ülkelere yönelik küresel sermaye akımları zayıf seyretelemeye devam edecek. Borsalar da hisse bazlı hareketler ön plana çıkacak. Piyasalar aynı 2016'da olduğu gibi 2017'de de dalgalanacak. Ama azı analistlere göre dalganın boyu daha küçük olacak.

Her mevsimde,
Her koşulda
Sağlıklı bir taşıma
için gerekli olan
her şey
Murat Çay
Lojistik'te



Her
geçen gün
biraz daha
büyüyoruz



Merkez : Egemenlik Mah. 6108 Sk. No:51/45 Işıkkent / İZMİR

Tel: (232) 436 44 35 **PBX Fax:**436 43 22

İstanbul Şube : Yalı Köşkü Cd. Mühürzade Han K:3 No:317 Sirkeci / İSTANBUL

Tel: (212) 514 00 36 - 514 00 37 **Fax:**212 514 00 38

Bornova Şube : Kazım Karabekir Cd. No:5/1 K:3 D:302 Bornova / İZMİR

Tel: (232) 388 55 05 - 388 55 06 **Fax:(232) 388 10 50**

Gebze Şube : Barış Mah. Koşuyolu Cad. Marmara Nakliyeciler Garajı G Blok GEBZE

Tel: (262) 642 01 19 **Fax:(0262) 642 07 19**

Murat Çay Lojistik Garajı : 7004 Sk. Pınarbaşı / Bornova - İZMİR

Tel: (232) 436 48 22

Murat Çay Lojistik Çorlu : Hidrağa Mh. Çerkezköy yolu Üzeri Küme Evler A Blok No:4

Taş.Koop. Kamyon Garajı Çorlu / TEKİRDAĞ

Tel: (282) 676 43 00 **Fax:(282) 676 40 46**

www.muratcaylojistik.com.tr





Türkiye açısından ise 2016, nasıl 15 Temmuz'dan önce ve sonrası olarak değerlendirilirdiyse bu defa 2017 de referandumdan önce ve sonra diye anılacak.

Dünyada güçlenen dolar, TL'ye de gölgesini düşürecek. Her ne kadar çok ucuz olarak değerlendirilse de Borsa'nın yatırımcısına cazip getiriler sunmayacağı öngörülüyor. Yıl içinde risklerin çok artması durumunda dolar/ TL paritesinde 3.85 TL düzeylerinin görülebileceği düşünülürken faizde ise yüzde 12'lerin kırılabileceği tahmin ediliyor.

TL'DE YÜZDE 20'LİK KAYIP

15 Temmuz darbe girişimi ile sarsılan TL, arkasından S&P ile Moody's' den gelen kredi notu düşürme kararları ile değer kaybetti. Yurtiçindeki çok henüz atlatılmamışken, Donald J. Trump'ın 8 Kasım'da ABD'nin yeni başkanı seçilmesi tüm piyasaları yerinden oynattı. FED'in 25 baz puanlık faiz artırımı tuz biber olurken; Suriye özelinde başlayan bölgesel riskler –jeopolitik risk tanımı- Türk

lirası cinsinden değerlendirilen varlıklar üzerinde negatif baskı unsuru oldu. Bu atmosferde gelişmekte olan para birimleri arasında TL yıllık olarak yüzde 20 ile en çok değer kaybeden para birimi oldu. En çok kayıp yaşayan bir başka para birimi ise yüzde 19,60 ile Meksika Pezosu oldu. ABD yeni başkanı Donald Trump'ın seçim kampanyalarında göçmen politikalarıyla ilgili keskin söylemleri ve bu konuyla ilgili başa geldiğinde ciddi değişikliklere gideceğini belirtmesi, Meksika para biriminde sert değer kayıplarını beraberinde getirdi.

GRAM ALTININ SÜRPRİZ GETİRİSİ

2016 yılı Türk Lirası cinsi varlıkların baskı altında kaldığı, dolar/lira kurunda yeni zirve seviyelerinin görüldüğü, BIST100 Endeksi'ni yıl içerisinde 68.000-87.000 bant seviyeleri arasında fiyatlandığı bir döneme sahne oldu. Özellikle ikinci yarıda Türkiye piyasaları çok güçlü bir negatif ayrışmayı yaşadı. Tahvil faizleri yüzde 11'e yükseldi. Yurtiçinde en çok konuşulan ürün dolar olsa da yatırımcısına en fazla getiriyi gram altın sağladı. Gram altın yatırımcısına yüzde

32'ye yakın kazandırdı. Ocak ayının başında 1000 lirasını gram altına yatıran bir kişi yıl sonunda parasını tekrar TL'ye çevirmiş olsaydı yaklaşık 1318 lira elde etmiş olacaktı. Yatırımcısına en çok kazandıran ikinci yatırım aracı ise dolar oldu. Yaklaşık yüzde 21 artan doları ise yüzde 17,4 artan euro izledi.

2017 YILINDA TALEP NAZLI OLACAK

Kemerburgaz Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Emre Alkin, 2017 yılında talebin nazlı olacağını, 2017 yılında iş dünyasının, 2016 yılı cirolarını yakalayamama riski ile karşı karşıya olduklarını söyledi.

Prof. Dr. Emre Alkin, "2016 yılı ciroları tutturabilmek için daha fazla üretim yapıldı, daha ucuza mal satılan bir yıl oldu. 2017 yılında da talep nazlı olacak, 2017 yılında ciroları tuttumak mümkün olmayacak. Önümüzdeki yıl uluslararası bir daralma olacak ticarete. Ne zaman ki korumacılık dönemi olmuşsa mutlaka bir gerginlik olmuştur. İnsanlar güvensizlik olduğu zaman kendi paralarına dönüyor. Yerel paralarıyla ticaret gayet de olur. Ruble ile TL ile ticaret olur burada önemli olan parite" şeklinde konuştu.

"Türkiye'de yüzde 4 büyüme var, yüzde 3'ü harcamadan geliyor" şeklinde konuşan Alkin, "Bizim ekstra bir şey düşünmemiz lazım... Büyüme oranları aynı gidiyor bunlar değil sorun. Yeni bir şey bulamazsak kamyon yokta küsüyor. Çünkü yükü ağır, biz kaslı şirketlere sahip oluyoruz, altyapısı, iş sayısı. Türkiye yüzde sekiz de büyüse bir şey değişmez bu kaslı şirketler ile. 2017 de mi büyüme yüzde 2.5 yüzde 3 olacak. Bizde kamu harcamaları genişliyor. Ancak vergi tabanı genişlemiyor. O nedenle yük ağır aynı insandan devamlı ciddi vergi alıyoruz. Eşek ölürse saman derdinden de kurtulursunuz demi. O eşek ölür" uyarısında bulundu.



İş dünyasının cevabını merakla beklediği, "dolar ne olacak?" sorusuna da cevap veren Alkin, şöyle konuştu: "Türkiye'nin döviz rezervinin 7 katı döviz riski var. Döviz ile borcu olanların işi kolay değil. Bu sadece Türkiye için geçerli değil. Amerikan Merkez Bankası'nın bastığı tedavülde olan 1.4 trilyon dolar var. Ancak dünya genelinde 237 trilyon dolarlık işlem var. Dolar beynelmînel takas aracı olduğu için dolar varmış gibi işlem yapıyoruz."

2050 YILINDA DÜNYANIN EN BÜYÜK EKONOMİSİ ÇİN OLACAK

Dünya genelindeki yaşanması beklenen değişimlerden de söz eden Prof. Dr. Alkin, 2050 yılında dünyanın en büyük ekonomisinin Çin olacağını ancak Çin'in süper güç olabilmesi için sadece ekonomik büyüklüğün yetmediğini, Çin'in kişi başı milli gelir, kültür, müzik, teknoloji, moda, özgürlükler alanlarında süper güç olmaktan uzak olduğunu kaydetti.

"YENİ BİR SAVAŞ RİSKİ DÜNYAYI BEKLİYOR"

Kemerburgaz Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Çağrı Erhan, dünya genelinde korumacılık önlemlerinin arttığını, geçmişte korumacılık önlemlerinin devreye girdiği dönemlerde dünya savaşları yaşandığını, mevcut korumacılık önlemlerinin devam etmesi halinde yeni bir savaş riskinin dünyayı beklediğini anlattı.

Her yüzyılda dünya genelinde bir başat ülke olduğuna vurgu yapan Erhan, "15. yüzyılda İspanya, 17. yüzyılda Hollanda, 19. yüzyılda İngiltere, 20. yüzyılda ise ABD. Bu sürecin başatı olmak için O dönemin sanayi ve ticaret yollarını ele geçirmek ve su yollarına hakim olmak gerekiyor. Bu yüzyıl olur, 150 yıl olur ama genel seyir böyle" dedi.

ŞİRKETLERİNİZE LİDERLİK YAPIN

İş adamlarına inovasyon ve Ar-Ge'ye yatırım yapmaları çağrısında bulunan Prof. Dr. Erhan, whatsapp'ı örnek olarak gösterdi. Whatsapp üzerinden günlük 32 milyar mesaj atıldığını anlatan Erhan, 55 kişinin çalıştığı Whatsapp'ın 19 milyar dolar piyasa değerine sahip olduğunu kaydetti. Erhan, "Ne kadar yükü hafif değil mi, Çarpıcı sıra dışı bir şey yapalım.



Şirketlerde patronculuk yapmayalım, şirketlerinize liderlik yapın" tavsiyesinde bulundu.

TÜRKİYE 1923'TEKİ FABRİKA AYARLARINA DÖNMEK ZORUNDA

Türkiye'nin ekonomik gelişme için tekrar 1923'teki fabrika ayarlarına dönmek zorunda olduğunu anlatan Prof. Dr. Çağrı Erhan, şöyle devam etti: "Yeniden bir şey üretmek zorundayız. Bugünde yeni bir şey yakalayarak yükselabiliriz. Bizde zenginleşme ile harcama modeli ayrı. Uçağın varsa zenginleşmişsin diyorlar. Hayır harcamışsın, bu zenginleşme değil. Türkiye'de anket yapmışlar Yüzde ellisi işler iyi yüzde ellisi işler kötü gidiyor diye... Kriz gelecekse bile kamuda olmaz, o günler yok artık. Özel sektörü vurur. Orada kriz olur."

"2016 UMDUĞUMUZ BİR YIL OLMADI"

EİB Koordinatörü Başkanı Sabri Ünlütürk 2016 yılının beklemedikleri bir yıl olduğunu kaydetti. Ünlütürk, "Birçok gelişme yaşandı. Seçim yıllarından



Uluslararası doğrudan yatırımlarda düşüş eğilimi devam etti. Kasımda yurtdışında yerleşik kişilerin Türkiye'deki doğrudan yatırımları 285 milyon dolar oldu. 2015 yılının Ocak-Kasım döneminde doğrudan yatırımlar 10 milyar 625 milyon dolar iken, 2016 yılı Ocak-Kasım 11 ayında 4 milyar 389 milyon dolara geriledi. Böylece 2016 yılının 11 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 59 düşüş yaşanmış oldu.

sonra 2016'nın iyi bir yıl geçeceğini umuyorduk ama umduğumuz bir yıl olarak geçmedi. Darbe girişimi, terör saldırıları, ekonomik dalgalanma, döviz kurlarındaki büyük değişim nedenleriyle 2016 yılı beklentilerimizde uzak bir yıl oldu. 2017 yılı umarım güzellikleri getirir" dedi.

BÜTÇELER "İHTİYATLI" OLACAK

İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ) Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi, Garanti ve Yapı Kredi Bankalarının Eski Genel Müdürü Halit Soydan, 2017 yılı için "ihtiyatlı" bir olacağını kaydetti. "2017'ye beş kala havada kurşuni bulutlar var" diyen Soydan, 2017 bütçelerinin üçer aylık hedeflere dayandırılmasını tavsiye etti. 2017 yılı öncesinde değerlendirmelerde bulunan Soydan, üç aylık hedeflere dayandırılan bütçelerle birlikte

gelişmelere göre daha kısa sürelerde manevra kabiliyetinin oluşacağını vurguladı. Soydan, şunları söyledi: "2017'ye beş kala, havada kurşuni bulutlar var. Artan belirsizlikler ufukta.

Dış cephede askerimiz var. İçerde hainlerle boğuşan evladımız var. 27 çeyrek büyümüş ulusal ekonomi 2016 üçüncü çeyreğinde daraldı. Dolar aldı başını gitti! Enflasyonun yeni yılda kabarması olasıdır. En önemlisi de işsiz sayısı yükselişte. Biz, 2017 için 'karanlık sulara yelken' demiyoruz. 2017'de 'yılınlığa hayır', ihtiyatlı olmaya, 'evet' diyoruz. "

'KARAYEL POYRAZA ÇEVİRİRSE TEDBİRİ'

Sadece ticaretle uğraşanların değil bireylerin, ailelerin, derneklerin, vakıfların da "bütçe" yaptığını, genel

kuralda yıllık bütçenin esas alındığını ifade eden Soydan, "2017 sonunu tam kestiremeyenlerimiz için bir önerimiz var. 2017 bütçelerimizi üçer aylık hedeflere dayandıralım. Yeni yıl süresince, gelişmelere göre daha kısa sürelerde manevra kabiliyetimiz olur. Aslolan, ayakta kalmak. Karayel Poyraza çevirirse hemen önlemini alınız! Özveri gerekiyorsa, özveri, atılım gerekiyorsa atılım yapılır" dedi.

BES'E 'OTOMATİK' KATILDIK SADECE 'BORÇ'TA BARIŞTIK

Yasası 2001 yılında kabul edilen, 2004'te fiilen başlayan ama 2013'te devreye giren yüzde 25'lik devlet katkısı ile ivme kazanan bireysel emeklilik sistemi (BES) için, 2016'da yeni bir adım daha atıldı. Otomatik katılım. Yeni uygulama 1 Ocak 2017'den itibaren 45 yaş altı tüm çalışanların BES'e otomatik katılımını öngörüyor. Bu yöntemle BES'e dâhil olanlara 2 ay içinde "çayma hakkı" da veren sistemle, 10 yıl içinde 90-100 milyar liralık ilave fon birikimi oluşması hedefleniyor.

Otomatik katılımı BES'e girenlere mevcutta olduğu gibi yine yüzde 25 devlet katkısı sağlanacak. Ayrıca sistemle kalanlara bir defalık 1000 liralık devlet katkısı da verilecek. Otomatik katılım 1 Ocak'ta en az 1000 çalışanı olan işyerleriyle başlayacak ve kademeli olarak 2019 başında en az 5 işçiye kadar düşecek. Bu yolla BES sistemine 14 milyon çalışanın dahil olacağı tahmin ediliyor. Otomatik sistemin Türkiye'deki uygulanma biçimiyle ilgili en önemli eleştirilerden biri ise işveren payının olmaması. Mevcut BES sisteminde halen 6,6 milyon kişi ve devlet katkısı dahil 60 milyar liralık fon büyüklüğü oluştu.

BİR KEZ DAHA 'VERGİ BARIŞI' YAPILDI

Yaz aylarında kabul edilen 6736 sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Kanun, 30 Haziran 2016 öncesi döneme ait vergi, sosyal güvenlik primi, trafik cezası gibi borcu olanlar önemli bir af daha getirdi. Bu tür borçların daha uygun faiz şartları ve taksitle ödenmesini öngören düzenlemenin ilk sonuçları da açıklandı. Buna göre yapılandırılan borç toplamı 77,6 milyar lira oldu. Ancak bu düzenlemenin tümü kapsamında 170 milyar liralık borcun yapılandırılması bekleniyordu. Yine de sadece vergi dairelerine 6,3 milyon borçlu vatandaşın 4,8 milyonu başvuru yaptı.



Yapılandırma sonrası 30 Kasım itibarıyla Maliye'nin kasasına da 11,3 milyar lira girdi. Öte yandan bu tür uygulamalar, birçok uzman tarafından özellikle yükümlülüklerini zamanında yerine getirenlere haksızlık olarak nitelenerek eleştiriliyor. Yeni yapılanma sürecinde de bu tartışmalar yaşandı. Türkiye'de, özellikle 1960'lardan bu yana 30'un üzerinde vergi ve prim affı, varlık barışı gibi uygulamalar yapıldı. Buna göre Türkiye'de ortalama 2,5 yılda bir vergi affı uygulaması gerçekleştirildi.

TASARRUFLA KARANLIK ARASINA SIKIŞTIK

Dünyada 100 yıldır, bizde 1940'lardan beri uygulanan "yaz saati"nin bu yıl Türkiye'de de kalıcı hale getirilmesi büyük tartışma yarattı. İlkbahar başlangıcında bir saat ileri alınan saatlerin sonbaharda bir saat geri alınmamasına yol açan uygulama, öğrencilerden çalışanlara kadar birçok kişiyi gecelerin uzadığı kış günlerinde alacakaranlıkta yollara düşürdü. Enerji Bakanlığı yeni uygulamayla Türkiye'nin karanlıkta kalma süresinin yılda 266 bin dakika azalacağını savunuyor.

Bu sayede elde edilecek tasarrufun tüketici yönündeki karşılığı ise 1 milyar lira olacak. Ancak elektrik tüketimiyle ilk sonuçlar artışa işaret ediyor. Ayrıca Batı ülkeleriyle saat farkının artması (GMT+3), özellikle ihracatçılar ve finansçılar tarafından "işlem süremiz daraldı" şeklinde de eleştirildi. Öte yandan yaz saatinin temel nedeni ise 1. Dünya Savaşı. İlk uygulamayı 1916 yılı Nisan ayında Almanya, kömür kullanımından tasarruf etmek amacıyla yaptı.

ŞANGHAY BEŞLİSİ İLE ORTAKLIK ARAYIŞI

Bölgesel sorunlar, AB ile artan gerilim,

dünyada değişen dengeler özellikle Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından zaman zaman dile getirilen "Şanghay Beşlisi"ne katılım" türü tartışmaları yeniden alevlendirdi. 1996'da Çin, Rusya, Kırgızistan, Tacikistan ve Kazakistan kurduğu ve 2001'de de Özbekistan'ın katıldığı "Şanghay İşbirliği Örgütü"nü (ŞİÖ) ana işbirliği konusu güvenlik. Bu nedenle yapılanma Avrupa Birliği'nden çok NATO'ya benziyor.

Konuyla ilgili geçtiğimiz günlerde bir açıklama yapan NATO Genel Sekreteri Jens Stoltenberg, "Eminim ki Türkiye, NATO birliğini zayıflatacak hiçbir şey yapmayacaktır" dedi. AB, üye ülkelerin üzerinde yer alan bir hükümetler üstü yapıyken ŞİÖ, işbirliği için kurulmuş hükümetler arası bir yapı özelliği taşıyor. Türkiye, 2012'den buyana örgütle "Diyalog Ortaklığı Statüsü" altında ilişki yürütüyor. Türkiye, Şanghay Enerji Kulübü'nün 2017 dönem başkanlığını da üstlendi. ŞİÖ üyelerinin kendi aralarındaki potansiyel mal ticaret hacmi 210 milyar dolar.

ESNEK ÇALIŞMAYA 'ÖZEL' KAPI AÇILDI

Esnek çalışma şartlarını yeniden düzenleyen ve Özel İstihdam Büroları'na yeni yetkiler veren 6715 sayılı Kanun, geçtiğimiz aylarda yürürlüğe girdi. Yeni düzenlemeye göre doğum izni ve doğum sonrası kısmi çalışma hakkı kullanımı, askerlik

hizmeti, yıllık izin kullanımı, iş artışı gibi durumlarda, bu nedenle ayrılan çalışanların yerine başka bir işçi ile süre ve sayı sınırlamalarına bağlı olarak geçici iş ilişkisi kurulabilecek

Bu ilişkiye ise özel istihdam büroları aracılık edecek. Böylece özel istihdam büroları esas işveren konumuna gelecek. Hükümet, bu düzenlemeyle gençler, kadınlar, uzun süre işsiz kalanlar ile yeni mezunların işgücü piyasasına girişlerinin kolaylaşmasını hedefliyor. İşçi sendikaları ise özellikle 7 milyon çalışanın durumunu etkileyecek bu düzenlemeyi "kıralık işçilik" olarak niteliyor ve eleştiriyor. Geçici iş ilişkisinin bu tür çalışanların kıdem tazminatı ve sağlık primlerini nasıl etkileyeceğini ise uygulamalar ve denetimler gösterecek.

GAYRISAFİ YURTIÇİ HASILA %1,8 AZALDI

Gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYH), ESA 2010'a uygun olarak yayımlandı. Ulusal Hesaplar konusunda Avrupa Birliği Yönetmeliklerine (ESA 2010) uygun olarak yapılan revizyon çalışmaları tamamlandı. Dönemsel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla, ESA 2010'a uygun olarak üretim, harcama ve gelir yöntemiyle hesaplandı.

Gayrisafi yurtiçi hasıla tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi olarak (2009=100), 2016 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %1,8 azaldı. Üretim





yöntemiyle gayrisafi yurtiçi hasıla tahmini, 2016 yılının üçüncü çeyreğinde cari fiyatlarla 655 milyar 400 milyon TL oldu.

Gayrisafi yurtiçi hasılayı oluşturan faaliyetler incelendiğinde; tarım sektörünün toplam katma değeri, 2016 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, zincirlenmiş hacim endeksi olarak %7,7 azaldı, sanayi sektörünün toplam katma değeri, %1,4 azaldı, inşaat sektörünün toplam katma değeri, %1,4 arttı ve hizmetler sektörünün toplam katma değeri, %8,4 azaldı.

HANE HALKLARININ NİHAİ TÜKETİM HARCAMALARI %3,2 AZALDI

Hane halklarının nihai tüketim harcamaları, 2016 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, zincirleme hacim endeksi olarak %3,2 azaldı. Devletin nihai tüketim harcamaları, %23,8 arttı ve gayrisafi sabit sermaye oluşumu, %0,6 azaldı.

MAL VE HİZMET İHRACATI %7 AZALIRKEN, İTHALAT %4,3 ARTTI

Mal ve hizmet ihracatı, 2016 yılının

üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirleme hacim endeksi olarak %7 azaldı, ithalatı ise %4,3 arttı. İşgücü ödemelerinin gayrisafi katma değer içerisindeki payı %36,1 oldu. İşgücü ödemelerinin cari gayrisafi katma değer içerisindeki payı geçen yılın aynı döneminde %31,4 iken bu oran 2016 yılının üçüncü çeyreğinde %36,1 oldu. Net işletme artışı/karın gelirin payı ise %53,3'den %47,4'e düştü.

TÜİK, 2016 YILINDA GSYH VERİLERİNDE REVİZYONA GİTTİ

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), bu yılın üçüncü çeyreğine ilişkin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) verilerinde revizyona gitti. Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış zincirlenmiş hacim endekslerine göre yeni veriler açıklandı.

İnternet sitesindeki açıklamaya göre bu yılın 3. çeyreğindeki GSYH verilerine ilişkin revizyona gidildi. Buna göre önceki bültende GSYH tahmini, sadece zincirlenmiş hacim endeksi için yüzde 1,8 daralma olarak açıklanırken, revizyonda takvim ile mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış zincirlenmiş hacim endekslerine de yer verildi. Buna

göre, takvim etkisinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksi bu yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 0,2 azaldı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksi ise aynı dönemde yüzde 2,7 geriledi.

Mal ve hizmet ihracatındaki daralma ise zincirleme hacim endeksi olarak yüzde 7'den yüzde 9,2'ye, ithalattaki artış ise yüzde 4,3'ten yüzde 2,4'e revize edildi. Duyuruya göre, 12 Aralık 2016'da Avrupa Hesaplar Sistemi'ne (ESA-2010) uyumlu GSYH üçüncü çeyrek haber bülteni ile mevsimsellikten arındırılmayan serilerin yayımlandığı hatırlatılarak, mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış serilerin ise "Dönemsel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla, III. Çeyrek Haber Bülteni" ile kamuoyunun kullanımına sunulduğu ifade edildi.

Mevsimsellikten arındırmanın, Avrupa Birliği İstatistik Ofisi (Eurostat) tarafından önerilen ARIMA modeline dayalı TRAMO-SEATS yöntemi kullanılarak gerçekleştirildiği, yöntemin uygulanması için Eurostat tarafından geliştirilmiş JDemetra+ yazılımının 2.0.0 sürümünün kullanıldığı da açıklamada yer aldı. Mevsim etkisinden

arındırılmış serilerin ardışık dönemlerin karşılaştırılmasına, takvim etkisinden arındırılmış serilerin ise bir önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırılmasına imkan verdiği ifade edilen duyuruda, şu bilgilere yer verildi:

"Uluslararası standartlar gereğince, GSYH hesaplamalarında ihracat ve ithalat verileri cif/fob dönüşümü yapılarak kullanılmaktadır. GSYH hesaplamaları yapılırken bu dönüşüm cari fiyatlarda ve bir önceki yıl fiyatlarıyla yapılmış ancak bir önceki yıl fiyatlarına ilişkin tablolarda cif/fob dönüşümü olmayan değerler sisteme dahil olmuştur. Bu kapsamda ilgili tablolarda cif/fob dönüşümü yapılmış serilere yer verilmiştir. Bu durumun, 2009 sonrası, sadece ithalat ve ihracat endeks değerlerine etkisi olup, GSYH düzeyinde cari fiyatlarla ve hacim endeksinde bir etkisi bulunmamaktadır. Ayrıca, yeni GSYH serisi ile enflasyondan arındırılmış büyüklükler için ESA ile uyumlu olarak zincirlenmiş hacim yöntemi kullanılmaya başlanmıştır."

PORTFÖY YATIRIMLARINDA 2.7 MİLYAR DOLAR NET ÇIKIŞ

Kasım'da doğrudan yatırımlardan kaynaklanan net girişimler bir önceki yılın aynı ayına göre 250 milyon dolar artarak 444 milyon dolar oldu. Portföy yatırımlarında 2 milyar 693 milyon dolar net çıkış gözlenirken, yabancılar hisse senedi piyasasında 504 milyon dolar ve devlet iç borçlanma senetlerinde ise 1 milyar 814 milyon dolarlık net çıkış yaptı. Bu dönemde, yurtdışına ihraç edilen tahvil ve bonolarla ilgili bankalar 513 milyon dolar net ödeme yaparken, diğer sektörler 500 milyon dolar net borçlanma gerçekleştirdi.

DOĞRUDAN YATIRIMLAR YÜZDE 59 DÜŞTÜ

Uluslararası doğrudan yatırımlarda düşüş eğilimi devam etti. Kasım'da yurtdışında yerleşik kişilerin Türkiye'deki doğrudan yatırımları 285 milyon dolar oldu. 2015 yılının Ocak-Kasım döneminde doğrudan yatırımlar 10 milyar 625 milyon dolar iken, 2016 yılı Ocak-Kasım 11 ayında 4 milyar 389 milyon dolara geriledi. Böylece 2016 yılının 11 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 59 düşüş yaşanmış oldu.

DIŞ TİCARET AÇIĞI % 11,10 AZALDI

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'ndan

yapılan açıklamaya göre, Aralık ayında dış ticaret açığı % 11,10 azalarak 5 milyar 563 milyon dolar oldu.

Aralık ayında dış ticaret açığı % 11,10 azalarak 5 milyar 563 milyon dolar oldu. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, ihracat bir önceki yılın aynı ayına göre % 9,31 oranında, ithalat ise % 2,20 oranında arttı. En fazla ihracat "Tüketim malları" grubundan yapılırken, En fazla ithalat "Hammadde (Ara mallar)" grubundan yapıldı. En fazla ihracat yapılan fasıl "Motorlu kara taşıtları" oldu. En fazla



ithalat yapılan fasıl "Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları" oldu. 2016 yılı Aralık ayında geçen yılın aynı ayına göre ihracat, % 9,31 artarak 12 milyar 817 milyon dolar oldu. İthalat, % 2,20 artarak 18 milyar 381 milyon dolar, dış ticaret hacmi, % 5,01 artarak 31 milyar 198 milyon dolar, dış ticaret açığı, % 11,10 azalarak 5 milyar 563 milyon dolar olarak gerçekleşti.

İhracatın ithalatı karşılama oranı 2015 yılı Aralık ayında % 65,2 iken, 2016 yılı Aralık ayında % 69,7 oldu. Açıklamada şunlara değinildi: "Son 12 aylık dönemde, İhracat bir önceki yıla göre % 0,8 oranında azalış ile 142 milyar 610 milyon dolar, ithalat ise % 4,2 oranındaki azalış ile 198 milyar 577 milyon dolar olmuştur. Dış ticaret hacmi bir önceki yıla göre % 2,8 oranında azalarak 341 milyar 187 milyon dolar, dış ticaret açığı % 11,7 oranında azalarak 55 milyar 967 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise 2016 yılında % 71,8 olmuştur."

DÜNYA BANKASI, TÜRKİYE İÇİN BÜYÜME BEKLENTİSİNİ DÜŞÜRDÜ

Dünya Bankası, Türkiye için büyüme beklentisini 2017 için 3,5'tan 3'e

çekerken, 2018 için de ekisi yüzde 0,1'lik bir revizyona gitti.

Dünya Bankası, "Küresel Ekonomik Beklentiler" (GEP) raporunun Ocak 2017 sayısını yayımladı. Raporda, Türkiye'nin bu yıl yüzde 3, 2018'de yüzde 3,5 ve 2019'da yüzde 3,7 büyüyeceği tahmininde bulunuldu. Kuruluş, Türkiye ekonomisinin zorluklarla dolu 2016'da ise yüzde 2,5 genişlediğini öngördü.

Dünya Bankasının Türkiye'ye ilişkin büyüme beklentileri haziran ayında yayınlanan bir önceki GEP raporunda, 2016 ve 2017 için yüzde 3,5 ve 2018 için yüzde 3,6 olarak belirlenmişti.

"BELİRSİZLİK YÜKSEK VE GÖRÜNÜME YÖNELİK RİSKLER AŞAĞI YÖNLÜ"

GEP raporunda, Türkiye'ye ilişkin şu değerlendirmelere yer verildi: "Türkiye'de ekonomik aktiviteler 2016'nın üçüncü çeyreğinde, başarısız darbe girişiminin ticari koşulları kötüleştirilmesiyle 2009'dan bu yana ilk kez daraldı. Temel senaryoda başarısız darbe girişiminin ardından yaşanan keskin daralmanın kademeli olarak geçmesi bekleniyor fakat gelecek beklentilere yönelik belirsizlik yüksek ve görünüme yönelik riskler aşağı yönlü.

Eğer jeopolitik ve ulusal gerilimler, gerekli reformların hayata geçirilmesini geciktirir ve yatırımları önlerse, uzun vadeli büyüme beklentileri olumsuz etkilenebilir. Türkiye'de büyümenin 2017'de yüzde 3'e çıkması ve 2018-2019 yıllarında iyileşen güvenle ortalama 3,6'ya ulaşması tahmin ediliyor. Ancak, ekonomik görünümüne yönelik riskler, siyasi belirsizlik ve finansal piyasalardaki volatilitenin etkisiyle haziran ayına kıyasla yükseldi."

TÜRKİYE EKONOMİSİ, 3. ÇEYREKTE YÜZDE 1,8 DARALDI

Dünya Bankası, raporunda 2017 ve 2018 yıllarına ilişkin küresel büyüme beklentilerini de aşağı yönlü revize etti. Raporda, geçen sene yüzde 2,3 büyüdüğü öngörülen küresel ekonominin 2017'de biraz ivme kazanarak yüzde 2,7 genişleyeceği tahminine yer verildi. Büyümenin bu yıl, geçen seneye kıyasla hızlanmasında yükselen piyasa ekonomilerinde iç talebin gücünü koruması ile zorlukların azalmasının etkili olduğu belirtilen raporda, yatırımların ise hala düşük seyrettiği vurgulandı.

Rapora göre, Dünya Bankası küresel büyümenin 2018 ve 2019 yıllarında yüzde 2,9'a çıkmasını bekliyor. Kuruluşun büyüme beklentileri, 6 ay önce yayınlanan bir önceki GEP raporunda 2017 için yüzde 2,8 ve 2018 için yüzde 3 olarak belirlenmişti. Ayrıca, gelişmiş ülkelere yönelik 2017 ve 2018 büyüme beklentileri yüzde 1,9'dan yüzde 1,8'e çekildi. Benzer şekilde, yükselen piyasa ekonomileri için yüzde 4,3 olarak açıklanan 2017 beklentisi yüzde 4,2'ye ve yüzde 4,7 olarak açıklanan 2018 beklentisi yüzde 4,6'ya revize edildi.

2017 DÜNYANIN TOPARLANMA YILI

Tüm dünyada şiddetli sarsıntılarla geçen ve 2009'dan bu yana en düşük büyümesini gerçekleştiren küresel ekonomi için tünelin sonunda ışık görünüyor. KPMG Türkiye'nin her çeyrekte yayımladığı, Türkiye ve dünya ekonomisine pencere açan Bakış, son sayısında okuyucularını 2016'dan 2017'ye ufuk turuna çıkarıyor. Eldeki her veri, şoklarıyla geride kalan 2016'dan sonra dünyada 2017'nin toparlanma yılı olduğunu söylüyor. Bakış'a göre, beklenmedik yeni şoklar olmazsa 2017'de Türkiye için de daha iyimser bir tablo var. Ancak ilk dört ay, 2016'nın artçıları yaşanacak.

KPMG Türkiye'nin hazırladığı Bakış'ın yeni sayısı, 2016'yı değerlendiriyor ve 2017'nin perspektifini ortaya koydu. Bakış, dünya ve Türkiye ekonomisi için şu tabloyu çizdi:

"Küresel piyasalar dünya ekonomisinin 2017'de 2016'ya kıyasla daha başarılı bir yıl olacağı konusunda hemfikir. Bu fikrin arkasında ise yükselişe geçen petrol ve emtia fiyatlarıyla birlikte petrol ihracatçısı ülkelerin ekonomisinin toparlanması ve küresel ticaretin iki yıllık gerilemenin ardından tekrar yükselişe geçeceği beklentisi yatıyor. IMF, OECD, Dünya Bankası gibi kuruluşlar 2017'de küresel büyümenin 2016'ya oranla yüzde 0,3-0,4 puan daha yüksek olacağı görüşünde. 2017'de küresel piyasalar için görülen en büyük risk unsuru ise ABD Başkanlığı'na seçilen Donald Trump'ın politikaları... Trump'ın inşaat ve altyapı yatırımlarına yöneleceği öngörüsüyle 2017'de ABD'nin daha agresif büyümesi bekleniyor. FED'in üç faiz artırımı açıklaması teorik olarak doların 2017'de daha da güçleneceğine işaret ediyor. Ayrıca Trump'ın, başta Çin ve Meksika'ya



uygulamayı planladığı önlemler de dünya ticareti açısından risk unsuru olarak değerlendiriliyor.

2017'nin büyüme açısından Türkiye için de daha iyi bir yıl olacağı beklentisi hâkim. İhracat fiyatlarının yükselişe geçmesi, turizmdeki kayıpların telafi edilmesi, Rusya ile yaşanan siyasi krizin sona ermesi gibi sebeplerle net ihracatın da yapacağı güçlü katkıyla Türkiye'nin 2017'de daha yüksek oranda büyüme kaydetmesi bekleniyor. Hükümetin reform ve teşvik paketi adımlarının, Türkiye'de yatırımları ve tüketimi artıracığı öngörülüyor."

ABD'İN BÜYÜME TAHMİNLERİ AYNI KALDI

Raporda, gelişmiş ülkelerin başında gelen ABD'nin bu ve gelecek seneye ilişkin büyüme beklentilerinde değişiklik yapılmaması dikkati çekti. Buna göre, Dünya Bankası ABD ekonomisinin bu yıl yüzde 2,2, 2018'de yüzde 2,1 ve





NAK

Kargo

Yol olan her yerde...

444 44 35

www.yeninakkargo.com



2019'da yüzde 1,9 büyümesini bekliyor. Kuruluş, ayrıca, ABD'nin 2016 yılında daha önceki yüzde 1,9'luk tahmini yerine yüzde 1,6 büyüdüğünü öngördü.

ABD'ye ilişkin büyüme beklentilerine ilişkin notta ise, "ABD tahminleri, yeni yönetim tarafından önerilen politikaların etkilerini, genel kapsamı ve şekli hala belirsizliğini koruduğu için içermemektedir. Ancak simülasyonlar, yeni yönetim tarafından teklif edilen geniş kurumsal ve kişisel gelir vergisi indirimlerinin, hem ABD'nin hem küresel ekonominin büyümesini temel senaryonun üzerine çıkarabileceğini gösteriyor." değerlendirmesi yapıldı. Dünya Bankası Kalkınma Beklentileri Grubu Direktörü Ayhan Köse ise ABD'deki politika değişikliklerinin farklı etkileri olabileceğine işaret ederek, "ABD'de daha genişlemeci mali politikalar izlenmesi orta vadede hem ülkede hem dışarıda daha güçlü büyüme sağlayabilir ancak ticaret ve diğer politikalar bu kazanımları yok edebilir" ifadelerini kullandı.

Bu arada, Dünya Bankası, Brexit ile karşı karşıya olan Euro Bölgesi'nin ise 2017'de yüzde 1,5 ve 2018-2019'da yüzde 1,4 büyümesini bekliyor. Raporıda, bu oranların her birinin 6 ay önceki rapora kıyasla yüzde 0,1 daha düşük olduğu belirtildi.

'EKONOMİK BEKLENTİLERDEN CESARET BULDUK'

Dünya Bankası Grubu Başkanı Jim Yong Kim, rapora ilişkin açıklamasında, "Yıllarca hayal kırıklığı yaratan küresel büyümeden sonra, ufukta daha güçlü ekonomik beklentiler görmekten cesaret bulduk. Şimdi bu imden yararlanarak, insana ve altyapıya yönelik yatırımları artırmalıyız." ifadelerini kullandı.

EKONOMİYE GÜVEN ENDEKSİ EN DÜŞÜK SEVİYEYİ GÖRDÜ

TÜİK'ten alınan bilgilere göre Aralık ayında ekonomik güven endeksi yüzde 18,5 oranında azaldı.

Ekonomik güven endeksi Aralık ayında bir önceki aya göre yüzde 18,5 oranında gerileyerek 86,55 değerinden 70,52 değerine indi. Bu şekilde endeksin, hesaplanmaya başladığı 2012 yılından bu yana en düşük seviyeyi görmüş oldu. Ekonomik güven endeksindeki düşüş, tüketici, reel kesim (imalat sanayi) ve hizmet sektörü güven endekslerindeki düşüşlerden kaynaklandı.

Aralık ayında tüketici güven endeksi 63,38 değerine, reel kesim (imalat sanayi) güven endeksi 103,6 değerine ve hizmet sektörü güven endeksi 93,35 değerine geriledi.

Aralık ayında perakende ticaret sektörü güven endeksi 96,13 değerine, inşaat sektörü güven endeksi ise 76,15 değerine yükseldi.

EMTİADA ARZ DENGELENİYOR, FİYATLAR YÜKSELECEK

Çin ekonomisindeki sarsıntılar, petrol fiyatlarındaki sert gerileme gibi nedenlerle emtia yatırımcısı 2016 yılının başlarında ortadan kayboldu. Emtia fiyatları ocak ayında son 25 yılın en düşük seviyesine indi. Sonrasında ise ekonominin toparlanması ve talebin artmasının yardımıyla emtia yatırımcısı saklandığı yerden çıktı.

Emtia piyasası 2016 yılını, 2010'dan bu yana ilk kez yükselişle tamamladı. Analistlere göre yılın ikinci yarısında başlayan yükseliş, 2017 yılında da sürecek. En iyi getiriyi sağlayacak ürünler arasında petrol, bakır ve çinko bulunuyor.

Bloomberg Emtia Endeksi, 2016'da yüzde 12.70 yükselirken, Reuters Jefferies CRB yüzde 10.69 yükseldi. S&P GSCI'nin getirisi de yüzde 12.09 oldu. 2016'da en büyük artış enerji grubunda yaşandı. Endüstriyel metaller yaklaşık yüzde 20 getiri ile ikinci sırada yer alırken, değerli metaller yüzde 8'e yakın artış kaydetti. Ürün bazı bakıldığında en büyük artışı yaklaşık yüzde 60'ın üzerinde performansla çinko gösterdi. Doğalgaz da yüzde 60'a yakın çıkış gösterirken, Brent petrolü yüzde 50 civarında, bakır da yüzde 17 yükseldi. Bu yıl en sert düşüş yaklaşık yüzde 30 ile kakaoda meydana geldi. Buğday yüzde 16 ile en çok kaybettirenler arasında yer aldı. Finans kuruluşlarına göre emtia 2017'de yükselişini sürdürecektir. Citigroup, emtiada yükseliş sinyali verdi.

PETROL, BAKIR, ÇİNKO KAZANDIRACAK

Banka, küresel ekonominin canlanması, yıllardır piyasaları baskılayan arz fazlasının nihayet sona ermesiyle 2017'de birçok emtianın güçlü performans göstereceği tahmininde bulundu. Citigroup, gelecek 6 ila 12 ay



zarfında petrol, bakır, çinko ve buğdayın kazandıracağını öngördü. Kömür, demir cevheri, altın ve soya fasulyesinin ise kaybettiren tarafta olacağına dikkat çekti. Geçtiğimiz ay Goldman Sachs da, dört yıldır ilk kez emtia alınması tavsiyesinde bulunmuştu. Citi analisti Ed Morse ve ekibi, yaptıkları yazılı açıklamada, 2000'li yılların başında fiyatların yükselmesine paralel bir şekilde oluşan arz fazlasının artık dengeye kavuştuğunu belirtti. Schroder Commodity Strategy'den ürün direktörü Christopher Wylke, arz-talep dinamiklerinin desteğiyle emtiadaki yükselişin 2017 sonrasında da taşınabileceğini savundu.

ENDÜSTRİYEL METALLERDE ÇIKIŞ BU YIL DA SÜRECEK

Küresel ekonomi 2017'de sanayi metallerine destek vermeye devam edecek. Temel metaller özellikle yılın ilk yarısında güçlü görünüyor. Çin ekonomisi, bazı madenlerin kapanması ve talebin sürmesiyle oluşan arz açığı çinko ve nikelde fiyatları şekillendirecek. 2016'da artış hızı diğer metallerin gerisinde kalan bakırın, arz artışının aşamalı olarak durma noktasına gelmesi ve ülkelerin teşvik programlarının talebe desteklemesiyle 2017'nin ilk yarısında diğerlerini yakalaması bekleniyor.

PETROLDE 60 DOLARIN TEST EDİLMESİ BEKLENİYOR

2016 başından bu yana doğalgaz stoklarında ciddi azalış dikkat çekti. Stokların azalması sonrası doğalgaz fiyatlarında yükselişler hız kazandı. ABD doğalgaz kule sayıları geçtiğimiz yıl 213'den 81'e kadar gerilemesi üretiminin azaldığını gösteren gelişmelerden biri. ABD'nin doğalgaz ihracatı ise yıl içinde rekor seviyeye yükselmesi fiyatları destekledi. Brent petrol fiyatlarının yıl boyunca yaklaşık yüzde 50 değer kazanmasında OPEC ve OPEC dışı ülkelerin üretim kesintisine yönelmesi etkili oldu. OPEC üretim tavanının 32.5 milyon varile düşürürken, üretim kesintisine OPEC dışı ülkelerde dahil oldu. 2017'de üretim kesintisine karşın talebin 1.22 milyon gün/varil ile 1.57 milyon gün/varil arasında artış göstermesi bekleniyor. Reuters anketine göre petrol fiyatları yıl içinde 60 doları test edecek. Ankete katılanlar arasında en yüksek tahmin 83 dolarla Raymond James'den geldi. OPEC dışı ülkelerin de üretimi azaltmasıyla birlikte fiyatlarda yükselişler hız kazandı. Öte yandan stokların azalış



göstermesi fiyatları destekleyen bir başka unsur olarak karşımıza çıktığını gördük.

