



NİSAN 2017 SAYI: 53

EGİAD Yarın



Yarınlara Seninle Aydınlık



Sektör
Gemi İnşaa Sanayi

Kapak Konusu
Küresel Sermaye
Hareketleri

Başarı Öyküsü
DOGO Tasarım



ARYOM
KORU



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, Cafesi, kapalı otoparkı, 5 yıldızlı hizmet anlayışı ve daha nice benzersiz proje özelliği ile Aryom Koru'da ihtiyacınız olan her şey bir adım ötenizde...



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 Kansai Altan Kemalpaşa İzmir Tesislerin'de üretilmiştir.



EGİADLIYIZ ÜVENDEYİZ



DELTAŞ
ÖZEL GÜVENLİK

BIRAKIN DEĞER VERDİKLERİNİZİ
AİLEDEN BİRİ KORUSUN

EGİAD Ailesine özel tekliflerimiz için
mutlaka arayınız.



(0232) 4 460 460

www.deltasguvenlik.com

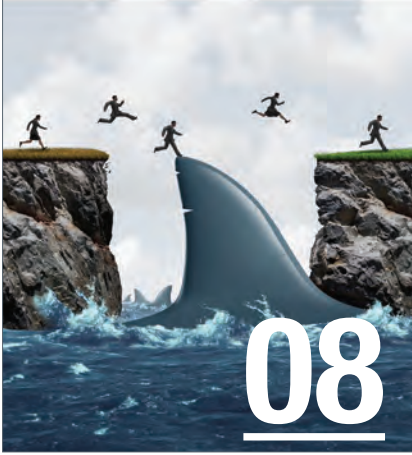


deltasguvenlik



deltas_ozel_guvenlik

İçindekiler Nisan'17



05 BAŞKAN

07 YAYIN TAKIMI

08 KAPAK KONUSU / KÜRESEL SERMAYE HAREKETLERİ

Dünya'daki Para Akışı ve Yatırımlar
Kriz Öncesi Rakamları Yakaladı

14 "TRUMP-ONOMICS"

Taşları Yerinden Oynatacak

18 Uluslararası Sermaye Hareketleri: Geçtiğimiz Dönemin Değerlendirilmesi ve 2017 Yılı Beklentileri

20 İHRACATIN FİNANSMANI

Türk Eximbank ihracatçının vazgeçilmez bankasıdır

24 Endüstri 4.0 Yeni Endüstri Devrimi: Endüstri 4.0

28 SEKTÖR

Gemi İnşa Sanayi 1 Milyar Doları Aşmak İçin
'Tam Yol, İleri!...' dedi.

34 Osmanlı'dan Günümüze Gemi İnşa Sanayi

39 Gemi İnşa Ülke Savunmasına Katkı

42 Gemi ve Yat Sanayi İhracatında Son Durum ve Geleceği

48 "Arazi Tahsis Sürelerinin Uzaması Sektörü Rahatlattı"

50 "Yeni inşa küçük teknelerde KDV ve ÖTV'nin kaldırılması rekabet gücümüzü arttıracak"

54 "Türkiye'yi 'havuzlama' da üs haline getirebiliriz"

56 "Hedefimiz 2017 yılını hayallerin gerçekleşeceği bir yıl haline getirmek olmalıdır"

60 Ege Kıyılarına Gemi Bakım Onarım Tesisi Kurulmalıdır

62 Bureau Veritas ve Gemi Sınıflandırmanın Kökeni

68 Ege'de Gemi İnşa Sanayi



İmtiyaz Sahibi
EGİAD adına Yönetim Kurulu Başkanı
Aydın Buğra İter

Yayın Takımı
İrmak Tan
Olga Erdoğanlar
Onur Öktem
Fatih Sancak

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

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

Hamdi Türkmen, Hasan Ege Tütüncüoğlu, İlhan Bilgehan, İsmail Uğural, Mahru Gürel Ağdanlı, Mehmet Güldaş, Mustafa Köstepen, Nazif Ulusoy, Nedim Atilla, Osman Gençer, Ömer Dincer, Özüm İter Demirci, Prof.Dr.Mustafa Tanyeri, Sefer Ayçe, Sevtap Cengiz, Yaşar Kuş, Yusuf Kahraman



72 Denizcilik sektörünün ulusal ve uluslararası aktörleri
Exposhipping İstanbul'da buluştu

74 Ne Varsa Denizde Var!

80 TARİH

Kemeraltı'nın kendine özgü yapısı korunmalı

88 GİRİŞİMCİLİK DOSYASI

Türkiye'de Aile Şirketleri ve İç Girişimcilik

94 TAİDER Aile İşletmeleri Akademisi Aileler İçin,
Aileler Tarafından

98 TÜSİAD'dan İzmir'e girişimcilik övgüsü

106 VUCA Dönemi'nde Şirket Yönetimine
Yeni Yaklaşımlar

112 EĞİAD VUCA

EĞİAD 1. Vuca Çalıştay Raporu

114 KUŞAKTAN KUŞAĞA

Dış cephe sistemleri 'TEMİZ'lere emanet

128 BAŞARI ÖYKÜSÜ

Kilogramı 45 dolara ayakkabıları satıyorlar

142 GURME

158 GEZELİM GÖRELİM

Orta Amerika'nın Cazibesi

166 5 SORU 5 CEVAP

170 FAALİYETLER

Yönetim Yeri

Punta İş Merkezi 1456 Sk.
No:10 Kat:8 Alsancak / İZMİR
Tel-Fax: (232) 422 30 00 pbx
egiad@egiad.org.tr
www.egiad.org.tr

Editöryal Yönetmen

Seda Gök

Röportaj ve Editöryal Hazırlık

M. Cemal Tükel

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

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

Baskı Tarihi 22 Mayıs 2017

Yerel süreli yayın

En önemli deęerimiz,
deęerlerinizi güvenle taşımak...



www.arkas.com.tr

EGİAD Yarınl Dergisi'nin Değerli Okurları,

Türkiye 16 Nisan'da Cumhuriyet tarihimizin en önemli halk oylamalarından birini yaptı. Şimdi toplumsal barış ortamını ve uzlaşma kültürünü yeniden tesis etmemiz gerekiyor. Türkiye'nin karşı karşıya olduğu zorlu sorunlar ciddi bir siyasi irade yanında, toplumsal mutabakat ve birlik gerektiriyor. Ekonomi cephesinde sorunlar giderek derinleşiyor. Bu nedenle, tartışmaları bir yana bırakarak siyasetin, ekonominin ve gündelik yaşamın hızla normale dönmesine gayret etmeliyiz.

Ekonomik, sosyal ve siyasi alanlarda yapısal reformların yakın vade için acı reçeteler içerse dahi, uzun vadeli menfaatlerimiz açısından mutlaka yapılması gerekiyor. Ekonomik alanda, kayıt dışılığın önlenmesi, kamu maliyesi disiplini, makro iktisadi politikaların istikrar ile sürdürülmesi, verginin tabana yaygınlaştırılması ve vergi adaletinin sağlanması, esnek çalışma modellerinin desteklenmesi, tüketime değil katma değerli üretime ve yatırımlara destekler verilmesi, teşvik sisteminin yeniden dizayn edilmesi ülkemizin ihtiyaç duyduğu atılımlardır.

Dışa açık bir ekonomi olarak ülkemizde sermaye hareketlerinin yanında yabancı yatırımların önemi, Türk sanayiinin Avrupa Birliği'ndeki üreticiler ve tüketiciler ile uzun yıllara dayanan tedarikçi ilişkisi, Türkiye'nin ihracatının %50'sinin Avrupa Birliği ülkelerine yapıldığı dikkate alındığında Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne entegrasyon hedefinden uzaklaşmaması gereklidir. EGİAD olarak eğitim sistemimizin acilen ciddi bir reformdan geçmesi gerekliliğini savunuyoruz. Çağın gerçeklerine uygun, sorgulayıcı ve araştırmacı bireyler yetiştiren, analitik, özgür ve yaratıcı düşünme yeteneklerini kazandıran, yeni nesil üretim ve sanayide dönüşüm hamlesine uygun dijital yetkinliklere sahip bireyler yetiştiren bir eğitim modeline geçiş yapmak zorundayız.

Düşünce ve ifade özgürlüğünün güçlendirilmesi, yargının bağımsızlığına ilişkin inancın kuvvetlendirilmesi, yazılı hukuk normları ve kanunlar ötesinde, hukukun üstünlüğü ve egemenliği ilkesini vicdanlarda yerleştirecek, temel hak ve özgürlükleri savunan, bireyi üstün kılan, hukuki öngörülebilirlik sağlayan yapının güçlendirilmesi gerekiyor.



Önümüzdeki zorlu dönemde Türk ekonomisinin dünya ile bütünleşmesinde siyasi istikrarın sürdürülebilirliği de bir kat daha önemli hale gelmiştir. Ekonomide ise öncelikle gerçek anlamda sanayi üretimini, yeni üretken yatırımları, yabancı sermayeyi, inovasyonu ve yüksek katma değerli yatırımları, verimliliği destekleyen bir yapıyı kurmamız gerekmektedir. Bu kapsamda, değişen üretim ve iş yapma modellerine uyum sağlamak için proaktif davranmak her şeyden önemli hale gelmiştir. Dijital çağın gereklerine uygun olarak bugünkü üretim yapısını Sanayi 4.0 kavramını da içselleştirerek dönüştürmek zorundayız.

EGİAD olarak bu dönemde bütün enerjimizi sanayide dönüşüm, bölgesel kalkınma, kurum içi girişimcilik, sosyal girişimcilik, melek yatırımcılık, üniversite ve sanayi işbirliğinin somut projelerle desteklenmesi ve uluslararası ticari ilişkilerin geliştirilmesi gibi çalışmalara yönelttik. Komisyonlarımızın ve çalışma gruplarının da desteği ile bu konularda çeşitli etkinlikler gerçekleştiriyoruz.

Değerli Okurlarımız,

Yarınl Dergisi'nin bu sayısı yine titiz bir çalışmanın ürünü olarak zengin içeriği ile sizlere ulaşıyor. Tüm emeği geçenlere teşekkür ediyor ve değerli okurlarımıza en iyi dileklerle sevgi ve saygılar sunuyorum.

Aydın Buğra İter
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı

Yenilenen Optimum Açıldı

Şimdi;

Çok daha geniş alanıyla daha ferah bir alışveriş ve yaşam merkezi...

Farklı yaş grupları için toplamda 3.000 m²'lik,
ücretsiz 2 yeni çocuk oyun parkı...

90'ı yeni, toplamda 250'nin üzerinde mağaza...

1.600 ek araç kapasitesiyle, toplamda 3.000 araçlık otopark...

Açık teraslı, 10'un üzerinde yeni cafe-restoran ile daha fazla lezzet.



OPTIMUM

izmiroptimum.com

[izmiroptimum](https://www.facebook.com/izmiroptimum)



Değerli EGİAD Yarın Okurları,

EGİAD Yarın Dergisi Yayın Kurulu olarak dergimizin 53. Sayısı ile karşınızda olmaktan dolayı mutluyuz. Kapsamlı ve ilgi çekici içerik ve konuklarımızla Nisan sayımızı büyük bir keyifle hazırladık. Sizlerin de aynı keyif ile takip edeceğinize inanıyoruz.

Bu sayımızın Sektör köşesini dünya çapında ilerlemesini her daim sürdüren Gemi İnşa Sanayine ayırdık. Sektörün önde gelen isimleriyle birlikte 360 derece ele aldığımız konuyu kapsamlı bir araştırma dosyası olarak Nisan sayımızda bulacaksınız.

2023 yılında dünya ticaretindeki payımızı yüzde 1,5 seviyesine çıkarmak, dünya ihracatı içerisinde de yüzde 2,47 pay almak öncelikli hedefler arasında yerini alıyor. Devlet politikası olarak denizcilik, sektörün yıllar içinde gösterdiği gelişim, küresel ekonomiye etkisi, tersane yatırımları ve yan sanayi gibi ara başlıklarla sektörün ince detaylarını Araştırma Dosyası'nda bulabilirsiniz.

Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği ile gemi ve yat sanayi ihracatında son durumu ve gelecek beklentilerini EGİAD Yarın Dergisi ile paylaştı. Birliğin sektör gelişimi açısından yürüttüğü faaliyetleri ve ihracat verileriyle sektör değerlendirmesini bu yazımızda okuyabilirsiniz.

Son düzenlemelerle birlikte yeni inşa küçük teknelerde ÖTV ve KDV'nin kaldırılmasını değerlendiren Türkiye Gemi İnşa Sanayicileri Birliği (GİSBİR), sektör sorunlarını ve pazarın rekabet gücünü EGİAD Yarın aracılığıyla paylaştı.

Türkiye gemi inşa sanayi tablosunda Ege Bölgemizin yerinin boş olduğunu dile getiren İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi ile Ege kıyılarındaki sorunlarını ve çözümlerini tartıştık.

Bu dev sanayinin herkes tarafından fazla bilinmeyen fakat hayatı öneme sahip unsuru olan "Gemi Sınıflandırma" yı alanında Dünya'nın lider kuruluşlarından biri olan Bureau Veritas (BV) ile masaya yatırdık.

Gurme köşemizde, İzmir'den dünyaya yayılan kahve tutkusu Coffeemania yer alıyor. 2009 yılında yolculuğuna başlayan Coffeemania'nın imkânsızlıkların girişimci ruhlarla birleştiği hikayesini dernek üyelerimiz olan markanın mimarlarının ağzından dinleyeceksiniz.

Dergimizin Finans bölümünde bu ay Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, ihracatçılara sağlanan finansal araçlar hakkında ayrıntılı bilgiler verirken; uluslararası sermaye hareketleri ve 2017 yılı beklentileri konusunda bizleri aydınlatıyor.

EGİAD Yarın'ın Nisan sayısında dernek üyelerimiz Peksan kardeşlerin İzmir'den tüm dünyaya açtıkları, Türkiye'nin en hızlı büyüyen firmalarından biri haline gelen DOGO markasının ilham verici Başarı Öyküsünü sizlerle buluşturuyoruz.

Sizleri EGİAD Vuca Çalıştayı, Girişimcilik Dosyası, Yatırım ve Endüstri 4.0 gibi diğer içerikleriyle de ilginizi çekeceğine inandığımız dergimizin 53. sayısıyla baş başa bırakıyoruz.

Keyifli okumalar dileriz.

Yayın Kurulu

Onur Öktem, Fatih Sancak, Irmak Tan, Olgar Erdoğanlar

2016'da Birleşmeler ve Satınalmalar (M&A) yüzde 20 artışla yeni bir rekora imza atarken, Avrupa Bölgesi yüzde 30 ile liderliği taşıdı

Dünya'daki Para Akışı ve Yatırımlar Kriz Öncesi Rakamları Yakaladı

Küresel bir bakış ile sınır ötesi yatırımlarda, alımlar ve birleşmelerde dünya çapında yüzde 20 gibi belirgin bir artış olurken, yapılan işlem miktarlarında %5'lik bir azalma yaşandı.

Dünya 2017 yılında nasıl bir ekonomik yatırım ortamı içinde bulunacak sorusu ülkelerin çok yakından ilgilendikleri bir konu. Birçok ülke yatırımları kendi ülkesine çekebilmek, dünyada serbest dolaşan milyarlarca doları yatırım amaçlı ülkesine alabilme konusunda adeta bir yarış içerisinde. Bu yarışta avantajlı ülkeler genelde yabancı yatırımlar ve sınır ötesi satınalmalar ve birleşmeler konusunda yoğun bir rakabet yaşıyor. Dönemsel trendlere bakıldığında yatırımların ve para akışının 2001 ve 2008 krizleri öncesi rakamlarını yakaladığı görülmekte. Fakat uzmanlar bu gelişmenin bir kriz sinyalinden çok yeniden yapılanma ve şekillenme olduğu konusunda birleşiyor.

OECD'nin verilerine göre sınır ötesi yatırımlarda dünya 2016 yılı birleşmeler ve satın almalar (Mergers and Acquisitions "M&A") konusunda yüzde 20'lik bir artış göstererek 2002 yılından beri ulaşılan en yüksek noktaya erişti. Bu artış 2012 yılından beri yaşanan yükselmenin devam ettiğini ve 2017 yılında da aynı artışın süreceğinin en belirgin işareti olarak kabul ediliyor. Bu gelişmelerin bölgesel dağılımına baktığımız

zaman Avrupa'da geçen yıla göre yüzde 30'luk bir yükselme ile karşı karşıya kalıyoruz. Geçen sene yakalanan 517 milyar \$'dan, bu yıl 665 milyar \$'a tırmanan sınır ötesi birleşmeler; 2014 yılı ile karşılaştırıldığında neredeyse (2014'de 374 milyar dolar idi) kendini ikiye katlamış gibi görünüyor.