DEĞERLİ METALLERDEN KARIŞIK SİNYALLER GELİYOR

Ekonomik ve siyasi belirsizliklerden yine destek bulan altın, üç yıllık kaybın ardından 2016'da yüzde 9'un üzerinde prim yaptı. Bazı analistler bu yıl altının kazandırıcı tarafta olmayacağı uyarısı yaparken, bazıları daha iyimser. Reuters'a konuşan uzmanlar, Amerikan Doları'nın yükseldiği, faizlerin arttı ve borsaların performansının iyileştiği bir ortamda, faiz getirisi olmayan altına talebin zayıf olabileceği uyarısı yaptı. Citigroup, yılı 1.160 dolar/ons seviyesine yakın bitiren altının yılın ikinci çeyreğinde ortalama 1.135 dolardan satılacağını, yılın son üç ayında 1.180 dolara doğru toparlanacağını öngörüyor. Gümüş için ortalama fiyat beklentisi 15.50 dolar. BofA Merrill Lynch, enflasyonist baskıların etkisiyle altında 1.200 doların test edilebileceğini ancak yıl genelinde sınırlı bir çıkıştan

bahsedilebileceğini söylüyor. Credit Suisse ise altının Asya'nın talebiyle bu yıl 1.338 dolardan işlem göreceğini düşünüyor. Bankaya göre altın son çeyrekte 1.400 dolara çıkabilir. Bankanın 2017 gümüş tahmini ise 17.80 dolar/ons. Platin ve paladyum da arzın azalmasından destek bulacak. HSBC'ye göre platin ons başına ortalama 1.075 dolar, paladyum ise 790 dolardan satılacak.

ENFLASYONA RAĞMEN TARIMSAL EMTİA BASKILANACAK

Gelişmekte olan ülkelerde enflasyon artmasına rağmen rekor seviyeye ulaşan stoklar 2017'de tarımsal emtia fiyatlarını baskılayacak. Rabobank'ın hazırladığı rapora göre, tarımsal emtiada önemli bir ülke olan Çin'in büyük rezervlerinden satış yapması fiyatların düşük kalmasına neden olacak. ABD'nin 45'inci başkanı Trump'ın getirdiği kur belirsizliği gıda fiyatlarına oynaklık olarak yansıtacak. Küresel demografik yapının değişmesi et, süt ürünleri ve hayvan yemi talebini azaltacak. Rabobank'a göre bu yıl yüzde 30 değer kaybeden kakao fiyatları yeni yılda üç yılın en düşük seviyesinden toparlanacak. Batı Afrika'da üretimin artması ise fiyatlardaki çıkışı sınırlayacak.

Fazla yağışlar nedeni ile ABD, Kanada ve Avustralya tarafında üretimin rekor seviyelere çıkmasıyla gerileyen buğday fiyatları ise bugünkü seviyesinin üzerine çıkacak fakat arzın yüksek seviyelerde kalmaya devam etmesi buğday fiyatlarının düşen trendini sürdürmesine neden olabilir.

Brezilya ve Arjantin gibi önemli üretici ülkelerden gelen düşük hasat rakamlarının kalıcı olmaması ve yeniden üretimin yükselmesi mısır fiyatlarının gerilemesinde etkili oldu. Rabobank, yeni yılda fiyatların yatay kalmasını bekliyor. Üretim alanlarında beklenenin altında artış soya fasulyesi fiyatlarına yukarı doğru destek verecek. Pamuk fiyatlarında da, küresel piyasa ağırdan dolayı yükseliş gözlemlenecek. Pamukta izlenecek risk faktörleri La Nina, Çin'in stoklarını azaltmaya başlaması ve polyester ile rekabet. Kahve piyasasında, Arabica bol yağışın üretimi artırmasıyla baskı altında kalacak fakat Robusta ise üretim açığı nedeniyle yukarı yönlü destek bulacak.

TÜM DÜNYA ÖNLEM ALMAZSA GELİR EŞİTSİZLİĞİ VE KUTUPLAŞMA ARTACAK

2017 Yılı Küresel Risk Raporu'na göre önümüzdeki 10 yıl içinde küresel gelişmeleri şekillendirecek en önemli riskler, yoğunlaşan çevresel tehlikeler; sosyo-ekonomik eşitsizlikler; toplumsal kutuplaşma ve teknolojik riskler olacak. Dünya Ekonomi Forumu 2017 Yılı Küresel Risk Raporu açıkladı. Raporun bulgularına göre önümüzdeki 10 yıl içinde küresel gelişmeleri şekillendirecek en önemli riskler ekonomik eşitsizlik, toplumsal kutuplaşma ve yoğunlaşan çevresel



tehlikeler olarak sıralandı.

Bir önceki dönem ilk 3 risk çevresel, kütle imha silahları ve su krizi olarak sıralanmıştı. Bu yılki ankette birbiriyle en bağlantılı iki riskin yüksek yapısal işsizlik veya eksik istihdam ve yoğun sosyal istikrarsızlık olduğu görüldü. Farklı sektörlerden 750 uzmana sorularak hazırlanan ve 140 ülkenin incelendiği raporda önümüzdeki 10 yılda krizlerin ve dalgalanmaların artmasını önlemek adına dünya liderlerinin ortak aksiyonuna ihtiyaç duyulduğu vurgulandı.

Marsh & McLennan Companies ve Zurich Insurance Group katkılarıyla hazırlanan 2017 Yılı Küresel Riskler Raporu'na göre uluslararası iş birliği ve uzun vadeli görüşlerin öne çıktığı daha kapsayıcı toplumlar inşa edilmesi halinde risklerin kilit etmenleri durdurulabilir veya tersine çevrilebilir. Artan gelir eşitsizliği ve toplumsal kutuplaşma gibi eğilimler 2016 yılında politik değişimleri tetikledi. Eğer acil eylemler alınmazsa, bu eğilimler 2017 yılındaki küresel riskleri daha da artıracak.



"ACİL EYLEM PLANI YAPILMALI"

Raporu değerlendiren Dünya Ekonomik Forumu'nun Küresel Rekabetçilik ve Riskler Başkanı Margareta Drzeniek-Hanouz, "Politik ve ideolojik farklılıkların üstesinden gelmenin yollarını belirlemek ve kritik zorlukların çözümünde birlikte çalışmak için liderlerin bir acil eylem planı yapması gerekiyor. 2016 yılının iklim değişikliğine yönelik momentumun bunun mümkün olduğunu ve diğer riskleri sıfırlamayı amaçlayan uluslararası düzeyde toplu eylemlerin gerçekleştirilebileceğini gösteriyor" diyor.

Raporda desteği bulunan Zurich Sigorta Grubu'nun Risk Grup Başkanı Cecilia Reyes de teknolojik ilerlemenin zorluklar yarattığı yıkıcı zamanlarda yaşandığına dikkat çekerek, "Hükümetler artık tarihsel düzeyde sosyal korumayı sağlayamıyor. Hükümet finansmanlarının daha da bozulmasını ve toplumsal huzursuzluğun şiddetlenmesini önlemek için iş birliği önemli" yorumlarını yapıyor.

SIYASİ DEĞİŞİMLER İKLİMLE MÜCADELEYE ENGEL

Uzmanlar gelişmekte olan teknolojiler arasında yapay zeka ve robotların yüksek potansiyel yararlarının olduğunu keşfettiler. Ancak aynı zamanda uzmanlar teknolojinin hem olumsuz sonuçlar için en yüksek potansiyele sahip olduğunu hem de daha iyi yönetim için en büyük gereksinim olduğunu belirtiyorlar. Öte yandan 2016 yılında ABD ve Çin dahil olmak üzere bir dizi ülkenin Paris Anlaşması'nı onaylamasıyla dünya iklim alanında önemli ilerleme kaydederken, Avrupa ve Kuzey Amerika'daki siyasi değişimin bu ilerlemeyi riske attığı belirtiliyor. Ayrıca bu durumun, liderlerin en acil ekonomik ve toplumsal risklerle mücadelelerinde uluslararası düzeyde bir eylem planı üzerinde anlaşmaya varmasının zorluğunu vurguladığına dikkat çekiliyor.

YAPAY ZEKÂ HEM RİSK HEM EN BÜYÜK GEREKSİNİM

Raporda teknolojinin bir yandan günümüz risk ve zorluklarına karşı inovatif çözümler üretirken; diğer yandan iş dünyası, hükümetler ve uluslararası düzeyde yeni risklerini beraberinde getirebileceğine dikkat çekiliyor. Dördüncü Endüstri Devrimi'nin küresel riskleri artırma eğilimi, Rapor'un Küresel Risk Algılama Araştırması'nda inceleniyor. Uzmanlar, 12 farklı gelişmekte olan teknolojinin analizlerine dayanarak yapay zekâ ve robotların hem olumsuz sonuçlar için en yüksek potansiyele sahip, hem de daha iyi yönetim için en büyük gereksinim olduğunu belirtiyorlar.

İŞSİZLİK, İŞ DÜNYASI İÇİN EN BÜYÜK EKONOMİK RİSK

Dramatik siyasi gelişmelerin yaşandığı 2016 sonrasında bu yıl öne çıkan en büyük 10 risk arasındaki tek ekonomik faktör işsizlik. 750 uzman tarafından yapılan değerlendirmeye göre, artan kutuplaşma, cılız ekonomik canlanmadan kaynaklanan eşitsizlik ve hızlı teknolojik değişimlerin yansımaları olarak ortaya çıkan işsizliğin olası etkileri 2017'de iş dünyasının karşı karşıya kalabileceği en önemli risk olarak gösteriliyor. İkinci risk ise enerji fiyatı şokları. Fiyatlarda yaşanabilecek hızlı çıkış ve düşüşlerin, enerjiye bağımlı endüstriler ve tüketiciler üzerindeki ekonomik baskıları artırabileceği belirtiliyor. Olası finans krizleri üçüncü sırada.

Özellikle ülkelerin artan borç yükünün, borç ve likidite krizine yol açmasından endişe duyuluyor. Ulusal yönetimlerin çökmesi dünya genelinde iş dünyasını sarsabilecek bir diğer ekonomik risk olarak karşımıza çıkıyor. Kanunların yetersiz kalması, büyük çaplı yolsuzluklar, jeopolitik açıdan önemli bir ülkenin siyasi çıkmazsa girmesi bu tip riskler arasında yer alıyor. Latin Amerika'daki katılımcılar, bu maddeyi, içinde buldukları bölge için en büyük ekonomik risk olarak nitelendirmişler. Toplumsal istikrarsızlık da ekonomiyi baskılayacak diğer önemli risk. Küresel Riskler raporunda, sosyoekonomik sorunların çözümlenmesi için küresel ekonominin yeniden güçlü yoluna sokulması gerektiği uyarısı yapılıyor. Ancak sadece büyümenin, 'sahip olanlar' ve 'olmayanlar' arasındaki derin sosyal uçurumun tamir edilmesinde yeterli olmayacağı belirtiliyor ve daha fazla reform çağrısı yapılıyor.

SOSYAL GÜVENLİK ALTERNATİFLERİ GEREKLİ

Sosyo-ekonomik riskler özellikle artan gelir eşitsizliği ve dünyanın etnik, dini ve kültürel farklılıklardan dolayı kutuplaşmasına kaynaklanıyor. Jeopolitik risklerin yanı sıra, sosyal güvenlik sistemlerinin 2008 finans krizinden bu yana tehdit altında olduğuna dikkat çekilen raporda geleneksel olmayan istihdam modellerinin yarattığı dumsuzluklara, tasarruf oranlarını aşağı çeken uzun süreli düşük faiz uygulamalarına ve sosyal güvenlik sistemleri üzerinde baskı yaratan yaşlanan toplumlara dikkat çekiliyor. Tüm bu unsurların bireyler üzerindeki maliyet ve risk oranını artırdığına yer veren rapor, ekonomik büyümenin de zarar gördüğünün altını çiziyor. Rapora göre 2017 yılının yeni gerçeklerine uyum sağlayacak esnekliğe sahip olmak için yeni sosyal güvenlik alternatiflerine ihtiyacımız var. En iyi sosyal güvenlik çözümlerini sağlamak için devlet, iş dünyası ve bireyler arasında işbirliğinin şart olduğuna yer verilen raporda, bir an önce harekete geçilmediği takdirde, finansal ve sosyal memnuniyetsizliklerin artacağı öngörülüyor.

ÇÖZÜM İŞBİRLİĞİ...

Tüm bu zorlukları aşmak için raporda işaret edilen çözüm oldukça net: Uluslararası işbirliği. Tüm dünyanın

bir araya gelip, küresel ısınma, küreselleşme, 4. Sanayi Devrimi'ne uyum sağlama gibi konulara yönelik ortak çözümler üretmesi gerekiyor. Her geçen gün daha bağlantılı ve bağımlı bir hale gelen dünyada, risklerle mücadele etmek için farklı ülkeler, sektörler ve toplumlar arasında işbirliği şart.

VERGİ GELİRLERİNDE DURUM...

TÜRMOB "Vergi Gelirleri" Raporu'nda, vergi gelirlerinde yaşanan gelişmeler analiz edilerek, vergi gelirlerini artırmaya yönelik çözümler önerileri sunuldu. Yılın ilk on ayında gerçekleştirilen toplam vergi tahsilatının, aynı dönemdeki toplam vergi tahakkukuna oranı geçen yılın eş dönemine göre 4 puan gerileyerek yüzde 75,6 olarak gerçekleşti.

Dolaylı vergiler, reel bazda geriledi. İlk on ayda geçen yılın eş dönemine göre cari olarak yüzde 7 artan dolaylı vergilerin, enflasyonla indirgenmesinde reel bazda yüzde 0,8 oranında geriledi. Konut, otomobil, beyaz eşya, bilgisayar, elektrik elektronik, mobilya

istikrarı sağlayıp, üretim, tüketim ve vergi doğuran faaliyetlerin hacminde büyümeyi, vergi tahsilatında performans artışını beraberinde getirecektir" dedi.

TÜRMOB Genel Başkanı Yükselen, "6736 Sayılı Kanun kapsamında yapılandırılan borçların ilk taksit ödeme süresi 30 Kasım'da sona erdi. Resmî makamların açıklamalarına göre borcu olan 6,3 milyon vatandaşın 4,8 milyonundan yeniden yapılandırma için başvuru geldi; 77,6 milyar TL'lik kamu alacağı yapılandırılırken, ilk günlük tahsilatın 7,5 milyar liraya ulaştığı bildirildi. Söz konusu yapılandırma kapsamında elde edilecek ilave gelirler de vergi performansını iyileştirici etki yapacaktır.

Bu yılın Ocak-Ekim döneminde ülke genelinde vergi tahakkuku geçen yılın eş dönemine göre yüzde 15,4 oranında nominal artışla yaklaşık 483 milyar lira olurken, aynı dönemdeki tahsilat yüzde 9,5'lik artışla 365 milyar TL dolayında gerçekleşti. Ekim sonu itibarıyla 12 aylık ortalamalara



gibi ürünlerde satışları artırmak, stokları eritmek için ÖTV ve KDV indirimlerine gidilmesi önerildi. TÜRMOB Genel Başkanı Prof. Dr. Cemal Yükselen, son üç ayda siyasi alandaki gerilim ve ekonomide yaşanan kırılmanın vergi ile ilgili göstergelere bir ölçüde yansıtıldığını vurgulayarak, "Vergide tahsilat/ tahakkuk oranındaki düşüşü ve tüketim üzerinden tahsil edilen dolaylı vergilerdeki reel gerilemeyi bu yönde değerlendirmek mümkün. Siyasi ve ekonomik alanda çözüm yönünde kaydedilecek olumlu gelişmeler güveni artırarak, ekonomide

göre yüzde 7,89 olan enflasyonla indirgenmesinde on aylık vergi tahakkukundaki "reel" artış yüzde 7 olurken, aynı dönemde vergi tahsilatındaki reel artış yüzde 1,5'te kaldı.

İlk on aydaki vergi tahsilatının 119,1 milyar lira ile yüzde 32,6 oranındaki bir bölümünü gelir, kar ve mülkiyet üzerinden alınan doğrudan (vasıtasız) vergiler oluşturdu. Geçen yılın aynı dönemine göre doğrudan vergilerde tahsilat nominal bazda yüzde 15,1, reel olarak yüzde 6,7 artış gösterdi" diye konuştu. ■

Yatırımcı ve İhracatçı KOBİ'lere Can Suyu Paketi



Ekonomik önlem paketi, geçtiğimiz günlerde Çankaya Köşkü'nde Başbakan Binali Yıldırım tarafından açıklandı. Yatırımcı reel sektöre 250 milyar TL kredi hacmi desteği geldi. 600 bin kişi İŞKUR'un aktif iş gücü eğitim programlarından yararlanacak. 500 bin kişi iş başı eğitimleri ile ve 100 bin kişi ise toplum yararına eğitim programları ile iş imkanı sahibi olacak. 2017'nin ilk 3 ayındaki SGK primleri 9 ay ertelenecek. Kamudaki tasarruf tedbirler artırlacak.

Ekonomik önlem paketi kapsamında ayrıca ihracatçı için Eximbank kaynakları genişletilecek, üreten KOBİ'lerin imkanları genişletilecek, istihdam yaratan işletmeler teşvik alacak ve bu teşviklerin kapsamı genişletilecek. Açıklanan ekonomik önlem paketi, 2017 yılını kapsayacak. Yıldırım, toplantıdaki konuşmasında kredi desteğinden ağırlıklı olarak üreten KOBİ ve ihracatçıların yararlanacağını söyledi. Yıldırım, "Kredi garanti fonunda ile 250 milyar liraya kadar kredi hacmi oluşturuldu. 250 milyar liralık krediden ağırlık olarak KOBİ'ler ve ihracat ile uğraşanlar yararlanacak. Bütçe açığını arttıracak yeni borçlanma gerektiren bir çalışma düşüncesi yok. Sadece piyasalara rahatlama getirecektir. 2017 yılında özel sektör yatırımlarını teşvik etmek ve yatırımların artmasını sağlamak için imalat sanayine kapasite teşvik kapsamındaki projelere artı destek gelecek. Yatırımda teşvik için ciddi bir seferberlik başlatıyoruz. 2017 yılında yapılan imalata yönelik yatırım harcamaları için yatırıma katkı oranını yüzde 15 daha artırıyoruz. Kurumlar vergisi indirimini tam olarak uygulayacağız. 2017 yılında özel sektör yatırımcılarını teşvik etmek için imalata yönelik yatırıma katkı oranını yüzde 15 artırdık" diye konuştu.

2017'nin ilk 3 ayındaki SGK primlerinin 9 ay ertelendiğini belirten Yıldırım, "İstihdamı arttırmak ve korumak için de özel sektör işverenlerinden asgari ücret desteğinden yararlananların bu destekten yararlanmalarını esas prim ödeme gün sayısına karşı gelecek şekilde 2017 Ocak Şubat Mart dönemindeki primlerini 2017 Ekim Kasım dönemine öteliyoruz. Ocak, Şubat ve Mart aylarındaki SSK primlerini ödemeyecekler. Senenin son 3 ayında ödeyecekler ve aynı şekilde ödeyecekler. İlave yük gelmeden faiz gelmeden ödeyecekler. 9 ay faizsiz erteleme imkanı var. Önce işine harca ve acil konularını halletiyoruz. Piyasa ve maaş beklemez. İşçilerini çalıştırıyoruz" diye konuştu.

600 Bin Yeni İstihdam

İşsizlikte kıpırdanma olduğunu ve önümüzdeki yıl istihdamı arttırmak için tedbir aldıklarını belirten Yıldırım, "Burada iki tane tedbir var. İşbaşı eğitim programı, mesleki eğitim kursları, girişimcilik eğitim kurslarını g üçlendiriyoruz. 2017 yılında 600 bin vatandaşımızdan İŞKUR'un aktif eğitim programlarından yararlandıracağız. Bunu özel sektöre kullandırtacağız" dedi.



Eximbank Kaynakları Arttırıyor

İhracatın artırılmasına yönelik bir dizi önlemler alındığını ve firmaların 2017 yılında bir önceki yıla göre ilave ihracat yaparsa ayrıca destekleneceğini belirten Yıldırım, Eximbank sermayesini artırma kararı aldıklarını söyledi. Yıldırım, "İhracat destekleri de otomatik olarak artacak. Mevcut olarak 3.7 milyar sermayesi var. Bunu arttıracamız ve ihtiyaç neyse o yapılacak. İhracatta teminat tamamen Eximbank tarafından açıklanacak. Amacımız ihracatımızı çeşitlendirmek ve ihracatımızın katma değerini ve miktarını arttırmaktır" dedi.

KOBİ'lere 750 Milyon Kaynak Ayrıldı

Bilim Bakanlığı tarafından KOBİ'lere yönelik, mevcut bilançolarını dikkate alarak 12 ay için geri ödemesiz 3 yıl vadeli 50 bin TL kredi sağlanacağını anlatan Yıldırım, "KOSGEB'e bağlı olan işletmelere 15 bin KOBİ'nin faydalanmasına yönelik 3 yıl vadeli 50 bin TL kredi vereceğiz. KOBİ'leri rahatlatmak için. Faizsiz kredi imkanı sunacağız. 3 yıla kadar 50 bin TL kredi vereceğiz. Eşit taksitlerde bunu yapacağız. 750 milyon TL'lik bir kaynak ayırıyoruz" dedi.

Kamuda Tasarruflar Artırılacak

Reel sektöre yönelik bu destek paketinde kaynak olarak bütçe tasarruflarının kullanılacağını anlatan Yıldırım, "Mali disiplin devam edecek. Har vurup harman savurmuyacağız. Tedbirlerin nasıl uygulanacağını birebir takip edeceğiz. Bürokratik engelleri de siyasi irade olarak ortadan kaldıracamız. 2017 yılında hangi yapısal reform takvimimizi de belirledik. Devletin bütün alanlardaki belirleyici rolünün sınırlandırılması ve vatandaşın birçok alanda rahatça hareket etmesini istiyoruz. Adalet ve güvenlik alanında ise vazgeçemeyiz bunlar devlette olacak. Kamu bankaları artık para toplarken yarış yapmayacak. Buna gerek yok dedik. Bu, dolaylı olarak daha düşük faizle kaynağa erişeceğimiz için verecekleri kredilerde maliyetlerini azaltacaklar. Yüzde 7,5'i geçmeyecek. Standart getirdik" dedi.

Yıldırım, 2017 yılının kamuda tasarruf yılı olacağını belirterek, şunları söyledi: "Kamuda da ciddi önlemler aldık. Bundan sonra, devlet mecbur kalmadıkça döviz üzerinden anlaşma yapmayacak. Mecburiyet yoksa bu yapılmayacak. İkincisi yapılmış bütün sözleşmelerde mevcut olanlarda Türk Lirası'na dönüş yapılacak. Milletin bir şey istemek için önce biz ne yaptık ona bakmamız lazım. Kamu olarak 2017 muazzam bir tasarruf yılı olacak. Detaylarını çalıştık. Gereksiz masraflar yapılmayacak. Bizlerin de taşın altına elimizi koymamız gerekiyor. Bu aldığımız tedbirler semeresini kısa sürede verecektir inşallah. Ayrıca sicil affı üzerinde çalışıyoruz." ■

Dünya ekonomisi böylesi bir süreçten geçerken, Kasım ayında yapılan seçimler sonucu küreselleşme karşıtı korumacı politikalar uygulayacağını, kaçak göçmenleri geri göndereceğini, merkez bankası başkanını değiştireceğini, vergileri azaltıp kamu harcamalarını artıracığını söyleyen Donald Trump'ın sürpriz bir şekilde ABD başkanı seçilmesi, dünya ekonomisinde yeni bir dönemin başlaması ihtimalini artırmıştır.

2016'dan 2017'ye Türkiye Ekonomisi: Hayaller ve Gerçekler

2016 yılında ekonomide yaşanan gelişmelerde de bu zeminin belirleyici olduğu görülmüştür. Sahip olduğu büyük coğrafya, 80 milyona yakın nüfusu ve stratejik konumu ile Türkiye dünyanın önemli bir ülkesidir.



/// Hazırlayan: Prof. Dr. Yaşar UYSAL
Dokuz Eylül Üniversitesi
Öğretim Üyesi

GİRİŞ

Dünya ekonomisi, 2008 yılında yaşanan krize karşı alınan önlemlerin hem yeterli sonuç üretememesi hem de olumsuz yan etkilerinin ortaya çıkması nedeniyle 2016 yılında da yavaş büyümeye devam etmiştir. ABD merkez bankasının (Fed) faiz artırma ihtimalinin küresel finans piyasalarını adeta esir aldığı, reel ekonominin yavaşlayan küresel talep nedeniyle zorlandığı, artan işsizliğin de etkisiyle ekonomiye ve geleceğine güven duymayan bir çok ülke vatandaşının tüketimlerini kontrol altında tuttukları bir yıl oldu 2016.

Başta petrol olmak üzere gerileyen hammadde fiyatlarının küresel canlanmaya katkı yapması beklenirken bu ürünlerin ihracatçıların düşen gelirleri nedeniyle tersine etkiler ağır bastı. Dış kaynak girişine bağımlı gelişmekte olan ülkelerin bazılarında sermaye çıkışları yaşanması da küresel yavaşlamaya katkı yaptı. Bu gelişmeler sonucunda 2016 yılında ekonomik büyümenin gelişmiş ülkelerde yüzde 1,7, gelişmekte olan ülkelerde ise yüzde 3 düzeyinde gerçekleşmesi beklenmektedir.

Oysa kriz öncesinde yani 1998-2007 döneminde bu oranlar ortalama olarak gelişmiş ülkeler için yüzde 3,5, gelişmekte olan ülkeler için

yüzde 4,7 düzeyindeydi. Yine dünya mal ve hizmet ticaret hacmindeki artış 1998-2007 dönem ortalaması olarak yüzde 6,8 iken 2016 yılında bu oranın yüzde 2,3 olarak gerçekleşmesi beklenmektedir. Diğer taraftan 2016 yılında enflasyonun ABD (% 1,2) ve Çin'de (%2,1) yükselmesi, Euro bölgesinde sadece binde 3'te kalması, Japonya'da ise binde 2 oranında gerilemesi beklenmektedir.

Dünya ekonomisi böylesi bir süreçten geçerken, Kasım ayında yapılan seçimler sonucu küreselleşme karşıtı korumacı politikalar uygulayacağını, kaçak göçmenleri geri göndereceğini, merkez bankası başkanını değiştireceğini, vergileri

azaltıp kamu harcamalarını artıracığını söyleyen Donald Trump'ın sürpriz bir şekilde ABD başkanı seçilmesi, dünya ekonomisinde yeni bir dönemin başlaması ihtimalini artırmıştır. İngiltere'nin referandum sonucu AB'den ayrılma kararı alması, İtalya'dan benzer eğilime yönelik sesler yükselmesi, AB'nin geleceğine ilişkin kuşkuları derinleştirmiş, dünya genelinde pozisyonların yeniden kurgulanmasını gündeme getirmiştir.

Bunların yanında Irak ve Suriye'deki kaotik savaş ortamı, Rusya ile ABD ve AB'nin bir kez daha karşı karşıya gelmesi, Türkiye'nin fiilen ve fiilen bu karmaşık koşulların tam ortasında yer alması 2016'nın küresel politik ikliminin belirgin nitelikleri olmuştur.

Bu açıklamalar çerçevesinde dünya geneli açısından küresel ekonomik iklimin 2016 yılında pek de parlak görüntü vermediğini, karamsarlığın arttığını, gelişen ülkelerden (emerging market) sermaye çıkışları nedeniyle domino etkisi yaratması muhtemel kur artışlarının yaşandığını, Doların hemen hemen tüm paralar karşısında değer kazandığını vurgulamak yerinde olacaktır.

2016 YILINDA TÜRKİYE EKONOMİSİ: GERÇEKLERLE YÜZLEŞME ZAMANI

Türkiye gelişmekte olan bir ülkedir. Bu grupta yer alan her ülke gibi iddialı amaçları kadar ciddi zorlukları ve mücadele alanları bulunmaktadır. Amaçlar boyutunda genel olarak ekonomik gelişmeyi hızlandırmanın, demokrasi ve hukuk standartlarını yükseltmenin, sosyal adaleti sağlamanın ön plana çıktığı söylenebilir. Zorluklar boyutunda ise; kaynağı çeşitlenerek devam eden terör, bunun önemli bir gerekçesini oluşturan Irak ve Suriye'deki savaş ve otorite boşluğu, uluslararası ilişkilerde yaşanan sorunlar, içeride toplumsal kutuplaşmanın belirginleşmesi, kamu bürokrasisindeki sıkıntılar ile eğitim sisteminin yetersizlikleri sayılabilir. Kuşkusuz bu sosyo-politik ve sosyo-kültürel niteliği ağır basan sorunlar yanında Türkiye'nin çok ciddi ekonomik zorlukları da bulunmaktadır.

Geç kalınan sanayileşme, üretim ve ortak iş yapma kültüründeki eksiklikler, üretim ile talep deseninin uyumsuzluğu, teknoloji geliştirememek, istenen koşullara sahip yatırım ikliminin



oluşturulamaması, finans ve arazi rantları öncelikli büyüme, dış kaynak ve girdi bağımlılığı... Kısaca ifade etmek gerekirse Türkiye ekonomisi; çarpık ekonomik yapı, etkin işlemeyen ekonomik sistem, istikrarsız süreç zemininde geliştirilmeye çalışılmakta, bu zeminin imkan verdiği ölçüde de gelişmektedir. Bu bağlamda Türkiye ekonomisini ne tamamen kiraç ne de tamamen sulak olmayan orta verimli bir arazide büyümeye çalışan bir ağaca benzetmek mümkündür.

2016 yılında ekonomide yaşanan gelişmelerde de bu zeminin belirleyici olduğu görülmüştür. Sahip olduğu büyük coğrafya, 80 milyona yakın nüfusu ve stratejik konumu ile Türkiye dünyanın önemli bir ülkesidir. Bu önemi nedeniyle Türkiye ister istemez bir çok konu ve sorunun da önemli bir tarafı



olmaktadır. Nitekim Irak ve Suriye'de yaşanan kaotik sürecin en büyük mağduru olarak Türkiye milyonlarca sığınmacıya ev sahipliği yapmış, ülke içinde terör olaylarının artması, bu bölgeye yönelik ihracatının azalması ve bunlara bağlı olarak turizm gelirlerinin düşmesi gibi bedeller ödemmiştir.

Türkiye ekonomisi 2016 yılını, olumsuz küresel ve zorlu Ortadoğu koşulları ile Rusya ile yaşanan krizin gölgesinde geçirmiştir. Bunlara ilave olarak Fetö terör örgütünün 15 Temmuz'da gerçekleştirdiği darbe girişimi ve ardından devlet ve ülkenin bekası için uygulanmak durumunda kalınan Olağanüstü hal ile karşılaşmıştır. Bu kadar olumsuzluğun bir arada görülmesi kaçınılmaz olarak ekonomik faaliyetlerin olağan akışında gerçekleşmesini engellemiştir.

Ekonomik faaliyetlerdeki gelişmenin en somut göstergesi olan büyüme hızı, böylesi olumsuz konjonktüre rağmen, yılın dokuz aylık bölümünde yüzde 2,2 gibi bir düzeyde gerçekleşmiştir. Ancak yılın üçüncü çeyreğinde ekonominin yüzde 1,8 oranında küçülmesi ve dördüncü çeyrekte de düşük bir büyüme gerçekleşecek olması yıllık büyüme hızının yüzde 3'ün altındaki bir düzeyde tutacaktır. Bu düşük oranlı beklenti, yılın dokuz aylık bölümünde sanayi üretim endeksinin sadece yüzde

1,8 oranında artması nedeniyle, makul görünmektedir.

Ekonominin yavaş büyümesi sonucu 2015-2016 Ekim döneminde toplam istihdam sadece 411 bin kişi, işsiz sayısı ise 500 bin kişi artmıştır. Yılın geri kalan bölümünde işsizliğin daha da artması ve yıl sonunda yüzde 12'leri aşması olası görünmektedir. Bu durum işsizliğin ülkemizin en önemli sosyo-ekonomik sorunu olmaya devam edeceği anlamına gelmektedir.

Ekonominin yavaş büyümesinin bir diğer sonucu da dış ticaret alanında görülmüştür. Nitekim yılın ilk 11 aylık bölümünde ihracat yüzde 1,7, ithalat yüzde 4,7 oranında gerilemiştir. İthalatın daha fazla gerilemesi sonucunda dış ticaret açığı ve buna bağlı olarak da cari açığa gerileme yaşanmıştır. Yılın son çeyreğinde döviz kurlarında yaşanan artışlara bağlı olarak dış ticaret açığı ile cari açığın daha da gerilemesi sözkonusu olabilecektir.

2016 yılında ekonomide hatırlanacak en önemli gelişme; kurlarda yaşanan yüksek oranlı artışlar olacaktır. Bu artışın gerisinde dış kaynak girişinin yavaşlaması yanında özellikle yılın son aylarında görülen ve Fed'in faiz artırma beklentisinden etkilenen sıcak para çıkışı ile döviz pozisyonu açığı bulunan reel sektörün döviz talebi



bulunmaktadır. Böylesi bir süreç, kısa vadeli spekülatif yabancı sermayeye yani sıcak paraya dayalı bir ekonominin er ya da geç karşılaşma ihtimalinin yüksek olduğu bir durumdur. Türkiye 1994, 2001 ve 2008 yılında da benzer gelişmelere tanık olmuştur. Tarihin ders almayanlar için tekrardan ibaret olduğu söylemi geçerliliğini korumuştur.

Kurlardaki artış dış borcu yüksek olan özel kesim firmalarını olumsuz etkilemiş, büyük miktarlarda kur zarar yazmasına neden olmuştur. Yeni yıla yüksek oranlı asgari ücret artışı ve Rusya ile yaşanan uçak krizi ile başlayan, yılın ikinci yarısında darbe girişimi ve iç talebin yavaşlamasıyla karşılaşan, yılın son çeyreğinde yüksek oranlı kur artışlarının altında ezilen özel sektör açısından 2016 yılı oldukça zorlu geçmiştir. Bu zorlukların 2017 yılına önemli yansımaları olması da kaçınılmazdır. Türkiye'nin en önemli sorunlarının başında gelen enflasyonla mücadele açısından 2016 yılı da kayıp bir yıl olmuştur. Nitekim Orta Vadeli Ekonomik Programda yüzde 5 olarak öngörülen TÜFE enflasyonunun yıl sonunda yüzde 8 düzeylerinde gerçekleşmiştir.

Enflasyonun bir türlü gelişmiş ülkeler düzeyine çekilememesi, faiz oranlarının da gelişmiş ülkelere çok yüksek düzeyde oluşmasına neden olmakta, bu da sıcak para girişi için uygun iklimi oluşturarak reel kurları aşağıya çekmektedir. Reel kurların gerilemesi dış açığın ve dış borçları artırmaktadır. Bu nedenle enflasyonun yüzde 2-3 düzeyine çekilmesi gerekmektedir.

Bu düzeye çekilememiş bir enflasyon ile yerli girişimcilerin yabancı firmalar karşısında rekabet edebilmesi, sadece finansman maliyetinin



Dikkan**group**

Dikkan Şirketler Grubu,
sahip olduğu **ekip ruhu, dürüstlük, kalite** ve
çevreye saygı değerleri üstünde yükseliyor.

www.dikkan.com

Dikkanvana

Dikkankablo

Dikkanhadde

iz-metal
İZMETAL SAN. VE TİC. A.Ş.

İŞIKSAN
İŞIKSAN KİMYA VE TİC. A.Ş.

Yeni ABD yönetimi, güç sarhoşluğuna kapılıp, çok büyük yanlışlar yapmadıkça, karar ve tercihlerinizde daha düşük değerli Euro, daha değerli dolar senaryosunun baz alınması faydalı olabilecektir.

büyüklüğü nedeniyle bile, olası değildir. Enflasyonun yeniden yükselme trendine girme ihtimalinin yüksek olduğu 2017 yılında bu konuya ekonomi yönetiminin ayrıca özel önem vermesi uygun olacaktır.

Kısaca ifade etmek gerekirse 2016 yılında hem iç hem de dış koşullardaki zorluklar nedeniyle Türkiye ekonomisi ivme kaybetmiştir. Ancak her şey yağmen, ciddi bedeller ödenecek olsa da, Türkiye ekonomisinde bir zorunlu/ kaçınılmaz "düzeltme" yaşandığı söylenebilir.

2017 YILINDA TÜRKİYE EKONOMİSİ: UZUN, İNCE VE DİKENLİ BİR YOL

2001 krizi sonrası küresel konjonktürün sunduğu likidite bolluğu imkânları Türkiye ekonomisinin rahat bir dönem yaşamasına, tüketim çekişli ithalata dayalı büyümesine imkan vermiştir. Geçici küresel imkanlar Türkiye'nin üretim ve gelir düzeyi ile orantısız bir tüketim iklimine girmesine neden olmuştur. Şimdilerde ise bunun bedelinin ödeme zamanının gelmiş olabileceği düşünülmektedir. Ayrıca 2017 yılında hem küresel hem de ulusal boyutta potansiyel ekonomik ve siyasi gelişmelere bağlı olarak başta reel sektör olmak üzere tüm ekonomik birimlerin dalgalı/zorlu bir ekonomik ortama hazırlıklı olması gerektirdiği söylenebilir.

İçinde bulunduğu koşullar itibarıyla Türkiye ekonomisinin; yapısal sorunları parasal önlemlerle çözülmeye çalışılan, nitel sorunları nicel göstergelerle gölgelenen, ekonomi faylarında birikmiş deprem enerjisinin her an yüzeye çıkmasına hazırlıklı olunması gereken bir ekonomi olarak tanımlanması mümkündür. Türkiye'de ekonomik birimlerin öncelikle 2017 yılına ve hedeflerine böylesi bir ekonomik

zeminde bulunduğu biliciyle bakması gerekmektedir. Böyle bakıldığında da Türkiye'yi ekonomik açıdan oldukça zorlu günlerin beklediği görülecektir. Aslında Türkiye'de hukuktan, siyasete, ekonomiden kurumlara yapılması gerekenler herkes tarafından yeterince bilinmektedir

Diğer taraftan ekonomi politikası yapımcıları ve ekonomik birimler için yol haritası konumundaki Orta Vadeli Programda (2017-2019) 2017 yılı hedefleri ortaya konulmuştur. Yeni milli gelir hesabı nedeniyle önemli ölçüde işlevini yitirmiş görünen 2017-19 dönemli OVP'ye göre;

2017 yılı için öngörülen büyüme hedefi yüzde 4,4'tür. Kanımızca bu hedefin yakalanması oldukça güç, hatta imkansızdır. Yüzde 2 düzeylerince bir büyüme beklentisi makul görünmektedir

2017 yılında büyüme hedefi çerçevesinde öngörülen GSYİH ve kişi başına gelir büyüklüğünün, TÜİK'in yeni hesaplamasına bağlı olarak, yeniden belirlenmesi gerekmektedir. Zira bu hedefler sayısal olarak anlamlı olmaktan çıkmış, değerlendirilmelerinin gereği kalmamıştır.

Programda 2017 yılında 733 bin kişilik ilave istihdam yaratılacağı ve işsizlik oranının yüzde 10,2 olacağı öngörülmektedir. Kanımızca bu hedeflerin yakalanabilmesi güç olduğu gibi, yüzde 12'nin üzerindeki işsizlik oranları da sürpriz olmayacaktır. Dolayısıyla Türkiye'de işsizlik yeni bir platoya yerleşecek gibi görünmektedir. Dış ticaret açığı (60,7 milyar dolar) ile cari açık (32 milyar dolar) hedefinin yakalanıp yakalanmayacağı petrol fiyatları ve döviz kurlarına bağlı olacaktır. Ancak bu hedeflerin, daha da yavaşlaması muhtemel olan büyüme

nedeniyle, mevcut koşullarda makul olduğu söylenebilir.

2017 yılında enflasyon için öngörülen yüzde 6,5'lik oranının yakalanması da güç görünmektedir. Bu oran ancak öngörülen çok daha düşük bir büyüme durumunda mümkün olabilecektir. Ancak yine de kur artışlarıyla birleşmesi muhtemel petrol fiyatları artışlarının enflasyonu yüzde 8-10 aralığında tutması olasılığı yüksektir.

Makro ekonomik hedeflerden dolayı olarak 2017 yılı ortalama dolar kurunu hesaplamak mümkündür. Buna göre 2017 için ortalama dolar kuru 3,18 TL dolaylarında çıkmaktadır. 2017 yılında ortalama dolar kurunun bu düzeylerde gerçekleşmesi de olası görünmemektedir. Dolayısıyla 2017 yılında kurların etkilediği veya kurlar üzerinden hesaplanan göstergelere ilişkin hedeflerin yakalanması ihtimali düşüktür.

Bu değerlendirmeler Orta Vadeli Program hedeflerinin de, ekonomi politikası çerçevesinin de yenilenmesi gereğine işaret etmektedir. Aksi halde Program da, ekonomi yönetimi de itibar kaybına uğrayacaktır.

ÖNERİLER; YİNE YENİDEN AZ ZAMANDA BÜYÜK İŞLER BAŞARMAK

Küresel konjonktür, Türkiye'de öncelikli sorunlar ve halkın beklentileri dikkate alındığında Türkiye'yi ekonomik açıdan oldukça zorlu günlerin beklediği görülecektir. Ancak Türkiye potansiyeli yüksek bir ülkedir. Entegre edilmiş kısa, orta ve uzun vadeli doğru hedef ve stratejilerle önemli mesafeler alınması mümkündür. Bunun gerçekleştirilmesi için, Türkiye'nin ekonomik yapısı

ve özellikleri ile 2017 yılı ve uzun vadeli hedefleri bağlamında, siyasi karar birimleri ile ekonomi politikası yapımcılarına şu öneriler yapılabilir; Türkiye'de ekonomik sorunların geldiği nokta ve beslendiği kaynaklar, ekonomiden önce siyasi, sosyal ve kültürel sorunları öncelikli hale getirmiştir.

Bu sorunlar var olmaya devam ettikçe ekonomi öncelikli hale gelemeyecek, ekonomi öncelikli hale gelmediği bir ortamda da ekonomik sorunlara kalıcı çözümler üretilemeyecektir. Bu nedenle Türkiye'de öncelik, demokrasi ve kamuda kurumsallaşma standartlarının gözden geçirilmesine, var olan eksikler giderilerek gelişmiş ülke standartları yakalanmasına verilmelidir.

Hukuk sistemi, her çağdaş ülkede olması gerektiği niteliklere kavuşturulmalı, adalet duygusu ve beklentisi daha fazla zayıflatılmamalıdır. Türkiye adeta bir ateş çemberinin tam ortasında bulunmaktadır.

Bu ateşin sönmesi ve ekonomimize verdiği zararın azaltılabilmesi için dış politikadaki öncelikler de gözden geçirilmelidir.

Türkiye'nin yeni bir toplumsal sözleşmeye, yeni bir toplumsal bütünlük çerçevesine, terörsüz bir ortama ve huzura ihtiyacı vardır. Bunun için tüm siyasi partilerin, acil-öncelikli toplumsal sorunlar çözülmeye kadar "siyaset üstü" tavır sergilemesi, siyasetçilerin ise dilini yumuşatması gerekmektedir.

Kamuda mutlaka performans dayalı liyakat sistemine geçilmeli, doğru kişiler doğru makamlara gelebilmeli, başarısız olan elenebilmelidir.



Bilim, insan, eğitim ve üretim entegre bir bakış açısıyla ele alınmalı, eğitim ve öğretmen yetiştirme sistemi yenilenmelidir. Doğru stratejinin ancak doğru bilgi yardımıyla üretilebileceği gerçeğinden hareketle, Türkiye'de istatistik üretme sistemi ve altyapısı güçlendirilmeli, güvenli verilere hızla ulaşım imkanı sağlanmalıdır.

Türkiye; yeni ve yenilikçi bir büyüme modelini hazırlamalı ve uygulamaya koymalıdır. Bu model, bilgi bazlı sanayileşme stratejisiyle



desteklenmelidir. Bu çerçevede yeni bir sanayileşme stratejisi de hazırlanmalıdır. Yatırım teşvik sistemi coğrafi boyutta haksız rekabeti önleyecek şekilde gözden geçirilmeli, yatırım iklimi, özellikle makro açıdan iyileştirilmelidir. Yüksek faiz-düşük kur dönemine bir daha dönülmemeli, gerçekçi değerlendirilmiş kur politikası uygulanmalıdır.

Petrol fiyatlarındaki olası artışlar, ÖTV indirimi ile, en azından reel sektöre yani üreticilere daha fazla yansıtılmamalıdır. Arazi rantları ve finansal kazançlar en az kurumlar vergisi düzeyinde vergilendirilmelidir. Girişimciler ve iş dünyasına yönelik olarak 2017 yılı için

genel ve özel nitelikli bazı önerilerimiz ise şunlardır;

2017 yılının ilk yarısında döviz kurları hem dalgalanacak hem de yüksek düzeylerde seyredecektir. Bu nedenle döviz ile yapılacak işlemlerde çok dikkatli olunmalıdır.