Amerika kıtasına bakıldığında ise; içe dönük sınır ötesi M&A larda yüzde 22'lik bir artış görüldü. 2015 yılında toplam 345 milyar \$'dan, 2016'da bu yatırımların miktarı 419 milyar \$'a yükseldi.

Asya bölgesinde de yatırımlar tüm hızıyla devam ederken bu bölgede ülke bazında en büyük M&A artışı Japonyada yaşandı. Japonya'da satın alma ve birleşmeler bir önceki yılda görülen 12 milyar \$'dan yüzde 100 artışla 24 milyar dolara yükselirken; artış oranında ikinciliği Hindistan yakaladı. Hindistanın 2015 yılındaki 12 milyar dolarlık rakamı yüzde 50 artış göstererek 18 milyar \$'a ulaşmış durumda.

Küresel bir bakış ile sınır ötesi yatırımlarda alımlar ve birleşmelerde oldukça belirgin bir artış yaşanırken yapılan



Türkiye ve Vietnam yabancı yatırım kısıtlamasında iki istisna ülke olarak görülebilir. Son 15 yılda bu iki ülkenin yaptığı birçok yenileme hareketi, reformlar ve çıkardıkları kanunlar ile yabancı yatırım konusunda çok fazla yol kat ettiler. Çin'in ve Hindistan'ın ekonomilerindeki liberalleşme 2016 yılına damgasını vururken 2017 yılında da bu ülkeler için fırsatların göz önünde olacağı da aşikar.

işlem adedinde ise %5'lik bir azalma yaşanması dikkatleri çekti. Bu gelişmenin sonucu olarak, ortalama işlem değerlerinde yeni bir rekor görüldü ve işlem başına ortalama oran 146 milyon \$ olarak gerçekleşti. Benzer rakamlar daha önce 2000 ve 2007 yıllarında yaşanmıştı. 2000 ve 2007 yıllarında yaşanan bu yükselmelerin nedeni olarak ise aralarda yaşanan ekonomik sıkıntıların ve daralmanın sonucunda ortaya çıkan ters çan eğrisinin toparlanma süreci ile tekrar üst noktalara tırmanması olarak görülmekteydi. M&A'larda yapılan işlem sayısındaki artış Avrupa, Kuzey Amerika ve Asya'da yoğunlaşırken, son beş yıllık karşılaştırmaya baktığımızda ortalama işlem miktarında; Avrupa'da yüzde 38, Asya'da yüzde 34 ve Kuzey Amerika'da yüzde 28'lik bir artış görüldü.

M&A'lara sektör bazlı bakıldığında en çok satınalma ve birleşmelerin yaşandığı sektörler sırası ile; yiyecek-içecek, taşımacılık ve petrol-akaryakıt endüstrisi olarak ortaya çıkıyor. 2016 yılında daha önceki dönemlerde karşılaşılan finans sektörünün gerek miktarsal, gerekse rakamsal büyüklüklere yaptığı katkı son dönemlerde yaşanmadı. Hatta tam tersi olarak geçtiğimiz yıl son beş yıllık ortalamaya göre finans sektöründeki satınalmalarda yüzde 19'luk bir gerileme yaşandığı da verilere yansdı.

Oranlara bakıldığında, liderliğe soyunan üç sektörde gerçekleşen işlem hacminde: Yiyecek-içecek sektöründe yüzde 37, taşımacılık sektöründe yüzde 29 ve petrol ve akaryakıt endüstrisinde de yüzde 34'lük bir artış görüldü. Sınır ötesi işlemlerinin önemli bir bölümünü de Doğrudan Yabancı Yatırımlar (Foreign Direct Investment-FDI) oluşturuyor. Eğer karşılaştırmalı bir yaklaşımda bulunmak gerekir ise 'M&A konusunda yapılan ortalama işlem değerlerinin yükselerek miktarın azalması ve Doğrudan Yabancı Yatırımlarda yaşanan azalma 2001 ve 2008'de yaşanan resesiyon dönemlerinin başlarında görülen rakamlara ulaşmış durumda. 2001 ve 2008 yılında yaşanan resesiyonlar da da aynı patern görülmüştü.

Bu konuda her ne kadar aynı gelişmelerin tekrar yaşanacağı konusunda kesin bir öngörü içinde bulunmak zor olsa da; 2008 yılında başlayan dünya krizi sonrası birçok endüstrinin yeniden yapılanması ve yeni yaklaşımlar içinde olması bu artışı getirmiş olarak da kabul edilebilir. Yıllara yayıldığı zaman sürekli bir artış içinde görülen satın alma ve birleşmelerde ortalama ve bireysel işlem miktarlarında artış görülmüş olsa da; 2007 yılında yaşanan sermaye akışları oranlarının altında kalması önemli bir veri olarak



ortaya çıkıyor. 2016 yılında diğer önemli bir gösterge ise sınır ötesi işlem miktarındaki %5'lik azalmanın bize akışın yavaşladığının da habercisi olarak ortaya çıkması. 2017 yılı için yataya yakın bir seyirin izlenmesi kriz riskini azaltacak olarak görülebilir.

Dünyada son yıllarda gelişme gösteren ve uluslararası FDI'ların önünde en büyük engeli oluşturan kavramların başında korumacılık gelmekte. Özellikle stratejik endüstriler gözönüne alındığında ülke çıkarları ve ülke güvenliği nedeni ile onay mekanizmalarında daha tutucu ve zorlaştırıcı yaptırımlar görülmekte. Hükümetlerin halkın tepkisini almamak adına yaptıkları korumacılık ve engellemeler de birçok sınır ötesi yatırımların önünde engel olarak çıkmakta.

FDI'ların işlem miktarlarındaki azalmayı incelediğimiz zaman ortaya çıkan tabloda yükselen korumacılık ve ulusal güvenlik endişeleri yabancı yatırımları ülkütmekte ve olabilecek bir nakit akışının da önünü kesmekte olduğu saptanıyor. OECD ülkeleri ve diğer ülkelerin karşılaştırılmasında, yıllara oranla OECD dışı ülkelerdeki korumacılık duvarlarının arttığını, buna paralel olarak yatırımlarda da azalma görüldüğünü söyleyebiliriz. Her ne kadar yatırım konusunda birçok noktada engellemelerin olduğu doğrudan ispat edilemese de; gerek kuralların zorlaştırılması, gerek ise onay süreçlerinin uzaması olarak ortaya çıkan birçok konu hükümetlerin yabancı yatırıma karşı ayrımcılık yaptığının göstergesi olarak kabul edilebiliyor. Kanunlarda ayrımcılığı içeren kuralların olmamasına rağmen, uygulamalarda yapılan zorlamalar, bize yabancı yatırımlara karşı geniş çaplı bir sırt çevirmenin olduğuna dair işaretleri verse de; bunun kesin ve tarafsız bir gözlem ile yapılmış kanıtları henüz ispatlanmış değil.

Orta ve uzun vadeli incelemelerde, ülkelerin aldığı pozisyonlara bakıldığında; uygulanan politikalarda yabancı yatırımlara karşı daha büyük bir serbesti ile karşı karşıya olduğumuz görülüyor. Birçok OECD ülkesi bu değişimleri 1970 ve 80'li yıllarda yapmıştı. Gelişmekte olan ülkeler de bu reformları zaman içinde gerçekleştirdi. İhracat bazlı ekonomilere adaptasyon sürecinde bu ülkelerde de doğrudan yabancı yatırımlara kolaylık tanınmasının önü açıldı. 2000'li yıllardan beri bu yaklaşımda bazı gerilemeler görülsede, bunun ana sebebinin engellerin ağırlıklı olarak kalkmış olması, kolay erişilebilir noktaların azalması ve bundan sonra yapılacak yatırımlarda, yatırımcıların da riskleri paylaşmak zorunluluğu olarak görülebilir.

Türkiye ve Vietnam bu konuda iki istisna ülke olarak Öne çıkıyor. Yıllara dayalı süreçlerde bu iki ülke son 15 yılda yaptığı birçok yenileme girişimleri, reformlar ve çıkardıkları kanunlar ile yabancı yatırım konusunda çok fazla yol kaydettiler. Tabii diğer boyutta Çin'in ve Hindistan'ın ekonomilerindeki liberalleşme 2016 yılına damgasını vururken, 2017 yılında da bu ülkeler için fırsatların gözönünde olacağı da aşikar.

Reformlardaki ivmenin azalması diğer ülkelerde belirgin olarak statukocu bir engellenmenin olduğunun kanıtlarını taşıyorsa da; 2008 finansal krizinden sonra belirgin olarak bazı yaptırımların da devreye girdiğini söyleyebiliriz. 1997-2016 yılları arasındaki döneme bakarsak tabii en büyük oranda reformların Asya-Pasifik ülkelerinde yapıldığını görüyoruz.

Bu ülkeler her ne kadar FDI konusunda en büyük yatırımları ülkelerine çekerken; reformların oranları, zamanlaması, iç ve dış faktörler de bu ülkelere karşı





Reformlarda ilk on ülke:

1. Vietnam
2. Çin
3. Filipinler
4. Endonezya
5. Güney Kore
6. Malezya
7. Hindistan
8. Rusya
9. Meksika
10. Türkiye

olan ilgi ve yatırımın oranlarında belirleyici oldu diyebiliriz. Bazı bölgesel serbest ticaret anlaşmaları ve ülkelerin içinde bulunduğu siyasi ve ekonomik krizler de bu yatırımların bu ülkelere yönelmesine etken veya engel olarak gösterilebilir.

Reformların doğrudan yabancı yatırım gelmesinde çok önemli bir yeri olduğunu düşünebiliriz. Bu ülkelerin bireysel performansları ve uluslararası yatırım iklimini yaratmadaki becerileri de FDI akışı bakımından önemli bir konu. 2017 yılında da bu trendin süreceğine dair belirtiler devam etmekte. Özellikle Brezilya, Güney Kore, Vietnam ve Filipinler bu konuda daha aktif görülen ülkelerin başında geliyor. Kanada, Rusya, Çin Hindistan gibi bazı büyük ülkelerde kısıtlamaların hala fazlası ile yürürlükte olduğunu görebiliyoruz. Fakat bu ülkelerin büyüklüğüne oranla bulundukları zengin doğal kaynakları nedeni ile bu ülkelere FDI akışında artış sürmeye devam ediyor. Bu ülkeler aynı zamanda içe dönük yatırımları arttırmak için daha büyük bir eğilim ile sektörel sermaye limitlerinin daha sık kullanılması konusunda da baskı içinde bulunuyorlar.

Uluslararası piyasalarda, Asya Pasifik ülkeleri yarattıkları sinerji ile 2017 yılında da yavaşta merkezi olmaya devam edecek görüntüsü hakim.

Avrupa Birliği ülkelerinde FDI konusunda çok az kısıtlama olması nedeni ile yatırım konusunda şanslı ülkeler arasında yer alıyor.

Bütün bu gelişmeler ışığında Türkiye'nin 2017 yılı ve ötesi için şansı nedir sorusu gündeme gelecektir. Türkiye yatırım kısıtlamaları bakımından OECD ülkeleri ve diğer ülkeler arasında ortalamadan çok altında kalıyor. Yani diğer bir deyimle kısıtlama konusunda katettiği yol nedeni ile çok iyi bir konuma gelmiş durumda. Üst sıraların ağırlıklı olarak AB üyesi ülkelere oluşan bir listede Güney Afrika ve Şili'den sonra 29uncu sırada bulunan Türkiye'nin, FDI konusunda en büyük engeli kendi iç dinamiklerinden oluşuyor. Son onbeş yirmi yılda yapılan reformların semeresini misli ile alması gereken ülkemiz maalesef içinde bulunduğu politik durum nedeni ile hak ettiği yabancı yatırım alamamakta. 15 Temmuz darbe süreci sonrası gündemde olan OHAL uygulaması ve sınırlarındaki terör ve çatışmalar 2017 yılı için ülkemize yapılacak yatırımlarda çekingenlikler ve ertelemelere neden olacak nitelikte görülüyor. Ülkenin gerek doğal kaynak bakımından zengin olması, gerekse potansiyel nüfus büyüklüğü bakımından belirgin bir genç nüfusu taşıması ise; doğrudan yabancı yatırımlar açısından vazgeçilmez ülkeler statüsünde yer almasına da neden oluyor. ■

NOT: Kaynak olarak Dünya Bankası ve OECD kullanılmıştır

BOSTANLI VE GAZİEMİR'DEN SONRA YAKINDA 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

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

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

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

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 TESLİLERİMİZ VE ÜYELİKLER HAKKINDA DETAYLI BİLGİ ALMAK İÇİN:

0232 3629000

CARRERA®
FITNESS & SPA /// RUTİNDEN KAÇ

ABD'nin yeni başkanı aynı zamanda dünya ekonomisinde geleceğini şekillendirecek. 2017 yılında dünyadaki tüm blokların misyonu çökecek bazıları çöpe atılacak. Dünyadaki 16.2 trilyon dolarlık ticaret hacminin de tehlikeye girmesi bekleniyor. Türkiye ise bu durumu avantaja çevirme şansına hala sahip.

“TRUMP-ONOMICS”

Taşları Yerinden Oynatacak

Trump'ın Türk ekonomisine olası etkilerini kısa ve orta/uzun vadeli olarak ele almak gerekir. Bu yıl vergi indirimlerini uygulamaya koyarsa ABD'de bütçe açığı artar. Buna bağlı olarak ABD faizlerinin yükselmesini ve ABD dolarının güçlenmesini beklemek gerekir. Bu da Türkiye gibi yüksek dış borç çevirme oranına sahip ülkeler için daha maliyetli dış borçlanma anlamına gelir. TL değer kaybetmeye devam ederse özel sektörün borçlanma oranları daha da artar.

YENİDEN BÜYÜK AMERİKA” sloganı ile yola çıkan Trump, aşırı korumacılığın tarih sayfalarında kaldığı ABD de yeni bir dönemin başlangıcına imza atmaya hazırlanıyor. Ekonomi literatürüne şimdiden “Trumponomic” kelimesi yerleşmeye başladı bile. Bir çok ülke için ise kabus dolu günlerin başladığı bir yıldayız. Çin, AB, Meksika İran.....Rusya mı? Putin & Trump ilişkisini iki ülke ekonomisine pozitif etkisi olacağı tahmin ediliyor ancak formülünü kimse bilmiyor.

ABD EKONOMİSİ İÇİN İYİ Mİ KÖTÜ MÜ?

Trump ile birlikte dünya 2017'ye küreselleşme eğilimlerin zayıflayacağı yeni bir atmosferle girdi. ABD başkanlık seçim sonuçları; küreselleşme eğilimlerinin ve ekonomiler arasındaki pozitif dışsallıkların zayıflayacağı ve büyüme oranlarının daha da azalacağı bir döneme gireceği yönünde yeni risklerin oluştuğuna işaret ediyor.

ABD'nin halihazırda 473 milyar dolar cari işlem açığı var. FED'in uzun bir süredir beklenen faiz artırımını da henüz



Nesrin Şirvan
JCR Business Development
Director



yapılamadı. Şu anda otomotiv firmalarının yatırımları ABD ye kaydırması dışında yatırımlar açısından somut bir şey yok.

TÜRKİYE EKONOMİSİNİ NASIL ETKİLEYECEK?

Trump'ın Türk ekonomisine olası etkilerini kısa ve orta/uzun vadeli olarak ele almak gerekir. Bu yıl vergi indirimlerini uygulamaya koyarsa ABD'de bütçe açığı artar. Buna bağlı olarak ABD faizlerinin yükselmesini ve ABD dolarının güçlenmesini beklemek gerekir. Bu da Türkiye gibi yüksek dış borç çevirme oranına sahip ülkeler için daha maliyetli dış borçlanma anlamına gelir. TL değer kaybetmeye devam ederse özel sektörün borçlanma oranları daha da artar. Orta ve uzun vadede ise, Trump'ın korumacı ticaret politikaları Türkiye'nin de dış ticaret yapısını değiştirebilir özellikle de Gümrük Birliğinde sorun oluşabilir. Trump vaatlerini uygularsa Amerikan ekonomisinde daha fazla koruyucu bir politika uygulayacak.

Amerikan şirketlerini güçlendirmeye çalışacak, ithalatı azaltmak isteyecektir. Bu durum da Türk şirketleri olumsuz

etkilenecek. Her ne kadar iki ülke arasındaki ticaret hacmi sadece 17.5 milyar dolar ise de bu hacmin artacağı beklentisi kaybolmuş durumda.