Yılın ilk yarısında faizlerde artış olacaktır. Ayrıca bu yıl faizlerin gerilemesi ihtimali oldukça düşüktür. Bu nedenle kredi kullanımında çok dikkatli davranılmalıdır. Yine yılın ilk yarısında, kurlardaki artış

nedeniyle, enflasyon artacaktır. Girdi tedariki ve ürün fiyatlandırmalarında buna dikkat edilmesi uygun olacaktır. Borsada daha fazla yükseliş ihtimali düşüktür. Ancak, yeterli alıcı olmaması nedeniyle satış-çıkış imkanı bulamayan yabancılar, ekonomi yanında siyasi ve hukuk boyutundaki olası gelişmeler nedeniyle bu kararlarını gözden geçirebilecek, Borsada hatırı sayılır bir düşüş de yaşanabilecektir. Bu nedenle 2017 yılında Borsa yatırımları konusunda da çok dikkatli olunmalıdır.

Türkiye vadesi gelen dış borçları ve olası cari açığın finansmanı için 2017 yılında 200 milyar dolar civarında dış kaynağa ve/veya borç çevirmeye ihtiyaç



duyacaktır. Merkez Bankasının böylesi bir talep için sahip olduğu net döviz rezervi 30-35 milyar dolar düzeyindedir.

Dolayısıyla Türkiye'yi bu boyuttan zorlu günler beklemektedir. Türkiye'nin bu çarkı çevirebilmesi için ya daha yüksek faiz ödemeye razı olması, ya doğrudan yabancı sermaye girişini cazip hale getirmesi gerekmektedir. Türkiye'de mevcut koşullarda yeterli düzeyde doğrudan yabancı yatırım gelmesi olası değildir. Sıcak para girişi için ise dövizde istikrarın sağlanması, birincil piyasa tahvilleri için yüksek faiz, ikincil piyasa tahvilleri için ise faizlerin düşeceği beklenmesi gerekmektedir. Bu nedenle yılın ilk yarısında faiz yükselişi, ikinci yarısında düşüş beklentileri belirleyici olacaktır.

Türkiye ekonomisi büyük bir ihtimalle yılın ilk iki çeyreğinde küçülecektir. Yılın ikinci yarısı ise siyasi gelişmeler ve ekonomik istikrara göre şekillenecektir.

2017 yılında dünya genelinde enerji hammaddeleri fiyatında (petrol, doğal gaz, kömür) yükseliş beklenmektedir. Türkiye bu yükselişe yüksek kurlarla yakalanabilecektir. Bu nedenle enerji tedariki, depolanması ve tasarrufu konusuna azami özen gösterilmelidir. Turizm sektörünün 2017 yılında da

normal düzeylerde turist ağırlaması ihtimali düşüktür. Türkiye algısı, terör olayları bu konuda olumsuz etkiler yapmaya devam edecek gibi görünmektedir.

Yeni ABD yönetimi, güç sarhoşluğuna kapılıp, çok büyük yanlışlar yapmadıkça, karar ve tercihlerinizde daha düşük değerli Euro, daha değerli dolar senaryosunun baz alınması faydalı olabilecektir.

2017 yılında inşaat sektöründe ciddi sorunlar ile karşılaşılabilir. Bu sektöre iş yapan tüm girişimciler daha dikkatli davranmak zorundadır. Ekonominin yavaş büyüyeceği, turizm ve inşaat sektörünün zorlanacağı bir ortamda ticaret sektörünün de sıkıntılarla karşılaşması olasıdır. yüksektir.

Döviz pozisyonu açığı olan şirketlerden bir kısmı zarar edebilecek, zararı yüksek boyutlara ulaşan firmaların iflası gündeme gelebilecektir. Bu tür firmalarla iş yaparken de çok dikkatli olunmalıdır.

Ne yazık ki, karşılıksız çek ve protesto edilen senet miktarında ciddi bir artış yaşanma ihtimali bulunmaktadır. Bu nedenle mümkün olduğunca, banka

teminatlı veya ipotekli vadeli işlemlere yönelinmelidir.

2017 yılında işsizlikte çok yüksek oranlı artışlar olabilecektir. Bu talebi de aşağıya çeken bir gelişme olacaktır. Bu nedenle işletmelerde işçi çıkarımı ilk değil son başvurulacak önlem olmalıdır. 2017 yılı koşulları işletmelerin de yeni dengeler kurmasını gerektirecek, yatırım ve stok düzeyi kararlarının çok daha titizlikle alınması zorunluluğu doğacaktır. Bu yıl; dünyayı iyi okuyabilenlerin, Türkiye koşullarındaki olası değişikliklere kendini iyi hazırlayabilenlerin, herkesle birlikte koşmak yerine kendi yenilikçi kulvarını oluşturabilenlerin yani "iyi"lerin yılı olacaktır.

Sonuç olarak, 2017 yılı hem dünya ekonomisi hem de Türkiye ekonomisi açısından oldukça yoğun belirsizlik ve risklerin söz konusu olabileceği bir yıl olmaya adaydır. Böylesi bir yılda adımları çok sağlam atmak, büyümeden çok mevcut düzey ve yapıyı korumaya odaklanmak daha anlamlı görünmektedir. Bu arada tüm kesimlerin Türkiye'de siyaset, demokrasi, hukuk ve ekonomi anlayışı ve standartlarında gelişme için çaba harcaması, ortak akıl için birlikte çalışması ve çabalaması sorumluluğu bulunmaktadır. ■

Kaliteli Et, Benzersiz Lezzet!

1995 yılından beri, “kendi besi çiftliğimizde” yetiştirdiğimiz,
“kendi et entegre tesislerimizde” modern teknoloji ve
mükemmel kalitede ürettiğimiz sağlıklı, güvenli ve lezzetli etlerimizi
sadece “Hanif Pehlivanoglu mağazalarında” satışa sunuyoruz.



 **PEHLIVANOĞLU**
ENTEĞRE ET

Pehlivanoglu Entegre Et bir "Hanif Pehlivanoglu" kuruluşudur.

İzmir'in tarihi Kemeraltı bölgesini şehir hayatına ve turizme kazandırmak amacıyla yapılan çalışmalara EGİAD'ın katkısı

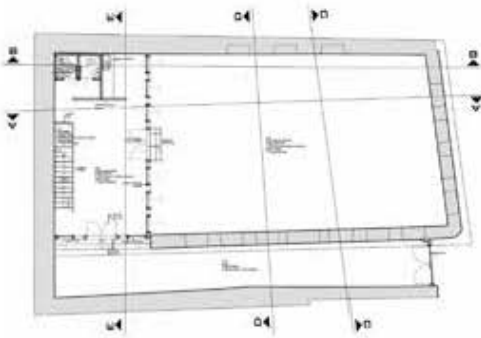
Portekiz Sinagogu Restorasyonu

EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlik Merkezi

Restitüsyon projesi ve sanat tarihi araştırmalarına göre, ana mekanın doğu duvarında yer alan ve kapatılmış olduğu düşünülen 3 adet niş (Aron Hakodesh ve iki yanındaki nişler) ortaya çıkartılarak sıva ve boya işlemi ile özgün biçimleniş ve kesitte korunacaktır.



/// Hazırlayanlar: Burcu Kaplan - Mahir Kaplan
Umart Mimarlık - EGİAD Yönetim Kurulu Üyesi



Zemin Kat Planı

EĞİAD'ın tarihi Kemeraltı Bölgesi'nin şehir hayatına ve turizme kazandırmak amacıyla önderlik yapmak üzere giriştiği Kemeraltı Sosyal Kültürel Etkinlik Merkezi projesi hayata geçirilmeye başlandı. EGİAD'ın İzmir Musevî Cemaati ile yaptığı protokol çerçevesinde, tarihi havranın restorasyonu yapılarak; yirmi yılığına EGİAD'a bedelsiz olarak tahsisi ile sosyal ve kültürel amaçlı kullanımı konusunda mutabık kalındı. Geçen bir yıllık süreç içerisinde tarihi havranın fonksiyon değişimi ile ilgili olarak Dışişleri Bakanlığı'ndan onay alındı. Tescilli bir tarihi eser olan yapının restorasyon ve restitüsyon projesi Kültür ve Tabiat Varlıkları Kurulu tarafından da kabul edilmiş ve son olarak Konak Belediyesi tarafından yapı ruhsatı verildi. Bu kapsamda restorasyon işlemlerine başlandı.

Portekiz Sinagog'u İzmir İli, Konak Mahallesi, Güzeyurt Mahallesi, 202 ada

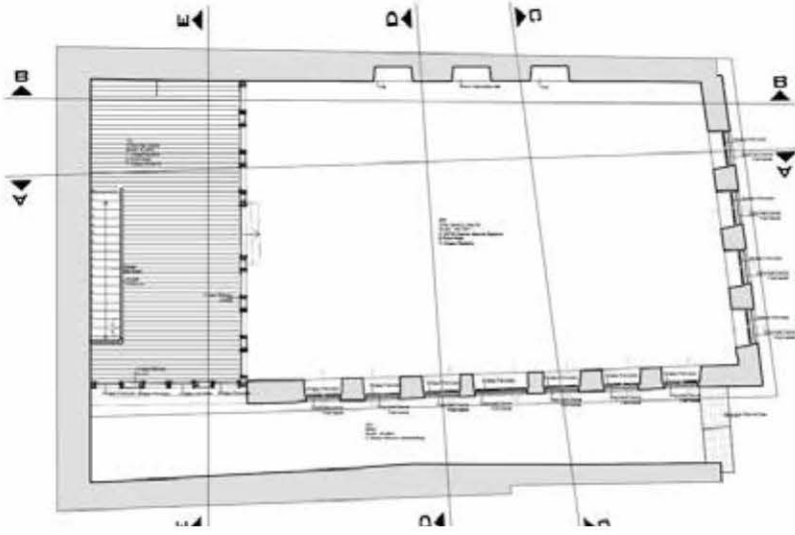
5 parselde yer almaktadır. Zaman içinde pek çok değişiklik geçirdiği görülen Sinagog yapısının restorasyon uygulamasında yapı elemanlarının günümüze ulaşan özgün durumlarına ve özgün malzemelerine sadık kalınarak, geleneksel yöntemlerle, gerekli değişikliklerin yapılarak günümüz koşullarına uygun fonksiyonel hale getirilmesi amaçlanmıştır.

Portekiz Sinagog'u Sosyal Tesisi Restorasyon Projesi kapsamında, mekanın nitelikleri, restitüsyon verilerine dayanılarak oluşturulmuştur.

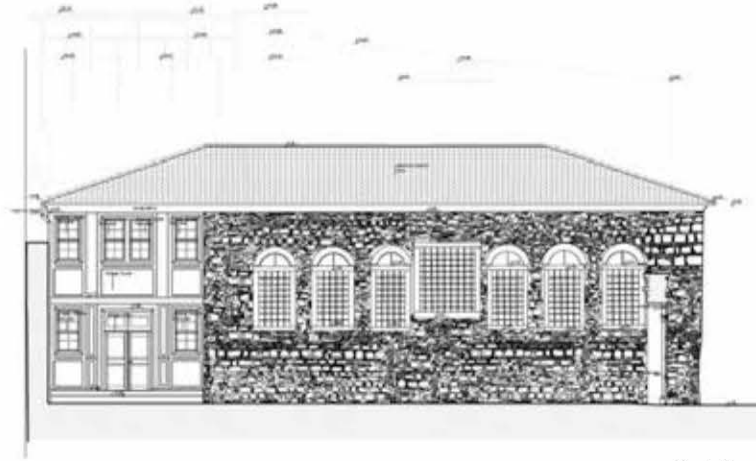
Zemin Kat Planı

Öncelikle yapı dönem içinde eklenmiş niteliksiz eklerinden arındırılmıştır. Bu bağlamda yapının avlusunda, anıtsal girişin karşısında konumlanan ek mekan kaldırılacak; restitüsyon verileri ve sanat tarihi raporuna göre yanlış referans yaratmayacak, son derece yalın ahşap elemanlarla yapı girişini oluşturan duvarın eklenmesi kararına varılmıştır.





Birinci Kat Planı



Bati Cephesi

Ayrıca karşılama alanı ve ana mekanı ayıran bölümde mevcutta bir bölümü kalmış olan ahşap bölüdü duvar, restitüsyon projesi verilerine göre, detayına uygun olarak özgün biçimlenişte ve kesitte 1. sınıf ahşap malzeme ile yeniden imal edilecektir.

Avludan yapıya girişteki kot farkı ve restitüsyon verileri dikkate alınarak, yapıya ulaşmak için 2 adet mermer basamak eklenmiştir.

Yapının karşılama bölümüne, 101 Yönetim Odası'na ulaşmak üzere günümüzde mevcut olmayan ahşap merdiven ve merdiven korkuluğu restitüsyon projesi ve sanat tarihi raporu doğrultusunda; girişin soluna, ana duvara yaslanmış şekilde, 1. sınıf malzeme ile imal edilerek eklenecektir. Merdiven altında kalan alan, yeni işlevlenişte vestiyer olarak kullanılması düşünülmüştür.

Yapıya verilecek sosyal tesis işlevinin ihtiyacı gereği, karşılama holüne, hafif strüktürel malzeme ile iki adet wc birimi ve bir hazırlama-servis bankosu

eklenmiştir. Bu birimler yapının özgün işlevine dönmesi halinde zemin ve duvarlara zarar vermeden sökülebilecek şekilde düzenlenmiştir. Z02 Karşılama Holü'nün zemin kaplamasının, restitüsyon projesi ve sanat tarihi raporu doğrultusunda ahşap olduğu düşünülmektedir. Günümüzde mevcut olmayan ahşap kaplama zemin 1. sınıf malzeme ile imal edilecektir.

Ayrıca mekanın tavanı da, ana mekan tavanına ait eski fotoğraflarla karşılaştırmalı olarak hazırlanan restitüsyon projesi doğrultusunda, ahşap kaplama yapılmış, alçı tavan silmesi ile çevrelenmiştir. Z02 ve Z06 mekanları arasındaki kot ve işlev farkına dayanılarak bu alanların geçişinde bir merdiven olduğu düşünülmektedir. Yapılacak zemin araştırmaları sonucunda özgün basamaklara ait bulgulara rastlanmaması halinde korunacak, bulunamaması halinde sanat tarihi raporu ve restitüsyon projesi verilerine göre mermer kaplama merdiven eklenecektir.

Yeni işlevlenişte çok amaçlı salon olarak kullanılacak ana mekanda; özgün zemin kaplaması için zemin araştırması yapılacak, özgün malzemeye ulaşılması halinde bakım ve onarımı yapılarak korunacaktır. Özgün malzemeye ulaşılabilmesi halinde restitüsyon verileri doğrultusunda 50*50 Damalı Mermer Kaplama ile kaplanacaktır.

Yapının tüm iç duvarlarında sıva raspası yapıp olası konstrüktif çatlaklar epoksi enjeksiyon ile doldurulacak; kireç harçlı sıvayla sıvanacak ve plastik boya ile boyanacaktır. Derine inmeyen küçük çatlaklar çevresinde 5-10 cm genişliğinde bir bölüm sökülerek yeniden puzolan bağlayıcı hidrolik kireç ile düşük basınçlı enjeksiyon sistemi uygulanarak doldurulacak ve böylece duvardaki yük aktarımının üniform olması sağlanacaktır.

Restitüsyon projesi ve sanat tarihi araştırmalarına göre, ana mekânın doğu duvarında yer alan ve kapatılmış olduğu düşünülen 3 adet niş (Aron Hakodesh ve iki yanındaki nişler) ortaya çıkartılarak sıva ve boya işlemi ile özgün biçimleniş ve kesitte korunacaktır.

Ana mekânı çevreleyen, güney duvarında 4, batı duvarında 6 adet kemerli pencere ve 1 adet dikdörtgen pencere bulunmaktadır. Bunlardan bazıları kapatılmıştır. Açık olanların ise doğramalarının değiştirilmiş olduğu düşünülmektedir. Bu bağlamda restitüsyon verileri dikkate alınarak tüm pencere doğramaları sökülecek, projede verilen detayına uygun olarak özgün biçimleniş ve kesitte 1. sınıf ahşap malzeme ile yenilenecektir. Mevcutta sıvalı olan ancak sıvanın döküldüğü yerlerde taş olduğu gözlemlenen denizliğe sıva raspası yapılacak, ardından temizlenecek ve eksik bölgeler özgün taş malzeme ile tamamlanarak korunacaktır.

Ana mekânın tavan kaplaması yapının eski bir fotoğrafındaki veriye dayanarak ahşap olarak düzenlenmiştir, yapılacak olan tavan kaplamasının 1. sınıf malzeme ile imal edilerek yerleştirilmesi düşünülmüştür. Yine aynı fotoğrafta bulunan verilerle tavan silmesi eklenmiştir.

Birinci Kat Planı

Yapının karşılama holü bölümünün iki katlı olduğu, bu bölümün restitüsyon verilerinde "Ezrad Nashim" olarak düzenlendiği belirtilmiştir. Zemin kattan ahşap merdivenlerle ulaşılan alanın

restitüsyon çalışmalarında özgün durumunun ana mekana bakan yönü masif ahşap duvar ile kapatılmıştır. Restorasyon projesi kapsamında batı yönünde yapılmış olan ahşap duvar üzerinde giyotin pencereler ile güney yönünde ana mekana bakan kısmında ise, yeni işlevinden doğacak havalandırma ihtiyacı da göz önünde bulundurulmuş, 5 adet sabit ve 2 adet kanatlı pencere ile çevrelenmiştir. Bu pencereler detayına uygun olarak özgün biçimlenişte ve kesitte 1. sınıf ahşap malzeme ile yeniden imal edilecektir.

Batı Cephesi

Yapının ana 926 Sokak üzerinde bulunan anıtsal girişinin alınlığı ve mermer süslemeleri bazı bozulmalar dışında günümüze kadar ulaşabilmiştir. Mermer bölüm üzerinde gerekli tamamlama, temizlik ve konservasyon işlemleri yapılacaktır. Günümüzde niteliksiz olarak eklenen demir kepenk yerine, benzer yapılarla yapılan karşılaştırmalar ve restitüsyon verileri doğrultusunda verilen detayına uygun olarak özgün biçimlenişte ve kesitte de demir kapı imal edilecektir. Anıtsal kapının mermer sütun ve başlığında mekanik temizlik yapılacak mermer malzemede kopma/ayırılma görülen yerler tamamlanacaktır.

Yapının avlu duvarında sıva raspası yapılarak olası konstrüktif çatlaklar epoksi enjeksiyon ile doldurulup kireç harçlı sıvayla sıvanacak, plastik boya ile boyanacaktır.



Mevcutta bulunan özgün, geçmeli demir parmaklıkların eksik bölümleri tamamlanarak, pas sökücü ile temizlenecek, boyanarak korunacaktır.

Yapının tuğla + taş çerçevesi dış duvar örgüsünün son derece özenli olması ve 19.yüzyılın karakteristik örgü tekniğini yansıması sebebiyle; özgün taş duvar yüzeyinin mekanik temizliği yapılacak, niteliksiz tüm boya ve sıvalar raspalandıktan sonra aşınmış olan dokular özgün doku ve malzeme ile tamamlanacaktır (Tuğla, taş). Yapı dış cephesi hidrolik kireç katkı harç ile derzlenecektir. Yüzeye UV dayanımlı şeffaf koruyucu sürülecektir. ■



2023 yılında 10 milyar dolar ihracat hedefleyen Türk deri sektörü, bu yıl ise 1,5 milyar dolar ihracat yapmak için kolları sıvadı

Dericiler, Rusya tembelliğini uçak kriziyle üzerinden attı

Türkiye genelinde ağırlıkta 20 ilde faaliyet gösteren deri sektörü, 14 OSB'ye sahip. Sektör, 250 bin kişiye istihdam imkânı sağlıyor. 2017 yılında mevcudu koruyarak tanıtım çalışmalarına ağırlık vermeye odaklanan deri sektörü, devletin korumacı tedbirlerinden de yararlanmak istiyor.

/// Hazırlayan: Seda Gök

Dünyada yıllık deri ve deri mamulleri ticareti 240 milyar dolar düzeyinde. Bu pazarda ihracatın lideri Çin iken, ABD en büyük ithalatçısı konumunda... Türk deri sektörü, 2016 yılı Ocak-Aralık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 5,7'lik gerileme ile 1,4 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirdi. Deri ve deri mamulleri ihracatının tüm sektörler içindeki payı yüzde 1 olarak kayda geçti.

Ürün grupları bazında deri ve deri mamulleri dönemsel ihracatına baktığımızda ise ayakkabı da yüzde 5,4 oranında artış yaşandığını görüyoruz. 2016 yılında Türkiye olarak 708 milyon dolarlık ayakkabı ihracatı gerçekleştirdik.

Öte yandan diğer alt sektörlerdeki sürece baktığımızda ise yüzde 1,6- 32

oranında değişen bir gerileme olduğunu görüyoruz. En önemli gerileme yüzde 26 ile deri ve kürk konfeksiyon grubunda yaşandı. Konfeksiyon grubunda yüzde 26,3 gerileme sonrası 2016 yılında 266 milyon dolar, yarı işlenmiş ve bitmiş deri ve kürk grubunda yüzde 1,6 gerileme ile 236 milyon dolar, saracıye de ise yüzde 11 oranında daralma sonrasında 177 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik.

AYAKKABI İHRACATI NEFES ALDIRDI

Alt başlıklardaki bütün gerilemelere karşılık bugüne kadar deri giyim sektörünün genel ihracatında lokomotif konumda idi. Bu rolü 2016 yılında ayakkabı sektörünün üstlendiğini görüyoruz. 2016 yılında en fazla ayakkabı ihracatı yapılan ülkelerin başında ise 81 milyon dolar ile Irak geliyor. Sıralamada Almanya 44 milyon dolar ile ikinci, Suudi Arabistan 37 milyon dolar ile üçüncü konumda.

Suudi Arabistan'a yapılan ihracatta ürün bazında terlik grubunun ön planda olduğunu görüyoruz. İhracatta ön plana çıkan diğer ülkeler ise; İran, Rusya Federasyonu, Bulgaristan, Romanya, İngiltere, Cezayir ve Estonya...

2017'DE HEDEF; 1,5 MİLYAR DOLAR İHRACAT

2017 yılında ihracat hedefi 1,5 milyar dolar olarak belirlenirken, 2023 yılında 10 milyar dolar ihracat yapılması planlanıyor. Ancak, son dönemde iç ve dış piyasalardaki gelişmeler nedeniyle deri sektörü de 2023 yılı hedeflerinde revizyona gideceğinin sinyallerini veriyor.

2016 yılını 1,4 milyar dolar ihracat ile kapatan sektör, ihracatın dörtte birini Rusya'ya yaptı. Ancak son yaşanan kriz süreci sektörün alternatif pazarlarda elini güçlendirdi. Rusya pazarından vazgeçmeden alternatif pazarlara odaklanan sektör, ayrıca 15 Temmuz





darbe girişimi ve son dönemde yaşanan terör eylemleri nedeniyle dış pazarlarda yaşadıkları sıkıntıyı müşterilerini daha fazla ziyaret edip aşmaya çalışıyor.

RAKAMLARLA SEKTÖR GERÇEĞİ...

Türkiye genelinde ağırlıkta 20 ilde faaliyet gösteren deri sektörü, 14 OSB'ye sahip. Sektör, 250 bin kişiye istihdam imkânı sağlıyor. 2017 yılında mevcudlu koruyarak tanıtım çalışmalarına ağırlık vermeye odaklanan deri sektörü, devletin korumacı tedbirlerinden de yararlanmak istiyor.

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (DMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, deri ve deri mamulleri ihracatında geriyeye düşüşün durduğunu belirterek, "Bundan sonra artıya doğru gideceğiz. 2017'yi bu yıla göre yüzde 5-10 gibi bir artışla kapatırsak bizim için çok iyi. Sektörde 2017 ihracat hedefimiz yaklaşık 1,5 milyar dolar" dedi. Şenocak yaptığı açıklamada, deri ve deri mamulleri sektörünün geçen yıl 1 milyar 450 milyon dolarlık ihracat yaptığını söyledi.

İHRACATIN DÖRTE BİRİ RUSYAYA

Toplam ihracatın yaklaşık yüzde 25'inin Rusya'ya gerçekleştirildiğini, 2016 yılının 11 ayında bu ülkeye yapılan ihracatın 89 milyon dolar düzeyinde olduğunu ifade eden Şenocak, "Umuyorum ki Rusya ile sıkıntılarımız yavaş yavaş çözülecek. Sadece Türkiye'den ihraç edilen ürünlerde bir çip uygulaması var. Çip sisteminin kaldırılması ihracatçılar olarak beklentimiz. Bu ayrımcılığın ortadan kalkması lazım. Bir de Çin var için içinde. Bunlar ticareti zorlaştırıyor" dedi.



YÜNLÜ DERİDE AVANTAJLIYIZ

Ote yandan yünlü deride Rusya'nın hemen hemen tek tedarikçisinin Türkiye olduğunu ifade eden Şenocak, Rusya'nın yünlü deri ürünlerinin yaklaşık yüzde 90'ını Türkiye'den aldığını dile getirdi.

Dünyada yıllık deri ve deri mamulleri ticaretinin 240 milyar dolar düzeyinde olduğuna dikkati çeken Şenocak, sektörde ihracatın liderinin Çin olduğunu söyledi. ABD'nin ise dünyanın en büyük ithalatçısı olduğunu kaydeden Şenocak, "ABD'nin 2015 yılı deri ithalatı yaklaşık 45 milyar dolar. Bizim bundan aldığımız pay ise binde 1. Bu payı artırmak için çalışmalıyız" diye konuştu.

"RUSYA BİZİ TEMBELLİĞE ALIŞTIRDI"

Rusya'nın Türkiye'deki deri sektörünü tembelliğe alıştırdığını kaydeden Şenocak, şöyle konuştu: "Biz ihracatımızın yaklaşık yüzde 25'ini Rusya'ya yapıyorduk. Orada kriz yaşanınca doğal olarak yüzünüzü başka pazarlara çeviriyorsunuz. Aslında her zaman çevirmek gerekir ama maalesef Rusya ile iyi giden dönem bize diğer pazarları unutturdu.

Açık konuşayım bizi biraz tembelliğe alıştırdı. Olumsuz şeyler yaşayabileceğimizi hesaba katmadığımız için sıkıntılar yaşadık. Şimdi pazar çeşitlendirmesi için çeşitli ülkeler belirledik. Başta ABD. Bu ülkeye payımızın binde 1 olması beni çok üzüyor. Ayrıca Çin, Japonya, Güney Kore pazarları var.

Japonlar Türk ürünlerini çok seviyor. Oraya satabileceğimiz birçok ürün var. Rusya'daki krizden sonra AB'ye ihracatı biraz artırdık ama bu pazarlardaki payımızı da artırmamız gerekiyor.

ABD'ye KOBİ'lerimizi götürerek o pazarda yüzde 22'lik artış sağladık bu yıl ama kesinlikle yeterli değil, çok daha fazlasını yapmamız gerekir. İran'a bir ticaret heyeti düzenledik, yüzde 85'lik ihracat artışı yakaladık. Türk ürünleri, kalite, moda ve tasarım anlamında İran'da çok tutuyor ama ülkede Türk ürünlerine yüzde 75-80 oranında gümrük vergisi uygulanıyor. Bu nedenle oraya ürün satma şansımız azalıyor. Tercihli ticaret anlaşmalarında mutlaka deri ve deri mamulleri sektörünün de söz konusu edilmesini istiyoruz."



HEDEF CUMHURBAŞKANI'NA DERİ CEKET GIYDIRMEK

80 milyona yakın nüfusuyla Türkiye içinde de aslında ciddi bir potansiyel bulunduğunu, fakat Türk halkının deriyi pahalı bir ürün olarak gördüğü için tercih etmediğini anlatan Şenocak, "İstatistiki bir veri elimizde yok ama giyimde derinin payı yüzde 5 bile değil. Biraz da ithalat var. Deri ülkesiyiz ama ülkemizde deri tüketilmiyor, bu çok trajikomik bir durum" dedi.

Hedeflerinin Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a deri ceket giydirmek olduğunu belirten Şenocak, "Sayın Cumhurbaşkanımıza bir deri ceket giydirebilirsek tüketime çok ciddi katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Sektördeki arkadaşlarımız da bunu talep ediyor. İnşallah uygun bir ortam bulup Sayın Cumhurbaşkanına deri ceket giydirecek çok mutlu olacağız" diye konuştu.

KIYMETLİ KÜRKTE ALINAN ÖTV

Kıymetli kürkten giyimin dünyada yaklaşık 40 milyar dolarlık bir piyasası bulunduğunu, fakat bu ürünlerden alınan ÖTV'nin üreticileri zorladığını kaydeden Şenocak, KDV ve ÖTV'nin yüzde 43'lere çıktığını, bu nedenle

rekabet etmekte zorlandıklarını söyledi. Şenocak, "Dünyada bunu üretebilecek 3 ülke var Çin, Türkiye ve Yunanistan. Belki biraz da İtalya. Rekabet edebilseniz bu alanda ihracatı 5 milyar dolara çıkarabiliriz. Her türlü altyapımız var, fakat yüksek ÖTV nedeniyle önümüz tıkanıyor, tüccar bu işe girmiyor. Devletin bundan yılda aldığı ÖTV ancak 2-7 milyon dolar arasında. Biz biraz da zengine hitap etmeliyiz, pahalı ürün de satmalıyız ki ihracatımız artsın" değerlendirmesini yaptı.

Değerli kürklerin sanıldığı gibi av hayvanlarından elde edilmediğini, çiftliklerde üretilen hayvanlardan elde edildiğine de dikkati çeken Şenocak, "Kürk hayvanları bilindiği gibi dağdan, bayırdan avlanmıyor. Kesinlikle böyle bir şey yok. Bunlar İskandinav ülkelerinde, Çin'de çiftliklerde üretilen hayvanlar" dedi.

YILLAR İTİBARIYLA SEKTÖRÜN İHRACAT GELİŞİMİ

İSO'nun "Deri ve Deri Ürünleri İmalatı Sektör Raporu"na göre, Türkiye'nin 2005-2013 döneminde deri sanayi ihracatı yaklaşık iki kat artarak 1,90 milyar dolara, katma değeri de 1,63

"80 milyona yakın nüfusuyla Türkiye içinde de aslında ciddi bir potansiyel bulunduğunu, fakat Türk halkının deriyi pahalı bir ürün olarak gördüğü için tercih etmediğini anlatan Şenocak, "İstatistiki bir veri elimizde yok ama giyimde derinin payı yüzde 5 bile değil." dedi.

milyar liraya yükseldi. İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) hazırladığı Deri ve Deri Ürünleri İmalatı Sektör Raporu'na göre, Türkiye'nin 2005-2013 dönemi deri sanayi ihracatı iki kat artışla 1,90 milyar dolara yükselirken, katma değer de aynı oranda artarak 1,63 milyar lira oldu. Rapora göre, dünya deri ihracatı içindeki payı 2013 yılı itibarıyla yüzde 0,79 olan Türkiye, ihracatta 10. sırada yer aldı.

Alt sektörler bazında dünya ihracatı içinde en yüksek paya sahip grup, yüzde 7,7 ile kürk giyim eşyası olurken, Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı 508 milyon dolar ile Rusya, diğer büyük ihracatçı pazarlar 131 milyon dolar ile İtalya ve 114 milyon dolar ile Almanya olarak yer aldı. Dünya deri ihracatının lider ülkesi Çin'i, İtalya, Hong Kong, Fransa ve Almanya izledi.

Deri ithalatının lider ülkesi ise 30 milyar dolar ile ABD oldu. Rapora göre, deri sanayinde kişi başı üretim ile ölçülen verimlilik 2005-2013 döneminde yüzde 7,9 geriledi. Ayakkabı imalatı yüzde 32,9 ve derinin tabaklanması üretimi yüzde 2,3 artarken, giyim eşyası üretimi yüzde 21,3 düştü. Bu gerilemede özellikle kürkten giyim eşyası ve saraciye üretimi etkili oldu.

İSO Deri ve Deri Mamülleri Sanayi Meslek Komitesi Başkanı Gürkan Kopuz, deri sektörünün hammaddesinin canlı varlık olduğuna ve hayvan sayısının giderek azaldığına dikkati çekerek, "Maliyet sorunları ya da et varlığının azalması gibi nedenlerle maalesef dişi hayvanlar daha üremesini yapmadan kesiliyor. Üreme olmadan çoğalma olmaz. Kamudan bu noktada denetim talep ediyoruz.

Bizler eti için kesilen hayvanların ham derisini alıp, ayakkabı ve saraciyede bir değer haline getiriyoruz" değerlendirmesinde bulundu. İSO Ayakkabı ve Yan Sanayi Meslek Komitesi Başkanı Hüseyin Çetin de ayakkabı sektörünün 2023 yılında 2,5 milyar dolar ihracat hedefi olduğunu ve sektörden yüzde 55 pay aldığını belirterek, "Alt sektörlerden ayakkabı grubu Rusya, Ukrayna ve Irak'ta yaşanan sıkıntılara rağmen ihracatı artırdı. Dünya hazır giyim devleri arasındaki H&M ve Zara gibi markalar, yerli ayakkabı üreticilerinden alımlarını artırdı" ifadelerini kullandı.



SEKTÖRÜN ÖNCELİKLI SORUNLARI

- ❑ Yüksek üretim maliyetleri ve üretimde rekabet gücünün azalması,
- ❑ Hammaddede dışa bağımlılık ve yüksek hammadde fiyatları,
- ❑ Yeni yatırım teşvikleri ve deri sektörü için yararlanma kısıtları,
- ❑ Yüksek çevre önlemleri maliyetleri ve sınırlı destekler,
- ❑ İthalat ve iç piyasadaki uygulamaların yarattığı haksız rekabet,
- ❑ Vadeli ithalatlarda yüksek KKDF uygulaması,
- ❑ Mevcut fiziki ve doğal kümelenmelerin yeterince desteklenmemesi,
- ❑ Özel fatura kapsamında gerçekleştirilen ihracatın, resmi ihracat rakamlarına dahil edilmemesi,
- ❑ Özel faturalı ihracatta ÖTV iadesi yapılmaması,
- ❑ Ham, yarı işlenmiş ve işlenmiş kıymetli kürk postu ithalatı ve üretiminde yüzde 20 ÖTV ve yüzde 18 KDV uygulaması,
- ❑ Rusya pazarında, Rusya'nın uyguladığı referans fiyatların yüksekliği ve yüksek geçiş maliyetleri,
- ❑ Kayıt dışı ve taktitçilik,
- ❑ Deri ve kürk giyim eşyası, saraciye ve ayakkabı sektöründeki tasarım faaliyetlerinin (yatırımlar ve harcamalar) yeterince desteklenmemesi,
- ❑ Markalaşma ve markalı ihracat için desteklerin artırılması gerekliliği,
- ❑ Dahilde işleme rejimi kapsamında izin verilen döviz kullanım oranının düşük kalması.

ELTAS

Transformatör Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Aliğa Organize Sanayi Bölgesi'nde

60.000 m²

üretim tesislerinde

420 kV üst gerilimde
250 MVA üst güçte
büyük güç transformatörleri

www.eltas.com.tr

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 ALQSB1 Aliğa, İzmir / TÜRKİYE
Tel: +90 232 398 15 00 | Fax: +90 232 376 77 64

ELTAS

DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İMALATI SANAYİNİN GÜÇLÜ YÖNLERİ

Hammadde ve girdi tedarikinde deri ve deri ürünleri imalatı sanayinde saraciye alt sektörü hariç gelişmiş yan sanayinin varlığı ve ayakkabı sanayinde gelişen yan sanayi güçlü yönler arasında yer almaktadır. Üretimde deri ve deri ürünleri sanayinde geleneksel üretim kültürü ve mevcut organize sanayi bölgeleri, ayakkabı sanayinde geleneksel üretim kültürü ve doğal kümelenme öne çıkan güçlü yönlerdir.

Ancak doğal kümelenmelerin gelişmiş bölgelerde sıkışması sıkıntı yaratmaktadır. Ağırlıklı küçük siparişlere yanıt veren kurulu üretim kapasitesi önemlidir. Deri ve deri ürünlerinde ise bir miktar atıl kalan üretim kapasitesi yeterlidir. Ürün geliştirme ve kalitede deri ve deri ürünleri sanayinde zig, kürk ve süet üretimindeki knowhow, el işçiliği-zanaatkarlığı, yüksek koleksiyon ve tasarım kapasitesi ile moda uyum yeteneği güçlü yönlerdir.

Ayakkabı sanayinde ise üretim ve ürün kalitesinde hızlı iyileşme, daha yüksek katma değerli ürünlerin üretimine geçilmesi ve tasarım kapasitesindeki gelişmeler güçlü yönlerdir. Pazarlama ve satışta coğrafi konum ve pazarlara yakınlık, gelişen iç pazar, yabancıların alışverişleri güçlü yönlerdir. Deri ve ürünlerinde uluslararası pazar ve ticaret tecrübesi ile ayakkabıda güçlenen Türk ayakkabı imajı diğer güçlü yönlerdir. Verimlilik ve insan kaynaklarında sanayiye yönelik eğitim kurumlarının varlığı ile usta vb. seviyesindeki işgücü varlığı güçlü yönlerdir. Piyasa ve sektör koşullarında korunma önlemleri sanayinin güçlü yönlerinden biri olarak değerlendirilmektedir.



"ETE GÖSTERİLEN ÖZEN DERİYE GÖSTERİLİYOR"

Türkiye Deri Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Matraş da deri sektörünün hammaddesi olan hayvancılığın önemine değinerek, şunları kaydetti:

"Türkiye'nin 100 milyon tonu aşkın et tüketimi var, ancak ete gösterilen özen deriye gösterilmiyor. Türkiye'de kırmızı et yeniyorsa, dericilik sektörü kendine öz kaynaktan hammadde bulabilir. Türkiye'de 100 hayvanın yüzde 30'u çok kaliteli niteliği taşıyor.

Deri sanayinde ülke genelinde 14 OSB var ve 20 ilde deri sanayi yapılıyor. Ama bizim mezbahamız olmayan iller var. Diğer ülkeler deri sanayi rekabetinde Türkiye'yi geçmeye başladı.

Örneğin Hindistan, ham deri ihracatını yasakladı, sadece çanta, ayakkabı yani katma değer ihraç ediyor. Ama biz katma değer olmadan birkaç kuruşla deri hammaddesini dışarı gönderiyoruz."

RUSYA'DA TOPARLANAN DERİCİLER TİCARET MERKEZİ KURACAK

Öte yandan deri sektörü, Rusya'daki kayıplarını telafi etmeye başladı. Rusya'ya ihracatta yaşanan

krizin etkisiyle yaklaşık yüzde 50'lik bir pazar kaybına uğrayan sektör, ilişkilerin normalleşmesiyle payını artırdı. Rusya odaklı ihracat yapan sektör, 2017 yılında Moskova'da Türk Ticaret Merkezi'ni faaliyete geçirecek. Merkezin, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) destekli olması planlanıyor. Dünya deri sektöründe binde bir pay alan sektör, ABD, Fransa ve Almanya'daki paylarını artırdı. Sektör, dünyanın en büyük ithalatçıları konumunda yer alan; ABD, Almanya, Fransa, Kanada, Japonya ve Güney Kore ülkelerinde hızını artırarak, dünya pazarından aldığı payı yükseltmek istiyor.

"DÜNYANIN EN ÖNEMLİ OYUNCULARINDAN BİRİSİ OLABİLECEK GÜCE SAHİBİZ"

Türkiye'nin deri sektöründe ki en önemli oyuncularından birisi olduğunu belirten İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkanı Mustafa Şenocak, bu konuda şu değerlendirmelerde bulundu:

"En büyük deri ithalatı yapan ülkelere deri ihracatımız artıyor. Bu pazarlarda Türkiye'nin payı yok denecek kadar azdı. Pazarlardan binde 1 oranında pay alıyorduk. Çok ciddi bir kapasite var.



Dünyanın toplam ithalat hacmi 250 milyar dolar. Dünyanın en büyük ithalatçısı ABD'den geçtiğimiz yıl aldığımız payı yüzde 22 arttırdık.

Almanya'dan aldığımız payı yüzde 7, Fransa'dan aldığımız payı ise yüzde 6 arttırdık. Rusya ve çevre ülkelerde kaybettiğimiz pazar payımızı ABD, Almanya, Kanada, Fransa, Japonya, Güney Kore gibi dünyanın en büyük deri ithalatçısı olan ülkelere kapatmaya çalışıyoruz. Bu pazarlara yönelik gerçekleştireceğimiz tanıtım faaliyetleri, ticaret heyetleri ve fuarlarla etkinliğimizi artıracacağız."

RUSYA PAZARINDAN ÇARPICI RAKAMLAR

Rusya pazarındaki son duruma değinen Şenocak, "Rusya pazarındaki düşüş sektörü olumsuz etkileyen en önemli faktör. Ocak - Ekim 2016 döneminde Rusya'ya ihracatımız yüzde 59 düşmüş, bu da yaklaşık olarak 89 milyon dolarlık bir düşüşe tekabül ediyor. Rusya'ya 2014'te 440 milyon dolar ihracat yaparken, yaşanan krizle beraber bu rakam 90 milyon dolara kadar düştü. Yüzdesele olarak 2014'te yüzde 24, 2015'te 16, 2016'da 8 gibi bir rakam çıkıyor.

Rusya'yı hesaplamalardan çıkardığımız zaman sektörümüzün ihracatında değer bazında yüzde 5, miktar bazında ise yüzde 13 artış gözüküyor.

Bu da sektör olarak ihracatta ne kadar Rusya odaklı ilerlediğimizin bir göstergesi. Ayrıca petrol fiyatlarıyla orantılı bir şekilde ihracatımız Rusya'ya azaldı. Önümüzde ki yıllarda Rusya bizim önemli bir pazarlarımızdan biri olmaya devam edecektir" dedi.

KAPASİTE KULLANIMI YÜZDE 60'IN ALTINDA

Belirlemiş oldukları yeni ihracat hedefleri doğrultusunda, kurulu üretim kapasitesinin teşvik edilmesinde hem istihdamın hem de ihracatın artacağına değinen Şenocak, "Bu yıl ki kapasite kullanım oranlarımız yüzde 57. Bu alana getirilecek teşvikle sektörümüz yaşanan sorunları aşacaktır" dedi.

ÖTV İNDİRİMİ BEKLENTİSİ

Daralan piyasada bu geçiş dönemini en az zararlı atlatabilmek adına ekonomi yönetiminden bazı taleplerde bulduklarını belirten Şenocak, şu açıklamalarda bulundu: "Hükümetimiz taleplerimiz doğrultusunda fason işçilikteki KDV'yi düşürerek üretime doğrudan destek verdi. Önemli birkaç sorunumuz kalmış durumda.

Bunların da çözüme kavuşacağına inanıyoruz. Krediyeye erişimi, kıymetli kürkte ÖTV indirimi, taktik ürün de sıkı kontrol ve denetim, ham derinin kayıt dışılığının önlenmesi ve iş kümelenmelerinin şehir içlerinde

sağlıksız ve uygun olmayan yerlerden şehir yakınlarında devletimizin önerdiği yerlere taşınması çözüm beklediğimiz sorunlarımız. ÖTV indirimi sağlanırsa 40 milyar dolarlık kıymetli kürk pazarından uzun vadede 4-5 milyar dolar alabiliriz."

DERİ SEKTÖRÜ DE KORUMA İSTİYOR

Ayakkabı sektörüne 2014 yılında gelen ilave gümrük vergisiyle ithalatın ciddi şekilde azaldığını kaydeden Şenocak, rekabetin arttığını, bu alanda gelişme sağladıklarını dile getirdi. Rekabetten hiçbir şekilde korkmadıklarını ifade eden Şenocak, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Toplam yaptığımız ithalat rakamı 1.1 milyar dolar. Özellikle Çin ve Hindistan'dan ithal deri getiriliyor. İçeride haksız rekabet sağlanıyor. Bu konuyu ilave gümrük vergisiyle çözebiliriz. Yüzde 50 gibi bir ilave verginin gelmesi demek, ithalatın azalması, rekabet etmek demek. Bu durum sağlanırsa ithalat yarı yarıya azalır. Dış ticaret fazlamız artar."

Son dönemde Rusya pazarında eski ritmin sağlandığını aktaran Şenocak, Rusya'da Türk Ticaret Merkezi kuracaklarını söyledi. Moskova'da yer baktıklarına değinen Şenocak, "Rusya krizi gözüküldükten sonra bu fikir ortaya çıktı. 2017 yılında faaliyete geçeceğiz.