DÜNYA TİCARET HACMİ YAVAŞLAMA DÖNEMİNDE

Seçim kampanyalarındaki politikalarının realizasyonu halinde, dünya ticaret hacminin yavaşlayacağı, yeni bir küresel resesyon halinin başlayacağı, doğrudan yatırımların azalacağı ve ticaret savaşlarının artacağı kaçınılmaz görünüyor. Trump'ın kabinesindeki isimlerle da anlaşamadığı ortaya çıktığı için korku katlanıyor. Politikaların bu beklenti doğrultusunda oluşması halinde dünya ticaret hacminin yavaşlayacağı, yeni bir küresel resesyon halinin başlayacağı, dışardaki direkt yatırımların azalacağı ve ticaret savaşlarının artacağı kaçınılmaz olacak.

ÇOK TARAFLI KÜRESEL TİCARET SAVAŞLARI

ABD'nin korumacı bir küresel ekonomi politikası tercih etmesi halinde, karşılıklı ve hatta çok taraflı ticari savaşlar başlayacak ve sonuçta politikalar en sert şekilde yanıtını bulacak. Örneğin ABD'nin özellikle Çin'e yönelik

uygulayacağı bir sınırlama küresel ölçekte sonuçları olacak çok büyük bir ticaret savaşının başlayacağına işaret ediyor. İran için daha önce kısmi kaldırılan ambargo için “benim için çöp bir deal” şeklindeki söylemi, Kuzey Kore’ ye dış bilemesi, Çin’i adeta tehdit etmesi tüm ülkeleri endişelendiriyor.

DÜNYA PİYASALARINDA PARA BOLLAŞACAK

Öte yandan bol para ucuz faiz sürecinin uzun bir süre devam etmesi bekleniyor. Trump fikrini değiştirmesse düşük faizden yana. Bu durumda FED’in mevcut artış yönündeki faiz politikaları tersine dönebilir. Küresel merkez bankalarının bol para politikalarına devam edeceği, düşük faizin devam etmesi bekleniyor. Öte yandan çevre, iklim ve NATO politikalarında da belirsizlik ve hatta bir miktar negatiflik hali mevcut. Zira Trump seçim çalışmaları boyunca küresel ısınmayı önleme ve NATO ittifak ve politikalarını şiddetli olarak eleştirilmişti. Serbest ticaret anlaşmalarının avantajlı olmadığı ve iptal edileceğini vurgulamıştı. Başta NAFTA olmak üzere tüm ticaret anlaşmalarının iptali halinde dünya serbest ticaret hacminin de daralması bekleniyor.

Nitekim WTO ya göre dünya ticaretinin % 88’i Kuzey Amerika Avrupa ve Uzakdoğu arasında gerçekleştirilirken gelişmekte olan ülkelerin payı sadece % 12. Kısacası 16.2 trilyon dolarlık ticaret hacminin de tehlikeye girmesi bekleniyor.

DIŞ TİCARET KAYIPLARI YÜKSEK OLACAK

ABD’ye ucuz iş gücü ve ucuz mal gönderen bölge ülkelerinin dış ticaret kayıpları yüksek olacak. Ayrıca, ABD’de izinsiz

olarak çalışan Meksika, Guatemala ve Honduras’lılar başta olmak üzere birçok ülkeden gelip ABD’de çalışan işçilerin çalışmasının zorlaşacağını söylüyor. Şu andaki mevcut duruma göre, bu işçilerin ülkelerine gönderdikleri işçi dövizleri kendi ülkelerinin ekonomileri açısından oldukça önemli. Bu kazancın azalması bölgedeki ülke ekonomilerinin fon kaynaklarını azaltacak, dış ticaret kayıplarını artıracak. Ayrıca ABD’ye yönelik ucuz mal girişinin azalması halinde hızlı fiyat artışlarına sebep olacak.

EN ÇOK ASYA ÜLKELERİ ETKİLENECEK

Trumponomics’ten en çok Asya ülkelerinin etkilenmesi bekleniyor. Ticarete korumacı önlemler alınır ise bundan en çok Japonya, Güney Kore, Singapur, Tayvan, Malezya gibi Asya Ülkeleri olumsuz etkilenecek. ABD ocak ayında Geçen yıl imzalanan 28 Trilyon dolarlık Trans Pasifik Ortaklığı (TPP) anlaşmasından ayrılınca TPP nin geleceği belirsizleşti. Fakat Türkiye için olumlu sonucu var.

Ntekim Dünya ticaretinin yüzde 36’sını kapsayan bu anlaşmaya göre Türkiye’nin TTP ülkelerine ihracatı 2015 yılında 9.7 milyar dolardı. İthalatı ise 20.5 milyar dolar olarak gerçekleşti. Söz konusu 12 ülkenin aralarında daha sıkı bir ticari ilişki olacakken Türkiye’de ise pazar kayıpları yaşanacaktı. Otomotiv, gıda ve hazır giyim ihracatının olumsuz etkilenmesi bekleniyordu. ■

Trump Ekonomisinden Sonra Dünyada Büyüme Hedefleri

Tablo: OECD ve IMF Büyüme Tahminleri

	OECD Eylül 2016 Tahminleri %		Haziran 2016 Ara Dönem Tahminlerinden Fark (%) Puan		IMF Temmuz 2016 Ara Dönem Tahminleri (%)		Nisan 2016 Tahminlerinden Fark (%)	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
Dünya Büyümesi	2,9	3,2	-0,1	-0,1	3,1	3,4	-0,1	-0,1
ABD	1,4	2,1	-0,4	-0,1	2,2	2,5	-0,2	0,0
Avro Bölgesi	1,5	1,4	-0,1	-0,3	1,6	1,4	0,1	-0,2
Japonya	0,6	0,7	-0,1	-0,3	0,3	0,1	-0,2	-0,2
Almanya	1,8	1,5	0,2	-0,2	1,6	1,2	0,1	-0,4
Fransa	1,3	1,3	-0,1	-0,2	1,5	1,2	0,4	-0,1
İtalya	0,8	0,8	-0,2	-0,6	0,9	1,0	-0,1	-0,1
Birleşik Krallık	1,8	1,0	0,1	-0,1	1,7	1,3	-0,2	-0,9
Kanada	1,2	2,1	-0,5	-0,1	1,4	2,1	-0,1	0,2
Çin	6,5	6,2	0,0	0,0	6,6	6,2	0,1	0,0
Hindistan	7,4	7,5	0,0	0,0	7,4	7,4	-0,1	-0,1
Brezilya	-3,3	-0,3	1,0	1,4	-3,3	0,5	0,5	0,5
Dünya Ticaret Hacmi	-	-	-	-	2,7	3,9	-0,4	0,1

MEDMAR CITY LIFE

> MaviBahçe <



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



MEDMAR Stone Inc.
SWEDEN | TURKEY | DENMARK

2017 yılında yaşanacakları tahmin etmek için 2016 yılında farklı ekonomilerde yaşananları özetlemekte fayda bulunmaktadır. Amerikan mali politikası iç talebi arttırarak enflasyon baskıya rağmen büyümeyi hedeflemektedir.

Uluslararası Sermaye Hareketleri: Geçtiğimiz Dönemin Değerlendirilmesi **ve 2017 Yılı Beklentileri**

Çin'de büyüme oranı beklenenin biraz üzerinde gerçekleşmiş, son 4 yıldır (-) olan üretici enflasyon endeksi (+) değerlere çıkmıştır. Ancak Arjantin ve Brezilya gibi Güney Amerika ülkeleri ile Türkiye'de, özellikle turizm gelirlerinin azalması ve kurlardaki değişkenlikle beraber, piyasa hareketliliği beklenenin altında gerçekleşmiştir.

Yrd. Doç. Dr. Ebru E. Saygılı
Yaşar Üniversitesi
Uluslararası Ticaret ve
Finansman Bölümü



Uluslararası sermaye hareketleri yaygın olarak brüt sermaye akışı ile ölçülmektedir. Brüt sermaye akışı sermaye girişi ve sermaye çıkışının toplamı ile ifade edilmektedir. Sermaye girişi ulusal varlıkların yabancı yatırımcılar tarafından satın alınması, sermaye çıkışı ise uluslararası varlıkların ulusal yatırımcılar tarafından satın alınması olarak tanımlanmaktadır. Kriz dönemlerinde sermaye hareketlerinde azalmalar görülmekle beraber bu durum ülkeler bazında çeşitlilik göstermektedir. Örneğin Amerikan yatırım bankası Lehman Brothers'ın çöküşüyle birlikte 2008 yılının sonu ve 2009 yılının başında gelişmiş ülkelerdeki bankalar büyük ölçüde etkilenirken gelişmekte olan ülkelere olan sermaye akışında kısa süreli bir durgunluk yaşanmıştır. Bu durum 2008 sonrası sermaye hareketlerinin kapsamını ve yönünü etkilemiştir.



Düzelmelerin başladığı 2010 yılından itibaren, sermayenin yöneldiği enstrümanlar ve ülkelerde bir takım değişiklikler gözlemlenmektedir. Sınır ötesi bankacılık faaliyetleri ve gelişmiş ülkelere yönelik sermaye hareketleri azalırken, doğrudan sermaye yatırımları ve gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye hareketlerinde artışlar gözlemlenmektedir. 2010-2012 yıllarındaki kriz sonrası düzleşme aşamasında gelişmekte olan ülkelere olan sermaye akışı gelişmiş ülkelere göre fazla olmuştur.

2017 yılında yaşanacakları tahmin etmek için 2016 yılında farklı ekonomilerde yaşananları özetlemekte fayda bulunmaktadır. Amerikan mali politikası iç talebi arttırarak enflasyon baskıya rağmen büyümeyi hedeflemektedir. Bunun yanı sıra uzun vadeli nominal ve reel faiz oranlarında Ağustos ayından bu yana yaklaşık 1 puan artış yaşanmıştır.

Bunun üzerine Avrupa ve Latin Amerika'da yer alan ülkeler uzun vadeli ulusal tahvillerde faiz artışları gözlemlenmiştir. ABD yılın ilk yarısını durgun geçirirken, ikinci yarıda vergi kolaylıkları beklentisinin de etkisiyle %100'e yakın bir kapasite kullanım oranına ulaşmıştır. IMF tarafından Amerikan ekonomisi 2017 ve 2018 büyüme oranları beklentisi yaklaşık % 2 civarındadır. İngiltere'de Brexit oylaması sonrası iç talep beklenenden yüksek olmuştur. Benzer şekilde İspanya ve Japonya için de büyüme oranları beklenenin üzerinde gerçekleşmiştir. Dolar değer kazanırken, Euro ve Yen değer kaybetmiştir. 2016 yılında gelişmekte olan ülkelere yaşananlar ise daha karmaşıktır.

Çin'de büyüme oranı beklenenin biraz üzerinde gerçekleşmiş, son 4 yıldır (-) olan üretici enflasyon endeksi (+) değerlere çıkmıştır. Ancak Arjantin ve Brezilya gibi Güney Amerika ülkeleri ile Türkiye'de, özellikle turizm gelirlerinin azalması ve kurlardaki değişkenlikle beraber, piyasa hareketliliği beklenenin altında gerçekleşmiştir. Rusya ise 2016 son dönemindeki petrol artışları ile daha

iyi durumdadır. Türk Lirası ve Meksika Pezosunda çarpıcı değer kaybı yaşanırken Rus Rublesi değer kazanmıştır.

Institute of International Finance (IFF) 2017 yılında gelişmekte olan ülkelere yönelik yabancı sermaye akışının, doğrudan sermaye akımları da dahil olmak üzere 680 Milyar Dolar olacağını tahminlemektedir. Gelişmekte olan ülkelere yönelik yabancı sermaye akımlarını başka faktörlerin yanı sıra büyüme oranları belirlemektedir. Özellikle yüksek ekonomik büyüme oranlarının beklendiği gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye hareketleri artmaktadır. Dünya ülkelerinin ortalama büyüme beklentisi 2017 yılı için yaklaşık % 3'dür. Almanya, Fransa, İtalya ve İngiltere için 2017 tahmini büyüme oranı beklentisi % 2'nin altındadır. IMF'nin 2017 yılı için Çin'de beklenen büyüme oranı % 6,5 Hindistan'da ise % 7,2'dir. Türkiye'nin 2002-2014 yılları arasında ortalama büyüme oranı ortalama % 4,7'dir. 2016 yılında bu oran % 2,9'a düşmüştür. OECD, 2017 yılı için Türkiye'ye yönelik büyüme beklentisini % 3,3 olarak açıklamıştır.

Görüldüğü gibi Türkiye'nin çok üzerinde büyüme oranına sahip gelişmekte olan ülkeler bulunmaktadır. Bu durumda ülkemizin yabancı sermaye hareketlerinden alacağı payı belirleyecek olan başka unsurlar nelerdir? Günümüzde yabancı sermaye akışını etkileyen faktörler arasında bir ülkenin yasal düzenlemeleri, düzenleyici kurumları, şirketlerin kurumsal yönetim, kurumsal sosyal sorumluluk ve sürdürülebilirlik yaklaşımları yer almaktadır.

Bilindiği gibi ülkemizde, düzenleyici kuruluşlardan SPK ve TMSF 1980'lerin başında, BDDK 2000'lerin başında son olarak da 2011 yılında KGK kurularak faaliyete geçmiştir. 2006 yılından itibaren, hisseleri borsa işlem gören şirketler finansal raporlarını uluslararası muhasebe standartlarına (IFRS) uygun olarak yapmaktadır. Hali hazırda uluslararası finansal raporlama standartlarının tamamı Kamu Gözetimi Kurumu (KGK) bünyesinde Türkçeye çevrilmiş, uluslararası denetim standartlarının da çeviri çalışmaları devam etmektedir. 2011 yılında Türk Ticaret Kanunu yenilenecek 2012 yılında yürürlüğe girmiştir.

Borsa İstanbul Bünyesinde 2007 yılında Kurumsal Yönetim Endeksi, 2011 yılında Temettü Endeksleri son olarak da 2014 yılında Sürdürülebilirlik Endeksi işlem görmeye başlamıştır. Bu kapsamda Kurumsal Yönetim Endeksi'nde 50 şirket, Sürdürülebilirlik Endeksi'nde ise 22 şirket bulunmaktadır. Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketler SPK tarafından yetkilendirilen bağımsız derecelendirme kurumları tarafından hazırlanan raporlar ile kurumsal yönetim derecelendirme notu almaktadırlar. Bu endekste yer alan pek çok şirketin ortakları arasında yabancı şirket, yatırım veya emeklilik fonlarını görmekteyiz. Bu şirketlere örnek olarak Aksa, Pınar Süt, Anadolu Efes, Logo ve Migros verilebilir. Sonuç olarak Cumhuriyet'in kuruluşundan bu yana ortalama % 5 büyüyen Türk Ekonomisi, yasal altyapısı, düzenleyici kurumları ve çağdaş şirketleri ile yabancı sermaye yatırımları için cazip konumdadır. 2017 ve 2018 yıllarında piyasaların daha hareketli olacağı beklenmektedir. ■

Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, ihracatın desteklenmesi amacıyla ihracatçılara sağlanan finansal araçlar hakkında ayrıntılı bilgiler verdi

Türk Eximbank ihracatçının vazgeçilmez bankasıdır

2008 yılına kadar yan sanayide 150 binin üzerinde çalışan varken daha sonra radikal düşme ile 40 bine geriledi. Ancak son dönemde sektörde istihdam anlamında bir toparlanma süreci var.



/// Hazırlayan: Kenan Yeşil

Ege Genç İşadamları Derneği (EGİAD), "İhracatın Finansmanında Türk Eximbank" başlığı ile Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım ve ekibini iş dünyasıyla buluşturdu. Toplantıda konuşan Adnan Yıldırım, Türk Eximbank'ın ihracatçının vazgeçilmez bankası olduğunu vurgu yaparak "Geçen yıl Türkiye ihracatının yüzde 23'üne destek verdik. Bu rakamı 2017'de yüzde 26'ya çıkarmayı hedefliyoruz" dedi.