Bu proje TİM destekli de olabilir. Ama olmazsa da biz sektör birliği olarak altından her türlü kalkarız" dedi.

"HER YIL 20 MİLYON LIRALIK DERİ HEBA OLUYOR"

TESK Başkanı Palandöken ise kurban bayramında kesim sırasında yapılan hatalar yüzünden 20 milyon liralık derinin heba olduğunu söyledi. Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendevi Palandöken, deri işletmelerinin, ihtiyaç duydukları ham derinin önemli bir bölümünü ithalat yoluyla sağladıklarına işaret ederek, "Kurban Bayramı'nda kalitesiz bıçaklarla tecrübesiz kasapların kestiği kurbanların derileri kullanılmaz hale geliyor, her yıl 20 milyon liralık deri heba oluyor" ifadesini kullandı.

Palandöken yaptığı yazılı açıklamada, küçükbaş hayvan derisinin 10 lira, büyük baş hayvan derisinin de 90-100 lira civarında satış değeri bulunduğunu belirtti. Palandöken, kurban derilerinin toplam değerinin ise 100 milyon lirayı bulduğunu bildirdi.

Deri işletmelerinin ihtiyaç duydukları ham derinin büyük bölümünü ithalat yoluyla sağladıklarını ifade eden Palandöken, geçen yıl 1,6 milyar

dolarlık deri ve deri eşya ithalatı yapıldığına ve bunun 286,9 milyon dolarlık kısmını ham postlar ve derilerin oluşturduğuna dikkati çekti. Kurban bayramlarında kalitesiz bıçaklarla tecrübesiz kasapların kestiği kurbanların derilerinin kullanılmaz hale geldiğini belirten Palandöken, şunları kaydetti:

"Her yıl 20 milyon liralık deri heba oluyor. Acemi kasaplar deri üzerinde et parçalıyor. Kesim ve yüzüm sırasında deride meydana gelen bıçak yaraları ve yetersiz tuzlama nedeniyle bakteri



oluşumu derilerin israf olmasına yol açıyor. Bu hatalardan dolayı kurban derilerinin en az yüzde 20'si kullanılmaz hale geliyor.

Belediyelerimizin kurban kesimleri için ayırdığı alanlarda deri yüzme makinelerini artırması faydalı olacaktır. Belediyelerin bu hizmetleri en iyi şekilde yerine getirmesi için kurban derilerini toplayan kurum ve kuruluşlar da katkı vermelidir."

BÖLGESEL TEŞVİK YERINE SEKTÖREL TEŞVİK İSTİYORUZ

Türkiye'de son iki yıldır ihracat rakamlarının ihracatçıları mutsuz ettiğini belirten Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Jak Galiko, Avrupa Birliği'ndeki ekonomik durgunluğa, Rusya krizinin de eklenmesinin ihracatçı sektörleri olumsuz etkilediğini kaydetti.

Galiko, "Refahı arttırmanın yolu üretim ve istihdam ile olur. Bunların artmasının yolu da ihracattan geçer. Türkiye'de bölgesel teşvik veriliyor. İzmir'e 40 km. mesafedeki Manisa ile İzmir arasında haksız rekabete yol açılıyor. 10-12 yıldır sektör bazında teşvik verilmesini istiyoruz" dedi. ■

DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İMALATI SANAYİNİN ZAYIF YÖNLERİ

Hammadde ve girdi tedarikinde deri ve deri ürünleri sanayinde azalan hayvan varlığı, ham deride dışa bağımlılık, kontrolsüz deri kesimi ile oluşan kalite sorunları ve yüksek ÖTV uygulamaları ile çeşit hammadde bulunamaması, ayakkabı sanayinde ise ham deride dışa bağımlılık ve kaliteli deriye erişimde sıkıntılar, üretimde deri ve ürünleri sanayinde yüksek enerji, arıtma, su ve işgücü maliyetleri, ayakkabı sanayinde ise atölye ağırlıklı küçük ölçekler ve yetersiz otomasyon zayıf yönlerdendir. Ürün geliştirme ve kalitede sınırlı araştırma ve geliştirme faaliyetleri ile sınırlı ürün geliştirme faaliyetleri, sınırlı markalaşma ile ayakkabı sanayinde sınırlı tasarım kapasitesi zayıf yönlerdir. Pazarlama ve satışta deri ve ürünleri sanayinde büyük pazarlarda olamamak ve az sayıda pazara bağımlı kalmak ile ayakkabı sanayinde yetersiz tanıtım ve pazarlama faaliyetleri zayıf yönler arasında yer almaktadır. Finansman ve mali yapıda deri ve deri ürünleri sanayinde düşük karlılık, sınırlı finansal kaynaklar ve yüksek finansman maliyetleri ile ayakkabı sanayinde yetersiz sermaye birikimi zayıf yönlerdir.

Verimlilik ve insan kaynaklarında deri ve deri ürünleri sanayinde eğitim kurumları ile müfredat uyumsuzluğu, pratik eğitimin zayıf kalması ve sınırlı altyapı olanakları ile ayakkabı sanayinde tecrübeli ama eğitimsiz işgücü zayıf yönlerdir. Piyasa ve sektör koşullarında az sayıda kurumsallaşmış firmanın bulunması ile kayıt dışı ve haksız rekabet, ayakkabı sanayinde ithal ürünler ile taklitçilik zayıf yönler arasında değerlendirilmektedir.

FIRSATLAR

Hammadde girdi tedarikinde ayakkabı sanayinde iyileşen ve çeşitlenen yan sanayi, Üretimde deri ve ürünleri sanayinde Batı Avrupa ülkelerinin üretimden çekilmesi ile ayakkabı sanayinde yüksek el becerisine sahip işçilik, ürün geliştirme ve kalitede deri ve ürünleri sanayinde Ar-Ge ve Ür-Ge açığı ve kapatılma ihtiyacı ile ayakkabı sanayinde üretimde kalite bilincinin artması ve tasarım bilincinde hızlı gelişme, pazarlama ve satışta deri ve ürünleri sanayinde halen büyük pazarlara hiç girilmemiş olması, artan yabancı alışveriş potansiyeli ve geleneksel pazarlara yakınlık. Ayakkabı sanayinde iç pazarın tüketim potansiyeli ve gelişen modern perakende pazarı, artan kaliteli ve sağlıklı ayakkabı tercihleri ile yakın ve komşu pazar potansiyeli, Verimlilik ve insan kaynaklarında artan eğitim yatırımlarının geri dönüşümünün alınacak olması, Piyasa ve sektör koşullarında ise kamunun sanayinin önemini yeniden anlamış olması ile kamunun yeni destekleri fırsatlar olarak görülmektedir.

TEHDİTLER

Hammadde ve girdi tedarikinde deri ve ürünleri sanayinde yerli ham deri arz kaynağının azalması, dünyadan ham deri tedarikinin zorlaşması, ayakkabı sanayi için yerli yan sanayinin gelişimini sınırlayan ucuz-kalitesiz ithal girdiler, Üretimde deri ve ürünleri sanayinde dünyada arz fazlası ve artan fiyat rekabeti ile ayakkabı sanayinde sanayileşmeye geçememek ve orta ölçekte kalmak, Ürün geliştirme ve kalitede moda da izleyici olmak ve yeterli marka çıkaramamak, Pazarlama ve satışta deri ve ürünleri sanayinde ikame ürünlerin çıkması, büyük pazarlara girememek ve geleneksel pazarlardaki ekonomik ve siyasi sıkıntılar, ayakkabı sanayinde haksız rekabet yaratan ülkeler, komşu ülkelerde sıkıntılar, modern perakende pazara yabancı markaların agresif girişi, finansman ve mali yapıda yetersiz teşvikler ve sermaye ve finansman sıkıntısı ile deri ve ürünleri sanayinde düşük karlılığın sürmesi, Verimlilik ve insan kaynaklarında işçi-işveren ilişkilerinde yaşanan sıkıntıların sürmesi sektörün eğitim kurumlarına yönelik ilginin ve öğrenci sayısının azalması, sanayide nitelikli ve niteliksiz işgücü açığının artması, Piyasa ve sektör koşullarında ise sınırlı kurumsallaşma, kayıt dışı üretim, haksız rekabet, yetersiz ithalat ve iç piyasa yönetimi ile ayakkabı sanayinde yetersiz ürün standartları, kaçak ithal ürünler, sektörün oyuncuları için ticaret-üretim açmazı ile sanayinin tamamı için değişen iklim koşulları tehditler olarak değerlendirilmektedir.

SEKTÖR STRATEJİLERİ VE POLİTİKALAR

<p>1. Hayvan varlığının artırılması için hayvancılığın desteklenmesi, deriye et ve süt kadar önem verilmesi, mezbahaların kayıt içine alınması, derinin elde edilmesi taşıması ve depolanmasında standartlara uyulması</p>	<p>2. Ham, yarı işlenmiş ve işlenmiş kürk postu ithalatında ve üretiminde yüzde 20 ÖTV'nin kaldırılması, yüzde 18 KDV'nin yüzde 8'e indirilmesi</p>	<p>3. Vadeli ithalatta uygulanan KKDF oranının yüzde 1'e indirilmesi, yurtiçinden temin edilemeyen malların ithalatında kaldırılması</p>	<p>4. Aksesuar yan sanayinin geliştirilmesi, üretim, kalite, tasarım kapasitesinin artırılması</p>
<p>5. Doğal ve fiziki kümelenmeler içinde faaliyet gösteren firmaların işgücü kamu yüklerinin azaltılması, esnek çalışma uygulamalarına geçilmesi, indirimli enerji fiyatı uygulanması</p>	<p>6. Yeni yatırım teşviklerinde 6. Bölgede uygulanan desteklerin deri sanayinin özel konumu nedeniyle mevcut kurulu deri organize sanayi bölgelerindeki yeni yatırımlar için de aynen uygulanması</p>	<p>7. Çevre yatırımları ile çevre harcamalarının Çevre ve Şehircilik Bakanlığı bütçesi ile "Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" kapsamında desteklenmesi</p>	<p>8. OSB dışındaki mevcut doğal kümelenmelerin işlah OSB niteliğinde statüye kavuşturularak altyapı ile yatırım ve üretim aşamalarında desteklenmesi, İstanbul'daki doğal kümelenen yeni planda gösterilen sanayi bölgelerine kümelenerek taşınmasının desteklenmesi</p>
<p>9. Turquality ve Marka Destek programına deri sektörünün katılımının artırılması, bu programların uygulama süreçlerinin iyileştirilmesi, devlet destekleri kapsamında yapılan ödemelerin hızlandırılması için iyileştirmelere gidilmesi</p>	<p>10. 2023 yılında 10 milyar dolar ihracat yapılması</p>	<p>11. Özel fatura kapsamında gerçekleştirilen ihracatın resmi ihracat rakamına dahil edilmesi ve Özel faturalı ihracatlarda üretici ihracatçılara ÖTV iadesi yapılması</p>	<p>12. Rusya'ya ihracatta referans fiyatların ve geçiş maliyetlerin düşürülmesi için kamu nezdinde girişimlerin sürdürülmesi, özel faturalı ihracata navlun desteği sağlanması</p>
<p>13. Dahilde İşleme Rejimi kapsamında izin verilen döviz kullanım oranının yüzde 75'e yükseltilmesi</p>	<p>14. Doğal deri ile suni deri ayırımına ilişkin tüketici bilincinin artırılması</p>	<p>15. Nitelikli insan kaynakları yetiştirilmesi ve zanaatkarlığın korunması</p>	<p>16. Çalışma hayatına ilişkin getirilen düzenlemelerin gözden geçirilmesi ve ilave yüklerin azaltılması</p>
<p>17. Saraciye sektöründe alışlarda yüzde 18, satışlarda yüzde 8 KDV uygulaması ile ortaya çıkan sıkıntının giderilmesi</p>	<p>18. İthalatta ürün standardı ve kalitesi denetimlerinin etkinleştirilmesi, yeni standartlar ve ithalatta insan ve tüketici sağlığına yönelik kontrollerin oluşturulması, ürün tanıtım bilgilerine zorunluluk getirilmesi, tüketicinin bilinçlendirilmesi, indirim dönemlerinin düzenlenmesi</p>	<p>19. Kayıt dışılık ile mücadelede derinin elde edilmesi (mezbahalar) aşamasından başlayarak kayıt dışı denetimlerin artırılması, caydırıcı önlemler alınması, işgücü üzerindeki yükler azaltılarak kayıt dışılığın azaltılması, takticilik ile mücadelede fikri mülkiyet hakları düzenlemelerindeki uygulamaların etkinleştirilmesi</p>	

titiz • alıřkan • güvenli



- Taşımacılık Hizmetleri
- Dağıtım Hizmetleri
- Komple ve Parsiyel Nakliye

EGE[®]
ULAŞIM

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

Sektörün kanaat önderleri, Rusya pazarı odaklı ihracat bağımlılığından kurtulmak gerektiğinin altını çiziyorlar

Koruma tedbirleri alınmalı, Katma değerli üretime odaklanılmalı, Güvenlik sağlanmalı

2016 yılındaki terör eylemleri nedeniyle "güvenlik" başlığında Türkiye'nin yaşadığı sıkıntıların ihracata ve ihracat bağlantılarına zarar vermeye başladığına vurgu yapan sektör temsilcileri, "güvenliğin sağlanması" gerektiği mesajını veriyorlar.



/// Hazırlayan: Seda Gök

Türkiye'deki deri sektörünün mevcut durumu, gelişim trendi, yaşadığı sorunlar ve hedefleri... Bu başlıkları sektörün üç kanaat önderi ile ele aldık. Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Jak Galiko, Ege Deri Sanayicileri Derneği Başkanı, İZBAŞ Yönetim Kurulu Başkanı ve aynı zamanda Ege Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi olan Eyüp Sevimli ile Deri Tanıtım Grubu Başkan Yardımcısı Süleyman Tahiroğlu, YARIN Dergisi için bir araya geldi. 2016 yılındaki terör eylemleri nedeniyle "güvenlik" başlığında Türkiye'nin yaşadığı sıkıntıların

ihracata ve ihracat bağlantılarına zarar vermeye başladığına vurgu yapan sektör temsilcileri, "güvenliğin sağlanması" gerektiği mesajını veriyorlar. Bu dönemde yeni yatırımdan çok mevcut yatırımların yaşamasına odaklanmak gerektiğinin altını çizen kanaat önderleri, Hükümet'in sektöre yönelik koruma tedbirleri almasını istiyorlar. Türkiye'nin "katma değeri yüksek" ürün üretimi ve ihracatına ağırlık vermesinin önemine işaret eden sektörün temsilcileri, bu bağlamda doğru rakip ve pazar belirlemek gerektiğinde birleşiyorlar. İç pazardan vazgeçilmesini de öneren kanaat önderlerinden sektörü bütün yönleriyle dinledik.

2016 yılının genel bir değerlendirmesini yapabilir misiniz?

Eyüp Sevimli: İhracat rakamları ile bakacak olursak, Türkiye genelinde yüzde 1,2 gerileme görüldü. Türkiye'nin genel ihracatı 142 milyar dolar olarak gerçekleşti. Deri ve deri mamullerinde ise 5,7 gerileme var ve 1,4 milyar dolar olarak kayda geçti. Deri ve deri mamullerinin diğer ihracat sektörleri içerisindeki payı da yüzde 1. Deri sektörü olarak genel ihracat içerisindeki payımız oldukça küçük bir pay. Aslında büyütülebilecek de bir pay. Bunun büyütülmesi, Rusya'ya bağımlılıktan kurtulmakta olacak ihracat ilk başlarda güçlü olduğumuz dönemde başta Almanya olmak



Soldan saęa; Süleyman Tahiroğlu, Jak Galiko ve Eyüp Sevimli

üzere Avrupa ülkelerine yapıyordu ve gerçek ihracattı. Rusya'ya ihracat ise İstanbul'daki lojistik firmalarının faturaları ile düzenlenmiş bavul ticareti ile başladı ve büyüdü.

Bavul ticaretinin toplam ticaretten aldığı pay nedir?

Eyüp Sevimli: Şu anda öyle bir veri yok, büyük çoğunluğu ayakkabı sektörünün ihracatı azalmış durumda. Birbirine yakın olan ülkeler bu ticaretten en büyük payı alır. Komşuluğun en büyük getirisi ortak ticarettir. Komşularımızla iyi geçinmek ihracatın işine yarar. Deri sektörü dediğimizde gidilebilecek çok yol var. Ayakkabının hitap ettiği alanlar fiyat olarak düşük olan alanlar. Pazar ekonomisinin iyileşmesi gerekir.

Şu an ayakkabı ihracatında hangi ülkeler ön planda? Segment olarak baktığımızda A ve B tüketici grubuna yönelik de ürün gruplarına odaklanmalıyız diyebilir miyiz?

En başta 116 milyon dolar ile Irak pazarı var. Ama 2016'da 80 milyona düşmüş. Yüzde 30'luk bir düşüş yaşandı. Yüzde 11,5 payı Irak'a ait. Sonraki büyüklükler yüzde 6'dan aşağı doğru gidiyor. Almanya yüzde 6,2 Suudi Arabistan yüzde 5,2 oranında pay alıyor. Suudi Arabistan'a ağırlıklı terlik ihraç ediyoruz. Bu terlikler ayakkabı gibi kaliteli. Ancak diğer Ortadoğu ülkelerine satılanların sayısı çok, ederi çok değil. Ayakkabı olarak görünse de en büyük kısmı terlik tutuyor.

Rusya'ya ihracat düşmüş. Daha önce 70 milyon iken 28 milyona düşmüş. Yüzde 59 kayıp var. Bu yine kazanılabilir bir şey. Rusya'nın ayakkabı olarak daha pahalı daha frapan özel zevkleri var. Pazarı zorlayan şeyler, kaliteyi düşürünce kendinizi geliştirmek için girdaba giriyorsunuz. Biz her zaman söyleriz, quantity değil quality önemli. Katma değeri yüksek alanlara yatırım yapmamız gerekiyor.

Üretim ayağına baktığımızda nasıl bir gerçekle karşı karşıyayız, şu anda üretim kapasitemizin ne kadarlık bölümünü kullanabiliyoruz?

Eyüp Sevimli: Genel görüntü; ayakkabıda artış görünüyor. Konfeksiyon en çok etkilenen sektör. Ancak ayakkabı zorunlu bir ihtiyaç ve şanslı, deri ise ihracatta henüz başlangıçta olduğu için oldukça şanslı diyebilirim.



JAK GALIKO

Bizim en büyük derdimiz tanıtımdan çok ülkemizin güvenliğini ve imajını yaratmaktır. Dünyadaki ticaret mekanizmasını düşündüğünüz zaman bir deri tanıtım grubunun fuarlarda Türkiye ile ilgili tanıtım yapılmasına karşı değilim. Ben deri tanıtarak Türkiye'nin imajını yükselteceğime inanmıyorum. Ben Türkiye'ye güvenilirliği nasıl kazandırırm?

Süleyman Tahiroğlu: Avrupa'da bir kaç sene öncesine kadar deri giysi oldukça moda ve gündemdeydi. Son yıllarda modanın dışına da gitti. Fiyatlar önce Çin sonra Hindistan ve Pakistan'dan ucuz ceketlerin piyasaya gelmesi ile oldukça düştü. Türkiye de bu fiyatlarla ihracatta rekabet edememeye başladı ve pazar kaybı oldu. Türkiye'de her fiyata bir ceket bulunabilir. Bir ceketin 150-200 lira civarında yalnızca konfeksiyon maliyeti var. 350 liraya mağazaya koyarsanız, deri zaman zaman ucuzlarsa da dükkâna koyduğunuz zaman fiyatı bir soru işareti uyandırır.

Jak Galiko: Derinin özünde çok önemli bir kriteri var. Seleksiyondur bir deriyi doğru istikametine götüren. Eyüp Başkan dedi ki "Bizim hedefimiz daima katma değeri daha yüksek, yüksek fiyatlı bir ürün yaratmak." Belki rakamsal olarak 1 milyon adet ceket olmayabilir ama üst seviyedeki kaliteli bir ürün yapıp 500 bin ceketle daha üstün bir fiyat elde edebilirsiniz. Hedefin o olması lazım. Aksi halde Çin, Hindistan ve Pakistan ile rekabet etmeye gitmiş oluruz, biz onlarla rekabet edemeyiz. Dolayısıyla orada bir

gelişki var. Seleksiyonun alt tabakasını da üretmek zorundayız. Hedef, üst segmentte ürünler üretmek. Türkiye, İtalya kadar deriyi bilen bir ülke.

İğneyi kendimize de mi batırmamız gerekiyor?

Jak Galiko: Bunu biz bilmiyoruz. Hedef olması gerektiğini, herkesin kafasına sokmak lazım... Rusya pazarına yüksek katma değerli ürünler katıldı. Ama pazar olarak tek alıcı bulması bir dezavantaj... Elimizde birçok pazarın olması lazım. Dönem şeklinde insanlar deri giysileri aldılar, doyuma ulaştılar ve artık o pazara deri giysileri satamıyorsunuz. Ama aradan bir beş sene altı sene on sene geçtiğinde yeniden ihtiyaç olacak. Pazarlar değişik değişik olduğunda hepsi sıra sıra gelecek ve ihtiyaç bitmeyecek. Bunlarla sıcak ilişkide olduğunuz sürece onların ilk çalacağı kapı siz olacaksınız.

Türkiye'de ihracatçı dönem dönem krizler yaşadı ve hep alternatifli pazarlarla yol alması gerektiğini gördü öğrendi. Neden deride ısrarla Rusya dedik ve alternatif pazarlara yönelemedik?

Eyüp Sevimli: Rusya'ya ihracatın yolları ile diğer ülkelere ihracatın yolları değişik. İhracat zor bir şey. Bir ülkenin standartlarını bilmek gerekir. İhracatta risk olmaz diyorsunuz ama ilk başlarda bunu sağlayamıyorsunuz. İlk girdiğiniz bir ülkede mesela ihracat sigortasından faydalanmayı başaramayabilirsiniz. Karşınıza yanlış kişiler çıkabilir. Adım adım yapmak gerekir. Derici elinde hazır pazar varken bu pazarı kaybetmek istemiyor. Her zamanki ülkede ticareti nasıl yapacağı belli, o kapı açılışın yeniden ilişki kurulsun diye bekleniyor.

İlişkinin ne kadar sağlıklı olduğuna bakmak lazım. Aslında o pazarda sağlıklı ilişki diye bir şey yok. Çünkü o pazarın özelliği sağlıksızlık. Kolaylık, risk ve fazla kar üzerine dayalı. Nerede fazla kar var, orada risk var.

Önümüzde böyle sağlıksız bir Pazar geçeceği var. O zaman alternatif olarak odaklandığımız ülkeler hangileri?

Süleyman Tahiroğlu: Rusya deri giyside en büyük pazar. Ülkenin konumu bunu gerektiriyor. 90'lı yılların başında Rusya, Türkiye'ye akın akın geldi ve büyük bir talep oldu. Herkes deri giysi üretilip satmaya başladı. Zaman içerisinde onların talebi



doğrultusunda ihracat büyüdü. Geliyor, parayı verip gidiyor. Böyle bir sistemle başladı. İhracatçı olmasına gerek yoktu. Sistem böyle yürümeye başladı. Onlar bize gelip pazarı büyüttüler. Taleplerini çoğalttılar, tasarım ve koleksiyonlar yapılmaya başlandı. Deri konfeksiyon sektörü büyüdü.

Jak Galiko: 72 senelik kapalı rejimin açılmasından sonra birdenbire kendilerini kendi evlerine iş yapıyor gibi gördüler. Pazar onlara göre ayarlandı. Rusya pazarı çok kolay, nakliyesi kargo uçaklarla gidiyor, nakit para. İstanbul'daki Türk arkadaşlarımız Rusya'da dükkânlar açtılar. Uğraşmadan iş yapma dönemi idi. 2010'dan itibaren değişti. Şu an bir tek Türkiye akıllı değil, dünya pazarının gözü de Rusya üzerinde. O pazarı kaybetmeden diğer pazarı da bulmam lazım. Şimdi ne oldu, yukarıda bir kriz var, bizim ihracatımız düştü.

Eyüp Sevimli: Komşuluk ilişkilerini doğru kullanırsak, bütün ürünlerimizi satabileceğimiz en iyi pazar fiyatların yüksek olması nedeniyle Avrupa Birliği'dir. Bunun yanında yüksek kaliteli ürün, bizim sektörümüzde ister giysi ister ayakkabı ister sadece deri olsun bütün bunları satabileceğimiz en güzel pazar yine Avrupa Birliği.

Neden en yüksek fiyatlar ve yüksek kaliteli ürün bunlarda, bunlar hem mağaza zincirleri olarak hem marka olarak bütün ülkelerde. Bizim ülkemizde de var. Bizim ülkemizde en güzel yerlerdeki en iyi AVM'lere bakıyorsunuz gerek İtalya gerek Fransa'daki zincirler var. Bu zincirler Amerika'da da aynı satışı yapıyorlar. Düne kadar Çin'de de aynı satışı yapıyorlardı ama son iki üç senedir Çin'in şartları değişti ve bunlara yavaş yavaş kapıları kapattı.

Onların para, ticaret politikası bugün değişmiş durumda. Aynı hızda gitmiş olsaydı Çin'in her tarafını zaten bu mağazalar ele geçirmiş olacaktı. Çin kendi markalarını üretilip-tüketmekte meşgul ve kendini geliştiriyor. Bütün ayakkabı, giysi gereksinimini karşılayabilecek bu mağazalarda satılabilecek ürünlerin en azından yüzde 10-20'sini bizden karşılasalar bize yeter de artar.

Türkiye olarak yabancı mağaza gruplarına ürünlerinin en az yüzde 20'sini iç pazardan almak zorunluluğu getirebiliyor muyuz?

Eyüp Sevimli: Böyle bir şey yok, olamaz da. Şu anda bazı büyük dünya markaları ki, bunlar fiyatları çok düşük ürünler üretilip onları





tüketicieye kavuşturmaya, buluşturmaya çalışıyor. Bu firmalar mevsimlik değil hafta içerisinde iki defa koleksiyon değişimine gidiyor. Bunlara bizim ülkemizde cevap vermek çok zor. Biraz daha hızı az, biraz daha mevsimlik olarak değiştiyen markalar bizim için uygun olabilir.

Mesela İzmir'deki tekstilcilerin büyük çoğunluğu bunun yolunu dar boğaza girdikten hemen sonrasında buldular ve hemen kendilerini genişlettiler.

Markalara üretim yapmak diyorlar. Markalara kendi ismi altında üretim yaptıkları gibi aynı zamanda kendi markalarını da üretip, onları da daha küçük bir takım pazarlara sunuyorlar. Çünkü siz bir markanın istediği çeşit ürünleri yaptığınızda onun haricinde kendi markanızla da onlara benzer ürünler yapıyorsunuz. Dolayısıyla o pazara hitap edebilecek hem model hem kaliteyi yaratmış oluyorsunuz. Bu da bir alt fiyatla daha sonra katma değeri yükselecek şekilde sunulacak ve katma değeri daha fazla olacaktır.

EYÜP SEVİMLİ

"İhracatla iç piyasanın birbirini tamamlaması çok önemli. Katma değeri yüksek bir ürün yaptığımızda bunu ihraç edemeyeceğiniz kısmını iç piyasada tüketmeniz lazım. İç pazardaki fiyat ve kalite talebi bu ihracat fazlası ürünler için uyumluluk gerektiriyor. Ayrıca iç pazardan aldığımız geri dönüşler bizim geleceğimize yön veriyor."

Öbürü belki pazarda 3-4 misli fiyatla satılacak ama sizden çıkış fiyatı daha ucuz olacak. Çünkü o markanın altında yaptığınız üretimi yine daha ucuza vereceksiniz. Marka değeri olarak ancak değerini koyabileceksiniz. Ama siz kendi markanızı yaptığınızda o pazarda yarı fiyatına satılacak ama sizden çıkış fiyatı daha yüksek olacak. Pazar fiyatıyla üreticinin eline geçen fiyat arasındaki fark kendi markanız olduğu zaman daha fazla olacak, kârınız artacaktır. Biraz daha yüksek markalara odaklanmak, en azında orta düzeyde markalarla başlayıp daha sonrasında yüksek düzeylere odaklanmak bizim sektörün çıkışı, ilerlemesi, kendini geliştirmesi ve büyümesi için olmazsa olmaz diye düşünüyorum.

Peki bu süreçte sektör kendisine olmazsa olmaz dediğimiz hangi hedefleri ya da hangi çalışma yöntemini benimsemiştir?

Jak Galiko: Bir kere her şeyden önce mevcudun muhafaza edilmesi için Hükümetimizden teşvik ve destek bekliyoruz. Her şeyden evvel dünyada kriz var. Karşı taraftan bir talep yok. Dolayısıyla ekonominin birinci şart olarak arz-talep dengesini bir kere tutturmamız gerekiyor. Bunun içinde şu andaki mevcudun korunması gerekiyor. Devlet büyüklüğümüz bizlere yatırım yapın teşvik vereceğiz diyor. Ama deri sektörü şu anda yüzde 55-60 kapasiteyle çalışıyor. Kapasitenin artması lazım. Yoksa teşvik vermenin bir anlamı olmaz.

Önce mevcut kapasitenin korunması gerekiyor. Onun içinde destek olunması gerekiyor. Bunu 10 yıldır söylüyoruz. Biz kimiz? Biz bir Pakistan mıyız, Çin miyiz, Hindistan mıyız? Bir Fas bir Mısır mıyız? Hayır, biz onlar olamayız. Kaliteli ve düzgün bir pazarlama gerekiyor. Satın alma gücü yüksek olan bir kitleye hitap etmeliyiz. Bizim asgari ücretimiz Yunanistan dışında bütün Avrupa ülkelerinden daha yüksek. Ben böyle bir ortam da o ülkeler ile rekabet edebilir miyim?

Eyüp Sevimli: Deri sektörü uzun bir geçmişi, kalite bilgisi, kalite ve tasarımla üst gruplara hitap edebilecek yapıdadır. Onun için bizim rekabetimiz alt gruplarla fiyatlarla olmaz. Ancak kalite ve tasarım ile üst gruplara hitap etmemiz gerekiyor. Bizim sektörümüzün ister ayakkabı ister konfeksiyon isterseniz deri sektörü olarak düşünün her

MODDA
BAYRAKLI

MODDA'NIN YEŞİLİ

KENDİNE ÖZGÜ MİMARİSİYLE BAYRAKLI'DA

Şehrin sunduğu tüm imkanlardan yararlanabileceğiniz, herşeyin elinizin altında olduğu, hızla daha da değer kazanan İzmir'in yeni merkezi Bayraklı'da yer alan **MODDA Bayraklı**; sıradışı, ayrıcalıklı ve konforlu olanakları ile şehir yaşamını yeniden tanımlıyor.

size özel ödeme planı,
veya uygun banka kredisi ile
120 aya kadar taksit imkanı.

ŞEHİRİN DOĞASINA AYKIRI, İNSAN DOĞASIYLA BÜTÜNLEŞEN MİMARİ!

Tek blok, **97 premium 2+1 ve 3+1** dairelerden oluşan, Bayraklı'nın tam kalbinde yükselen **MODDA Bayraklı**; sosyal imkanları, üstün rezidans hizmetleri, konumu, konforu, altyapısı ve yeşil mimarisi ile İzmir'i **Leed GOLD** Sertifikası Adayı yepyeni bir "**yaşam konsepti**" ile tanıştırıyor.



ONTAN
GAYRİMENKUL GELİŞTİRME

Satış Ofisi :

444 67 31

moddabayrakli.com



üç sektörde şu anda kabiliyetleri yapabilirlikleri itibarıyla belli bir yere gelmiş belli bir birikimi olan üreticilerdir. Burada baktığımız zaman aslında Avrupa'nın da geçmişten gelen acı bir tecrübesi var. Avrupa markaları pazara sundukları ürünleri kaliteyi bozmadan daha ucuza yaptırabilmenin yollarını aradılar. Bunu Vietnam, Çin, Malezya'da denediler.

Bu denemeler sonucunda oradaki ilişkilerini azaltma ve sağlıksızlığı ortadan kaldırma kararı aldılar. Çünkü oradaki yaptırıldıkları üretim her ne kadar başlarda ucuz gibiyse de hem maliyeti yükselmeye başladı, hem de komplikasyonlar oluşmaya başladı. Gittiler oraya yerleştiler. Çin'de kendi gönderdikleri kişilerle yönetim sürecini yönettiler. Ama gidince bu kişiler orada rahatsız oldu. Çin Hükümeti, markaların oradaki satışıyla ilgili birçok zorluk ortaya çıkardı.

Neydi bu zorluklar?

Eyüp Sevimli: Bu zorluklar şöyle; Avrupa'da Amerika'da olmayan laboratuvar test sonuçlarını istedikler. Bizde Avrupa'ya göndereceğimiz ürünün içerisinde binde bir nispetinde

müsaade edilen olması gereken bir şeyi, onlarda milyonda bir nispetine çektiler. 1 mg yerine 0,1 mg'a çektiler. Bununla ilgili yaptırımları ise kendi sistemleri ile test yapıyorlar. Başkalarının testleriyle ilgilenmiyorlar.

Kendi ürünlerinde değil, ithalatta bunu uyguluyorlar. Vê şöyle de bir şey diyorlar: "Senin mağazana gelirim her hangi bir ürünü alırım ve bunu test ederim. Bunun içerisinde her hangi bir şey bulursam burada onunla ilgili bütün ürünleri de imha edeceksin." Testlerine uymayan ürünleri imha ediyorlar. Bu markaların korkulu rüyası. Siz zaten marka değeri olan ürününüzü orada imha edilmesiyle hem itibar kaybına hem de değer kaybına uğruyorsunuz. Zararınız oluşuyor. Bunların çünkü hayatîyetinin bitmesi için o üzerine koydukları marka değerini mutlaka almaları gerekiyor.

Ar-Ge çalışmalarını için, bu test araştırmaları için para ödüyorlar ve bunun karşılığını almak istiyorlar. Geleceği yönetmek için çalışıyorlar. Şu anda bizim kafamızda olmayan düşünceleri onlar "acaba 20 yıl sonra dünya neyle karşı karşıya kalacak"

diyebilmek için 20 yıl sonra o piyasada olabilmek için çalışmalar yapıyorlar. Bu sayede o masanın çevresinde oluyor. Yoksa bir dahaki sene o markayı göremeyebilirsiniz. Hem pazar açısından hem üretimi devam ettirme açısından bir dezavantajları var. Türkiye'nin kendileri için iyi bir partner olduğunu gördüler.

Bize üretimi en yakından yapabilecek gelişmiş, kendini yetiştirmiş altyapısı elemanları var. Bizim sektörümüz bunlar için aslında en uygun sektörlerden bir tanesi. Birincisi tekstil sektörü ikincisi ise deri veya ayakkabı sektörü. Ayakkabı sektöründe İtalya'yı şu anda geçerse, bizim önümüzde İspanya ve Portekiz var. Bizim ayakkabılarımız bunlardan sonra geliyor.

Onların önüne geçmememiz için hiçbir neden yok. Yeter ki o pazarlarla biz iletişime geçelim. Avrupa'daki İtalya, Almanya ve İngiltere gibi pazarlarla ilişkiye geçelim. İngiltere'ye şu anda ihracat yapan ayakkabıcılarımız var. Bu teması sağladılar. Hem bizim durumumuz hem onların durumu bu ilişkilerin başlaması için bize şans veriyor.

Düşüncelerimin diğer arkadaşlarda da oluşması gerekiyor. Bizim bu konuda geç kalmamızın bir sebebi daha var. Aslında ihracatla iç piyasa birbirini tamamlayan iki durum. İç piyasada ne kadar çok sizi besleyecek bir pazarla birlikte hareket ediyorsanız, bunun size büyük faydası var. İhracatınızı geliştirmeniz için hem size bir destek oluyor hem de bilgi ve tecrübeyi piyasadan elde ediyorsunuz. Elde edilen bilgiyi ihracatta daha iyi bir şekilde kullanıyorsunuz. Bizim iç piyasamız ise ödeme şartları dolayısıyla sürdürülebilir bir durum arz etmiyor ve bu haliyle de ihracatta yardımcı bir pozisyonu yok. Bunun acilen çözülmesi gereken bir sorun olduğunu düşünüyorum. İç piyasa olmazsa ihracat olmaz.

Biz bir dönem bu hatayı sanki yaptık. Çok iyi para kazanıyoruz diye ihracata odaklanıp iç piyasaya sırtımızı döndük. Anladığım kadarıyla o dönemden bir ders çıkartmış ihracatçımız...

Jak Galiko: Bugün Türkiye'de bizim sektörümüzde en çok ihracat ayakkabı üzerine oluyor. 2016'daki 1,5 milyar dolarlık deri sektörünün ihracatının 780 milyon doları ayakkabı ihracatından elde edildi. Fakat İtalya, İspanya ve Portekiz ayakkabı yapıyor. Bu benim için ne demektir.

Ben kalkıp da bu üç ülkenin yaptığı ayakkabı pazarlaması esnasında bunların arkasından Çin, Pakistan veya Tayland'dan gelen ayakkabılarla o sınıfa mı ait olacağım? Yoksa bunlarla rekabet etmek için daha inovatif fikirlerle daha fazla mi pazarlamaya gayret sarf edeceğim?

Ya da ilerisine doğru yatırım veya öngörüm mü olacak? Benim hedefim İtalya, İspanya ve Portekiz ayakkabıların üzerinde veya onlarla beraber rekabet edebileceğim ayakkabı.

Şayet ben oraya erişmezsem benim için değerlendirme kiminle yapılacak. Çin'den gelen ayakkabı ile benim ayakkabım sizin için enteresan olmuyor. O zaman oradan gelen ayakkabıyı tercih ediyorsunuz. Benim burada hangi sınıfta olmam gerekiyor belirtilmesi lazım. Bugün Çin'de ayda 60 dolara çalışan bir sınıfta, asgari ücreti brüt olarak 640 dolar olan Türkiye'deki yapılan üretim. Siz bunlarla baş edebilir misiniz? Ya da aynı sınıfa koydukları zaman sizin tercih edilmeniz mümkün müdür? Onu tercih edecekler.



SÜLEYMAN TAHIROĞLU

Rusya deri giyside en büyük pazar.

Ülkenin konumu bunu gerektiriyor. 90'lı

yılların başında Rusya, Türkiye'ye akın akın

geldi ve büyük bir talep oldu. Herkes deri giysi

üretip satmaya başladı. Zaman içerisinde onların

talebi doğrultusunda ihracat büyüdü. Geliyor,

parayı verip gidiyor.

Maalesef bizim insanlarımız daha kolay kaçtı. Şu anda bizim önümüzde zorluk var. 20 sene ilerisini gören dünya ticareti nasıl olacak diye uğraşırken biz halen korumacı değil daha doğrusu ileriye atılcı bir sistemle bir çalışma zihniyetinde olmalıyız.

Atılım yapılması gereken bir dönem diyorsunuz.

Jak Galiko: Atılım derken yatırım değil. Yatırım yap para vereceğim diyorlar. Onlar için istihdam yaratmak hedefi var. Doğrudur ancak sen mevcudu muhafaza ettirirsen, mevcut kendi kendine gelişip kendi istihdamını geliştirecektir.

Eyüp Sevimli: Şu anda yatırım olmadığı için istihdam olmuyor. Yatırım azaldığı için bu sefer mevcut firmalara "Hiç ihtiyacın yoksa bir tane al. Eğer bir tane ihtiyacın varsa on tane al" diyorlar. Bu daha önce de söylenmişti şimdi yeniden gündeme getirildi.

Tanıtım burada büyük önem taşıyor. Siz geçen yıl Arda Turan ile yol alma karar almıştınız. Gerçekten işe yaradı mı?

Süleyman Tahiroğlu: Bu kadar büyük bir Pazar iken Rusya'ya pek fazla tanıtım yapmadık. Rusya kendisi bize gelmişti. Bizi çok iyi tanıdılar. Rus alıcılarla iç içe olduğumuz için çok fazla tanıtım ihtiyacı olmadan Rus pazarı kendi kendine büyüdü. Fakat ihracatın yüzde 60'ı Rusya iken bizim Rusya'ya bir tanıtım yapmamamız doğru değildi. Bizde tanıtım grubu olarak Rusya'ya projemize aldık.

Rusya'daki araştırmalarımız da Muhteşem Yüzyıl'ın orada çok fazla sevildiğini, izlendiğini ve Meriyem Uzerli'nin orada bilinen bir karakter olduğunu tespit ettik. Biz projemizi Rusya ile ilgili projeleri olan, bu işi yapan Time Production ile ortak bir organizasyon içerisinde Türk derisi ile ilgili bir tanıtım projesi hazırladık. Fakat uçak krizi ve ekonomik kriz bütün bunları durdurdu. Proje oldukça genişti. Yatırımda büyük olacaktı ve ses getirecekti. Beklenmedik olaylar sonrasında proje rafa kalktı.

Bu arada 2015 yılı Avrupa'da futbol yılıydı. Arda Turan da bizim yurt dışında, Avrupa'da en önemli temsilcimiz. Ayakkabı sektörü, Arda Turan teklifiyle geldi. Onunla yapılan görüşmeler sonucunda, onun da yaklaşımla bu kararı verdik. Barcelona'da oynadığı için herkesin tanıdığı bir isim kendisi. Böyle bir proje geliştirdik. Projenin tanıtımları oldu. Biliyorsunuz Milano Duomo Katedrali'nde Eylül ve Mayıs aylarında görsel tanıtım reklamlarımız oldu.

Çünkü bizim İtalya'da milli katılım yaptığımız iki fuar var. Bu fuarlarda eş zamanlı bu tanıtımları yaptık. Milano tasarım ve modanın merkezi. Deri ile ilgili öyle bir fuar olduğu zaman dünyanın her yerinden katılım oluyor. Biz İtalya Milano'da bunu yaparken yalnız İtalyanlara böyle bir şey yapacağımızı düşünmedik. Böyle bir tanıtım yapıldığı zaman herkese bir şekilde ulaşabileceğimizi düşündük. Tanıtımdan geri dönüşler oldu. Mutluyuz. Tabii bu bir yıllık bir tanıtımdı ve bitti. Bu yıl tekrardan Rusya konusunda deri tanıtım toplantımızda "Biz Rusya ile ne yapabiliriz?" diye konuştuk. Biz Rusya'dan vazgeçmiyoruz. Oraya bir şekilde ulaşmalıyız. Çünkü Pazar bizim için önemli. Tabii ki kolay bir Pazar değil.

Deri sektörünün temsilcileri YARIN Dergisi için bir araya geldi ve Seda GÖK'le değerlendirmelerde bulundu



ELYÜP SEVİMLİ

Avrupa'da Amerika'da olmayan laboratuvar test sonuçlarını istedikler. Bizde Avrupa'ya göndereceğimiz ürünün içerisinde binde bir nispetinde m üsaa de edilen olması gerekeni bir şeyi, onlarda milyonda bir nispetine çektiler. 1 mg yerine 0,1 mg'a çektiler. Bununla ilgili yaptırımları ise kendi sistemleri ile test yapıyorlar. Başkalarının testleriyle ilgilenmiyorlar. Kendi ürünlerinde değil, ithalatta bunu uyguluyorlar. Ve şöyle de bir şey diyorlar: "Senin mağazana gelirim her hangi bir ürünü alırım ve bunu test ederim. Bunun içerisinde her hangi bir şey bulursam burada onunla ilgili bütün ürünleri de imha edeceksin."

Ticaret merkezi kuma çalışması vardı

Süleyman Tahiroğlu: Yakın zamanda açılıyor. Ticaret merkezleri ayrı, tanıtımlar ayrı. Bizim burada fuarlarda tanıtımımız oluyor. Bu tanıtımlar direk alıcıya hitap ediyor. Dünyada birçok fuar var. Bunlarla ilgili 2017 yılında gerçekleştirilmesi gereken planlar var. New York, Milano, Paris veya Hong Kong, Şangay olsun birçok deri fuarı var. Bu deri fuarlarına milli katılımlarımız oluyor. Bu fuarlarda tanıtım grubu görsel tanıtımların hepsini üstleniyor.

Bu şekilde dünyanın her yerinde deri fuarlarında Türkiye'yi Türk deri sektörünü tanıtmak için bir misyonumuz var. Deri Tanıtım Grubu, faaliyet gösteren 17-18 tane tanıtım grubu içerisinde en aktif olan tanıtım grubudur. Bakanlık bunu tek bir çatı altında toplayıp o şekilde Türkiye'nin tanıtımını yapmak istiyor. Fakat şimdi orada da büyük bir gelişki var. Tanıtım gruplarının çoğu gıda üzerine. Gıda ile aynı ortamda aynı fuarlarda tanıtım yapmamız mümkün değil.

Makinecilerin çok güzel sloganı var. "Tıkr Tıkr İşliyor"... Sizin de böyle bir sloganla çıkacağımız özel bir tanıtım süreciniz olacak mı?

Süleyman Tahiroğlu: Daha bu sene için bir şey tespit etmedik.

2017 için bir tanıtım sloganımız yok. Danışmanlarımızdan gelecek slogan önerilerini hangi pazara kullanacaksak o şekilde yol alacağız.

Birincisi Rusya pazarına odaklanıyor ve tanıtıma ağırlık veriyorsunuz. Peki, bunun dışında diğer ülkeler için nasıl bir tanıtım programı izleyeceksiniz?

Süleyman Tahiroğlu: Yurtdışında olan fuarlar mesela Hong Kong'ta ve Şangay'da yapılacak olan deri fuarlarında tanıtımlarımız eşzamanlı devam edecek.

Cumhurbaşkanımıza deri ceket giydirmeyi hedefliyordunuz. Bu talebi Cumhurbaşkanı'na ilettiniz mi?

Süleyman Tahiroğlu: Bu öneri İstanbul deri konfeksiyoncularının idi. Şu ana kadar daha gerçekleşmedi daha o fırsatı bulamadılar.

Peki gidecek misiniz, böyle bir düşünce var mı ?

Süleyman Tahiroğlu: Deri Tanıtım Grubu'nun asıl amacı yurtdışında Türk derisini tanıtmaktır. Bizim yurt içinden çok yurt dışına odaklandık. Türkiye'de iki tane birlik var biri Ege, diğeri İstanbul'da. Bunların ihracatından yapılan kesintiden doğan bir bütçesi var. İhracattan gelen bu bütçe yurtdışında Türk derisinin tanıtımında ihracatın artırılmasında kullanılması gerekiyor. Yurt içi tanıtımlar bizim öncelikli işimiz değil. Tabi ki yurt içinde Aıda Turan ile yapılan veya yurtiçindeki ayakkabı fuarları, deri fuarları tanıtım bütçemizin yüzde 15'ini aşmaz. Bütçemizin yüzde 85'ini yurtdışında kullanıyoruz.

Jak Galiko: Bizim en büyük derdimiz tanıtımdan çok ülkemizin güvenliğini ve imajını yaratmaktır. Dünyadaki ticaret mekanizmasını düşündüğünüz zaman bir deri tanıtım grubunun fuarlarda Türkiye ile ilgili tanıtım yapılmasına karşı değilim. Ben deri tanıtılarak Türkiye'nin imajını yükselteceğime inanmıyorum. Ben Türkiye'ye güvenilirliği nasıl kazandırırım?

Ben size sorarım; 2000'li yıllarda dünya o kadar küçüldü ki herkes kimin ne yaptığını biliyor. Onlar sizi buluyor. Bugün dünyada şirketlerin ne ihtiyacı varsa geliyor. Şimdi Türkiye'de hangi konfeksiyoncunun, hangi gıdacınnın ne ürettiğini biliyorlar. Artık adamlar gelip sizi buluyor. İstedikleri zaman neye ihtiyaçları varsa geliyorlar.



Eyüp Sevimli: Güvenliğimiz olmazsa hiçbir firma gelmiyor. Şuan müşterilerimizle yaşadığımız en büyük sıkıntı müşterilerimizin buraya elaman göndermemesi. Eğer siz onların son derece güvendikleri, geçmişinden daha uzun süredir birlikte olduğu partneri iseniz oradaki kazandığımız güvenilirlik kadar size pay vermeye devam ediyorlar.

Nedir? ben onlar gelmeden de herhangi bir komplikasyon olmadan üretimi devam ettirebiliyorsam, bu kabiliyete sahipsem alımını devam ettiriyor.

Peki bu tıkanıklığı nasıl aşacağız? Aşılabilirkenmiş gibi gözüktü ama üst üste yaşanan olaylar bunu geriye doğru götürdü. Şu anda bu sıkıntı yaşanıyor. Nereye kadar gideceği belli değil çünkü bu şirketler kişilerle gitmiyor.

Muhatap olduğunuz kişi birkaç kişi değil, yirmi tane yani sizi moda açısından, teknik açıdan, laboratuvar açısından oradaki üretime bakan kişi bile sizin ürünlerinizi denetliyor. Her birinin söz söyleme hakkı var. Yani o söz söyleme hakkına sahip olan kişiler bir masaya oturduğu zaman en az 20-25 kişi oluyorlar. Her birinin sizinle ilgili onay vermesi lazım ki sizinle iş devam etsin. Siz orada 20 kişiden iki, üç tanesini kaybetmeniz sizin ürünlerinizi en fazla söz söyleme yetkisine sahip kişi istediği kadar çok beğensin sizi müdafaa edemez. Yani müdafaa edilecek bütün şartları sizin yaratmanız gerekiyor. Ziyarete gelememe sıkıntısı devam ettiği sürece bu sıkıntıyı aşmamız mümkün olmayacak.

Bu anlattıklarınızdan yola çıkarak baktığımızda sektörün hedefinin 2017'de 1.5 milyar dolar, 2023 içinde 10 milyar dolar bir ihracat belirlemiştiniz. Bu hedeflerde revizyona gidilecek mi?

Süleyman Tahiroğlu: 10 milyar dolar zaten bizim 2012'de belirlediğimiz bir hedefti. O zaman yıllık 2 milyar dolarlık bir ihracatımız vardı. Yani 2 milyar dolara vardığımız zamandı bu 10 milyar dolarlık hedef.

Jak Galiko: Biz o zaman 4,5 milyar dolar demistik. İstanbullular Rus pazarının getirdiği haşmetle 10 milyar dolar demişlerdi.

O zaman Türkiye genelindeki gerçekçi bir revizyona gidersek olması gereken rakam nedir?

Jak Galiko: Bizim hedefimiz her şeyden önce mevcudu korumak.

Eyüp Sevimli: İhracatla iç piyasanın birbirini tamamlaması çok önemli. Katma değeri yüksek bir ürün yaptığımızda bunu ihraç edemeyeceğiniz kısmını iç piyasada tüketmeniz lazım. İç pazardaki fiyat ve kalite talebi bu ihracat fazlası ürünler için uyumluluk gerektiriyor. Ayrıca iç pazardan aldığımız geri dönüşler bizim geleceğimize yön veriyor.

Süleyman Tahiroğlu: Genel olarak şunu söylemek isterim ki konfeksiyon olarak dünyada en iyi konfeksiyon yapan ülkelerden biriyiz. Aynı zamanda yünlü deri üretiminde de en iyi üretimi yapan ülkeyiz. Ayakkabıda belli bir yerlere geldik. Ayakkabı üretiminde daha alacağımız yol var. İhracatın yansını ayakkabı sektörü yapıyor. Ayakkabı ihracatı son on yılda devamlı yükselişte ve bu yükselişe devam edeceğine düşünüyorum. Şu anda fason üretim de bu işi devam ettirecek marka olmak tabii ki de kolay değil. Kısa zamanda bir marka yaratmamızı şimdilik zor görüyorum.

Peki, Deri Tanıtım Grubu'nun 2017'de vermek istediği mesaj nedir?

Süleyman Tahiroğlu: Önce güvenliği sağlamamız gerekiyor. Tanıtımı biraz daha arttırmalıyız hatta bizim Amerika içine projelerimiz vardı ama 15 Temmuz sonrası onları da biraz dondurduk. Şu anda Türkiye olarak kendimize bir güven sağlamamız lazım. ■



İsmail UĞURAL
Tarım ve Gıda Yazarları
Derneği Başkanı

Dünya değişiyor. Tarım ve gıda sektörü de değişiyor. Öyle olmak zorunda. Bunları doğal kabul edeceğiz. Ve geleceğe yönelik politikaları da buna göre düzenleyeceğiz.

Akıllı Tarım Ülkesi Türkiye

Büyük ölçekli ve iyi yönetilen KOOPERATİFLER kurulmasını olmazsa olmaz görmekteyim. Aksi halde çok üzülererek yazıyorum, önümüzdeki on yılda tarım sektöründe ciddi tasfiyeler kaçınılmaz olacaktır.

EĞİAD'ın yıllardan beri düzenli olarak yayınladığı YARIN dergisi çok önemli. Özellikle iş hayatında ciddi biçimde ilgi görüyor ve okunuyor. Bu güzel dergide son yazım çikali epey olmuş. Değerli ve genç dostlarım, yeni bir yazı talebinde bulununca, ben de sadece bölge değil ülke ekonomisine de mesaj niteliği taşıdığına inandığım bazı yazılarımı birleştirerek farklı bir değerlendirme yapmak istedim. Aslında tarım ve gıdada küresel gelişmeleri daha çok izlemeli ve tartışmalıyız. Bu alanda fazlasıyla kendi sorunlarımızla meşgul ve dolayısıyla dışı kapanık durumdayız. Sizlere somut bir örnek vermek isterim. Yaklaşık iki yıldır, Tarım Gıda Yazarları ve Gazetecileri Derneği (TAGYAD) başkanlığını sürdürüyorum. Bu süre

içinde çok sayıda yurt dışı toplantı ve etkinliklere katılma imkanım oldu.

Çok farklı şeyler konuşuluyor. Görüyorsunuz ki küresel trendler ve stratejik konular oralarda bambaşka. Bu yüzden biz TAGYAD olarak son dönemde yapabildiğimiz kadar dış ilişkilerimizi güçlendirmeye yöneldik. Ve bu çerçevede Uluslararası Tarım Gazetecileri Federasyonu (IFAJ) üyeliğimiz gerçekleşti. Yeni yılda IFAJ ile işbirliği halinde gerçekleştirmeyi planladığımız iki uluslararası etkinlik var. Şu anda bunlar üzerinde çalışıyoruz. Gelirim Türkiye için tartışılmasını istediğimiz yeni ve farklı hedeflerel.

DEĞİŞİMİ GÖRMELİYİZ

Dünya değişiyor. Tarım ve gıda sektörü de değişiyor. Öyle olmak zorunda.

Bunları doğal kabul edeceğiz. Ve geleceğe yönelik politikaları da buna göre düzenleyeceğiz. Şimdi somut bir örnek verelim. Türkiye'nin tarım ve gıda ihracatı yaklaşık 18 milyar dolar. Cumhuriyetin 100. yılında yeni 2023'te bu rakamı 40 milyar dolar yapmak istiyoruz. Hükümetin hedefi söz konusu rakamı yakalamak.

POTANSİYEL BÜYÜK

Peki bu nasıl olacak? Yedi yıl içinde mevcut performansı iki katından fazlasına çıkarmak mümkün olabilecek mi? Bunun için politika tercihlerimiz ve önceliklerimiz belirlendi mi? Ülkenin sahip olduğu potansiyelde sorun yok. Çok iyi hatırlıyorum, birkaç yıl önce tarım sektöründe dünya devi olan uluslararası bir şirketin yöneticisi, "Anadolu 300 milyon insanı besleyecek bir potansiyeli



barındırıyor" demişti. Demek ki bütün sorun potansiyeli performansa dönüştürebilmekte yatıyor.

PERFORMANS ÖNEMLİ

Bu ifadeyi tahmin ediyordum, ilk defa okuyorsunuz. "Akıllı Tarım Ülkesi" olmak ne demek? Her şeyden önce tarım ve gıda sektörünün tayin edici stratejik gücüne inanmak demek. Buna inanmazsanız hedefe ulaşamazsınız. Bu çerçevede Hollanda ve Yeni Zelanda çok doğru iki örnek. Bu iki ülkenin sektörel potansiyeline baktığınızda Türkiye ile kıyaslayamazsınız bile. Bu yönden Türkiye çok üstün. Ama önemli olan potansiyeli hangi strateji ve yol haritası ile değerlendiriyorsunuz, iş burada. Hollanda ve Yeni Zelanda, Türkiye'ye göre çok daha kısıtlı olan tarım, tarımsal sanayi ve gıda fırsatlarını öncelikleri son derece iyi belirlenmiş bir ekonomi politikası ile performansa çevirerek "Akıllı Tarım Ülkesi"ne (Smart Ag Country) dönüşmeyi başarmış durumdadır. Bu tabii çok büyük ve ulusal bir hedef. Uzun bir analiz konusu. Burada özet bir değerlendirme yapacağım.

Hemen bugün için Türkiye'de tarım sektörünün en temel sorunları nelerdir diye sorsanız, ben şunları söylerim.

- 1) Çok parçalı arazi yapısı,
- 2) Ürün planlaması,
- 3) Tarımsal üretimde dağıtım ve pazarlama kanallarının etkin çalışmaması,
- 4) Tarımsal örgütlenmede dağınıklık ve zayıf yapılanma.

Hiç şüphesiz başka şeyler de söylenebilir. Ben sadece bunca yılın



izlenim ve gözlemlerine dayanarak en Öncelikli olanları kendi pencereden ifade ediyorum.

SIYASİ İRADE

Bir kere ve yine öncelikte şu temel kabulü yapalım. Türk tarımının gerçeği milyonlarca küçük çiftçi ailesidir. Bütün diğer oluşum ve yapılanmalar bunun üzerine oturmaktadır. Öyleyse işe söz konusu temel gerçekten başlamak gerekiyor. Büyük ölçekli ve iyi yönetilen Kooperatifler kurulmasını olmazsa olmaz görmekteyim. Aksi halde çok üzüler yazıyorum, önümüzdeki on yılda tarım sektöründe ciddi tasfiyeler kaçınılmaz olacaktır. Şimdi akla şu soru gelebilir. Bunları Bakanlık bilmiyor mu? Bilmemesi mümkün mü! İşte burada Siyasi İrade faktörü devreye giriyor. Hükümetin siyasi gücünü daha doğrusu iradesini açıkça ortaya koyması ve Kooperatifçilikte yeniden yapılanmayı acilen uygulamaya koyması şart! Büyük ölçekli, yaygın,

güçlü ve iyi yönetilen kooperatiflerin bir an önce kurulmasıyla yukarıda sayılan temel sorunların tamamında iyileşmeler meydana gelecektir.

STRATEJİK HEDEF GIDA

Basit bir önerme ile başlayalım. Süt satarak değil, süt ürünü satarak zenginleşmeyi sağlayabiliriz. Bugüne kadar birçok yazı ve TV programlarımda Türkiye'nin büyük tarımsal potansiyelini performansa çevirmek hayati önem taşıyor, demiştim. Başka ifadeyle tarım sektöründe stratejik hedef, katma değerli üretimi bir politika önceliği haline getirmek. Bundan sonraki süreçte tarımsal sanayi ve mekanizasyon ön plana çıkıyor. Büyük ölçüde ihracata yönlendirici politikalarla dış piyasalara gözünü diken gıda sektörü beraberinde katma değer ve teknolojiyi de getiriyor. Burada doğru oturalım, doğru konuşalım.

Gıda sektöründe çok fazla firma bulunuyor. Mesela süt sektöründe irili ufaklı oyuncu sayısı aşırı miktarda. Süt sanayiinde yeni kapasiteleri teşvik etmemekte büyük fayda var. Tarım ve gıdadaki gündemi artık ar-ge, inovasyon ve markalaşma gibi önemli konu başlıklarına taşımak gerekiyor. Dünyada her ülke için bu böyle olmayabilir ama bizim ülkemizin tarım ve gıda sektöründe asıl oyuncu devlet.

Eğer uzun vadede "Akıllı Tarım Ülkesi" olmak stratejik hedefi benimsenecekse, devletin bunu bir politika tercihi olarak ilan etmesi genel ekonomi politikalarını da belirlemesi yönüyle tayin edici bir faktör olarak karşımızda duruyor. ■



KİRLİ ÇAMAŞIRLARINIZ ARTIK PROBLEM DEĞİL.



*Evden Eve,
Hızlı
Ücretsiz Servis*



*Uzman
Ekip*



*Yeni mağazamız
Mistral nisan
ayından itibaren
hizmetinizde..*



ARIKAYA
DRY CLEANING

ALSANCAK
(0232) 463 01 09

www.dryarikaya.com
info@dryarikaya.com

Küresel ve ulusal düzeyde öngörülemezliğin arttığı çalkantılı bir döneme giriyoruz. Pek de alışık olduğumuz bir durum olduğu söylenemez. Riskleri doğru yönetmek ve fırsatları değerlendirebilmek için iş dünyasının liderlerinin gereken stratejik hazırlıkları yapmasında fayda var.

İş Dünyası VUCA Dönemine Nasıl Hazırlanmalı?

Yaşayan her organizma gibi işletmelerin de ilk amacı hayatta kalmak, daha sonra buldukları ekosistemde sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamak. Hayatta kalmak için dayanıklılık (“resilience”), rekabet avantajı elde etmek içinse değer üretmek gerekiyor. Bunu elde etmek için en yetenekli yöneticiyi rakip şirketten transfer etmekten son teknoloji bir iş makinası almaya kadar çeşitli yöntemler deneyebiliyorlar.

/// **Hazırlayanlar:** Selim Oktar – Emre Doğru
StratejiCo.

Küresel ve ulusal düzeydeki gelişmelerin kısa ve uzun vadeli olarak iş hayatımızı, şirketlerimizi ve geleceğimizi etkileyeceği bir döneme giriyoruz. Hemen her gün hiç ummadığımız ve planlarımızı bozan gelişmeler oluyor. Dikkatimiz ve gayretimizi odaklamakta güçlük çekiyoruz. Dahası, bunun geçici bir durum olmadığı, bir süre daha böyle devam edeceği gerçeği ile ister istemez yüzleşmek durumunda kalıyoruz. İş dünyasının VUCA dönemine hoş geldiniz.

Yeni VUCA Dünyası

1990'lı yılların başında, Soğuk Savaş'ın bitmesi ve asimetrik tehditlerin ortaya çıkması neticesinde yeni güvenlik

ortamını tanımlamak için ABD ordusu tarafından ortaya atılan VUCA kavramı, bulunduğumuz dönemin şartlarını anlamak için giderek daha fazla kullanılmaya başlandı. Değişken (volatile), belirsiz (uncertain), karmaşık (complex) ve muğlak (ambiguous) olarak açıklanan VUCA kavramı, 2000'li yıllarda ortaya iyice belirginleşen gelişmeler iş dünyasında da sıkça konuşulur oldu. Değişkenlik, değişimin hızının ve boyutlarının gittikçe artmasına; belirsizlik öngörülemezliğin en belirleyici kural olmasına, karmaşıklik parçalar arasındaki ilişkilerin kurulmasının zorlaşmasına ve muğlaklık da çevremizdeki olgular anlamlandırmakta zorlanmamıza işaret ediyor. Nasıl konuşulmasın? Bir an için 2000 yılında uzun bir uykuya daldığınızı ve 2017 Ocak ayında uyandığınızı

hayal edin. Sizce bu yeni dünyaya adapte olmakta ne kadar zamanınızı alırdı? 11 Eylül sonrası oluşan jeopolitik riskler, 2008 finansal krizi, giderek daha mobil hale gelen iletişimimiz, dijitalleşen üretim teknolojileri, yeni iş modellerinin ortaya çıkışı, artan müşteri talepleri, değişen çalışan beklentileri, Y jenerasyonunun iş yapış kültürü, paylaşım ekonomisi, sosyal medyanın gücü, siyasi belirsizlikler, toplumsal kutuplaşma ve daha birçok etkeni sadece gözlemlemek bile eminiz ki çok zor olurdu. Belki içinde bulunduğumuz şartlar bizim için bugün uyanmışız kadar yeni değil. Ama kabul edelim ki bir çoğumuz açısından anlaması ve yönetmesi zor bir durum teşkil ediyor.

İş dünyasının liderleri işte bu çalkantılı denizlerde gemiyi rotada tutmak için

VUCA
Volatility
Uncertainty
Complexity
Ambiguity





mücadele eden kaptanlara benziyor. Türkiye'nin kendine özgü koşulları da bu çok bilinmeyenli denklem eklenince, VUCA döneminde ayakta kalmak ve rekabet avantajını korumak için mücadele eden işletmeler açısından durum gittikçe ürkütücü bir hal alıyor. Müşterileri koruyabilecek miyiz, çalışanlar motivasyonlarını kaybeder mi, masraflar artar mı, karlılık tutturulabilecek mi gibi sorular ağırlığını daha fazla hissettiriyor.

Her türbülans döneminde olduğu gibi bu dönemde de önümüzü görmek zorlaştığı için endişelenmenin olağan olduğunu bilerek, ancak bir yandan da yeni yetenekler geliştirerek söz konusu şartlar altında da riskleri yönetmek ve fırsatlardan faydalanmak mümkün. Bunun için öncelikle bugüne kadar ki ezberlerimizi bir kenara koyup, yeniden öğrenmeye, denemeye ve yanılmaya hazır olmamız gerekiyor.

Örneğin kısa dönemli ani şokları yönetmeye alışık Türk yöneticilerinin uzun vadeli belirsizlik dönemlerini yönetebilmek için yeni kapasiteler geliştirmeye ihtiyaçları var.

VUCA Döneminde Ayakta Kalma ve Rekabet Avantajı

Yaşayan her organizma gibi işletmelerin de ilk amacı hayatta

kalmak, daha sonra buldukları ekosistemde sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamak. Hayatta kalmak için dayanıklılık ("resilience"), rekabet avantajı elde etmek içinse değer üretmek gerekiyor. Bunu elde etmek için en yetenekli yöneticiyi rakip şirketten transfer etmekten son teknoloji bir iş makinası almaya kadar çeşitli yöntemler deneyebiliyorlar. Peki bunlar gerçekten rekabet avantajı sağlıyor mu? Tam olarak değil. Çünkü sözgelimi geliştirdiğiniz bir ürünün taktit edilmesi, çalışanlarınızın transfer edilmesi, yönetim sürecinizin kopyalanması durumunda rekabet avantajınızı kaybetmiş oluyorsunuz.

Demek ki rekabet avantajı tanımı gereği rakipler tarafından elde edilemeyen unsurlardan oluşmalı. Zira tam tersi bir durumda, yani bize rekabet avantajı sağlayan unsurlara rakibin ulaşmasının mümkün olması halinde zaten rekabet avantajını kaybetmiş oluyoruz. Bu nedenle bizi VUCA döneminde ayakta tutacak ve rekabetçi kılacak unsurlar üzerine yoğunlaşmamız gerekiyor.

Peki bu faktörler nelerdir diye baktığımızda aslında çok da alışık olmadığımız bir durumla karşılaşyoruz. (Eski ezberleri unatalım demiştik). Manevi kıymetlerimiz ("intangible assets") bu dönemde bizim için en

önemli kaynak haline geliyor. Şartların zorlaştığı böyle zamanlarda manevi kıymetlerin önem kazanması ilk başta çelişkili gibi görünebilir. Ancak daha yakından incelediğimizde manevi kıymetlerimizin bu kadar hayati hale gelmesinin birkaç nedeni olduğunu anlıyoruz. Bunlardan birincisi, yukarıda izah ettiğimiz gibi rakipler tarafından ulaşılamıyor olması.

Örneğin ne yaparsa yapsın hiçbir rakip işletmenizin itibarını kopyalayamaz ya da satın alamaz. İkincisi, manevi kıymetlerin sadece soyut bir değer olması değil, tam tersine somut ve maddi kıymetlere ("tangible assets") dönabiliyor olmasıdır. Örneğin kurumunuzda bilgi toplama ve analiz etme biçiminiz entelektüel kapasiteyi geliştirerek inovasyon yeteneğinizi artırabilir (inovasyonu sadece yeni bir ürün icat etmek olarak anlamamak lazım, iş modelinizde de inovatif bir değişiklik yapabilirsiniz.) Üçüncüsü ise, manevi kıymetlerinizin işletmenizi türbülansa karşı dayanıklı ("resilient") hale getirmesidir.

Dayanıklılık zorluklar karşısında düşmemek değil, düşsek de kalkabilmek anlamına geliyor. Örneğin, çalışanlarıyla uzun vadeli ilişkiler kurmuş bir işletmenin ilk darbede yıkılması, sadece performans yönetimi üzerinden yürütülen bir işletmeye göre çok daha zordur. Bu durum özellikle seri üretimden paralel üretime geçişte değişen toplumsal yapıyı, işletmelerin kültürlerini ve yapılarını ilgilendirir.

Çünkü üretimdeki her değişiklik, kendi manevi kıymetlerini de beraberinde getirir. Demek ki itibar, çalışma kültürü,



vizyon, kurumsal değerler, tanınma ve beğeni, marka değeri, entelektüel kapasite, iş modeli, müşteri bağlılığı, kamuoyu desteği gibi manevi kıymetler VUCA döneminde rekabetçiliği korumamızı sağlayacak temel faktörleri oluşturuyor. Peki bunları nasıl elde edeceğiz?

VUCA Döneminde Stratejik Liderlik

Her dönemin şartları kendi liderlik tipini oluşturur. VUCA da kendine özgü bir liderlik gerektiriyor. Yukarıda izah ettiğimiz gibi manevi kıymetlerin önem kazanacağı bir dönemde buldukları ekosistemi yönetebilecek liderlerin de buna göre yeteneklerinin olması gerekiyor. Manevi kıymetleri oluşturmak ve korumak için ise liderlerin üç temel kapasiteyi stratejik olarak yönetebilmeye ihtiyaçları var: bilgi, ilişki ve iletişim.

Bilgi, bir kurumun inovasyon kapasitesinin çekirdeğini oluşturur. Bir konuda bilginin nasıl toplandığı, nasıl tahlil edildiği ve bu bilgiden nasıl bir sonuca varıldığı verilecek kararların belirleyicisidir. Bilgi alanında oldukça paradoksal bir dönemden geçiyoruz. Bilgiye ulaşmanın gittikçe kolaylaştığı, hatta istediğimiz hemen her veriye kolaylıkla ulaşabildiğimiz bir dönemdeyiz. Ancak ulaştığımız verinin çoğunlukla ne anlama geldiğini idrak etmekte güçlük çekiyoruz. Bu nedenle bilgiyi inovasyona dönüştürecek kapasiteyi geliştirmeye ihtiyacımız var. İlişki, kurum kültürü ve dayanıklılığını oluşturan temel bir nüve olarak değerlendirilebilir. Yapılan araştırmalar bireylerin dayanıklı ("resilient") olmasını sağlayan en önemli etkenin ilişkilerinin gücü olduğunu gösteriyor. Bireyler için



geçerli olan bu dayanıklılık kaynağı, aslında işletmeler için de geçerli. Çünkü şirketler de sosyal varlıklar. Aynı insanlar gibi yaşıyorlar, değerleri ve kültürleri var, kimliklerini tanımlıyorlar, kendi içlerindeki yapılarla ve çevreleriyle ilişki kuruyorlar. Yani bize şirketlerin kişilerden bağımsız, sadece kâr amacı güden ve kendi başlarına yaşayabilen yapılar olduğuna iknâ etmeye çalışan neo-klasik ekonomik paradigmayı VUCA dönemiyle beraber bir kenara koyup, işletmelerimizi sosyal ilişkiler ağı içinde anlamının ve yönetmenin zamanı geldi. Dayanıklı işletmelerin yolu ilişkilerde dayanışmadan geçiyor.

İletişim mecraları ise artık eski yöntemlerle yapılamayacak kadar sofistike bir hale geldi. Herhangi bir yapı içerisinde, örneğin kendi kurumunuzda, iletişim yaparken o kurum içindeki networke nüfuz etmek için sadece hiyerarşik kanallardan değil, o ilişki ağı içindeki bütün etkileyici noktalara ulaşacak bir hikaye oluşturmak gerekiyor.

Bu nedenle iletişim kurarken aslında karşılıklılığı esas alan, bunu da katılımcı yöntemlerle uygulayan bir liderlik tipine ihtiyaç var. Çalışanlar, müşteriler, tedarikçiler ve diğer paydaşların karşılıklı iletişim içinde VUCA döneminde ortak değer yaratmaya yöneldiği ve ortak vizyon doğrultusunda hareket ettiği ideal bir platform kurmak bu dönemde başarının anahtarını oluşturacak. İşte VUCA döneminin liderleri, bu bilgi-ilişki-iletişim stratejisini yönetebilecek baş kahramanlardır.

Sonuç

Daha önce deneyimlemediğimiz ve bugüne kadarki tecrübelerimizle yönetemeyeceğimiz temel unsurları değişkenlik, belirsizlik, karmaşıklık ve muğlaklık olan VUCA dönemine giriyoruz. Bu çalkantılı dönemde ayakta kalmak ve rekabet avantajını korumak için itibar, entelektüel kapasite, kültür, vizyon, değerler gibi manevi kıymetlerimiz hayati önemde olacak.

VUCA döneminin liderleri, manevi kıymetleri oluşturmanın ve korumanın önemine haz; bilgi, ilişki ve iletişimi yeni dönemin şartlarına göre yönetebilen kişiler olacak.

VUCA tüm zorlukları ve belirsizliği ile yaklaşıyor. VUCA dünyasında belirsiz olmayan tek şey belirsizliğin kendisi. Hazırlananlar ayakta kalanlar olacak. ■





Abdullah Burçin Kapukaya
EGİAD Üyesi

Tasarımcı şirketler, tasarım ofisleri ve işbirliği kuruluşlarının gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları ile yurtdışına açacakları birimlerine ilişkin giderler destek kapsamında yer almaktadır. Temel amaç bu şirketlerimizin katma değerli ürünler geliştirmeleridir.

Tasarım Destekleri

Sektörlerinde büyük veya pazarlarına hakim olan birçok firma üretimlerinde Tasarım'ın katkısını kullanmakta, tasarım için gerek ayrı bir departman kurmakta, gerek konularında uzman tasarım firmaları ile çalışmakta, gerekse hem kendilerine hem de kendi rakiplerine de hizmet satan Ar-Ge ve Tasarım şirketleri kurarak rekabet güçlerine güç katmaktadır.

Dünya Rekabet Forumunun 2017 Küresel Rekabet Raporu'na göre geçen sene 51. sırada olan ulusal rekabetçilik sıramız 55. sıraya gerilemiş olup İsviçre ve Singapur birinci ve ikinci olan sıralamasını devam ettirdiği görülmektedir. İlk 10 ülke incelendiğinde ise inovasyon, marka yönetimi ve tasarım konularında göreceli rekabet üstünlüğüne sahip ekonomilerin yer aldığı anlaşılmaktadır.

Ülkemizde de inovasyon, teknolojik girişimcilik ve tasarım faaliyetleri alanlarında destek ve teşvik

mekanizmaları tesis edilmektedir. Özellikle, "Tasarım Ofisi" veya "Tasarım Şirketi" olarak faaliyet gösteren işletmeler ile Tasarım alanında yatırımda bulunacak "Potansiyel Tasarım Girişimcileri" için Tasarım Teşvik ve Destekleri oldukça özendirici hale getirilmiştir. Ulusal rekabet gücümüzün içinde bulunduğumuz küresel kriz içinde layık olduğu yerlere gelmesi ve küresel rekabetçiliğimizin güçlendirilmesi için Tasarımın uluslararasılaşmasının önemi büyüktür.

Tüketicilerin küresel düzeyde satın alma davranışları birbirine benzer hale gelmektedir. Halen, satın alımını yaptığımız ürünlerde karar vermemizi

sağlayan en büyük etken teknolojik yeniliği midir? Otomobilden akıllı telefona, hediyelik eşyadan tekstil ürünlerine kadar satın alma davranışına etki eden teknolojik üstünlük mü, fiyatı mı, servis ağı mı, yoksa tasarımı mıdır? Küresel rekabet tüketici davranışlarını birbirine benzettiği kadar, rakip ürünleri de birbirine benzer veya yakın teknoloji düzeyine, servis ağı kurmaya ve fiyatlama stratejine zorlamaktadır. Bu durumda kullanım kolaylığı ve tasarımı göreceli daha iyi olanlar kazanmaktadır. Doğal olarak tüketici gözünde hemen hepsinin bir etkisi olmakla birlikte "TASARIM"ın satın alma davranışındaki etkisi her geçen gün de artmaktadır. Sektörlerinde büyük veya pazarlarına



TASARIM



modelistlerin brüt maaşlarının %50'si ve yıllık en fazla 150.000 ABD doları,
 ■ Konu ile ilgili danışmanlık giderlerinin %50'si ve yıllık en fazla 200.000 ABD doları, olarak tebliğ kapsamında desteklenmektedir.

Tasarım ofislerinin yurtdışında tanınmaları ve marka olmalarını sağlamak üzere;

- Yurtdışında yapılacak tanıtım harcamalarının %50'si ve yıllık en fazla 150.000 ABD Doları,
- Yurtdışı birimlerinin kurulum masraflarının %50'si ve en fazla 50.000 ABD Doları,
- Kira giderlerinin %50'si ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları,
- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tescilli ve markanın yurtdışı tescilli ile ilgili giderlerin %50'si ve yıllık en fazla 50.000 ABD doları,
- İstihdam edilen tasarımcı ve modelistlerin brüt maaşlarının %50'si ve yıllık en fazla 200.000 ABD doları,
- Konu ile ilgili danışmanlık giderlerinin %50'si ve yıllık en fazla 100.000 ABD doları, olarak tebliğ kapsamında desteklenmektedir.

Yukarıda bahse konu olarak Tasarım Ofislerinin ve Tasarım Şirketlerinin desteklenmesi haricinde şirketlerimizin bireysel olarak Tasarım ve Ürün Geliştirme Projeleri de desteklenebilmektedir.

Şirketlerimizin tasarım ve ürün geliştirme projeleri sunmaları ve T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından kabul olması durumunda;

- İstihdam edilecek tasarımcı, modelist ve mühendislerin brüt maaşlarının toplam 1.000.000 ABD Doları, (en fazla 2'si yabancı olabilmektedir)
- Projeleri kapsamında satın alınacak Alet, Teçhizat, Malzeme ve yazılım giderleri en fazla 250.000 ABD Doları,
- Seyahat ve web sitesi üyelğine ilişkin giderlerin en fazla 150.000 ABD doları, olmak üzere proje bütününde %50 oranında desteklenebilmektedir.

Sonuç olarak Türkiye gelişmekte olan ülkeler statüsünden gelişmiş ülkeler statüsüne yükselmesi için katma değeri yüksek ve inovatif ürünler ve hizmetler üretmelidir.

Bize hazır gelen Tasarımlar üzerinden üretmek değil, bizlerin tasarlayacağı ürünlerin üretilmesini sağlamak temel hedeflerimizden biri olmalıdır. ■

hakim olan birçok firma üretimlerinde TASARIM'ın katkısını kullanmakta, tasarım için gerek ayrı bir departman kurmakta, gerek konularında uzman tasarım firmaları ile çalışmakta, gerekse hem kendilerine hem de kendi rakiplerine de hizmet satan Ar-Ge ve Tasarım şirketleri kurarak rekabet güçlerine güç katmaktadır.

Böylece, ürünlerinin kalite, görsel ve teknolojik olarak hem de daha az maliyetle sürekli yenilenmektedir. Dahası, birçok gelişmiş ekonomi tasarım faaliyetleri ve Ar-Ge'yi kendi sınırlarında tutarak, üretim maliyetleri ve çevreye etkilerinden kaçınmak üzere üretimlerini işçiliğin ucuz olduğu coğrafyalara kaydırmakta bu suretle de katma değeri yüksek olan inovasyon ve Ar-Ge faaliyetleri ile tasarım faaliyetlerinin kaymak gelirini de kendi ekonomilerine kazandırmaktadır.

Ülkemizde bu açıdan bakıldığında tasarım ve inovasyon kültürünü oluşturmak ve yaygınlaştırmak adına "TEBLİĞ NO: 2008/2 – Tasarım Desteği Hakkında Tebliği" ile bu konuda faaliyet gösterip uzmanlaşacak şirketler desteklenmektedir. Tasarımcı şirketler, tasarım ofisleri ve

işbirliği kuruluşlarının gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları ile yurtdışına açacakları birimlerine ilişkin giderler destek kapsamında yer almaktadır. Temel amaç bu şirketlerimizin katma değerli ürünler geliştirmeleridir. Artık amacımız dünyaca ünlü markalara fason üretim yapmak değil, dünyaca ünlü markalara tasarımlarımızı satmak olmalıdır.

İlgili tebliğde detayları bulunmakta birlikte kısaca belirtmek gerekirse:

Tasarım şirketlerimizin yurtdışında tanınmaları ve marka olmalarını sağlamak üzere;

- Yurtdışına yönelik olarak tanıtım harcamaları %50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD doları,
- Yurtdışı birimlerinin kurulum ve dekorasyon giderlerinin %50'si ve en fazla 100.000 ABD Doları,
- Yurtdışı birimin kira giderlerinin %50'si ve en fazla 200.000 ABD Doları,
- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tescilli ve markanın yurtdışı tescilli ile ilgili giderlerin %50'si ve yıllık en fazla 50.000 ABD doları,
- İstihdam edilen tasarımcı ve

OMESA®

www.omesaboya.com.tr

İŞİN RENGİ DEĞİŞİYOR

İHTİYAÇLARINIZA YÖNELİK
ÜRETTİĞİMİZ YENİLİKÇİ SANAYİ
BOYALARI İLE İŞİNİZİN RENGİ
BİZE EMANET.

Grafiket



Kosat Gürler: Milyonlarca kilometrelik yol, bir adımla başlar.
Gençler kendilerine hedef belirlesinler. Bu amaca ulaşmak için işimize odaklanarak
düzenli çalışmalıyız.

Kriz ile büyüyen peynir üstadı

"Gençlere önerim; bugün sahip olduklarına değil, yarın nasıl bir hayat yaşamak istediklerini düşünerek yaşamın kalitesinin kendisinden önemli olduğunu unutmamaları ve buna göre kendi hayatlarına yön vermeleridir."

/// RÖPORTAJ: Seda Gök

Onlar yörük bir aile... Adana'da başlayan bu hikaye; Konya, Antalya ve İzmir'de şekilleniyor. Hayvancılığın her şeyini bilen Gürler Ailesi, bugün süt ve süt ürünleri alanında Türkiye'nin en büyük 5. fabrikasına emek veriyorlar. Öte yandan tesadüfen girdikleri perakende sektöründe Gürmar markası ile emin adımlarla ilerliyorlar. Gürler Ailesi'nin beyin takımında yer alan Kosat Gürler ise kelimenin tam anlamıyla peynir üstadı...

Süt üretimi ve süt sektörüne yönelik önemli hedefler belirleyen Kosat Gürler, bu hedefleri sürekli defterine not ediyor. O deftere yazdığı projelere de doğru zamanda hayat veriyor. Üretim ve sanayileşme odaklı bir yaklaşım sergileyen Kosat Gürler, fabrikadaki üretim kapasitesini arttırmak başta olmak üzere hayvancılık konusunda yapacağı yatırımların heyecanını bizimle paylaşıyor.



Türkiye'deki birçok girişimci 2017 yılını mevcudu koruma odaklı bir yıl olarak geçirmeyi planlarken, Kosat Gürler ve Gürler Ailesi "krizi doğru yöneterek fırsata çevirmeye" odaklandı. 1990 ve 2000 yılında yaşanan ekonomik krizlerden büyüyerek çıktıklarını anlatan Kosat Gürler "Biz krizleri doğru yönettik. Biz ülkemize bölgemizin insanlarına güveniyoruz. Karşılığını alamadığımız hiç bir yatırım olmadı. Karşılığını gördük. Bu krizde de inşallah iyi ki bu işe başlamışız diyeceğimize inanıyorum" diyor.

Ege Bölgesi Sanayi Odası Meclis Üyesi, Tire Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı ve Ambalajlı Süt Ürünleri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi de olan Gür Süt Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kosat Gürler'in başarı öyküsü üzerinden süt ve peynir sektöründe yaşanan gelişmeleri, perakende alanındaki mevcut durum, yeni yatırım kararları ve Türkiye ekonomisindeki gelişmelere ışık tuttuk.

Sizi sizden dinleyebilir miyiz?

Aslen Konya Beyşehir Dumanlı Köyü'nden göç ettik. Torosların

eteğinde 'yörük' olarak yaşadık. Dedelerimiz Adana'dan Konya'ya gelmişler. Bir kısmı Konya'ya yerleştikten sonra Adana'ya geri dönmüşler. Bir kısmımız hala Adana'da yaşıyor. Kış aylarında havalar çok soğuk ve şartlar zor olduğundan; Antalya, Aydın ve Isparta gibi daha güneyde olan bölgelere hayvanlarımızı götürüyorduk. Yaz aylarında da dağlar serin olduğu için hayvanlarımızı yaylalara doğru göç ettiriyorduk.

Hayvancılık bittikten sonra ailemizin bir bölümü Antalya'da bir bölümü de yaylada kalmış. Biz o yaylada kalan bölümde yer aldık.

Biz 8 kardeşiz. Daha sonra Antalya Serik'e göç ettik. Serik'te en büyük ağabeyimizin kendi mesleği olan soğuk demir işi vardı ve diğer abilerimde bu işi yapıyorlardı. 80'li yıllarda atalarımızdan gelen hayvancılık tecrübesi ile Muzaffer abim Serik'te çökelek ve kırma peynir işini bizden önce yapan akrabalarımızın yanında çalışmaya başlayarak işe girmiş oldu. İlerleyen yıllarda diğer abilerimle birlikte bizlerde sektöre adım attık. Ta ki 90'lı yılların başlarında Antalya'da turizm

sektörünün patlaması ile dünyaca ünlü turizm merkezlerinden olan Belek ve Kadriye bölgeleri başta olmak üzere hayvancılık bittiğinden dolayı üreticiden alıp sattığımız ürünlerin Pazar payı küçülmeye başladı.

Bu küçülme hayvancılık sektöründeki krize sebep oldu ve dolayısıyla bizim bu sektördeki işimiz bitti. İş bitince İzmir'e gelmek zorunda kaldık. Ve bu bizim yaşamış olduğumuz ilk krizimizi ancak bu krizi fırsata çevirerek o krizle büyüdük. Yani bizim sektöre başlamışımız 1990 yılındaki turizm patlaması ve oradaki hayvancılığın bitmesi oldu.

İzmir'e geldiğimizde süt sektörüyle daha içli dışlı bir yapıımız oldu. 2002 yılına kadar Türkiye'nin sayılı toptancıları arasına girdik. Çok büyük bir stoğumuz vardı. Sıcak satış diye tabir edilen direkt market, pazarcı ve şarküteri gibi ürün pazarlama ağıımız da genişledi. 2000 yılına geldiğimizde ülkemizde yaşanan krizle beraber bizim sektördeki krizden kaynaklanan ve alacak tahsilatından başlayan sıkıntıdan market sektörüne girmiş olduk. Bu arada biz bu sektörde olan 5 kardeşiz.



2000 yılında tesadüf mü yoksa zorunluluk mu diyelim, bir müşterinizin size devrettiği market ile perakende sektörüne giriyorsunuz. O hikâyeyi biraz daha ayrıntılı dinleyebilir miyiz?

Biz müşterilerimizle bir aile gibiyiz. O dönemde işler bozulunca bir abimiz bu işi yapmamız ve devam ettirmemiz için çok baskı yaptı. Biz de kardeşler olarak oturduk, bu durumu gördük ve bu sektörde de devam etme kararı aldık. İlk mağazamızı Yeşilyurt'ta aldık. Burası 150-160 metrekare üzerine kurulu bir alana sahipti. Bugün 25 mağazamız var ve ortalama her biri 300 ile 1000 metrekare arasında değişen büyüklüktedir.

Gürmar'da 800 kişi, Gürsüt'te 350 kişiye istihdam sağlıyoruz. Tire Organize Sanayi Bölgesi'nde var olan süt ve peynir altı suyu tozu tesisini satın alarak ProGıda ismi altında süt sektörü ile bağlantılı olan bu işe de girmiş olduk. Peynir altından çıkan suların bertarafı bizim işimizde çok büyük sıkıntı. Onu tozlaştırmaçadan artımı yapılamıyor. Bertaraf yok ancak onu o kuleda süt tozu gibi suyunu uçurarak içindeki kuru maddeyi toz yapıyoruz.

Aslında çok değerli bir madde ve birçok gıdada kullanılan bir ürün... Ailemiz gittikçe büyüyor ve şu anda toplamda 1200'e yakın çalışmamız var.

Gürsüt'ün pazar payı üretimimizin olmamasından dolayı bir yere gelince tıkanırdı ve bu da bizim yaşadığımız sektördeki kriz ile birlikte üretici kimliğini kazanmamızı sağladı. Aile toplantılarında karar defterine yazdığım bir söz vardır. Bu da "Üretim esastır". En büyük abim bunu hep söyler, nitelikim 2002 yılında 2 ton süt ile Ödemiş'te üretime başladık.