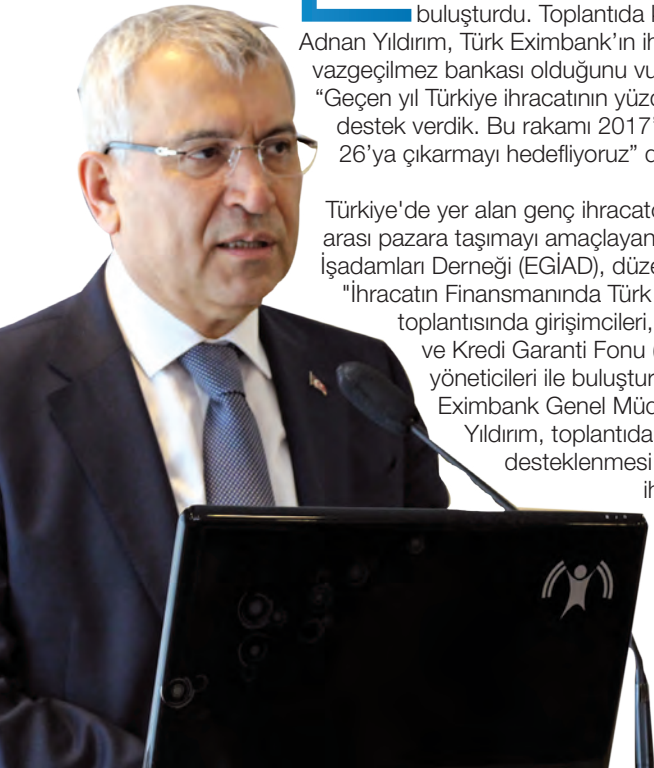
Türkiye'de yer alan genç ihracatçıları uluslararası pazara taşımayı amaçlayan Ege Genç İşadamları Derneği (EGİAD), düzenlediği "İhracatın Finansmanında Türk Eximbank" toplantısında girişimcileri, Eximbank ve Kredi Garanti Fonu (KDF) yöneticileri ile buluşturdu. Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, toplantıda ihracatın desteklenmesi amacıyla ihracatçılara sağlanan finansal araçlar hakkında

ayrıntılı bilgi verdi. EGİAD konferans salonunda gerçekleştirilen toplantıya Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, Türk Eximbank Ege Bölge Müdürü Ferhat Fırat, Kredi Garanti Fonu İzmir Şube Müdürü Ersen Damçayırı, Genç İş Adamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İltter, Eximbank Danışmanları Gülçinay Mumcu ve Suat Güldüren ve çok sayıda ithalatçı firma ve genç girişimci katıldı.

EGE İHRACATIYLA YÜZ GÜLDÜRÜYOR

EGİAD'lı iş dünyasının yoğun ilgi gösterdiği toplantıda açılış konuşmasını yapan EGİAD Başkanı Aydın Buğra İltter, Ege Bölgesi'nin Türkiye ihracatındaki payının büyük olduğunu belirterek, aralık ayını 923 milyon 270 bin 290 dolar ihracatla kapatan bölgenin, 2016 yılındaki ihracatının 10 milyar 908 milyon 753 bin dolar ile geçen yıla oranla artışta olduğunu kaydederek, "Ege İhracatçı Birlikleri (EİB)'nin kayda aldığı ihracat 2016 yılında yüzde 4 artış gösterdi. 2016 yılında Türkiye'nin ihracatı ise yüzde 1.2'lik azalışla 142 milyar 138 milyon dolar olmuştu. Ege Bölgesi ihracatıyla Türkiye'nin yüzü gülen bölgelerinden biri. 2016 yılında, ihracatta sanayi ürünleri 5 milyar 748 milyon 607 bin dolarlık ihracatla büyük dilimi alırken, tarım ürünleri ihracatı ise yüzde 9'luk yükselişle 4 milyar 397 milyon dolara çıktı.

Bu rakamlar bizler için sevindirici. Küresel ekonomik durgunluk, Türkiye'de 15 Temmuz darbe girişimi, döviz





kurlarındaki oynaklığa rağmen Ege Bölgesi'nin yukarı bir ivme yakalaması mutluluk verici. Ekonomistlerin uyarlarına ve belirsizliklere rağmen, 2017 yılına büyük umutlarla girdik. Ancak 2017 bizim umutlarımıza rağmen, belirsizlikleri ve herşeyin beklenebileceği bir yıl da aynı zamanda. O nedenle 2016 yılı ihracat rakamlarımızı yakalamak bile başarı olabilir. EGİAD'lı iş dünyası olarak her zaman katma değerli ürün ihracatına, ar-ge, inovasyon ve tasarım projelerine ağırlık verdik. 2017 yılında da aynı bakış açısının altını çizerek, üye firmalarımızın bu konuya ağırlık vermelerini destekleyeceğiz. Gelişen ihracat kültürünün ülke ekonomisine olumlu yansımalarını göreceğiz" dedi.

İHRACAT KREDİLERİNDE BİRİNCİYİZ

Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım ise, son yıllarda Türkiye'nin finans sisteminin, özellikle sanayicilerin ve ihracatçıların vazgeçilmez bankası olduklarına dikkat çekerek, "Geçen yıl Türkiye ihracatının yüzde 23'üne destek verdik. Bu rakamı 2017'de yüzde 26'ya çıkarmayı hedefliyoruz. Büyümeye, daha fazla finanse etmeye devam edeceğiz. Türkiye'de yerli yabancı toplam 52 banka arasında 11. büyük bankası konumunda. Türkiye'de verilen ihracat kredilerinin yüzde 44'ünü Türk Eximbank veriyor. İhracat kredilerinde birinciyiz. Türkiye'de 65 bin ihracatçımız var. Biz aynı zamanda döviz kazandıran faaliyetleri de destekliyoruz. Bunlarla birlikte karşımızda 100 bin şirketimiz var. Bunların 7 bin 700'üyle çalışıyoruz. Biz istiyoruz ki bu şirketlerin tamamıyla çalışalım. Dünyada ihracatçısına en fazla destek olan ülke Güney Kore'dir. Güney Kore kendi ihracatçısına yüzde 27,7 oranında destek veriyor. Biz yılsonu itibariyle onlara biraz daha yaklaşmış olacağız" dedi.

İHRACATA İVME KATIYORUZ

Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, ihracatçılara banka olarak sunulan kolaylıklarını ve avantajlarını anlattı. Adnan Yıldırım, " Bankamız 633 personel ile faaliyet göstermektedir. Türkiye ihracatının yüzde 23'ünü destekleyen bir Eximbank var. Türkiye'de yer alan 52 yerli ve yabancı banka arasından 11'inciyiz. İhracata ivme katmayı ve 2017 yılının sonunda 40 milyar dolar desteğe ulaşmayı hedefliyoruz. Dünya'daki bankalara baktığımızda ihracata destek veren 2. banka durumundayız. Desteklerimizle Japonya ve Çin gibi bir çok ülkeyi de geride bırakmış durumdayız.

Türk bankacılık sisteminde ihracat kredilerin yüzde 43'ünü karşılıyoruz. 7 bin 695 adet müşterimiz ve KOBİ oranımız ise yüzde 55 oranında. Hedefimiz 100 bin mal ve hizmet ihracatçısı firmaya ulaşmak. Türkiye'de 65 bin ihracatçı var. İhracatçılar dışında turizm ve müteahhit gibi firmaları da kredilendiriyoruz. 100 bin şirketin 7 bin 700'ü ile çalışıyoruz. Aşama aşama şirketlerin tamamı ile çalışmayı amaçlıyoruz. 28 ayrı destek programımız mevcut. Yurtiçi krediler, Sigorta programları, Uluslararası alıcı kredileri başlığı altında hizmetlerimiz mevcut. Uluslararası ilerleyen projelerimiz mevcut. Fazilerimiz piyasa faizlerine göre yarı oranda ilerliyor. Avantajlı faiz oranları ile ihracatçımızı destekliyoruz. Ticari ağırlıklı ortalama faiz oranları yüzde 16'larda seyrederken Eximbank ağırlıklı faiz oranları yüzde 7.28 oranındadır. İzmir Eximbank kredilerini iyi kullanan bir bölge. Banka olarak bu bölgede iyi bir çalışma yürütüyoruz" diye konuştu.

İHRACATI ARTIRMAK İÇİN İMZALAR YENİLENİYOR

İhracatı artırmak için Uluslararası kuruluşlar ile de ilişkilerin geliştirildiğine vurgu yapan Yıldırım, "ABD'deki seçimler yüzünden bu anlaşmalar işlevselliği kazanamamıştı. 2 hafta önce İtalyan ve Londra ile anlaşmalarımızı yeniledik. Önümüzdeki günlerde Belçika ile yenileyeceğiz. Eski olanları güncellenmenin yanında yeni anlaşmalarla da çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bu anlaşmalar ile bu ülkelerde yapacağınız işlerde sizleri anlaşma noktasına getirmeye çalışacağız" bilgilerini aktardı.