Yıkta kaç ton süt işliyorsunuz?

Ödemiş'teki fabrikamızda günde 200 ton süt işleme kapasitemiz var. Tire Organize Sanayi Bölgesi'nde yapmış olduğumuz fabrikamızın kapasitesi 500 ton ama orada kapasite 1500 tona çıkabilecek bir alt yapıya sahip. Buraya Şubat ayında taşınacağız ve ilk üretimimize bu ayda başlayacağız. 2017'deki hedefimiz 300-350 ton, 2018'de 500 ton daha sonra bu miktarı artırarak devam ettirmek.

Tire'ye ne kadarlık bir yatırım gerçekleştirdiniz?

Şu anda orada 80 milyon TL bir yatırımlarımız var ama dediğim gibi

Küçülme hayvancılık sektöründeki krize sebep oldu ve dolayısıyla bizim bu sektördeki işimiz bitti. İş bitince İzmir'e gelmek zorunda kaldık. Ve bu bizim yaşamış olduğumuz ilk krizimizdi ancak bu krizi fırsata çevirerek o krizle büyüdük.



2017'den sonra ek yatırımlar yapıp üretimimizi artırarak 1000-1500 tona çıkarmayı hedefliyoruz.

Yeni fabrikaınıza geçince üretim çeşitliliğiniz artacak mı?

Asıl iş kolumuz peynircilik. Şu an sadece peynir üretimimiz var. Yeni işletmemize geçince zaman içinde Süt, Yoğurt, Ayran ve Peynir olarak 4 ürün grubunda da üretim yapmayı planlıyoruz. Besicilik market tarafında et işiyle alakalı ve Gür Süt'teki süt işletmemizde de kullanabileceğimiz bir süt yatırımı 1000 dönüme yakın bir arazi aldık. Fabrikamız bitsin sonra orada inşallah hem büyük baş et hayvancılığı hem de süt üretimini gerçekleştireceğiz.

İzmir süt konusunda önemli bir üretim üssü durumunda...

İzmir, Türkiye'nin Hollanda'sı diyebiliriz. Sebebi şu; sektörümüzle ilgili ve oradaki sektörü incelemek için Hollanda'ya gittik. Orada bizi şaşırtan ilk şey kooperatifçilik oldu. Kooperatif sütün yüzde 96'sını tek başına topluyor, sütün yüzde 80'ine yakını o kooperatifte işleniyor. Orada bize kooperatifin kurucularının resmini gösterdiler ve bakın dediler ortadaki Osmanlı. O kooperatifin ilk kurucularından biri Türk müş.

Orada kaba yem dediğimiz yemin fiyatı çok düşük. Hollanda'da çok yağış olduğu için süt maliyeti de dolayısıyla düşük. Yurt dışına gönderdikleri süt ve tarım ürünleri ihracatı bizim sanayi

ihracatına yakın. Bizim bölgemizin özelliği de bir senede 3 mahsul yetiştirilebiliyor. İnsana yönelik ürün ekmek yerine hayvana yönelik kaba yem gibi ürünlerden bizim köylü daha çok kazanıyor. Çünkü köylü hayvanın etinden sütünden her değerinden yararlanıyor. Bu yüzden bizim bölgede süt verimliliği gelişmiş durumda.

İzmir hayvancılıkta ilkerin şehridir. Hala Türkiye'ye damızlık düve satışının çoğu buradan yapılır. İzmir, süt sektöründe Türkiye'de birinci sırada... Sebebi de süt maliyetlerinin daha düşük olması, üreticilerin diğer bölge üreticilerine göre daha rahat olması İzmir'i bu duruma getiriyor. Burada sadece sanayi ekşimiz var. Ürettiğimiz sütün yaklaşık olarak üçte ikisini dışarı satıyorduk Bursa, Adapazarı ve Eskişehir gibi şehirlerdeki bütün büyük firmalar sütü buradan taşıyor.

Yani Ege Bölgesinin ekşiği sanayiciydi. Büyük şirketlerin patronları hep İstanbul'a ne kadar yakınsa o kadar iyi diye düşünüyorlardı ama ham maddeyi unutuyorlardı. Ham maddeye ne kadar yakınsanız maliyetiniz o kadar düşüyor. Şimdi büyük firmalar süt üretimi fazla olan bölgelere fabrikalar kurarak maliyetlerini düşürmeye başladılar. Rekabeti arttırmak için bunu yapıyorlar.

Peki, bu eğilim böyle devam eder mi? Yatırımcıları bu bölgeye çeker mi, sizin duyularınız var mı?

Açıkçası duyularımız yok ama bölgemiz yeniliklere açık her an her şey olabilir. Alt yapısı hazır Tire Organize Sanayi bölgemiz var. Dışardan gelecek olan yatırımcılara da kapımız açık. Bölgemizde süt var ve hammadde sıkıntımız yok.

Tarım Bakanlığı'nda bir çalışma var. Özellikle sütün kalitesine göre fiyatlandırmaya gidilmesi yönünde... Ege Bölgesi'nde ya da diğer bölgelerdeki üreticiden çıkan sütün kalitesi daha iyi ise fiyat olarak bir miktar daha fazla verilmesi konuşuluyor. Sizce böyle bir yapılanma sektör için uygun mu?

Katılıyorum. Hijyen ve kalite anlamında Türkiye'nin daha çok yol alması gerekiyor. Baktığımızda zaten çok yol kat ettik ama üreticimizi biraz daha bilinçlendirip, daha verimli ve kaliteli üretim yapmalarını sağlamamız gerektiğine inanıyorum. Ama bizim insanımız başına bir şey gelmeden ne kadar anlatılırsa anlatılsın



bunu yapmıyor. Bakanlığımızın yapmış olduğu bu uygulama geç kalınmış bir uygulama, biz bu konuyu her zaman her yerde sektörün her kesimiyle konuşuyoruz. Dünyada bu işin kuralı sütün kuru maddesi, yağı ve proteini gibi özelliklerine bakılarak fiyatı yapılandırılır. Maalesef bu bizde tam tersi arz talep dengesine göre fiyatlandırması yapılıyor.

Bakanlığımızın yaptığı bu çalışma hem bunu ortadan kaldıracak hem istikrarı sağlayacak. Burada iki tane olumlu gelişme olacak. Bu şekilde hem fiyat dengesi olacak hem de kaliteli ürünler daha fazla olacak. AB'nin bizden ürün alması için gelip işletmelerimizi denetleyerek onay numarası veriliyor ve "Benim onay verdiğim şu çiftliklerden süt alırsan senden ürün alırım" diyor. Bu şekilde AB'nin onay verdiği işletmelerimiz var. Benim zoruma giden şey şu; AB'de yaşayan insanda, bizim ülkemizde yaşayan vatandaşlarımız insan değil mi? Bizi başarılı kılan özelliklerimizden birisi de bu aslında biz çocuklarımızla birlikte tüketmediğimiz ürünlerimizi insanımıza tükettirmiyoruz.

"Artık Avrupalı Türk sütü içecek. Sütün üretim üssü Türkiye olacak..." diye çok sayıda haber başlığını okuduk. Hala yabancı sermayenin sektöre ilgisi fazla mı yoksa o bir rüzgâr mıydı?

Avrupalıyı bilmem ama Ortadoğu'ya şu an bizim üzerimizden uçaklarla peynirler gidiyor bu da benim çok zoruma gidiyor.



Zor şartlarda **maksimum** performans

HAVA KOMPRESÖRLERİ

VİDALI KOMPRESÖR

PİSTONLU KOMPRESÖR

BASINÇLI YIKAMA MAKİNALARI



Aydın Trafo

AYDIN TRAFİKO 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

Ortadoğu'ya Avrupa'dan giden ürünler olduğu için kendi adıma söyleyeyim çok üzülüyorum.

Peki, biz neden Ortadoğu'ya satamıyoruz?

Burada birçok sebep var. Maalesef bir diğer sorunumuz 'Marka' olamayıp. O da sanayiciler olarak bizim suçumuz. Markalaşma kültürü en büyük sıkıntımız.

Hala sokak sütünü tartışıyoruz. Türkiye neden bu konuda yol alamıyor? Neden hala denetimler yeteri kadar yapılmıyor?

Sektörümüzle ilgili bazı hocalarımız çok zamansız, gereksiz ve talihsiz açıklamalar yapıyor. 'En sağlıklı süt, sokak sütü diyorlar' burada ne oluyor? Sanki bizim sanayiye ürünlerimizin içinde bir katkı maddesi varmış gibi hitap ediliyor. İnsanımız da bu konuda çok hassas hemen sokak sütüne dönüyor. Ama sokak sütünün nereden geldiği, sütün temas ettiği kaplar çok önemli. Hocalarımız bunları bilmeden konuşuyorlar ve ondan sonra sektör olarak bunun sıkıntısını biz çekiyoruz.

Sokak sütünü alan alıcı, yoğurt yapımında kullanıldığında yoğurdun daha güzel mayalandığını söylüyor. Böyle de bir durum var. O zaman sıkıntı nerede?

Bazen ben de eve çiğ süt götürüyorum. Sütü evde kaynatığımızda kokusu, aroması tadı güzel oluyor. İnsanlarımız bu farkı geliyor olabilir. Sektörde ambalajlara konulan iki çeşit süt vardır. Biri pastörize yani düşük ısı işlem görmüş diğeri ise UHT dediğimiz yüksek ısı işlem görmüş ürünlerdir. Her ikisinde de üründen belirli oranlarda yağ oranı alındığı için çiğ süt kaynatıldığında üzerine çıkan kaymak bu ürünlerde görülmez ve bu sebepte tüketicinin tercih sebebi de olabilir. Toplumumuzda şu da var, rafta bir ay dayanan ürünler var. İnsanımız da bunların doğal olmadığını, ve katkı maddesi içerdiğini düşünüyor. Haksız mı, bence değil. Sütün mayaya çaldıktan sonra dolaba koyduğunuzda kapağını açmasanız bile bir hafta sonra açtığınızda ila ki üzerinde hafif bir yeşillenme küflenme olur. Tadında mutlaka hafif bir ekşime olması lazım. Çünkü doğal ve canlı bir şey...

Biz de sadece Gürmar'da satmak için yoğurt üretiyoruz, hiçbir koruyucu madde koymuyoruz. Mağazaya şikayet geliyormuş, sizin yoğurt su bırakıyor, küfleniyor çabuk ekşiyor diye. Bunun yanında da gelip sizin yoğurdunuz doğal, su bırakıyor, ekşiyor teşekkür eden müşteri kitlemizde var. Aynı sebepten bir şikayet alıyoruz, bir teşekkür alıyoruz.

Yani biz önümüzdeki dönemde de bu sokak sütü muhabbetini yapmaya devam mı edeceğiz?

Maalesef bu bitmeyecek. Bakanlığımızın geçmişte bir çalışması vardı; çiğ süt teliği ile çiftlikten satış noktasına kadar izlenebilirlik çalışma yaptı. Çiğ süt nasıl satılır, nasıl şartlarda saklanır vs. birçok noktada gerçekleştirdi. Bakanlığımız bu çalışmasını hızlandırsa iyi olur. İnsan sağlığı açısından kontrolsüz çiğ süt satışını ben uygun olmadığını düşünüyorum.

Peki, verimi artırmak için neler yapılabilir?

Süt verimi demeyeyim ama bizim kendi sektörümüzün en kötü tarafı şu;



yaz aylarında süt verimi olabildiğince düşüyor, tüketimi de aynı oranda artıyor. Bundan dolayı ülkemizde et ve sütle ilgili bir sıkıntı var.

Süt verimliliği ile alakalı çalışmalar yapılıyor ama son günlerde en çok tartıştığımız konu simmental, jersey ve birkaç tane daha böyle et cinsi hayvanlar var, süt verimi az ama bir litre sütün içinde yağ ve kuru maddesi daha yüksek hayvan ırkları var. Üreticimizi buraya doğru yönlendirip, devlet desteklerini bu hayvan ırklarına verirsek iki sorunu birden çözeceğiz. Bir; Verimli süt sorunu, İki; Et sorunu.

Peki, perakendede nasıl bir yol belirlediniz?

İzmir'in ilçelerinde bile şube açılması yönünde bir istekte bulunduğumda şöyle bir karşılık almıştım.

Büyükerim; "İnsanımızı mağazalarımıza çekmek için alt yapımızın önce sağlamlaştırılmamız gerektiğini" söylediler. Alt yapımızı güçlendirmeden, ulaşamayacağımız uzak yerlere mağaza açmak bize ve markamıza zarar getirir demişlerdi ve şimdi doğru söylediklerini anlıyorum. 25 mağazamızdan çalışan personelimize Gürmar Akademi diye kendi bünyemizde bir birim kurduk. Orada sürekli eğitim var ve ben bununla gurur duyuyorum.

Çalışanlarınızın yaş ortalaması nedir?

Bizim personelimiz çok genç, 20 ile 40 yaş arasında. Dışardan yeni yönetici almıyoruz. Kendi yetiştirdiğimiz personelimizi yönetici olarak atıyoruz. Bu şekilde devam edersek neden olmasın? İzmir'den ilçelerine, ilçelerinden Ege'ye, Ege'den Türkiye'ye aqlım sağlayabiliriz.

2017'de rakamsal hedef belirlediniz mi? 25 mağazadan 30 mağaza sayısına ulaşmak gibi...

Rakamsal bir hedefimiz yok. Bizim müşteri portföyümüz her kesime uymuyor. Yani İzmir'de her sokak caddeye bir Gürmar açacak diye bir hedefimiz yok. Özellikle şarküteride çok iddialıyız. Türkiye'de en iyi sebze meyve nerede yetişiyorsa gidip oradan getiriyoruz. Haftalık değil yıllık sebze meyve alıyoruz. Var olan depomuza depoluyoruz. Rafın en üstündeki ürünümüz nasılsa en altındaki de aynı. Fiyatlarımız bu sebepten dolayı biraz yüksek. Müşterimiz bizden aldığı hiçbir

ürünü çöpe atmıyor. Bizim kemikleşmiş bir müşteri kitlemiz var.

Peki, perakende açısından baktığımızda İzmirli tüketici profili nasıl?

Ankara farkı, Ankara müşterisi yerel marketlere çok sahip çıkıyor. İzmir'de biz o anlamda biraz şanssızız. Aslında şanslı şanssızız. Neden, Burada Tansaş gibi bir gerçek vardı. İzmir halkı, Tansaş'ı kendi mağazası kendi evi gibi düşünüyordu. Hiç etikete bakmadan parasını ödeyip çıkıyordu. O zamanlar İzmir'de bu kadar market yoktu. Yani burada Tansaş'lardan dolayı bizim gibi yerel marketler çok güçlenemedi. Tansaş'lar satıldıktan sonra, Tansaş'tan Kipa'ya geçildi. Maalesef yüz tane İzmirli ailenin kurduğu şirketti ve İzmirli sahiplendi ama nitekim satıldıktan sonra, birden elini ayağını çekti. İnşallah Gürmar'da İzmir'in Tansaş'ı, Kipa'sı olabilir.

Aile Anayasası oluşturduunuz mu?

Anayasamız var. İnşallah uyarız. Toplam 5 kardeşin 16 tane çocuğu var. İçeriye gelin ve damatlarda girdiği zaman sayı çoğalıyor.

Burada ailemizin gelenek-göreneklerini ikinci nesil ve oradan da nesilden nesile ulaşmasını sağlayabilirsek ticari kuralların hayata geçirilmesi daha sağlıklı ve rahat olacaktır.

Şimdi not defterinize ne yazıyorsunuz?

Üretim hedefimize daha ulaşamadık benim aklımdaki üretim kapasitesi çok daha fazla. Bin 500 ton... gibi. Ben de proje bitmez. Tire'de 1000 dönümlük bir arazi alımı yaptık. Hollanda'da şunu gördüm. Süt taşıyan tankerlere güneş enerjisi paneli giydirmişler. Sordum, sistem şöyle işliyor:

Bir tankeri düşünün. Yıllık şu kadar sütü toplarken oradaki enerji maliyetini kendi karşılıyor. Yolda giderken aküde biriktiriyor. Hollanda'daki güneş ne kadar? Ülkemizle kıyasladığımız da bu sistemi kurduklarına göre bizim hiç durmadan güneş enerjisi ile ilgili yatırımlara başlamamız gerektiğini düşünüyorum. Şu an yapacağımız yatırımlardan birisi, güneş enerjisi ile ilgili yatırım.

Gürmar markasını başka hangi sektörlerde göreceğiz? İnşaat sektöründe de olduğunuzu görüyorum. Dağılma mı var?

Dağılma demeyelim. Ben ikinci nesil ile arada yaş farkı en az olan kişi olduğumdan dolayı köprü görevi görüyorum. Değişik sektörlere yönelmeleri tavsiyesinde bulundum. Çünkü hepsi yöneticilik alanlarına yöneliyorlar. İnşaat sektörü krizlerde birçok sektörde nakit akışını hızlandırdığı için ülkemizde yeni yatırımlar bu alanda bitmiyor. Bu yatırımlar için ikinci nesil "Biriniz mimar olun, biriniz inşaat mühendisi olun, birleşin" dedim. İnşaat sektörüne giriş hikâyesi buradan çıktı. Çok iddialı değiliz.

Anlattıklarınız çok güzel ama Türkiye çok zor bir dönemden geçiyor. Ankara'daki sohbetlerde insanların daha temkinli daha bekle-gör politikası izlediğini görüyorum. Sizde ise girişimcilik ruhunu bu dönemde aktif olarak görüyoruz. Doğru mudur?

Biz krizleri doğru yönettik. Biz ülkemize bölgemizin insanlarına güveniyoruz. Karşılığını alamadığımız hiç bir yatırım olmadı. Ve krizlerde yapmış olduğumuz bütün yatırımlarda hiçbir zaman pişman olmadık. Allah bize pişmanlıklar yaşatmasın.

Genç girişimciler bu dönemde nelere dikkat etsinler? Ekleme k istediğiniz mesaj var mı?

Ülkemizde sıfırdan başlayarak bir yerlere gelmiş şirketlerin büyük çoğunluğu aile şirketleridir. Ve bu şirketlerin en büyük sorunu yönetim kısmında bulunan kişilerin yaşamış olduğu yoksulluklar ve yaşanmamışlıkların çocuklarımızın da aynı şeyleri görmesin yaşamasın diye onlara hak etmeden sunduğumuz imkanlar,

Ve bu sebep ile maalesef gençlerimizde kendilerini geliştirmelerine, eğitimlerini tamamlamalarına ve gelecek ile ilgili plan yapmalarına engel olmuştur. Bu da bizim onlara yapmış olduğumuz en büyük yanlışlarımızdan bir tanesidir.

Fakat ülkemizde KOÇ Holding gibi bir örnekte bulunmaktadır. Rahmetli Vehbi Koç'un başta çocuklarına ve birlikte çalıştığı kişilere tavsiyesi; Hep insana yatırım en büyük yatırımdır. Bu anlayışıyla onların eğitimi, gelişimi ile ilgili koyduğu kuralların uygulanması bizlere ortaya çok güzel sonuçlarındaki çıktığını göstermektedir. ■

Katma Değer Vergisi hariç diğer tüm Vergi Kanunlarında yer alan araştırma ve geliştirme harcamalarının teşvikine ilişkin düzenlemeler 5746 sayılı Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanunun madde metinlerine aktarılarak bu konuda yeni bir dönemin açılması sağlanmıştır.

ARGE'de Yeni Dönem

Bakanlar Kurulunca belirlenen kriterlere haiz Ar-Ge veya tasarım merkezlerinde ayrıca o yıl yapılan Ar-Ge ve yenilik veya tasarım harcamalarının bir önceki yıla göre artışının yüzde ellisine kadarı yukarıdaki esaslar dâhilinde indirim konusu yapılabilir.



/// **Hazırlayan:** Levent Gençyürek
Atlas Y.M.M

Katma Değer Vergisi hariç diğer tüm Vergi Kanunlarında yer alan araştırma ve geliştirme harcamalarının teşvikine ilişkin düzenlemeler 5746 sayılı Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanunun madde metinlerine aktarılarak bu konuda yeni bir dönemin açılması sağlanmıştır.

ARGE kapsamında sağlanan teşvikleri özetlemek gerekirse:

a - Kurumlar ve Gelir Vergisi Avantajı

Teknoloji merkezi işletmelerinde, Ar-Ge merkezlerinde, kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan veya teknoloji geliştirme projesi anlaşmaları kapsa-

mında uluslararası kurumlardan ya da kamu kurum ve kuruluşlarından Ar-Ge projelerini desteklemek amacıyla fon veya kredi kullanan vakıflar tarafından veya uluslararası fonlarca desteklenen Ar-Ge ve yenilik projelerinde, rekabet öncesi işbirliği projelerinde ve teknoloji sermaye desteklerinden yararlananlarca gerçekleştirilen Ar-Ge ve yenilik harcamalarının tamamı kurum kazancının ve ticari kazancın tespitinde indirim konusu yapılır.

Bakanlar Kurulunca belirlenen kriterlere haiz Ar-Ge veya tasarım merkezlerinde ayrıca o yıl yapılan Ar-Ge ve yenilik veya tasarım harcamalarının bir önceki yıla göre artışının yüzde ellisine kadarı yukarıdaki esaslar dâhilinde indirim konusu yapılabilir.

Yapılan yeni düzenleme ile öncelikle, Ar-Ge ve yenilik faaliyeti ile tasarım faaliyeti kapsamında değerlendirilen harcamalar şu şekilde sıralanmıştır:

1. Her türlü doğrudan ilk madde, yardımcı madde, işletme malzemesi, ara mamul, yedek parça, prototip ve benzeri giderler,
2. Ar-Ge, yenilik veya tasarım faaliyetlerinin yürütülmesi amacıyla iktisap edilen amortismanına tabi iktisadi kıymetler için ayrılan amortismanlar,
3. Personel giderleri, Genel giderler, Dışardan sağlanan fayda ve hizmetler, Vergi, resim ve harçlar.



Kazancın yetersiz olması nedeniyle ilgili hesap döneminde indirim konusu yapılamayan tutar, sonraki hesap dönemlerine devredilir. Ar-Ge, yenilik veya tasarım faaliyeti kapsamındaki harcamalar ayrıca, Vergi Usul Kanununa göre aktifleştirilmek suretiyle amortisman yoluyla itfa edilir.

Tamamlanmamış Ar-Ge, yenilik veya tasarım projesinin devredilmesi hâlinde, devri gerçekleştiren işletmelerce aktifleştirilen tutarlar kazanç tutarının tespitinde maliyet unsuru olarak dikkate alınır. Ar-Ge, yenilik veya tasarım projesini devralan işletmelerce devir tarihinden sonra proje kapsamında yapılan harcamalar Ar-Ge ve tasarım indirimine konu olur. Projenin devri için ayrıca bir bedel ödenmişse, bu bedel Ar-Ge ve tasarım indirimine konu edilemez. Tamamlanmış bir Ar-Ge, yenilik veya tasarım projesinin devredilmesi durumunda, Ar-Ge, yenilik veya tasarım projesini devralan işletme Ar-Ge ve tasarım indiriminden yararlanamaz.

Ar-Ge, yenilik ve tasarım harcamalarının, işletmelerin diğer faaliyetlerine ilişkin harcamalarından ayrılarak, Ar-Ge ve tasarım indiriminin doğru hesaplanmasına imkân verecek şekilde muhasebeleştirilmesi zorunludur.

b-Gelir Vergisi Stopajı Teşvik Uygulaması

Yukarıda ifade edilen Ar-Ge projelerinde çalışan Ar-Ge ve destek personelinin bu çalışmaları karşılığında elde ettikleri ücretlerinin doktoralı olanlar ile temel bilim alanlarından birinde en az yüksek lisans derecesine sahip olanlar için yüzde doksan beşi, yüksek lisanslı olanlar ile temel bilim alanlarından birinde lisans derecesine sahip olanlar için yüzde doksanı ve diğerleri için yüzde sekseni gelir vergisinden müstesnadır. Gelir vergisi stopajı teşvikinin hesaplanmasında, bu kapsamdaki personelin fiilen Ar-Ge, yenilik veya tasarım faaliyetlerine ayırdıkları zamanın toplam çalışma zamanına oranı dikkate alınır. Gelir vergisi stopajı teşvikinden yararlanacak olan destek personelinin tam zaman eşdeğeri sayısı, toplam tam zaman eşdeğeri Ar-Ge veya tasarım personeli sayısının yüzde onunu aşamaz.

c-Sigorta Primi Desteği Uygulaması

Ar-Ge personeli ile destek personelinin gelir vergisi istisnasının uygulandığı sürece gelir vergisinden istisna tutulan ücretleri üzerinden hesaplanan sigorta

primi işveren hissesinin yarısı, Maliye Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanır. Sigorta primi işveren hissesi desteğinden yararlanacak olan destek personelinin tam zaman eşdeğeri sayısı toplam tam zaman eşdeğeri Ar-Ge veya tasarım personeli sayısının yüzde onunu aşamaz.

İşverenlerin, sigorta primi işveren hissesi desteğinden yararlanabilmeleri için kapsama giren sigortalıların çalışmalarına ilişkin aylık prim ve hizmet belgelerini yasal süresi içinde Sosyal Güvenlik İl Müdürlüğüne veya Sosyal Güvenlik Merkezine vermeleri zorunludur. Söz konusu belgenin yasal süresi dışında verilmesi hâlinde, Kanunda belirtilen sigorta primi işveren hissesi desteğinden yararlanılmaz.

Sigorta primi işveren hissesi desteği uygulamasında, bu kapsamdaki personelin Ar-Ge, yenilik veya tasarım faaliyetlerine ayırdıkları zamanın, toplam çalışma zamanına oranı dikkate alınır. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununun geçici 2 nci maddesi uyarınca ücreti gelir vergisinden istisna tutulmuş personelin ücretleri üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren hissesi desteği uygulamasında, Yönetmeliğin bu maddesi dışındaki diğer şartlar aranmaz.

Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde çalışan ve ücreti gelir vergisinden istisna olan personelin Kanun kapsamında bölge dışında gerçekleştirilen faaliyetler ile lisansüstü eğitim kapsamında dışarıda geçirilen sürelerle ilişkin Bakanlar Kurulunca belirlenen oran karşılığı ücretleri de bu madde kapsamında değerlendirilir. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu kapsamındaki yönetici şirketler bu destekten yararlanan işverenlerin ilgili mevzuata göre gerekli şartları taşıyıp taşımadığını denetlemek, şartların taşınmadığının tespiti hâlinde durumu işyerinin bağlı bulunduğu Sosyal Güvenlik İl Müdürlüğüne veya Sosyal Güvenlik Merkezine on iş günü içinde bildirmekle yükümlüdür. Tamamlanmamış bir Ar-Ge, yenilik veya tasarım projesinin devredilmesi durumunda, Ar-Ge, yenilik veya tasarım projesini devralan işletme, gerekli şartları taşıması hâlinde sigorta primi işveren hissesi desteğinden yararlanır. Buna karşın, tamamlanmış bir Ar-Ge, yenilik veya tasarım projesinin devredilmesi durumunda, Ar-Ge, yenilik veya tasarım projesini devralan işletme, sigorta primi işveren hissesi desteğinden yararlanamaz.

DAMGA VERGİSİ İSTİSNASI UYGULAMASI

Kanun kapsamındaki her türlü Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile tasarım faaliyetlerine ilişkin olarak düzenlenen kâğıtlar damga vergisinden müstesnadır. Ar-Ge ve yenilik veya tasarım faaliyetlerinde istihdam edilen personele münhasıran bu görevleri ile ilgili olarak yapılan ücret ödemeleri nedeniyle düzenlenen kâğıtlar ile Kanun kapsamına giren sigortalılar için düzenlenecek aylık prim ve hizmet belgeleri için damga vergisi alınmaz.

GÜMRÜK VERGİSİ İSTİSNASI

Ar-Ge, yenilik ve tasarım projeleri ile ilgili araştırmalarda kullanılmak üzere ithal edilen eşya, gümrük vergisi ve her türlü fondan, bu kapsamda düzenlenen kâğıtlar ve yapılan işlemler damga vergisi ve harçtan istisnadır.

Ar-Ge Merkezi veya Tasarım Merkezi Belgesine sahip işletmeler ile destek kapsamına alınmış olan rekabet öncesi işbirliği projeleri kapsamında ithal edilen eşya; Ar-Ge, yenilik veya tasarım ile ilgili faaliyetlerde kullanılmak üzere Bakanlığın uygun göreceği eşyalardan oluşur. Bu istisnadan yararlanacak ikinci fıkra kapsamındaki işletmeler, başvurularını Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Tek Pencere Sistemi E-Başvuru Uygulaması üzerinden Genel Müdürlüğe gönderir.

Diğer taraftan, YÖK Kanunu'nda yapılan bir düzenleme ile, Üniversite-Sanayi işbirliği kapsamında araştırma ve geliştirme, tasarım ve yenilik projeleri ile faaliyetleri sonucunda elde edilen gelirlerin döner sermaye işletmesinin ayrı bir hesabında toplanarak bu gelirlerden herhangi bir kesinti yapılmaması, bu kapsamda görev yapan öğretim elemanlarına ödenecek gelirin yüzde 85'in de herhangi bir vergi kesintisi yapılmaksızın ilgili öğretim elemanına ödenmesi sağlanmak suretiyle Üniversite-Sanayi işbirliğinin artırılması amaçlanmıştır.

2006 yılında Ar-Ge harcamalarının GSYİH ya oranı 0.60 iken 2015 yılında bu oranın 1.06 seviyesine yükselmesinde Ar-Ge harcamalarına sağlanan teşviklerinin büyük payı olduğu açıktır. Bu tür teşviklerin daha da geliştirilmesi ve kolay uygulanabilir hale getirilmesi halinde ülkemizde Ar-Ge alanında bir çok başarılı proje daha hayata geçmiş olacaktır. ■

Hayatı kendi tarzınla adımla...

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



barcin.com

1991 yılında kurulan Egebimtes Bilgi Teknolojileri A.Ş. firmalara birçok hizmet veriyor.

Egebimtes baba ve oğlunun ellerinde yükseliyor

Kurumların vazgeçilmezi haline gelen bilgi teknolojilerinin etkin biçimde kullanılmasını sağlayan Egebimtes'in kurucusu ve Genel Müdürü Levent Atay, "Maliyet ve rekabet avantajı sağlayan, değer yaratan, yenilikçi, ileri teknoloji çözümlerini bir araya getirdiklerini" söylüyor.

/// **Röportaj:** Cemal Tükel /Nurettin Baki

Günümüzde yoğun bir rekabet içinde olan firmalar, iş yapma şekillerini daha etkin ve verimli hale getirmek için farklı yöntemler kullanarak maliyeti düşürüp verimi arttırmanın hedefi içindeler. Bu zorlu koşullar yöneticilerin geleneksel bakış açısını değiştiriyor, bilgi teknolojileri artık rekabette öne çıkmayı mümkün kılan anahtar bir çözüm olarak değerlendiriliyor.

1991 yılında kurulan Egebimtes Bilgi Teknolojileri A.Ş. firmalara birçok hizmet veriyor. Teknoloji danışmanlığı, proje yönetimi, teknik destek ve güvenlik, Netsis danışmanlığı, özel yazılım, üretimden veri toplama ve otomasyon çözümleri, dış kaynak kullanımı, global markaların üretici garanti hizmetleri ve yazılım lisanslama danışmanlığı gibi hizmetlerle müşterilerinin dijital dünyaya geçiş süreçlerinde kolaylıklar sunuyor.

Egebimtes, kurumların, hızla değişen ve gelişen teknolojilere adapte olmalarını sağlarken, bilgi teknolojileri çatısı altındaki tüm çözüm ve hizmetleri uçtan uca bir sistem bütünleştiricisi kimliği ile kurumlara sunuyor.

Kurumların vazgeçilmezi haline gelen bilgi teknolojilerinin etkin biçimde kullanılmasını sağlayan Egebimtes'in kurucusu ve Genel Müdürü Levent Atay, "Maliyet ve rekabet avantajı sağlayan, değer yaratan, yenilikçi, ileri teknoloji çözümlerini bir araya getirdiklerini" söylüyor.

Bilişim sektörüne üniversitede okuduğu yıllarda ilgi duymaya başlayan ve şu an sahibi olduğu Egebimtes'i, Körfez Savaşının getirdiği zor şartlar ve ekonomik sıkıntılara rağmen büyük bir cesaretle 1991 yılında kuran Levent Atay ve beraber çalışmaya başladıkları 1993 doğumlu oğlu Alp Atay ile Egebimtes'i ve Türkiye'deki bilgi teknolojileri sektörünü konuştuk.

Alp, babasının en çok sevdiği yönünün çalışkanlığı olduğunu söylerken, Levent Bey de oğlunun olaylara pozitif yaklaşımını çok seviyor. Baba-oğul birlikte yemek yapmaktan da keyif aldıklarını söylüyor, Levent Bey, Alp'i yemek konusunda "yaratıcı" olarak tanımlıyor.

Levent Bey, Türkiye'de bilişim sektörünün öncülerinden sayılıyorsunuz. 80'li yıllarda bilgisayar az bilinen ve az kişi tarafından kullanılan bir teknolojiydi. Bize kısaca bu sektöre girişinizi anlatabilir misiniz?

Üniversitenin işletme bölümünün üçüncü sınıfında, bilgi teknolojileri konusuna ilgi duymaya başladım. Konu ile ilgili uzun bir eğitime katıldım. Üniversiteden mezun olduktan sonra bilişim sektöründe çalışmaya karar verdim. O zaman Türkiye'nin en büyük bilişim şirketlerinden birinde iyi sayılabilecek şartlarla çalışmaya başladım.



1984 yılında bilişim sektöründe iş imkânı var mıydı?

Vardı. O zamanlar büyük ancak şimdilerde hatırlanmayan şirketler vardı. Örneğin benim ilk çalışmaya başladığım şirket, HP'nin o dönemde Türkiye temsilciliğini yapıyordu.

1991 yılında Körfez Savaşının yansıttığı ekonomik sıkıntılara rağmen, cesaret ederek kendi işimi kurmaya karar verdim. Aslında Egebimtes'i oldukça zor şartlarda kurdum. Türkiye ekonomisi de, bilişim sektörü de zor durumdaydı. Uçtan uca bilişim çözümleri sağlayan bir firma olma hedefi ile yola çıktık. İşe, firmaların bilgi işlem alt yapısını oluşturmakla ve temel ihtiyaçlarını karşılamakla başladık. Yani yazılım, donanım, altyapı hizmetlerini bir araya getirdik. Bugüne bakarsak o zaman her şey daha basitti ancak çözümler daha pahalıydı. Sonraki dönemlerde teknoloji gelişmeye başladı ve internet hayatımıza girdi.

Bilgisayar dünyası çok hızlı gelişen bir sektör. Bir anda çok şey hızlı bir şekilde değişti ve gelişti. Siz nasıl ayak uydurdunuz bu gelişmeye ve nasıl bir planlama yaparak bu süreci atlattınız?

Dünyada konusunda lider olan ve tercih edilen markalarla çalışmaya özen gösterdik. Uzun süre Microsoft ve IBM ile çalışma fırsatımız oldu. Sonra yavaş yavaş HP Türkiye'de etkinleşmeye başladı ve HP ile de çalışmaya başladık. Bugün de başarılı markalarla ve seçkin ürünlerle çalışmaya devam ediyoruz. Sektörümüzde kurbağa sıçraması denilen bir tabir vardır.

Teknoloji belli dönemlerde sıçramalar yapar. Bu sıçramaları çoğu zaman fırsata çevirmeyi başardık. Örneğin, DOS'tan Windows'a geçişte, DOS'ta yazılmış tüm programların Windows ortamına taşınması söz konusu olunca, şirketler kendilerini bu sürece adapte etmek zorunda kaldılar. İnternetin yaygınlaşmaya başlaması, beraberinde yeni iş yapma biçimlerini getirdi. Yeni kavramlar ortaya çıktı. Hepimizin kullandığı akıllı telefonlar, akıllı bilgisayarlar ve bulut kavramı hayatımıza girdi. Bu sefer de her şeyin buluta taşınma süreci başladı. Devamında güvenlik kavramının önem kazanması ve büyük verinin ortaya çıkışı oldu.

Peki, şu anda sektörün durumu ne? Günümüzde teknolojiyle beraber iş



yapma şekilleri de değişti. Şirketlerin artık bireylerden bağımsız olarak kurumsal bir hafıza geliştirmesi zorunlu hale geldi. Bu da bilişim teknolojilerinin etkin kullanılması ihtiyacını ön plana çıkardı.

Çünkü zaman, emek, kaynak kullanımı ve rekabette öne çıkabilmek açısından, bilişim teknolojileri vazgeçilmez bir hal aldı. İşte biz de tam bu noktada, bir danışman görevi üstlenerek, şirketlere yol gösteriyoruz. Bir markayı işaret eden ürün satışından ziyade, müşterilerimize bilgi teknolojilerini kullanarak işlerini nasıl daha kolay ve nasıl daha etkin yapabileceklerini göstermeye çalışıyoruz.

Kurumsal firmalarda nasıl iş yapacağını bilmeme gibi bir durum var mı?

Bilgi akışının hızlanması ile birlikte herkes az çok neyin nasıl yapılacağını biliyor. En büyük sıkıntı, değişime ayak uydurmak ve alışkanlıklardan kurtulmak. Yeni şeyler denemeye çoğu zaman çekiniyoruz. Yeni teknolojileri denemeyi göze aldığımızda önümüze çıkan bir diğer problem yatırımların maliyeti oluyor.



Bize yaptığınız işi özetleyebilir misiniz?

Bizim üç ana çalışma alanımız var. Bunlardan ilki donanım satışları ve çözümleri. İkincisi, çalışan sistemlerin teknik desteğinin verilmesi ve iş sürekliliğinin sağlanması. Yani fiziki olarak ağ alt yapısını sağlayıp, bu alt yapının üzerinde çalışan sistemlerin, güvenlik cihazlarının teknik desteğinin verilmesi. Çünkü bir sistemi kurduktan sonra bunun yaşatılması daha önemli. Üçüncüsü ise, özel yazılım ve ERP çözümleri konusundaki çalışmalarımız. Tüm bu alanlarda yaklaşık 100 kişilik ekibimizle, satış öncesi danışmanlık, lisanslama hizmetleri ve satış sonrası uyarılama hizmetleri veriyoruz.

Son on senedir yatırım yaptığımız, kendi kaynaklarımızla geliştirdiğimiz MAS adında bir çözümümüz var. MAS (Manufacturing Automation System) bizim ürünümüzün ismi ama bu tür uygulamalar dünyada MES (Manufacturing Execution System - Üretim Yürütme Sistemi) uygulamaları olarak adlandırılıyor. MAS, üretim yapan firmalar için kullanılan bir çözüm. Üretimden gerçek zamanlı veri

toplamaya ve analiz etmeye dayanıyor. PLC ve sensörlerle, üretim verilerini otomatik toplayıp, yapılan analizler sayesinde üretim verimliliğinde artış sağlayan bir otomasyon. Bildiğiniz gibi Endüstri 4.0 temel olarak bilişim teknolojileri ile endüstriyi bir araya getirmeyi hedefliyor. Biz müşterilerimizden gelen taleplerle, çözümlerimizi endüstri 4.0 stratejisine göre şekillendiriyoruz.

Yukarıdan baktığınız zaman yazılım ve ERP tarafında sağladığımız hizmetler ile MAS birbirleriyle bağlantılı. Örneğin MAS'ın içindeki pek çok fonksiyon Microsoft'un teknolojisinden faydalanılarak geliştiriliyor. Ayrıca MAS yerli ve yabancı, bilinen ERP yazılımları ile birlikte çalışabiliyor. MAS, Türkiye'de son dönemde en çok odaklandığımız ve yaygınlaştırmaya çalıştığımız bir iş alanı. Bursa ve İstanbul şubelerimiz 10 senedir sadece bu konu ile ilgili faaliyet gösteriyor. MAS müşterilerimizin yüzde 70'i İzmir dışında, örneğin, Kocaeli, Bursa, Ankara, Gaziantep, Eskişehir ve Konya'da üretim yapan firmalar.

Bahsettiğiniz Üretim Yürütme Sistemi piyasası rekabetçi mi? Türkiye'de yazılım sektörü nasıl gelişiyor?

Bizim gibi tamamen yerli ve kendi kaynaklarını kullanarak, geliştirdikleri çözümlerle başarılı olan firmalar var. Herkes kendi kaynaklarıyla bunu yapmaya çalışıyor. Doğru teşviklerle bu süreç özendirilirse, mutlaka Türkiye'de daha iyi yazılım çözümleri ortaya çıkacaktır.

Türkiye'de birçok sektöre teşvik veriliyor, böyle bir sektöre teşvik verilmemesi enteresan değil mi?

Yazılım sektöründe teşvikler var. Fakat





teşviklerin sadece yazılım geliştirme aşamasında değil, satış ve sonrası süreçleri de kapsayacak şekilde daha fazla yapılandırılmasında fayda var. Örneğin biz MAS yazılımımızı TUBİTAK'dan destek alarak geliştirmiştik. Yazılımı geliştirmek kolay, ama onu yaygınlaştırmak zor. Yaygınlaştırılması için de önemli bir pazarlama bütçesi gerekiyor. Bu bütçenin de yatırımcılar tarafından desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum.

Levent Bey, biraz da sizden Alp'i dinleyelim, Alp'in çocukluğu nasıldı?

Alp hep kendini bilen bir çocuktur. Hedefleri, yapmak istedikleri kafasında belliydi. Sanıyorum o, beni model seçti. Bense onun farklı bir meslek seçmesini isterdim. Bu konuda büyük bir kararlılığı oldu. Mühendislik eğitimi alması açısından da hiçbir yönlendirmemiz söz konusu olmadı. Örneğin ben iyi bir avukat olmasını isterdim. Ancak Alp bilişim sektörünü tercih etti.

Peki, Alp'in bu sektörde çalışmasından memnun musunuz?

Şu anda evet. Birlikte çalışma sürecinde çok yeniyiz, henüz beş ay oldu. Ama Alp'in almış olduğu eğitim ve bizden önce çalıştığı şirketteki tecrübesi ile şimdiden enerji ve hız kazandığımızı söyleyebilirim.

Alp bir de sana soralım, nasıl bir çocuktun? Bize biraz eğitim hayatından da bahseder misin?

Ben genelde çalışkan bir öğrenciydim. İlk ve orta öğrenimimi İzmir SEV'de, lise öğrenimimi de İzmir Amerikan

Lisesinde tamamladım. Üniversiteyi, İngiltere Manchester'da, University of Manchester, Bilgisayar Mühendisliği bölümünde okudum. Daha sonra University College London'da da Proje Yönetimi ve Girişimcilik dalında yüksek lisans yaptım.

Bilgisayar Mühendisliğinde tercihin neden Manchester oldu?

Ben İngiltere'de 5 üniversiteye başvurmuştum, hepsini tek tek gezdim. Kampüs üniversiteleri bana soğuk geldi. Hayattan çok uzak, çok izole olduklarını gözlemledim, o yüzden kampüs üniversitelerini tercih etmedim. Manchester Üniversitesi, şehrin içinde, şehirle birleşik bir yapıda. Manchester şehri artık bir öğrenci şehri haline gelmiş, eski sanayi kimliğini kaybetmiş o yüzen de beni daha fazla etkiledi. Ayrıca akademik olarak da ön plana çıkan bir üniversiteydi. Alan Turing, Tom Kilburn, gibi bilim insanlarına ev sahipliği yapmış olmasının yanında İngiltere'nin en eski Bilgisayar Bilimleri Fakültesi olma özelliğini taşıyordu.

Çocukken bir hedefin veya hedeflerin var mıydı?

Türk toplumundaki "mühendis olsun" "doktor olsun" ya da "avukat olsun" yönlendirmesi sanırım beni de etkiledi ve ben de yola "mühendis olmak istiyorum" diye çıktım.

Liseye başladığımda henüz bilgisayar mühendisliği konusunda bir kararım yoktu. Sadece fen derslerine ilgim daha fazlaydı. Babama katılıyorum, annem ve babam beni hiçbir zaman yönlendirmediler. Ama doğal olarak onların iş yaşamlarına çok fazla tanıklık

etmiş olmam, böyle bir tercih yapmama neden olmuş olabilir diye düşünüyorum.

Alp, bize babanı anlatsana biraz?

Babam oldukça düzenli ve titiz bir insandır. Birlikte çalışmaya başladığımızdan beri bu özelliklerinin iş takibine nasıl etki ettiğini bizzat gözlemlene fırsatı buldum.

Babanın en çok sevdiğin huyu nedir?

En çok sevdiğim yönü çalışkanlığı. Aynı anda birçok işi takip edebilmesi ve hafızasının güçlü olması bence çok etkileyici.

Babanın en çok sevmediğin, şöyle değil de böyle olsaydı dediğin bir huyu var mı?

Babamın sevmediğim bir yönü yok ama bence biraz daha kendisine ve hobilerine vakit ayırabilir. Hepimiz biliyoruz ki hayat sadece çalışmak değil.

Levent Bey, oğlunuzun en çok sevdiğiniz huyu ne? Geliştirmesini istediğiniz bir yönü var mı?

Alp'in en sevdiğim yanı pozitif oluşu, olaylara pozitif yaklaşması. Bizim sektörümüzde çözüm odaklı olmak ve hızlı hareket etmek çok önemlidir. Bu bilinçle Egebimtes'in yönetim sorumluluğunu ileride devralacak şekilde kendisini yetiştirmeye çalışıyor.

Beraber iş yapmaya daha yeni başladınız ama nasıl bir iş hayatınız var, mesela oğlunuzu nasıl yetkilendiriyorsunuz?

Bir oryantasyon programı çerçevesinde yaptığımız işlerin tüm süreçleri ile ilgili bilgi aktarımı yapıyoruz. İşimizin, müşteri ilişkileri, finans, iş ortakları yönetimi gibi teknik ve idari bölümleri var. Alp'in tüm bu süreçlere hakim olmasını istiyoruz. Şimdiden MAS ve Microsoft ile ilgili olan iki çözüm grubunda satış ve satış sonrası süreçlerin takibi ile ilgili olarak Alp'i yetkilendirdik. Bu kapsamı giderek arttırmayı planlıyoruz.

Yaptığın işten memnun musun Alp?

Evet memnunum. Babamın bahsettiği iki çözüm grubundan MAS, benim yüksek lisans tezime ilgili, Microsoft tarafı da daha önce çalıştığım firmadaki uzmanlık alanımla ilgili. Çalıştığım firma Almanya merkezli, 35 ülkede faaliyet gösteren Microsoft'un Avrupa'daki en büyük çözüm ortağı olan Comparex idi. Egebimtes, Microsoft'un kurumsal lisanslama çözümleri konusunda Comparex ile de iş ortaklığı yapıyor. Yani her iki konu hakkında zaten

önceden bilgim ve tecrübem vardı, şimdi bu bilgileri, müşterilerimize fayda sağlayacak şekilde kullanıyorum.

Peki, baba oğul olarak ortak hayaliniz var mı?

Şirket değerimizi artırmaya devam etmek ve bu süreçte olası yatırımcılara hisse devri yapmak olabilir. Burada asıl amacımız, oluşacak bu fonla farklılaşma yaratacak, mevcut tecrübemizi de kullanabileceğimiz otomasyon çözümlerine yönelmek ve bu alanda büyümek olarak özetlenebilir.

Bu şirketin satılmasını ister misin Alp?

Evet satılmasını isterim; çünkü Egebimtes iyi bir teknoloji firması, ancak eskiden beri verdiğimiz donanım hizmetleri, teknoloji üretmekten çok standart bir süreç haline gelmiş. Bu tür bir fonumuz, yani maddi kaynağımız olursa, o zaman tamamen bir teknoloji şirketine dönüşüp, yeni fikirlerin oluşmasına imkan sağlayabiliriz. Çünkü Türkiye'nin teknoloji ve üretim otomasyonu konusunda bu tür yatırımlara ihtiyacı olduğunu düşünüyorum.

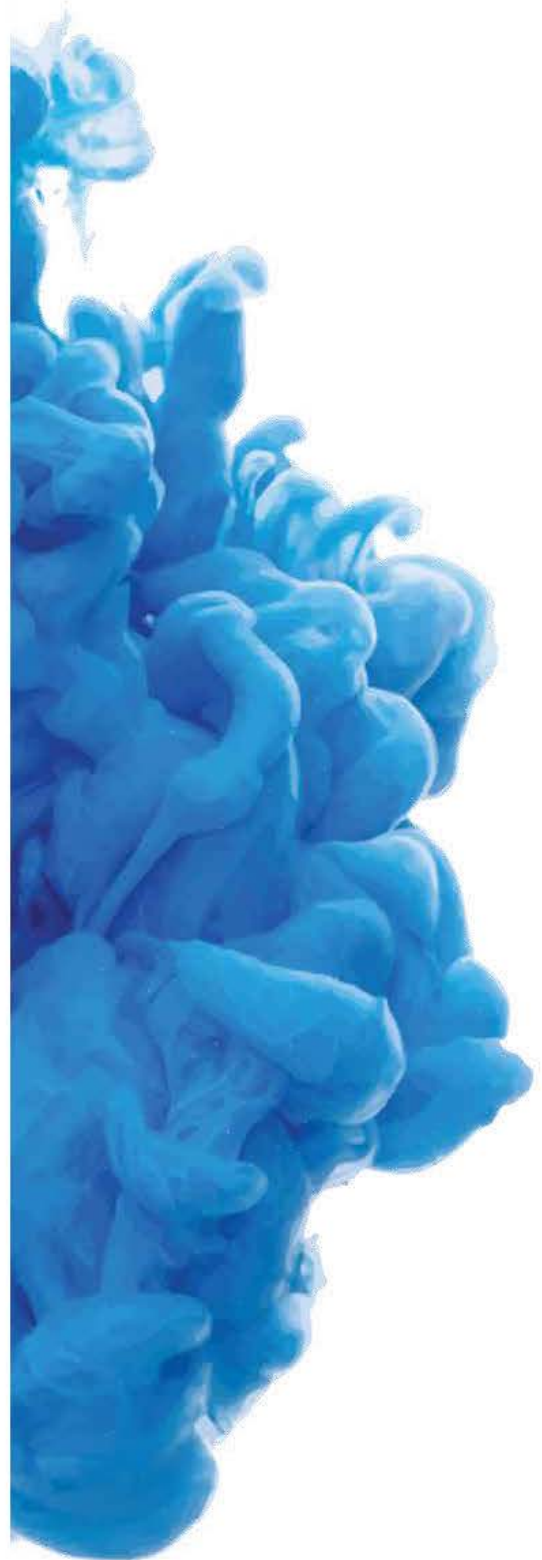
İş yaşamınızın dışında ortak yaptığınız veya yapmaktan zevk aldığınız aktiviteleriniz var mı?

Yemek yapmak bunlardan biri. Alp, son yıllarda bekâr yaşadığı için yemek yapmak konusunda başarılı. Bunun dışında beraber spor yapıyoruz ve spor karşılaşmalarını birlikte izlemekten de keyif alıyoruz.

Son olarak genç arkadaşlarımıza bir mesajınız var mı?

Alp Atay: Kişinin mesleğini geliştirmek adına okurken çalışmasında fayda görüyorum. Sevdiği işi yapması başarı için çok önemli. Üniversiteden mezun olmak tek başına bir şey ifade etmiyor. Öğrenilenleri iş hayatında uygulayabilmek önemli. Gençlerin öğrencilik yıllarında kendilerine yatırım yapmaları ve kendilerini farklılaştırmasında fayda görüyorum.

Levent Atay: Ülkemizde maalesef ara eleman dediğimiz, teknik elemanların yetersiz sayıda olduğunu düşünüyorum. Üniversite mezunu bulmak kolay ama ara elemanı bulmak daha zor. Biz her yıl, yaz ve kış stajları ile okuyan gençleri iş hayatına ve topluma kazandırmaya çalışıyoruz. Gençlerin de bu konuda sabırlı olmasını ve aldıkları sorumluluklarla ilgili özen göstermesi gerektiğini düşünüyorum. ■



10 Yıl önce İZFAK-Zeynel Aydın Atölyesi'nde aldığı eğitimlerle hobisini geliştiren işadamı Nadas, ilk kişisel sergisi İzmir Sanat'ta fotoğraf severlerle buluştu.

Halil Nadas, iş dünyasındaki başarısını fotoğrafçılığa taşıdı

İzmir cemiyet hayatının tanınmış isimlerinden, 30 yılı aşkın süredir Aktif Danışmanlık firması ile iş dünyasında adından başarıyla söz ettiren işadamı Halil Nadas, farklı bir kulvarda yeni bir başarıya imza attı.

/// Hazırlayan: Kenan Yeşil

Halil Nadas, lise yıllarından bu yana hobi olarak ilgilendiği, yoğun iş temposu nedeniyle hep ikinci plana attığı fotoğraf tutkusunu artık profesyonel bir aşamaya taşıdı. 10 Yıl önce İZFAK-Zeynel Aydın Atölyesi'nde aldığı eğitimlerle hobisini geliştiren işadamı Nadas, ilk kişisel sergisi İzmir Sanatta fotoğraf severlerle buluştu. Fotoğrafçılık serüvenine nasıl başladığını anlatan Halil Nadas, "Lise yıllarımda fotoğrafçılığa meraklıydım. Ancak okul ve iş hayatı birlikte devam ettiği için çok fazla fırsat bulamamıştım. 10 yıl önce İZFAK-Zeynel Aydın Atölyesi'nde aldığım derslerle fotoğraf

çekmeye başladım. Bu on yıl içerisinde çeşitli fotoğraf seyahatlerine çıktım. Biriktirdiklerimin diskte kalması yerine fotoğraf severlerin beğenisine sunmak istedim. Yaklaşık 20 civarında karma sergi yaptıktan sonra ilk kişisel sergimi 50. Yaşımda 50 fotoğrafla yapıyorum. Sergide Küba, Güney Afrika, Çin, Tayland gibi ülkelere beraber ülkemizin çeşitli yerlerinden özellikle Kars, Urfa bölgelerinde çektiğim fotoğraflar sergileniyor" dedi.

Serginin açılışında çok heyecanlı olduğunu ve ailesinin de bu heyecanı paylaştığını belirten Halil Nadas, "Çocuklarım serginin açılışında çok heyecanlı olduğumu söyledi. Bir

çocuk gibi kame heyecanı yaşadığımı belirttiler. 'Bu güne kadar sen bizim başarımla gururlandın, bugün ise biz senin başarımla gururlanıyoruz' dediler. İnanılmaz derecede heyecanlı, soluk kesiciydi" diye konuştu.

FOTOĞRAF MESAJ VERMEKTİR

Kendisini fotoğrafa çeken duygulan anlatan Nadas, fotoğraflarda bir mesajın olması gerektiğini vurguladı. Nadas, "Güzel anıları ölümsüzleştirmek, geleceğe bırakmak, ve bir de belge niteliği taşıdığından dolayı fotoğraf beni kendine çekti. Fotoğraf çekerken gezi fotoğrafı olmasından çok o bölgenin bir şeyler anlatması gerektiğini düşünerek fotoğraflarımı çekiyorum.





Halil Nadas



fidanı dikilmesini sağladık. Toplumsal bilinci artıracak, sosyal sorumluluk oluşturacak bir mesaj verdik. Fotoğraflarımızda bir mesajın olması gerektiğini düşünüyorum" ifadelerini kullandı.

FOTOĞRAF ÇEKMEK HEYECAN VERİCİ

Halil Nadas şöyle devam etti: Fotoğraf çekerken çok heyecanlı oluyorum. Benim için heyecan verici ve geliştirici bir uğraş. Fotoğraf çekmeye başladıktan sonra yaşamımdaki her olayı kadraya sığdırdığım kadarıyla bakmaya başladım. Bir olaya bakarken fotoğraf gibi bakıyorum. Bu durumun bana olayları tahlil etmede, çözmede ciddi bir katkısı oldu. Fotoğraf çekerken bir öğrenci gibi teneffüse çıktığımı düşünüyorum. Arkadaşlarıma da bunu öneriyorum. Başka yerlere gitmek, yeni insanlarla tanışmak, yeni yerler görmek çok keyifli oluyor. Küba'da sokak aralarında fotoğraf çekerken insanların samimi davranışları, aralarına almaları beni çok etkiledi. O anı onlarla paylaştığım için çok mutlu oldum. Çin Fotoğraf Federasyonu davetlisi olarak Çin'de sergi açmıştık. Çin'i gezerken insanların yaklaşımları, saygıları inanılmaz derecede etkileyiciydi. Bu yüzden her gittiğim yerden, güzel anılarla "iyi ki buraya gelmişim" diye ayrılıyorum"

Urfa'da zeytin ağaçlarıyla ilgili sergi açmıştık. 500 yıllık zeytin ağaçların gövdelerinin fotoğraflarını çekiyorduk. Bir hafta önce fotoğrafını çektiğimiz ağacın yerinde olmadığını gördük. O ağacı kesenlerin cezalandırılması için başvurular yaptık ama sonuç alamadık. Bu bizi bir duyarlılık geliştirmeye yönlendirdi.

Bunun üzerine zeytin ağaçlarından oluşan bir sergi hazırladık. Serginin başlangıcına ağacın olduğu ve bir de aynı yerden çekilen ama o ağacın olmadığı bir fotoğraf koyduk. Urfa'da bir bilinç yaratmaya çalıştık. Sergimize gelen herkese birer tane zeytin fidanı hediye ederek 300 tane fidan dağıttık. Bir ağaç kesilmişti ama yaptığımız bu sergi ile 300 tane zeytin



'DAYI' VE 'HUZUR'

En beğendiği fotoğrafların sergileniyor olduğunu belirten Nadas sergi için fotoğraf seçmenin çok zor olduğunu söyledi. Sergide bulunan ve çok beğendiği fotoğrafları anlatan Nadas, "Kars'ta çektiğim 'Dayı' isimli fotoğrafı



çok beğeniyorum. Soğuk bir havada sokakta tek başına yürüyen yaşlı bir dayının fotoğrafını çok beğeniyorum. Ümit burnunda çok rüzgârlı bir havada çektiğim bir fotoğraf var. Kuşların dalgalar üzerindeki görüntüsü çok etkileyiciydi. O gürültülü ve fırtınalı ortamda bana huzur veren görüntüydü. Ona da 'Huzur' ismini verdim. Benim en beğendiği fotoğraflarım bunlar" diye konuştu.

KENDİMİ ZENGİNLEŞMİŞ HİSSEDİYORUM

Sergiye hazırlarken ziyaretçiler gelmeye başladığını söyleyen Nadas, katılım sayısı çok fazla olduğunu ve bu durumun kendilerini mutlu ettiğini belirtti. Nadas, "İş yaptığımız insanlar, sosyal yaşamda birlikte



olduğumuz insanlar, derneklerden ve kuruluşlardan, sosyal medyada görüp gelen birçok fotoğraf sever ve sanatçı buraya geldi. Kendimi zenginleşmiş hissettim" ifadelerini kullandı. Bir taraftan yoğun iş temposu bir taraftan fotoğraf sevgisi arasında tercih yapmanın zor olduğunu belirten Nadas, "İşimiz öncelikte geliyordu. Son zamanlarda oğlumun eğitimini tamamlayıp benim birlikte çalışmaya başlamasıyla birlikte daha fazla fotoğrafa vakit ayırmaya başladım. Ben hem işimi, hem de fotoğraf sevgimi dengeli bir şekilde götürüyorum.

Sonuçta fotoğraf seyahati için para kazanmak gerekiyor. Önce işlerimi hallediyorum, daha sonra ise kendimi biraz teneffüse çıkartıp fotoğraf çekiyorum" dedi.

HEM İŞ HEM FOTOĞRAFÇILIK

Fotoğraf çekmek için seyahat yaptığım yerlerde yeni insanlarla tanışıyorum. Onlarla kendi işimizle ilgili bağlantılar kuruluyor. Mesela bir Kars seyahatimde peynir alışverişi yaparken bir mandracıyla tanıştım. Bir birimize bilgilerimizi bırakmıştık. O arkadaşın yekini İzmir'de bir markanın bayiliğini kuruyordu. Bunun için bir şirket kuracaklardı. İzmir'e geldi ve birlikte iş yapmaya başladık. Bu, bir çay içimi vaktinde oluşan bir durum. Bunun dışında İran'a iş seyahatim olmuştu. Benim için hem iş hem de fotoğraf seyahatiydi. Çalışma çantamın yanında fotoğraf makinem her zaman hazır bekliyor. Oradan da tanıştıklarımız oldu. Buradaki firma kuruluşlarında danışmanlık yaptığımız insanlar oldu. Fotoğraf seyahatimin işime de katkısı oluyor.

GELİR KORUNCUK VAKFINA VERİLECEK

Sergi kitabından ve fotoğraflardan elde edilecek gelirin tümü Koruncuk Vakfına bağışlandığını belirten Nadas yaklaşık olarak 15 bin lira gelir elde edileceğini söyledi. İş arkadaşlarına, iş hayatının yoğun temposundan yorulan ve kendilerine bir dinlenme aracı arayan insanları fotoğrafçılığa davet eden Nadas, şöyle konuştu: "EGİAD'da Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevinde bulunduğum dönemlerde, arkadaşlarının eğitim almaları için fotoğrafçılık eğitimleri düzenlemiştim.

EGİAD'da bu yıl 7'ncisini düzenleyeceğimiz fotoğraf yarışması yapacağız. Fotoğrafa karşı duyarlılığı artırmaya çalıştım. Başarılı da oldum. Ben bir iş adamının teneffüse çıkacak bir vakti olması gerektiğini düşünüyorum. Kordon'da oturup yemek yemekten çok daha güzel şeyler var hayatta. Aynı yemeği Kordon'da yemek yerine Bafa Gölü'ne gidip gölün kenarında da yiyebilir. Bu bence çok daha keyifli olur. Arkadaşlarıma fotoğraf çekmelerini, seyahat etmelerini, kendilerine birazok teneffüs vermelerini tavsiye ediyorum. Çocuklarıma da bunu öneriyorum. Oğlum ve kızım da fotoğraf çekmeye başladı. Önümüzdeki yıl üçümüzün fotoğraflarından oluşan bir sergi hazırlayacağız. Serginin adı da 'Üçümüz' olacak. Bu çalışmalarını çoğaltarak devam ettirmeyi düşünüyoruz" dedi. ■

Barcelona'da Tok Karnına “48 Saat”

Geçenlerde yaptığım kısa Barcelona seyahatimde hızlandırılmış şekilde birçok yerde lezzetleri tatmaya çalıştım. İlk öğünde doydum ve tok karnına hiç acıkmadan yeni lezzetlerin peşine düştüm. İnanın hiç zor olmadı.



/// Hazırlayan: Kutlu Özemrak
Gurme / Travel and Gourmets
İmtyaz Sahibi



İspanya geçmişte yaşadığı savaşlar, keşifler ve bitmeyen göçler sonucunda zengin bir yemek kültürüne sahip olmuş. Bu topraklarda gelişen savaşlar dolayısıyla Yunanlar, Fenikelliler, Afrika'dan gelen Araplar, Romalılar hepsi de buradaki yemek kültürüne katkıda bulunmuşlardır. İspanyol mutfağının en sevdiğim özelliği "denizden babam çıksa yerim" mantığıdır.

Tapas küçük küçük atıştırılklardan olduğu bir yemek stildir. Tapas "tapa" yani kapak anlamına gelir. Bir dilim ekmeğe üzerine hazırlanan çeşitli meze ve kanepelerin, bir şarap kadehinin üzerine konularak servis edilmesi ile ortaya çıkar. Bir ele tapas öbür ele



şarap olarak birlikte tüketilir. Bir de meşhur paella vardır tabii ki, bir çeşit pilav diyebiliriz. Valencia bölgesinin yemeği olan paella her yerde yenmez, kötüsüne denk gelerseniz hayal kırıklığına uğrayabilirsiniz. Benim tercihim deniz mahsullü paella'dır. Sizlere Barcelona'da "üç günde ne yerir?" başlığı altında nokta atışı mekanları tanıtacağım. Her zaman söylüyorum mekanlara yorum ve yıldız veren uygulamaları hiç tercih etmem çünkü kesinlikle yanıtıcı olabiliyor bu siteler, dahası speküle ediliyor bilginiz olsun.

Marina Bay Restaurant

Marina Bay kolaylıkla ulaşabileceğiniz bir restoran. Marinanın içinde ve turistik bir yerde. Aslında sokak içlerini daha



çok severim ama marinayı gezmek isterseniz bu restorani deneyebilirsiniz. Porsiyonları göz doyurucu. Lezzet sınıfı geçer. Paella fena değil, karidesler favorim. Kum midyeli makarna ve ahtapot güveç gayet iyi. Ama sakın balık yemeyin burada, hem iyi pişiremiyorlar hem de tercih edilmediği için tazeliğini yitiriyor. Ben burada on iki adet lezzet tattım, diğer masalardaki insanların bakışlarını görecektiniz masaya gelen onca siparişe inanamadılar. Burada kişi başı yaklaşık 50 Euro'ya abartılı bir yemek yedim.

El Xampanyet

Burası şehrin yerli halkın yoğunlukla tercih ettiği bir yer. Bizdeki esnaf lokantaları kıvamında. 1929 yılında kurulmuş ve iç dekorasyonunu bile zorunluluk dışında değiştirmemişler. Üçüncü kuşak bir hanımefendi işletiyor. Sübyeli nohutu çok iyi. Kum midyeleri adeta çerez gibi, lakermde sevenler için iki çeşit var. Kalamarı tavaada çok güzel pişirmişler. Bir egeli olarak kalamar tavayı her yerde yemem ama burada başarılıydı. Bizde balık avlarken kullanılan sülünesi İspanyollar da yiyor, bilinenin aksine dünyanın en iğrenç kokan bu kabuklusu pişince kokusunu kaybediyor, sakın ön yargı ile yaklaşmayın deneyin. Bu lokantanın beyaz şarabı çok hafif ve öğlen yemeği için ideal. Ayrıca hesaplı bir yer, kişi başı yaklaşık 20 Euro ödersiniz.



Boca Grande

Boca Grande akşam yemeği için tercih edebileceğiniz bir yer. Biraz pahalıdır. Bir Türk performansı ile yemek yerseniz içki dahil kişi başı 60-70 Euro hesap ödersiniz. Boca Grande güzel dekorasyonu ile öne çıkıp lezzeti ile bütünlük sağlayan bir yer. Hep ünlü konukları var; Barçelonalı futbolcular, sanatçılar hep burada. Benden bir gün önce Neymar oradaymış.

U2 grubu birkaç hafta önce ziyaret etmiş. Burayı Horasan Balık'ın sahibi ve İspanya'da gastronomi üzerine uzmanlaşarak birçok restoranda danışmanlık yapan iki arkadaşım tavsiye etti. Küçük lavaşların içine hazırlanmış sebze ve kıymalı atıştırmalıklar, altı beşamel ve sarımsakla lezzetlendirilmiş ahtapot



tandır, balık ile top haline getirilmiş patatesler, kerevit, mürekkep balığı ile pişmiş siyah makarna, balsamik soslu karides ve sübye yumurtaları favorim. Bu restoranın çok farklı bir özelliği var, o da tuvaleti. Restoranda çalan hafif müzik bodrum katında bulunan tuvalete indiğinizde bir gece kulübümüsoesine değişime uğruyor. Yaklaşık 70-80 m2'lik bu tuvalete girdiğinizde önce yanış yere geldiğinizi düşünüyorsunuz çünkü sizi bistrolar karşılıyor, hemen yanında fotoğraf çekilmek için bir kulübe, her yerde onlarca yanan mum, ortada büyük bir mermer lavabo, duvarlarda mermerden küçük lavabolar, oturmak için koltuklar, ateşli çiftler için bir oda ve tabii ki tuvaletler var. Çok şık ve marjinal düzenlenmiş bir alan. Yemekten tuvalete inenler ellerinde içki ile inip on dakika tuvalette takılmadan





Tok karınla diğer yapabileceğiniz;

- ▣ La Rambla'nın arka sokaklarında bulunan küçük fırınlara uğrayın. Ben Cocina Espanola'ya uğradım. Burada lezzetli kurabiyeler ve tatlılar var. Ayaküstü tadına bakabilirsiniz
- ▣ Biçok yerde veya marina civarında büyük dondurmacılar göreceksiniz, mutlaka tadına bakın.
- ▣ Arka sokaklara geçin, dar sokaklarda gördüğünüz tapas barlarda bir çeşit deneyin ve bir sonrakine yürümeye devam edin.
- ▣ Sosislerde dev sosislerden yiyeceğiniz.
- ▣ Çeşit çeşit bira satan dükkanlardan her seferinde farklı bir bira alın, sokakları bira yudumlayarak dolaşın.
- ▣ Son olarak, gördüğünüz sokak sanatçıları dinleyin, onlara bahşiş verin. İki kilo almadan da dönmeyin...



yukarı çıkmıyorlar. Burası medeniyetin doğduğu tuvalet olabilir :) Bu restorana rezervasyon yapmazsanız yer bulamazsınız, bilginize.

Ciutat Comtal

Burası en keyif aldığım yerlerden biri. Yaklaşık on beş metre bir tapas barı var belki elli çeşit yemek mevcut. İşte paella için en doğru adres burası, zaten hemen tükeniyor. Barcelona'da paella her yerde yenmez ama burada yiyebilirsiniz. Ciutat Comtal "La rambla" caddesine yürüyüş mesafesinde ve kapısında sıra beklemeniz muhtemel. Ben buradaki deniz mahsulleri barını çok seviyorum, onlarca çeşit var ve hepsinden ikşer üçer sipariş ediyorum. Üç tane kum midyesi, üç tane siyah midye, bir istiridye, bir avuç baby kalamar, enginarlı levrek, paella, pastırma, mantar ızgara, göp karides favorilerim. Aslında o kadar çok çeşit

var ki bu restoranda, asla bir kere gelmek yetmeyecektir. Kesinlikle barda oturun, en keyiflisi budur. Ödeyeceğiniz hesap 20-25 Euro.

La Rambla Del Raval

Bu pazar yeri inanılmaz renkli ve cazibeli. Harika fotoğraf kareleri yakalayabilirsiniz. Alımlı yerel meyveler, tropikal meyve standları, uzun ve taze meyve suyu standları, kasap ve şarkütericiler, balık sergileri ile zengin bir pazar. Tabii burada da lezzetleri tatmadan olmazdı.

Pazarın içinde bir de ayaküstü tapas bar var; et ve balık çeşitleri, küçük ve lezzetli atıştırmalıkları hemen orada bir kadeh şarapla sokakta yemeniz mümkün. ■

Eğer bir sağlık probleminiz yoksa, snowboard ve kayak sporuna başlamak için hiçbir zaman geç kalmış değilsinizdir. Aynı zamanda doğa ile iç içe olup en güzel stres atabileceğiniz ve kendi kendinize yapmaktan keyif alacağınız bir spordur.

Kayak ve Snowboard

Türkiye'de gidebileceğiniz birçok kayak merkezi bulunmaktadır. Bunlar arasında en popüler olanları Kartalkaya ve Uludağ'dır. Kartalkaya Dorukkaya tesisleri iki yıl önce suni kar üretimine başlayarak kayak ve snowboard severlere hizmet vermektedir. Kartalkaya 'ya İstanbul Ankara otobanı üzerinden ulaşım sağlayabilirsiniz.



/// Hazırlayan: Serdar Özger

Snowboard Milli Takım Antrenörü, Snowboard ve Kayak Öğretmeniyim. Uludağ Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Öğretmenliği mezunuyum. Bu yazımda sizler ile kar üzerinde ki 38 yıllık tecrübemi ve bilgi birikimlerimi paylaşmak istiyorum.

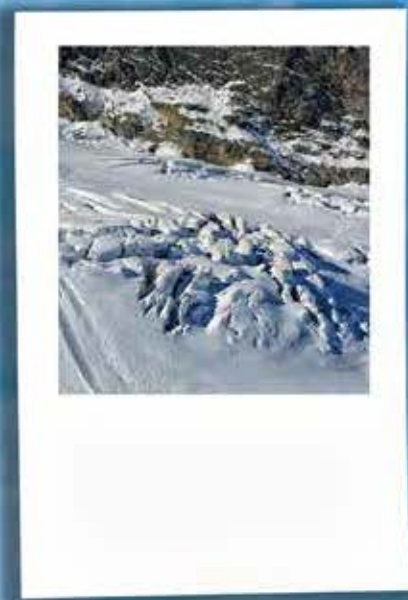
Kış sporlarına 4 yaşında kayak sporu ile başladım, ilerleyen yıllarda snowboard 'un popüler olmasıyla 19 yaşında snowboard branşına başladım. Kayak ve snowboard sporunda uzun yıllar yarıştıktan sonra 1999 yılından bu yana snowboard ve kayak eğitmenliğine devam etmekteyim.

Snowboard ve kayağa başlarken mutlaka lisanslı bir eğitmenin ders

olarak başlayın. Kendi başınıza ya da bir tanıdığınızın yardımı ile başladığınız da ciddi sıkıntılar yaşayabilirsiniz, size kayak ya da snowboard öğretecek kişinin öğretim metotlarını iyi bilmesi gerekir. İyi bir teknik ile kaymayı öğrenmeniz sizin bu sporlarda ilerlemenizi sağlayacak ve sakatlık yaşama riskini azaltacaktır. Yanlış teknik ile öğrenilen kayma stilinizin tekrar düzeltilmesi uzun zaman alabilir.

Eğer bir sağlık probleminiz yoksa, snowboard ve kayak sporuna başlamak için hiçbir zaman geç kalmış değilsinizdir. Aynı zamanda doğa ile iç içe olup en güzel stres atabileceğiniz ve kendi kendinize yapmaktan keyif alacağınız bir spordur. Çocuklar için kayağa en erken başlama yaşı olarak 4 ve 6 yaş idealdir. Snowboard için ise

benim tavsiye edeceğim yaş 6 ve 9 yaşıdır. Öğrenmeyi zorlaştıran en büyük faktör korkudur. Öğrenirken altınızdaki malzeme kaymaya başladığı zaman paniğe kapılmamanız gerekmektedir. Korku vücudunuzun rahat hareket etmesine engel olacak ve öğrenmenizi zorlaştıracaktır. Öğrenirken ilk saatler sizin için yorucu olabilir. Özellikle normal yaşantınızda spor yapmıyorsanız. Aynı zamanda vücudunuzu fazla sıkarsanız, kaslarınızın erken yorulmasına sebep olacaktır. Eğitmeninizin size gösterdiği öğretim metotlarını iyi uygularsanız, öğrenmeniz hızlanacaktır. Kayak ve snowboard sporuna başlarken kendi kendinize kayabileceğiniz seviyeye 2 ila 6 saat arasında gelebilirsiniz. Bunun üzerine kar üzerinde daha fazla kilometre yaparak daha ileri seviyelere ulaşabilirsiniz. İsteddiğiniz



her pistten kaymaya başladıkça daha fazla keyif almaya başlayacaksınız. Asla unutmanız gereken önemli tavsiye kontrol edemeyeceğiniz hızın üstüne çıkmamalısınız. Önemli olan bu sporu uzun yıllar ve güvenli bir şekilde sakatlanmadan yapabilmemiz. Kendi seviyenizi iyi bilip limitlerinizi buna göre zorlamanız gerekmektedir.

Kayak ve snowboard yaparken kask takmanızı tavsiye ederim. Bir kayak pistinde ne ile karşılaşacağınızı hiçbir zaman bilemezsiniz. Yurtdışında bazı kayak merkezlerinde kask olmadan, kayakçıların ve snowboardçıların kaymasına izin verilmemektedir. Kask sizi birçok sakatlık riskine karşı koruyabilir. Kayak ve snowboard için tasarlanmış sırt koruması kullanmanız sizin açınızdan faydalı olacaktır. Bazı sırt çantası üreten firmaların özel olarak tasarladığı sırt çantalarında sırt koruması bulunmaktadır. Bu tip bir çanta kullanmanız sizin açınızdan faydalı olacaktır. Aynı zamanda sırt çantanızın içine kayarken ihtiyacınız olacak birçok malzeme koyabilirsiniz. Şapka, kayak gözlüğü, su vb. Kayarken yeterli sıvı tüketmeniz çok önemli. Sporu yüksek rakımda yaptığınız için yeterli sıvı almazsanız, gün içinde ciddi baş ağrınız olabilir.

Özellikle buzlu bir zemin üzerinde kayak ve snowboard kayıyorsanız ve kayma seviyeniz düşükse bilek ve diz koruyucusu kullanmanızı tavsiye ederim. Uygun hava şartlarına uygun kayak gözlüğü takmanızda önemlidir. Sisli havalar için sarı ya da kırmızı lensler uygundur. Güneşli havalar için daha koyu UV ışınları kırarak bir lens kullanmanızı tavsiye ederim. Kardan yansıyan güneş ışınları gözlerinize zarar verecektir ve kar körü olmanıza sebep olacaktır. Belki kar körlüğü sizin için ilk karşılaştığınız bir terim olabilir. Ben sporculuk dönemimde bir kere yakalanmışım, gözlerinizden birkaç gün devamlı yaş geliyor ve ışığa bakamıyorsunuz.

Kayak ve snowboard kıyafeti seçerken nefes alabilen kıyafetler tercih edin. Dışarıya hava akımı sağlamayan kıyafetler fazla terlemenize sebep olacaktır. Ve daha sonrasında terlediğinizden dolayı, erken üşümenize sebep olacaktır. Kaymaya çıktığınız havaya en uygun kıyafeti giymeniz sağlığınızda faydalı olacaktır. Termal içlik kullanmanız sizi dağ koşullarında ki havadan en iyi şekilde koruyacaktır.



Kayak ve snowboard malzemesi kiralarken veya satın alırken boyunuza ve kilonuza uygun malzeme seçmelisiniz. Kayak ve snowboard ayakkabısı ayağınıza uygun olmalıdır. Ne çok sıkmalı ne de bol olmalıdır. Ayağınıza bol gelen ve uygun olmayan bir kayak veya snowboard ayakkabısı sakatlanmanıza sebep olabilir. Kayak ve snowboard seçerken, snowboardunuz göğüs ve çene arasında, kayak ise çene ve burun arasında ki uzunlukta olması, yeni başlayanlar için tavsiye edilebilir ölçüdür. Fakat bu ölçüler sizin kayma stilinize ve boy kilo oranınıza göre farklılıklar göstermektedir. Kayak bağlaması kilonuza uygun sertlikte olmalıdır. Kilonuza uygun olmayan bir bağlama sertliği zor durumlarda kazağınızın ayağınızdan çıkmasına sebep olabilir ve sizi zor durumda bırakabilir. Snowboard bağlaması snowboard ayakkabınız

ile iyi uyum sağlamalıdır. Snowboard ayakkabınız bağlamanın içine iyi oturmalı ve ayakkabınızı iyi sarmalıdır. Türkiye'de gidebileceğiniz birçok kayak merkezi bulunmaktadır. Bunlar arasında da en popüler olanları Kartalkaya ve Uludağ'dır. Kartalkaya Dorukkaya tesisleri iki yıl önce suni kar üretimine başlayarak kayak ve snowboard severlere hizmet vermektedir.

Kartalkaya'ya İstanbul Ankara otobanı üzerinden ulaşım sağlayabilirsiniz. Erzurum Palandöken de de suni kar üretimi yapılmaktadır. Erzurum'a haftanın her günü uçak ile ulaşım sağlanmaktadır. Kars Sarıkamış kayak merkezinin en büyük özelliği kristal kara sahip olmasıdır. Sarıkamış'a Kars'a uçak ile giderek ulaşımı sağlayabilirsiniz.

Avrupa'da Alplerin uzantısındaki birçok kayak merkezini tercih edebilirsiniz. Alpler İsviçre, Kuzey İtalya, Fransa'nın pek çok bölümü, Avusturya'nın hemen hepsini kapsar ve Almanya'nın güneyinde de Alplerin uzantısı devam etmektedir. İsviçre Alplerinin en popüler kayak merkezleri St Moritz, Chamontx, Zermatt, Saas-Fee ve Davos'dur. İtalya'nın en popüler kayak merkezleri Cortina, Selva di Val Gardena, Madonna di Campiglio'dur. Fransa'nın en popüler kayak merkezleri Courchevel, Val D'Isere, Meribel, Avusturya'nın en popüler kayak merkezleri Sölden, Ischgl, Kitzbühel-Kirchberg, Saalbach Hinterglemm Leogang Amerika Birleşik Devletlerin de bir çok kayak merkezleri tercih edebilirsiniz. Colorado Aspen, Vail, Beaver Creek, Copper Mountain, Utah Park City, Solitude, Wyoming Jackson Hole Amerika Birleşik Devletlerindeki en popüler kayak merkezleridir.

Bizler Kuzey Yarım Kürede yaz mevsimi yaşarken, Güney Yarım Küre Kış mevsimine döndüğü için Temmuz ve Eylül sonuna kadar kayak ve snowboard için tercih edebileceğiniz Güney Yarım Kürede bir çok ülke bulunmaktadır. Arjantin Bariloche Cerro Catedral, Ushuaia. Şili El Colorado, Valle Nevado. Yeni Zelanda ve Avustralya'da da kayak merkezleri bulunmaktadır.

Yılın 10 ayı hizmet veren Avrupa'da buzullara sahip kayak merkezi bulunmaktadır. Buzullar Temmuz ve Ağustos aylarında kapalı olup yılın 10 ayı kayak ve snowboard severlere hizmet vermektedir. Avrupa'da en popüler buzullar; İsviçre (Saas-Fee, Zermatt); Avusturya (Stubai, Sölden, Kaprun, Hintertux), Fransa Les Deux Alpes. ■



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



Alman posta servisi Deutsche Post DHL, dronelarla kargo teslimatına başlayarak bu teknolojinin lojistik sektöründe de başarıyla kullanılabileceğini ispatlamış oldu. DHL, Paketkopter adını verdiği bu araçlarla 1.2 kilograma kadarki yükleri taşıyarak 15-30 dakika sürecek mesafelerde adrese teslim kargo hizmetlerini başarıyla gerçekleştirebiliyor.

İnsansız Hava Araçları Drone Teknolojisi

Airbus ve Intel ortaklığıyla geliştirilen projede AscTec Falcon 8 adı verilen dronelar önceden belirlenmiş bir uçuş rotası izleyerek park halindeki uçağın görüntülenmesi gereken noktalarında sistematik çekimler yapıyor.



/// Hazırlayan: Ali Barçın
EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili



Gün geçtikçe gelişen teknoloji den bütün dünya nasibini alıyor. Günümüzde bunun en iyi örneğini kullanım amaçları çok farklı sektörlerde hizmet eden İHA'larda görebiliriz. İnsansız Hava Araçlarının (UAV - Unmanned Aerial Vehicle) geçmişinin 1800'lerin sonlarına dayandığı iddia ediliyor. Bir çok teknoloji gibi İHA'lar da ilk olarak savaş teknolojisi olarak geliştirilmeye başlanmış ve daha sonra tüm insanlığın kullanımına sunulmuştur. Kolay kullanılabilmesi, hafif ve ucuz olması, kameralar ve çeşitli sensörlerle geliştirilebilmesi nedeniyle İHA'lar oldukça farklı amaçlar ve sektörler için avantajlar sağlayabiliyor.

İHA'LARIN FARKLI KULLANIM ALANLARI

Sağlık sektörü:

İsrail merkezli Tactical Robotics hali hazırda bir çok alanda kullanılan droneleri ambulans haline getirdi. AirMule olarak adlandırılan ambulans drone benzerlerine oranla çok daha büyük bir yapıda olduğundan aynı anda iki kişiyi taşıyabiliyor ve hastaları en yakın sağlık birliğine ulaştırarak ilkyardım süresini düşürmeyi hedefliyor.

İçindeki sağlık ekipmanlarıyla birlikte toplam 450 KG yük taşıma kapasitesine sahip AirMule bu ağırlıkta 50 Km gibi bir mesafe kat edebiliyor. Yine sağlık sektörüne henüz prototip

aşamasında olan ancak yakında hayatımıza girmesi olası iki uygulama daha mevcut. Bunlardan birincisi giyilebilir teknoloji ile İHA teknolojisini birlikte kullanarak can kaybının önüne geçmeyi hedefliyor. TU Delft Ambulans bir kol bandı aracılığıyla kişinin medikal geçmişinin kayıtlarını barındıran ve anlık ölçülen sağlık değerleriyle olası kalp krizlerini, epilepsi vb. krizleri anlık olarak fark ederek drone vasıtasıyla hastanın bulunduğu lokasyona o an alması gereken ilaçları gönderiyor.

Böylece yakında tıbbi bilgisi olmayan bir insan bile bu ilaçları yerde yatan hastaya vererek olası can kaybının önüne geçiyor. Can kurtarmayı hedefleyen bir diğer drone uygulaması ise denizlerde karşıma çıkıyor.



Özellikle okyanus kıyılarında yaşanan can kayıplarını önleyebilmek adına geliştirilmiş drone can kurtaranlar, okyanusta yardıma ihtiyacı olan kişilerin tespit edilmesiyle harekete geçiyor ve boğulmak üzere olan kişinin tam üzerine can simidi bırakarak can kaybını önlemeyi amaçlıyor.

Tarım sektörü:

Tarım sektöründe de görünürlüğü arttıran drone'lar boyutları ne olursa olsun işletmeler için ciddi gider ve zaman tasarrufu sağlamaya başladılar. DJI Agras MG-1 markalı drone tarım arazilerinde ilaçlama yaparak 4 bin ila 6bin metrekarelik alanı sadece on dakika içinde ilaçlamayı başarabiliyor.

Aynı alana insan yoluyla ilaçlama yapmanın 40 ila 60 kat daha yavaş olduğunu göz önünde bulundurmak bu teknolojinin sağladığı avantajı daha net anlayabilmemizi sağlayacaktır.

Gazetecilik ve Televizyon sektörü:

IHA'lar ulaşılabilmesi zor olan yerlere kolayca ulaşabildiğinden ve çok yükseklerden çekim yaparak çok geniş bir yüzölçümünü görüntüleyebildiğinden ötürü gazetecilik ve televizyon sektöründe de sıklıkla kullanılmaya başlandı. Özellikle spor etkinliklerinde insanların bugüne kadar hiç deneyimlemediği sıra dışı açılardan ve yüksekliklerden çekilen görüntüler izleyici tarafından merakla ve ilgiyle izlenir hale geldi.

İnsansız hava araçları kullanılarak çekilen belgeseller daha önce insanoğlunun hiç görmedikleri bazı türleri ve coğrafi bölgeleri kayıt altına alarak yaşadığımız dünyayı daha iyi tanımamıza yardımcı oluyor.

Lojistik sektörü:

Alman posta servisi Deutsche Post



DHL, dronelerla kargo teslimatına başlayarak bu teknolojinin lojistik sektöründe de başarıyla kullanılabileceğini ispatlamış oldu. DHL, Paketkopter adını verdiği bu araçlarla 1.2 kilograma kadarki yükleri taşıyarak 15-30 dakika sürecek mesafelerde adrese teslim kargo hizmetlerini başarıyla gerçekleştirebiliyor. Uçuş sırasında rotada başka bir hava aracıyla karşılaşma ihtimalini göz önünde bulunduran DHL, Alman Ulaştırma ve Dijital Altyapı Bakanlığı'ndan onay olarak rotasındaki uçuş trafiğini anlık olarak takip edebiliyor. UPS ve İngiliz Royal Mail firmaları da yaptığı yatırımlarla kargo ve posta servisi vermeye başladılar. Bunun yanı sıra Amazon Prime Air Amerika'nın Cambridgeshire kentinde yaşayan Richard isimli bir müşterisine insansız hava aracı kullanarak ilk teslimatını geçtiğimiz yıl gerçekleştirdi. Müşterinin internetten verdiği siparişler ürünü kapısının önünde bulması arasındaki süreleri dakikalara indiren Amazon'un bu hizmetiyle ilgili gelecek planları da oldukça büyük. Benzer şekilde Dominos firması 2016'nın

Kasım ayında Yeni Zelanda'da insansız hava aracı kullanarak ilk pizza teslimatını gerçekleştirerek sektöründe bir ilk olmayı başardı. Domino's Group CEO'su şu an 30 dakikada teslimat vaadiyle pazarı domine eden ünlü pizza zincirinin gelecekte bu süreyi 10 dakikaya indirmeyi hedeflediğini ve bu konuda AR-GE çalışmalarına devam ettiklerini söyleyerek teknolojinin bu sektörde de yaygın şekilde kullanılabileceği sinyallerini vermiş oldu.

Pazarlama - Tanıtım ve Emlakçılık sektörü:

Kafe, restoran, otel, fabrika v.b işletmeler drone kullanarak tanıtım videoları çekmekte ve bunları müşterileriyle paylaşmaktadır. Hatta yurtdışında drone'lara pankart bağlayıp kalabalık noktalar üzerinde gerçekleştirilen uçuşlarla tanıtımlar yapmak gibi yaratıcı uygulamalara da rastlanılıyor. Emlak firmaları satıştaki mülklerin tanıtım videolarını bu teknoloji vasıtasıyla çekerek rakiplerine göre daha ilgi çekici ve aydınlatıcı çıktılar elde edebiliyorlar.

Havacılık sektörü:

Airbus ve Intel ortaklığıyla geliştirilen projede AseTec Faloon 8 adı verilen droneler önceden belirlenmiş bir uçuş rotası izleyerek park halindeki uçağın görüntülenmesi gereken noktalarında sistematik çekimler yapıyor. Çizikleri, göçükleri ve boyada oluşmuş bozulmaları gösteren fotoğraflar, 3D bir dijital model üzerinde derleniyor ve veritabanına kaydedilerek uçağın kondisyonuyla ilgili analizi gerçekleştiriyor. Bu veriler sayesinde hasar takibi daha iyi şekilde tutularak gelecekte oluşacak benzer durumların önlenmesi veya azaltılması mümkün hale geliyor. Airbus her uçağı teslim etmeden önce gerçekleştirdiği kalite kontrol adımı da bu teknolojiyle gerçekleştiriyor ve bu sayede uçağın muayene süresinin iki saatten, 15 dakikaya düşürüyor.

EasyJet Havayolu da RISER adını verdikleri benzer bir teknoloji kullanarak fihsundaki uçakların hasar tespitlerini yapıyor. Teknoloji geliştikçe, drone'lar daha ağır yükler taşıyabilmeye, daha uzun mesafeler kat etmeye başladıkça mutlaka farklı sektörlerde de kendine yer bulacaktır. Bu gidişle çok geçil 10-15 sene sonra gökyüzüne baktığımızda bir drone trafiği görmemiz çokta şaşırtıcı olmayacaktır. ■

“Tarihi Canlandırın Dokunuşlar...”



umart
mimarlık

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

5 SORU 5 CEVAP



Arman GENÇER

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1989 İzmir doğumluyum. Lise öğrenimimi Güzelbahçe Avni Akçol Lisesi'nde tamamladıktan sonra lisans eğitimime Koç Üniversitesi İşletme bölümünde devam ettim. 2011 yılında mezun olduktan sonra pazarlama ve dijital iletişim alanında çalışmalarımı Turkcell bünyesinde Dijital Pazarlama ve İletişim ekibinde devam ettirdim. Megapol Group'tan aldığı teklif ile 10 yılı aşkın süredir uzakta kaldığım İzmir'imize yakın zamanda transfer oldum ve mesleki faaliyetlerime Megapol Group bünyesinde devam etmekteyim.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Küçük yaşta tanışma fırsatı bulduğum sporun farklı dallarını deneyimleme şansım oldu. Ancak basketbolun benim için yeri apayrı. Sporun, özellikle takım sporlarının insan karakteri üzerinde pozitif bir etkisini olduğunu biliyorum ve sporun içindeki bireysel sorumluluk ile ortak hedefe kitlemenin yarattığı sinerjinin aslında hayatın her küçük parçasında görülebileceğine inanıyorum.

Bunun yanında fırsat yaratılabildiğim kadarı ile kolektif bilincin paylaşılması ve sevginin pozitif gücünün farkındalığının artması ile ilgili çalışmalar yapmaktan hoşlanıyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Megapol Group olarak yatırım portföyümüzdeki ana faaliyet alanımız gayrimenkul. Bunun yanında inşaat, enerji, sanat ve medya sektörlerinde mevcut ve planlama aşamasında olan yatırımlarımız bulunmaktadır. 65 yılı aşkın süredir sektörde aktif rol oynuyoruz. Özellikle İzmir'e değer katan, bölgenin ekonomik gelişmesini destekleyen projeler ile İzmir'de konumlanan yerel bir küresel şirket olma yolunda hızla ilerliyoruz.

4- 2017'ye ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Toplum olarak maddi ve manevi zorluklarla başa çıktığımız bir dönem oldu ancak hep beraber bu zorlu dönemden daha da güçlenerek çıkacağımıza inanıyorum. Küresel anlamda hepimizi hareketli günler bekliyor gibi gözükse de toplum olarak üretmeye gösterdiğimiz heyecan, yapılan işlerde insan odağının artması ve farklılıklara eğilmek yerine ortak insani değerlerin parlatılması ile 2017'nin ülke olarak gelişimimize hız katan bir yıl olacağını öngörüyorum.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Ülkemizdeki öncü ve güçlü STK'ların başında gelen EGİAD genç profili ve sektör tecrübeleri ile kendine has vizyonunu çok doğru bir şekilde birleştiriyor ve bu sayede de birçok organizasyonda aktif olarak rol alabiliyor. EGİAD bugüne kadar yapmış olduğu çalışmalar ile hem iş dünyasına güç katıyor hem de toplum olarak gelişmemize katkı sağlıyor. Bu çağdaş vizyon çerçevesinde sektör ve bölgedeki başarılı iş adamları ile genç iş adamlarını ortak platformda bir araya getirerek topluma ölçümlenemez bir katkı sağlıyor. EGİAD ailesinin bir parçası olmaktan dolayı çok gururlu ve mutluyum.

5 SORU 5 CEVAP



Erkan KARACAR

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1979 İzmir doğumluyum, evli 2 çocuk babasıyım. 2000 yılında Kocaeli Üniversitesi, Elektrik Mühendisliği bölümünü bitirdim. 15 yıldır ELSİS Enerji şirketinde çalışıyorum. Genelde yabancı yatırımcıların Türkiye'de yapmış oldukları yatırımların elektrik proje, proje yönetimi ve uygulamasını yapmakta olan şirketimde profesyonel yöneticilik yapıyorum.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Seyahat etmeyi, kitap okumayı, deniz ve doğayla ilgili her şeyi ve balık tutmayı seviyorum. Koşu ve basketbol başta olmak üzere sporun her dalı ile ilgileniyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

ELSİS Enerji olarak, daha çok yabancı yatırımcıların Türkiye'de yapmış olduğu yatırımların elektrik projelerini, proje yönetimini ve uygulamasını yapmaktayız. Ağırlıklı yaptığımız yapılar sanayi tesisleri olmakla beraber; AVM, otel, okul, hastane projeleri de yaptığımız yapılar içindedir. Bunun yanında rüzgar, güneş gibi yenilenebilir enerji santralleri projeleri ve danışmanlığı yapmaktayız. Kojenarasyon ve trijenarasyon projeleri de hizmet verdiğimiz proje grupları içindedir. Ayrıca aynı çatı altında olduğumuz, grup şirketimiz Promeda Elektrik ile Siemens' in, otomasyon departmanını da içeren, tüm malzeme gruplarını barındıran elektrik malzeme satış sektörüne hizmet etmekteyiz. Fabrikamızda, elektrik pano üretimi de yapılmaktadır.

Faaliyette olduğum sektörün en büyük hammaddesi yatırımcılar. Özellikle yabancı yatırımcılar. Bu bağlamda Türkiye' nin büyüme oranı ve istikrarı bizim için önemli kriterler.

4- 2017'ye ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Ülke olarak, sıkıntılı günler geçiriyor olsak da, her fırsatta ve her yerde ülkemizin en iyi şekilde tanıtımını yapmalıyız. Herkesin, her bireyin ülke üzerinde oynanan bu oyunu bozması için, elinden geleni yapması gerektiği bir dönem yaşıyoruz. Umudumuzu kaybetmeden, çalışarak ve düşünerek ülkemiz için, kendimiz için, ailemiz için daha çok gayret harcamalı ve üretmeliyiz. Ekonomik veriler, tablolar, piyasa verileri ne olursa olsun, inatla ve sabırla çalışarak, Atatürk'ün ve silah arkadaşlarının büyük bir emek ve özveri ile kurduğu bu ülkeyi, muasır medeniyetler seviyesine yükseltmeliyiz.

Şirket olarak 3 sene önce kurduğumuz "Oltun Filarmoni Orkestrası" da; İzmir'in Kültür hayatına bir renk katma arayışı ile oluşturulmuş bir organizasyondan başka bir şey değildir.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmalar hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'ın dinamik yapısı ve çalışan üyeleri ile sorumluluk sahibi bir STK olarak, İzmir'in sosyal ve ticari hayatına bir hareket, bir enerji kattığı yadsınmaz bir gerçektir. Yaptığı ve planladığı yaratıcı projeler ile üzerine düşeni şimdiye kadar yapmış olan bu kurumun, bundan sonra da ülkemiz için ve bölgemiz için özveri ile çalışarak başarı çitasını her dönem bir üst seviyeye çıkaracağından şüphemiz yoktur.



Safer Ferit GİRİTLİGİL

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1987 İzmir doğumlu Manisalı, Girit kökenli bir ailenin oğluyum. İlköğretim hayatımı İzmir Özel Türk Koleji'nde, Lise öğrenimimi Manisa Doruk Koleji ve Lisans eğitimimi de Yaşar Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nde tamamlayıp İngiltere'ye yerleştim. 1 yıla yakın bir süre yaşadıkdan sonra dönüp aile şirketim olan Giritligil A.Ş.'nin başına geçtim.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Tam bir futbol aşığıym diyebilir kendimi tanımlayabilirim. Futbol oynamak, ülkedeki ve Avrupa'daki maçları yerinde canlı takip etmek, stadyumları gezmek, farklı atmosferleri yaşamak en büyük tutkumdur. Ayrıca Yaşar Üniversitesi Amerikan futbol takımı Admirals'ın kurucu oyuncularından biri olarak defans kaptanlığı yaptığım yıllardan beri iyi bir NFL ve ülkemiz Amerikan futbol liglerinin takipçisiyim. Zaman buldukça seyahat etmeyi farklı ülkeler ve başka kültürler tanımayı seviyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Giritligil ailesi olarak 3 ayrı sektörde yatırımlarımız bulunmaktadır.

- 60'lı yıllardan bu yana tarımsal alanda çeşitli ürünlerin yetiştiriciliğini ve işleme sürecini yapmaktayız. Başlıca tarımsal ürün kalemlerimiz içerisinde; pamuk-çirçir, zeytin, üzüm, buğday ve mısır yer almaktadır.
- Turizm alanında bulunan yatırımlarımızdan sahibi olduğum tarihi Çeşme Rasim Falas Otel'i'nin restorasyon çalışmalarını 2017 yılının ilk yarısında tamamlayıp önümüzdeki yaz sezonuna bu tarihi yapıyı tüm misafirlerimizin hizmetine sunmayı hedeflemekteyiz.
- İnşaat alanındaki yatırımlarımız Manisa bölgesi ağırlıklı devam etmektedir.

4- 2016'ya ilişkin değerlendirmenizi, 2017'ye ilişkin ise beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2016 yılında yaşanan iç ve dış olumsuzluktan ötürü tüm sektörlerin iyi bir yıl geçirmediği kanaatindeyim. 2017 yılında tüm küresel olumsuzluktan uzak, refah ve kazançlı bir iç piyasa ekonomisi doğrultusunda; başarıların bol olmasını temenni ediyorum.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

Türkiye'nin en güçlü STK'larından bir tanesi olan EGİAD platformunda yer almaktan mutlu ve gururluyum. EGİAD bünyesinde bulunan tecrübeli ve başarılı iş adamlarının kıymetli bilgilerinin genç bir işadama olarak vizyonuma katacağı değerlerin bilinci içerisindeyim. Şirketimin uzun yıllardan beri faaliyet göstermiş olduğu alanlardaki deneyim ve birikimlerini değerli üyelerimiz ile paylaşarak en doğru ve en başarılı yol seçimlerini birlikte yapabileceğimiz kanaatindeyim.



Sercan SAĞLAM

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

23 Eylül 1985 Manisa doğumluyum. Liseyi Manisa Fatih Anadolu Lisesi'nde, yüksek öğrenimimi önce Brezilya Maxi Koleji ve ardından İzmir Ekonomi Üniversitesi Business Administration bölümünde okudum. Hali hazırda Yaşar Üniversitesi İşletme Mühendisliği Yüksek Lisans Bölümü'nde eğitimimi sürdürmekteyim. Öğrenim hayatım sırasında ayrıca 2006 yılında gazete, dergi ve organizasyon faaliyetlerinde bulunan kendi şirketimi kurdum. Aynı zamanda Vestel Manisaspor'da 4 yılı yakın süre İngilizce, Portekizce ve İspanyolca dillerinde tercümanlık ve Dış İlişkiler Direktörlüğü görevlerinde bulundum. Daha sonra kulüpten ayrılıp Fifa menajerleriyle ortak yabancı oyuncu transferlerinde bulundum. 2010 yılı geldiğinde askere gidip, futbol ve o zamana kadar yaptığım işlere nokta koydum. Ve döndüğümde şirketimin ismini Statü Plus İnşaat Ltd. Şti. yaptım. 7 yıldır nitelikli konut ve projeler üretiyoruz.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

İşten arta kalan vakitlerimde gitmediğim görmediğim yerlere gitmeye çalışıyorum. Dünyayı gezmeyi seven bir insanım. Seyahat etmeyi çok seviyorum ve bununla birlikte deniz ve yelken tutkum var. Yaz aylarında vaktimi denizde koylarda geçirmeye çalışıyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

1993 yılında kurulan Sağlam İnşaat firmasını ikinci kuşak temsilcisiyim. Amacımız, sektördeki değişime ayak uyduran, teknolojiye uyumlu, çevreye duyarlı, barınma ihtiyacını, yaşam ve hayat kalitesini yükselten bir standardı sağlamaktır. Kurumsallaşma sürecine girilmesiyle, bünyemizi profesyonelleşmiş ve alanında uzmanlaşmış kişilerle güçlendirmeyi sürdürüyoruz. İnşaat sektörü, sahip olduğumuz bilgi ve deneyim kadar hayata geçirdiğiniz her projenin önünden gururla geçmenizi gerektiren, aynı zamanda insan hayatının sorumluluğunu da taşıyan ciddi bir sektördür. İnsanlar artık sadece ev almıyor, statülerini yükselten, hayatlarına konfor ve kalite katan yaşam tarzı da satın alıyor. Statü Plus olarak kuruluşumuzdan bugüne kadar proje geliştirdiğimiz bölgelere; değer katan, getirdiğimiz yenilik ve teknolojiyle o bölgenin standartlarını yükselten, modern mimarisi ile şehre kimlik kazandıran firma olarak ilerliyoruz. Gayrimenkul yatırımları, kişi ve kurumlar için zor karar verilen yatırımlardır. Hayatının en değerli yatırımına para yatıran kişi, karşılığında alacağı ürün ve hizmet kalitesinde seçici ve araştırmacı olmakta son derece haklıdır. Statü Plus, gayrimenkul yatırımı yapan müşterisine, parasının tam karşılığı olan mimari tasarımı ve kaliteyi kusursuz mükemmel yapıları zamanında sunmayı şirket politikası haline getirmiştir. Statü Plus, çalışanlarından müşterilerine, tedarikçilerinden tüm topluma kadar geniş bir çevrede iş yaparken saygılı ve dürüst olmayı, vaatlerinin arkasında durmayı ilke edinmiştir. Ve bu değerleri ile bölgemizin ve Türkiye'nin önde gelen yapı üreticileri arasında yer alacak bir vizyonu bulunmaktadır.

4. 2017'ye ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Bu sene gerçekleşecek seçim, bunun yanı sıra yaşanan bölgesel ve siyasi riskler, dünyada yaşanan küresel ekonomik daralma sebebiyle 2017'nin 2016 yılından daha iyi geçeceğini düşünmüyorum. Yerimizi koruma ve küçülmeden bu dönemi atlamanın stratejileri değerlendiriyoruz.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmalar hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'a bir arkadaş vasıtasıyla girdim. Fakat daha önce gerek sektör içinde gerekse İzmir'de üniversitedeki eğitimler tarafından da adından sıkça bahsedilmekteydi. EGİAD'a tanıştığı fırsata dönüştürebilme niyetiyle katıldım. Birbirinden değerli, farklı sektördeki başarılı temsilcilerin arasında bulunmak kişisel gelişimim, firmam ve sosyal çevremizin gelişmesi anlamında katkıda bulunacaktır.



Tuğçe GÜNER

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1989 Artvin Borçka doğumluyum. Bodrum Anadolu Lisesi'nden sonra Ege Üniversitesi İİBF Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun oldum. Daha sonra İngiltere'de bulunan Exeter Üniversitesi'nde Uluslararası İşletme Yöneticiliği alanında master yaptım. Lise ve Üniversite yıllarımın yaz dönemlerini daha çok aile şirketimizin çeşitli satış departmanlarında çalışarak geçirdim. Ailemizin satışı ikinci kuşaklara geçirdikten öğretilme ve sorumluluk kazandırma düşüncesinin bunda etkisi büyük olmuştur. Böylelikle genç yaşta iş hayatına dair tecrübe kazandım. Kendi işim dışında televizyonculuk, turizm ve diplomatik misyon temsilcilikleri gibi farklı alanlarda staj deneyimlerim de oldu.

2- Hobbilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En çok keyif aldığım iki hobim gitar çalmak ve yağlı boya resim yapmak. Bir klasik, bir akustik olmak üzere iki gitarım var. Ufak tefek amatör sahne deneyimlerim de bulunuyor. Yağlı boya çalışmalarımı ise daha çok manzara resimleri yaparak sürdürüyorum. Ancak bunu bir sergi haline getirmeyi hiçbir zaman düşünmedim. Daha çok değer verdiğim insanlara hediye etmeyi tercih ediyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Telekomünikasyon sektöründe faaliyet gösteren iki anonim ve bir limited şirketimiz var. Turizm alanında da faaliyetimiz bulunuyor. İçkale Şirketler Grubu olarak Vodafone Türkiye'nin kurumsal, bireysel, fiber&ADSL internet ve toptan satış kanallarında İzmir, Muğla, Aydın ve Manisa'da tek yetkili dağıtıcısı olarak faaliyet gösteriyoruz. Yine bu illerde yer alan 25 adet Vodafone abone merkezimiz ile de toplamda 380 kişiye istihdam sağlıyoruz. Bunlara ek olarak şirketimizin de kuruluş yeri olan Bodrum'da İçkale Yachting markası ile yaz dönemlerinde kurumsal firmalara yat charter hizmeti sunuyoruz.

4- 2017'ye ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2016 yılı ekonomik anlamda da sosyal anlamda da çok olumlu geçmeyen bir yıl oldu. EGİAD üye portföyümüzün de büyük çoğunluğunu oluşturan aile şirketleri için sağlam kurumsal temeller oturtularak ve doğru yatırım kararları olarak atlatılabileceğine inandığım bir sürecin içindeyiz. Bu bağlamda genç iş insanları olarak bizlerin birbirimize destek olarak faaliyetlerimizi birlikte sürdürmemizin önemi büyük. 2017 yılının biz genç iş insanlarının dinamizmi ve yenilikçi bakış açısı ile ekonomik ve sosyal anlamda çok daha olumlu geçecek bir yıl olduğuna dair umutluyum.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

Üniversite yıllarımdan beri sivil toplum kuruluşları ve öğrenci topluluklarının yönetim kurullarındayım. Buralarda edinmiş olduğum organizasyon tecrübesini iş hayatında verimli olabileceğim bir STK'da gelişime düşüncesiyle EGİAD'a girdim. Şirket Yönetim Kurulu Başkanı'mızın Bodrum'da BESİAD Başkanı olması da EGİAD üyeliği için beni teşvik etti. EGİAD'ın ticari faaliyet gösterdiği Ege Bölgesi'ndeki genç iş insanlarını bir araya getirerek edindiği misyonu çok değerli buluyorum. Bir sivil toplum kuruluşu olarak çok etkili olduğunu düşünüyorum. Bu bağlamda bir EGİAD üyesi olmaktan büyük mutluluk duyuyorum.



Dokuz Eylül Üniversitesi
Senfoni Orkestrası

Konseri

Şef: Münif Akalın
Piyano: Talia Özlem Baltacılar
Kontrbas: Tahir Sümer

21 Nisan 2017 / 20.00
Sabancı Kültür Merkezi

Konserin tüm geliri İzmir Şehit Aileleri Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği
ile birlikte Şehit Ailelerine bağışlanacaktır.



“ 03-06 Kasım 2016

03-06 Kasım 2016 tarihlerinde Fuar İzmir'de düzenlenen İzmir Yapı Fuarı'na EGIAD bir standla katıldı. Kurumsal Yönetişim ve Kalite Komisyonu organizasyonu ile düzenlenen standda EGIAD ile ilgili yayın ve broşürler paylaşıldı.



“ 05 Kasım 2016

EGİAD 6.Ulusal Fotoğraf Yarışması Jüri Toplantısı EGIAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. "Barış" temalı yarışma kapsamında gelen 300'ü aşkın fotoğraf, jüri üyeleri Halil Nadas, Haluk Uygur, Nur Tannöven, Reha Bilir, Turan Sezer tarafından değerlendirildi.



“ 06 Kasım 2016

EGİAD Kahvaltısı organizasyonu Urla Barbaros Köyü'nde bulunan Çamlıgöl Restaurant'da gerçekleştirildi. Üyelerimizin aileleriyle katıldığı etkinlik sonrasında Koruncuk Vakfı tarafından yapılmakta olan Urla Çocuk Köyü ziyaret edildi.



“ 10 Kasım 2016

EGİAD Üyeleri, Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün aramızdan ayrılışının 78. yılında Valilik tarafından gerçekleştirilen 10 Kasım Atatürk'ü Anma etkinlikleri kapsamında Cumhuriyet Meydanı'nda düzenlenen törene katılarak Atatürk Anıtı'na çelenk koydular.



“ 14 Kasım 2016

Şirketleri beklenmedik risklere karşı koruyarak onlar için artık hayati öneme sahip olan "Alacak Sigortası" kavramı ve bu sigortanın avantajları hakkında bilgi almak üzere EGİAD Dernek Merkezi'nde "Alacak Sigortası ve Alacak Sigortası Şirketleri" konulu sunum gerçekleştirildi. Toplantının moderatörlüğünü üyemiz Can Group Sigorta'nın Genel Müdürü Rakel Yafe üstlenirken Atradius firmasından Badahan Atacan, Coface firmasından Uğur Çetin ve Euler Hermes firmasından Seçkin Atılgan konuşmacı olarak katıldılar. Toplantıda firmaların ticaretlerini güven içinde büyütebilmeleri için risk yönetimi, tahsilat hizmeti ve tazminat ödemesini içeren bu kapsamlı ürün hakkında hangi şirketlere uygun olduğu, işleyişi ve avantajları konuları hakkında bilgi verildi.



“ 18 Kasım 2016

TÜRKONFED 20 İş Dünyası ve Girişim Zirvesi BASİFED ev sahipliğinde 18-19 Kasım 2016 tarihlerinde Kaya Thermal Otel'de gerçekleştirildi. Zirve kapsamında ilk gün Ticaret Köprüsü etkinliği ile başladı. EGİAD'ın her yıl geleneksel olarak düzenlediği Ticaret Köprüsü, bu kez Türkiye'nin farklı illerinden gelen katılımcılar ile geniş kapsamlı gerçekleşti. EGİAD moderatörlüğünde düzenlenen etkinliğe 100'ü aşkın iş insanı katıldı. Toplantının moderatörü EGİAD Genel Sekreteri Prof.Dr.Mustafa Tanyeri toplantının uygulama formatı hakkında bilgi verdi. Hızlı tanışma seansı (speed networking) olarak bilinen format, toplamda iki dakika süreyle iki firma yetkilisinin kendi firmalarından hızlıca bahsetmeleri ve kartvizit alışverişi yapmalarından oluşuyor. Söz konusu etkinlikte hızlı bir tempoda yapılan görüşmeler sonucu pek çok TÜRKONFED üyesi yeni iş bağlantılarının temelini attı. BASİFED ev sahipliğinde düzenlenen TÜRKONFED Zirvesi kapsamında ayrıca ekonomik gündem ve aile şirketleri konusunda panel ve oturumlar gerçekleştirildi.



“ 26 Kasım 2016

EGİAD Olağan Genel Kurul toplantısı SwissOtel Büyük Efes'te gerçekleştirildi. Toplantıya, EGİAD Üyeleri, EGİAD Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu ve Danışma Kurulu Başkanları, Oda ve Borsa temsilcileri katıldı. EGİAD Genel Kurulu'nda Divan Heyeti Başkanlığı'na Levent Akgerman, Başkan Vekilliğine M.N.Okan Özyayın, Divan Üyeliklerine ise Yonca Güngör, Ulaş Canbaz ve Serhan Ceylan seçildi. Toplantı, 13.Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya'nın konuşması ve 13.Dönem faaliyetlerini içeren bir sunu ile başladı. 385 aktif üyeden 212'si oy kullanırken, 202 geçerli oy ile Aydın Buğra İter ve ekibi yeni dönem yönetim görevini üstlendiler.



“ 05 Aralık 2016

13.Dönem ve 14. Dönem Yönetim Kurulu üyelerinin katılımıyla devir-teslim töreni EĞİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Törende konuşma yapan 12. ve 13. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya, 13. Dönem boyunca emeği geçen yönetim kurulu üyelerine ve Dernek Merkezi çalışanlarına teşekkür etti, birer plaket takdim etti. Yaptığı konuşmada dönemiyle ilgili tecrübelerini paylaşan Seda Kaya, yeni dönemde görev alacak yönetim kurulu üyelerine başarılar diledi. 14.Dönem Yönetim Kurulu adına konuşma yapan Aydın Buğra İter ise 13.Dönem Yönetim Kurulu Başkanı ve üyelerine teşekkür ederek, Başkan Seda Kaya'ya bir hatıra plaketi takdim etti. Tören 13.Dönem Başkanı Seda Kaya'nın EĞİAD Bayrağı'nı yeni dönem Başkanı Aydın Buğra İter'e teslim etmesiyle sona erdi.



“ 12 Aralık 2016

14.Dönem EĞİAD Yeni Komisyonlarını oluşturmak ve çalışmalarına başlamak üzere "14.Dönem Komisyonlar Bilgilendirme Toplantısı" Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter tarafından yeni komisyon yapısı, komisyonların stratejik çalışma alanları ve komisyonların çalışma prensipleri konusunda bilgilendirilen üyeler, toplantı sonrasında çalışmak istedikleri komisyonları belirlediler.



“ 22 Aralık 2016

EĞİAD Yönetim Kurulu Üyeleri İzmir Şehit Aileleri Yardımlaşma Derneği'ni ziyaret etti. EĞİAD Yönetim Kurulu yaptığı ziyarette son dönemde yaşanan terör olayları ve çatışmalarda hayatını kaybeden şehitlerimize ilişkin taziyelerini sundu ve birlikte proje geliştirilmesi konusunda görüş alışverişinde bulundu.



“ 26 Aralık 2016

Dünyada ve Türkiye’de iş dünyasında giderek önemini artıran, özel sektörde çalışan suistimallerinin önlenmesi, yolsuzlukla mücadele, iş etiği ve itibar yönetimi EGIAD’da yapılan toplantıda masaya yatırıldı. B20 Yolsuzlukla Mücadele ve Şeffaflık Görev Gücü Üyesi, OECD Orta Asya ve Doğu Avrupa Ülkeleri Yolsuzlukla Mücadele Ağı Danışma Kurulu Üyesi, TEİD Genel Sekreteri Tayfun Zaman’ın katılımıyla gerçekleşen toplantıda, dünyada ve Türkiye’de gelişen trendler, özel sektör uygulamaları Türkiye’nin yabancı yatırımlar açısından cazibesinin artırılması, yatırım ortamının daha güvenli hale getirilmesi, yabancı iş ortaklarının Türk şirketlerden beklenti ve taleplerini daha iyi anlayabilmek, etik risklerin etkin yönetimi anlamında, global yönelimler ve gelişmeler mercek altına alındı.

"21. Yüzyılın Rekabetçi İş Ortamında Kimler Ayakta Kalacak?" başlıklı toplantıda İş Etiği ve İtibar kavramlarının yanı sıra konunun hukuki altyapısı, itibarın şirket performansına etkisi gibi pek çok konu üzerinde duruldu. Yolsuzlukla mücadele ve suistimallerin önlenmesi ile iş etiği konusunda yerel ve ulusal mevzuatlarla beraber standartların ve şirketlerden neler beklendiğinin aktarıldığı organizasyonda, etik ve uyum yönetiminin temel bileşenlerini inceleyen katılımcılar itibar yönetiminin şirketin performansına ve marka değerine olan etkisini de değerlendirdi.

21. yy’ın değişen rekabet koşullarında şirketlerin ayakta kalmaları için hangi değerlere ihtiyaç duyulduğu tartışılırken, yolsuzluğun ve suistimalin şirketlere ve dünya ekonomisine verdiği zarar farklı örneklerle incelendi.



“ 27 Aralık 2016

Ege Sanayicileri ve İşadamları Derneği (ESİAD) Yönetim Kurulu, EGIAD 14. Dönem Yönetim Kurulu’nu dernek merkezinde ziyaret etti. ESİAD Başkanı Mustafa Güçlü ve EGIAD Başkanı Aydın Buğra İter nezdinde yönetim kurulu düzeyinde gerçekleşen ziyarette, sivil toplum örgütlerinin dayanışmasının önemine ve ortak yeni projelere değinildi.



“ 28 Aralık 2016

EGİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri İzmir Valisi Erol Ayyıldız’ı makamında ziyaret ettiler. Ziyarette EGIAD faaliyetleri ve planlanan projeler ile ilgili bilgi aktarıldı. İzmir’in ve ülkemizin gündemindeki önemli konular değerlendirildi.



“ 29 Aralık 2016

TÜGİK (Türkiye Genç İşadamları Konfederasyonu) nezdinde gerçekleşen Başbakanlık Ziyaretine EGIAD olarak yaklaşık 20 kişilik bir heyetle katıldık. Çankaya Köşkü'nde TÜGİK üyesi işadamlarının katılımıyla gerçekleşen toplantıya Başbakan Yardımcısı Nurettin Canikli ile Gençlik ve Spor Bakanı Akif Çağatay Kılıç da katılım gösterdi. Toplantı programı kapsamında, TÜGİK Başkanı Erkan Güral ve T.C. Başbakanı Binali Yıldırım TÜGİK üyesi iş insanlarına hitaben birer konuşma yaptı. Ayrıca, EGIAD olarak İzmir'in sorunları ve çözüm önerileri ile ilgili özet raporumuz EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter tarafından Sayın Başbakan'a sunuldu.



“ 04 Ocak 2017

EBSO Vakfı Kadınlar Birliği Üyeleri EGIAD Başkanı Aydın Buğra İter ve Yönetim Kurulu Üyelerini ziyaret etti. Aydın Buğra İter ve ekibinin yeni görevlerini tebrik eden EBSO Vakfı Kadınlar Birliği Üyeleri ile kurumlar arası yapılabilecek işbirliği çalışmalarını hakkında görüşüldü.



“ 09 Ocak 2017

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Yeni Asır Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Ercan Demir'i ziyaret ederek EGIAD faaliyet ve projeleri hakkında bilgi verdi. Yapılan toplantıda kurumlar arası yapılabilecek işbirliği çalışmaları görüşüldü.



“ 09 Ocak 2017

Türkiye Gaziler ve Şehit Aileleri Vakfı İzmir Şube Başkanı Engin Tunç, EGIAD Başkanı Aydın Buğra İter ve Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. Ziyarete birlikte gerçekleştirilebilecek ortak projeler görüşüldü.



“ 11 Ocak 2017

EGİAD Yönetim Kurulu ve Uluslararası İlişkiler Komisyonu Üyeleri Rusya'nın İzmir Fahri Konsolosu Eray Güler'i ziyaret etti. Yapılan toplantıda iki ülke ilişkileri değerlendirildi. Rusya ile ticari ilişkilerin artırılmasına yönelik kurumlar arası işbirliği çalışmaları görüşüldü.



“ 12 Ocak 2017

Güney Afrika Cumhuriyeti İzmir Fahri Başkonsolosu Tamer Taşkın ve Botsvana Cumhuriyeti İzmir Fahri Konsolosu Işıl Taşkın Kumcu EGIAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. Aynı zamanda EGIAD Üyesi olan Tamer Taşkın ve Işıl Taşkın Kumcu'nun ziyaretinde EGIAD projelerinin yanı sıra kurumlar arası ilişkilerin artırılmasına ve işbirliğine yönelik çalışmalar görüşüldü.



“ 13 Ocak 2017

Endeavor tarafından düzenlenen İyi Yatırım Melek Yatırımcılık Atölyesi EGIAD Melekleri Ağı işbirliği ile EGIAD Dernek Merkezinde düzenlendi. Endeavor Genel Sekreteri Didem Altop, EGIAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Ali Barçın ve Akbank Ege Bölge Müdürü Veli Akgül'ün açılış konuşmalarını yaptığı etkinliğe EGIAD Melekleri, Akbank ve Endeavor ağından 50 seçkin potansiyel melek yatırımcı katıldı. Atölyede, Melek portföy stratejisi, durum tespiti, değerlendirme ve lisanslı melek yatırımcılık konuları ele alındı. Atölyenin sonunda Paraşüt'ten Andaç Türkmen, Galata Business Angels'dan Ömer Akarca, Revo Capital'dan Bora Yılmaz ve 500 Startups'tan Enis Hull'nin ve Didem Altop'un katıldığı bir panel düzenlendi. Panelistlerin Melek Yatırımcılık ekosisteminden iyi uygulamaları ve deneyimlerini paylaştığı etkinlik, girişimcilik ekosisteminin de katıldığı bir networking yemeği ile devam etti.



“ 16 Ocak 2017

"2016 Yılı Ekonomik Değerlendirmesi ve 2017 Yılı Beklentileri" konulu toplantı EGIAD Dernek Merkezinde düzenlendi. TÜSİAD Baş Ekonomisti Dr. Zümrüt İmamoğlu'nun konuk konuşmacı olduğu toplantıda geniş bir perspektiften ekonomik değerlendirme yapıldı. EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter'in açılış konuşması ile başlayan toplantıda Zümrüt İmamoğlu, 2016 ekonomik verilerini değerlendirdi. 2017 yılı ekonomik beklentilere ilişkin görüşlerini paylaştı.



“ 17 Ocak 2017

EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonu organizasyonu ile düzenlenen "Bölgesel Toplantılar" serisinin ilk buluşması Karabağlar, Gaziemir Bölgesi'nde gerçekleştirildi. Mia City Hotel'de düzenlenen kahvaltıda biraraya gelen Gaziemir ve Karabağlar bölgesinde faaliyet gösteren üyelerimiz, sektörel ve bölgesel sorunlarla ilgili görüş alışverişinde bulundu. Toplantıda konuşma yapan Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter "Bölgesel Toplantılar" serisi hakkında bilgi verdi, yapılacak toplantıların amacı ve programı ile ilgili ayrıntıları aktardı. Toplantıya Yönetim Kurulu Üyeleri ve Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonu üyelerinin yanı sıra Gaziemir, Karabağlar bölgesinde faaliyetleri bulunan üyelerimiz katıldı.



“ 18 Ocak 2017

İzmir Şehit Aileleri Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği Yönetim Kurulu Başkanı ve Şehit Eşi Hatice İşbilen ve Yönetim Kurulu Üyeleri ve şehit yakınları Turgut Yıldız, Mehtap Köşker, Makbule Deşik, Sibel Erbay, Yücel Alphan, Cemal Yeşilyurt EGIAD'ı ziyaret etti. Ziyarete EGIAD Başkan Vekili Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu üyesi Sezai Nüzhet Noyan ev sahipliği yaptı. Görüşmede, iki kurum arasında gerçekleştirilecek dayanışma ve ortak projeler görüşüldü.



“ 19-22 Ocak 2017

EGİAD Üyesi İrmak Tan'ın Yönetim Kurulu Üyesi olduğu Orion Fuarçılık ve Tanıtım Hizmetleri tarafından düzenlenen Agroexpo 12. Uluslararası Tarım ve Hayvancılık Fuarı, 57 ülkeden 729 firmanın katılımıyla 19-22 Ocak 2017 tarihlerinde Fuar İzmir'de gerçekleştirildi. EGİAD Başkanı Aydın Buğra İter ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mustafa Aslan, Yönetim Kurulu Üyeleri Anıl Yüksel, Zehra Demirağaç, Didem Vényeri, Mahir Kaplan, Tolga Şekerioğlu, Sezai Nüzhet Noyan, Elif Koç, Ertuğ Can ve EGİAD İcra Kurulu Üyesi Frederic Pagy fuarın açılışına katılarak standları tek tek ziyaret etti. EGİAD üyelerinin yoğun ilgi gösterdiği; Ercel Matbaa Ambalaj Etiket, Genel Pamuk Çıtır ve Tarım Makinaları, Özlem Tarım Ürünleri, Remak Redüktör Makina, Türkiye Saç Kesim Konstrüksiyon, Türkiye Tarım Makinaları gibi üye firmalarının standlarıyla katılımda bulunduğu fuarda EGİAD da bir standla yer aldı.



“ 23 Ocak 2017

EGİAD Melekleri Ağı "Yatırımcı-Girişimci Buluşması" Etkinliği EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Ön değerlendirilmeden geçen 4 farklı girişim projesi EGİAD Melekleri Ağı'na üye melek yatırımcılara değerlendirilmesine sunuldu. EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Ali Barçın ve EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter'in ev sahipliği yaptığı etkinlikte denizcilik yazılımı ile ilgili Freight Report, 3D Yazıcı ile üretilen Skolyoz Korse üreticisi Fited, görüntü işleme teknolojisi ile ilgili Udentify ve uzman havuzu yaratan Expertera, katılan melek yatırımcılara projelerini sundular.



“ 20 Ocak 2017

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter, Yönetim Kurulu ve Uluslararası İlişkiler Komisyonu ile Çin Halk Cumhuriyeti İzmir Başkonsolosu Liu Zengxian'ı makamında ziyaret etti. Çin Halk Cumhuriyeti'nin İzmir'de bir başkonsoloslğunun bulunmasının iki ülke arasında ticaret yapmak isteyen iş adamları için büyük kolaylık teşkil ettiğini ve ilişkileri güçlendirdiğini dile getiren EGİAD Yönetim Kurulu başkanı Aydın Buğra İter, "İzmir, gerek ticareti, sanayisiyle gerekse yetişmiş insan gücü ve üniversiteleriyle gerçekten önemli bir kent. Çin ile son yıllarda yükselen bir yakınlığımız var. Ziyaretimiz ile iki ülke arasındaki ticari ve kültürel işbirliğimizin artacağına inanıyoruz" dedi. Çin Halk Cumhuriyeti İzmir Başkonsolosu Liu Zengxian ise, ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Kurumlar arası ikili ilişkilerin artmasından mutlu olacağını ifade etti.



“ 30 Ocak 2017

Yaşar Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi yöneticileri EĞİAD'ı ziyaret etti. Yaşar Üniversitesi Rektör Yrd. Prof.Dr. Levent Kandiller, Yaşar Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi Müdürü Emrah Tomur ve İş Geliştirme Sorumlusu Serkan Bürken'in katıldığı toplantıya EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter, Yönetim Kurulu üyeleri ve EĞİAD Melekleri İcra Kurulu Üyeleri ev sahipliği yaptı. Yapılan toplantıda Yaşar Üniversitesi'nin Living Lab projesi hakkında bilgi verildi ve bu konuda gerçekleştirilebilecek işbirliği projeleri görüşüldü.



“ 2 Şubat 2017

"2016 Yılı Ekonomik Değerlendirmesi ve 2017 Yılı Beklentileri" konulu toplantı EĞİAD Dernek Merkezinde düzenlendi. TÜSİAD Baş Ekonomisti Dr. Zümrüt İmamoğlu'nun konuk konuşmacı olduğu toplantıda geniş bir perspektiften ekonomik değerlendirme yapıldı. EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter'in açılış konuşması ile başlayan toplantıda Zümrüt İmamoğlu, 2016 ekonomik verilerini değerlendirdi. 2017 yılı ekonomik beklentilere ilişkin görüşlerini paylaştı.



“ 6 Şubat 2017

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İtler ve Yönetim Kurulu Üyeleri, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu'nu makamında ziyaret etti. EGİAD yeni dönem faaliyetleri ile bilgi veren Yönetim Kurulu üyeleri ayrıca EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi projesi kapsamında yapılan restorasyon çalışmalarını ve aşamaları konusunda ayrıntılı bilgi sundular.



“ 6 Şubat 2017

EGİAD, Türkiye ve Çin arasındaki iş birliğinin daha üst seviyeye ulaşması, ikili ticaret ve yatırım ilişkilerinin ivme kazanması, üyelerinin yeni pazarlarla tanıştırılması amacıyla "Çin'i Anlamak ve Çin ile İş Yapmak" başlığı altında dernek merkezinde bir konferans gerçekleştirdi. Çin Halk Cumhuriyeti İzmir Başkonsolosu Liu Zengxian, İstanbul Policy Center Araştırma Akademisi Üyesi ve Boğaziçi Üniversitesi Asya Çalışmaları Öğretim Üyesi Dr. Altay Atlı, Serbest Danışman ve EGİAD Üyesi Alptekin Aydın, Mazars Global Çin Masası Koordinatörü Halil İbrahim Topal'ın konuk konuşmacı olduğu toplantıda, Çin'in kısa ve uzun vadedeki ekonomi politikaları ve Türk şirketlerin bu politikalarından nasıl faydalanabileceği, Çin ile iş yapmanın avantajları ve zorlukları, bu ülkeye yatırımlarda dikkat edilmesi gerekenler, Türk ve Çin şirketlerinin birlikte iş yaparken doğabilecek güven sorununu aşmaları için ne gibi önlemler alabileceği, Çin Sanayi 4.0, Çin Yeni İpek yolu projesi ve Made in China 2025 hakkında bilgilendirme ile Çin şirketlerinin Türk Şirketleri ile yapabileceği potansiyel iş birlikleri masaya yatırıldı.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

- Tuğçe Güner** İçkale Şirketler Grubu
- Erkan Karacar** Elsis Enerji Sistemleri San. Tic. Ltd. Şti.
- İlker İcier** Kastaş Kağıt San. Ve Tic. A.Ş.
- Alp Atay** Egebimtes Bilgi Teknolojileri San. Tic. A.Ş.
- İlker Erdilibalı** Gizem Tasarım Mobilya Dekorasyon San. Tic. Ltd. Şti.
- Gökçe Peksarı** Kok-N Tasarım Ve Danışmanlık San. Tic. Ltd. Şti.
- Mehmet Deligöz** NCG Restoran Eğlence İşletmeleri Gıda Ve Turizm San. Tic. Ltd. Şti.
- Yasin Oğuz Ufuk** Selimoğlu Yapı İnşaat Tic. A.Ş. Para Holding A.Ş.
- Hakkı Görken Perinçek** Perinçek Group
- Kemal Yanık** Sisbim Bilgisayar Elektronik Ve Danışmanlık Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.
- Bora Ciliz** Betonstar
- Elif Nahide Günçör** Mersan Otomotiv Ltd. Şti.

JANTLARIMIZI TEKNOLOJİNİN GÜCÜYLE TAMAMLİYORUZ!

**“Dünyanın en büyük otomotiv markalarının tercihi CMS Jant;
çünkü 80 kişiden oluşan ArGe ekibimiz daha hızlı üretmek için çalışıyor. Bugüne kadar
yaptığımız 56 milyon TL'lik yatırımın göstergesi olan 12 bilimsel yayın, 10 TÜBİTAK projesi,
8 SANTEZ projesi ve 18 Fikri Mülkiyet Hakkı ile geliştirmeye devam ediyoruz.”**



CMS

www.cms.com.tr

ŞİMDİ SENİN ZAMANIN!

Size ve sevdiklerinize daha fazla zaman yaratmak için işinizi, evinizi, okulunuzu, sosyal hayatınızı ve dahasını İzmir'de tek bir yerde buluşturduk.

İzmir'in en değerli lokasyonlarından birinde, Bornova Yeni Kent Merkezi bölgesinde yer alan Folkart Time ile...
Daha fazla zaman, daha fazla hayat!



Size özel
faizsiz ödeme
koşulları!



444 22 78
www.folkarttime.com

FOLKART 



BORTAR®
ETKİNLİK VE
SANAT ALANI

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 Etkinlik ve Sanat Alanı, 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, 100 kişilik eğitim ve seminer salonlarıyla davetlilerinize **Bortar Etkinlik ve Sanat Alanı** ayrıcalıklarını yaşatın.