SİGORTALI OLANA EK FAİZ İNDİRİMİ

Türk Eximbank'ın kredi sağlamanın yanında sigortacılık işi yaparak önemli bir teminat noktası oluşturduğuna vurgu yapan Adnan Yıldırım "Kredinin yanında ikinci önemli işimiz sigortacılık. Alacak sigortası, teminat güvencesi, risk analizi ve vade gibi birçok kalemdedir. İhracatçı yurtdışı alacaklarını sigorta ile güvence altına almış oluyor. Sigorta poliçesini yapılan işlerde teminat olarak kabul ediyor ve kredilendiriyoruz. Bu noktada da faiz oranlarımız oldukça uygun oranlardadır. Oran, binde 3,4'tür. Yani ihracatçı sigorta sayesinde risk alabiliyor diyebiliriz.Öte yandan Sigorta yaptıran müşterilerimize ayrıca ilave düşük faiz uygulanıyor. Yani sigorta yaptırmak karlı bir seçim. Şu anda sigortalı sevkiyat tutarı 11 milyar dolar. Sigortasız ihracat kalmayana kadar çalışmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

KGF İŞ ORTAKLIĞI İLE MALİYETLERİ DÜŞÜRECEĞİZ

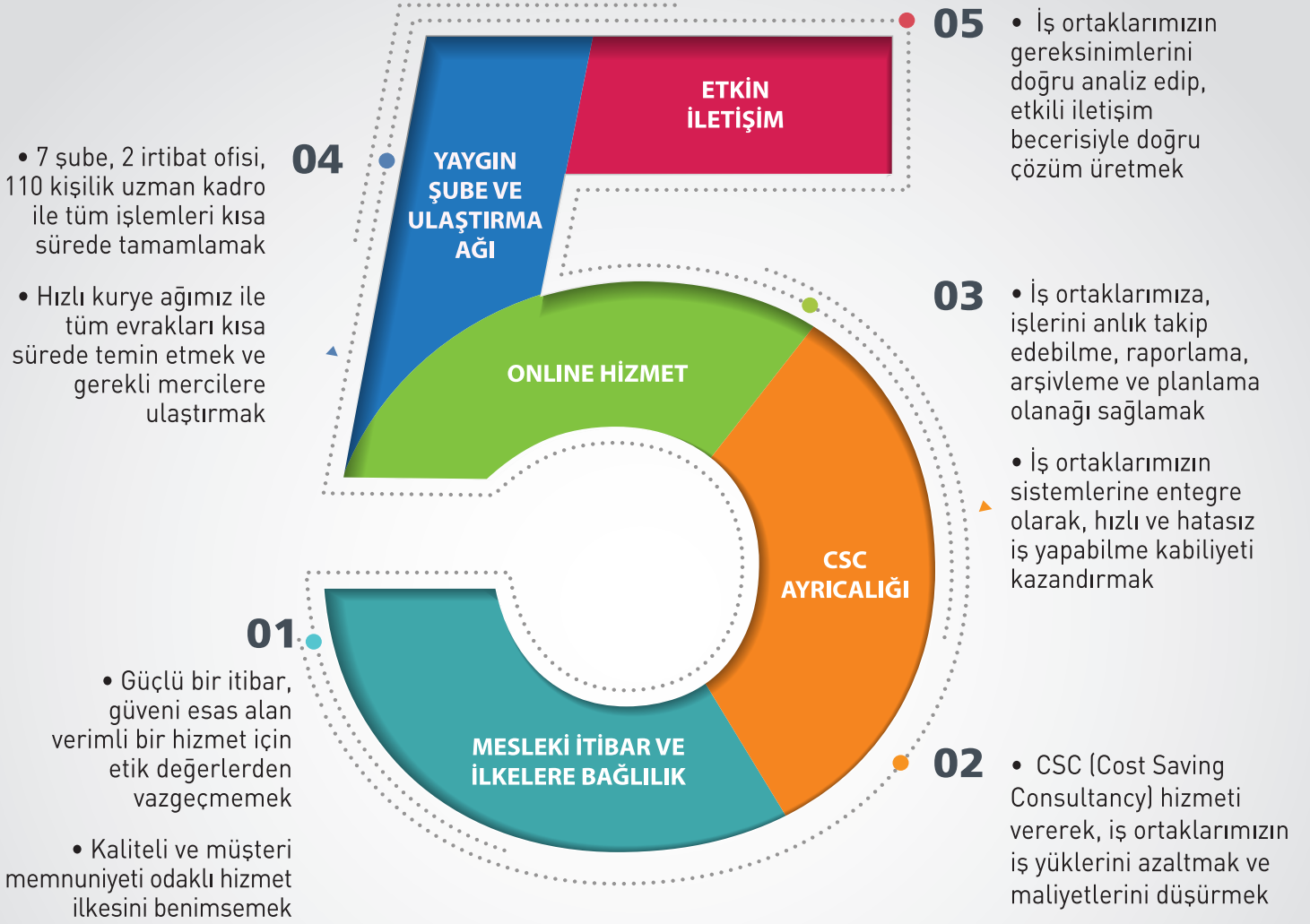
İzmir'de 4 bin 600 ihracatçının olduğunu hatırlatan Yıldırım aynı zamanda Kredi Garanti Fonu ile işbirliğinde olduklarını bilgisini verdi. Yıldırım, "İzmir'deki mevcut ihracatçıların 725'i Eximbank ile çalışıyor. Türkiye ortalamasının üzerinde ama çalışmak istediğimiz 3 bin 900 ihracatçımız var. Bu ihracatçılarımız ile doğrudan çalışmak istiyoruz. Eximbank Kredi Garanti Fonu (KGF) ile işbirliğindedir. Şu anda KOBİ kapsamında anlaşmamız mevcut ancak önümüzdeki günlerde KOBİ dışında da anlaşma sağlayacağız. Bu işbirliğimizi maliyetleri düşürmek için yapıyoruz" dedi. Eximbank ve KGF yetkilileri konuşmaların ardından katılımcıların sorularını yanıtladı.

Kredi Garanti Fonu KGF hakkında da bilgi verilen toplantıda, KGF'nin adı duyulan ancak çok da tanınmayan 25 yıllık çok ortaklı bir kefalet kurumu olduğu belirtildi. Başta KOBİ'ler olmak üzere finansmana erişimde sorunu olan işletmelere, kefalet, garanti desteği vererek finansmana ulaşmalarını kolaylaştırdıklarını ifade edildi. İhracatçılara finans desteği vermeye devam edeceklerini kaydeden Yıldırım, "Biz para vermiyoruz. Ama sizlere güveniyoruz. Sizin arkanızdayız, destekliyoruz. Bankalardan alacağınız krediler için arkanızda duruyoruz, destekliyoruz" dedi. ■



BİRLEŞİK

GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ İLE



ADIMDA

BAŞARIYA GİDEN YOL

BİRLEŞİK
GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LTD. STİ.



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.birlesikgumrukleme.com.tr



Endüstri 4.0'ı sadece bir üretim hattının, bir faaliyetin değil, bir şirketin bütün çalışma süreçlerinin dijitalleşmesi olarak tanımlıyoruz.

Yeni Endüstri Devrimi: Endüstri 4.0

Endüstri 4.0 ile birlikte, yapılan araştırmalara göre; yeni ürünleri pazara sunma süresi yüzde 25 ile yüzde 50 arasında azalabiliyor. Mühendislik giderleri yüzde 30'a kadar düşebilecekken yüzde 70'e kadar enerji tasarrufu da sağlanabiliyor.

4. Sanayi Devrimi olarak adlandırdığımız Endüstri 4.0 kavramı, pazar gereksinimlerini hızlı, esnek ve verimli bir anlayış ile karşılamaya çalışan endüstrinin, hızlı gelişen teknoloji olanakları sayesinde gerçekleştirdiği yeni bir sanayi reformu olarak nitelendiriliyor. Endüstri 4.0 ile endüstriyel üretimle ilgili tüm birimlerin birbirleriyle haberleşmesi, büyük verilere gerçek zamanlı ulaşılabilmesi ve bu veriler sayesinde optimum katma değer sağlanması hedefleniyor. İlk olarak Almanya'da ortaya çıkan bu kavram sayesinde artık sadece Almanya değil tüm dünya yeni bir endüstriyel sistem kurmak adına Endüstri 4.0'ı mercek altına alıyor.

Endüstri 4.0'ı sadece bir üretim hattının, bir faaliyetin değil, bir şirketin bütün çalışma süreçlerinin dijitalleşmesi olarak tanımlıyoruz. Özellikle teknolojinin, internetin bambaşka bir boyut kazandığı günümüzde, iletişim kuran nesnelerin veri toplayıp üretim sürecini tamamen değiştirdiği ve makinelerin insanlarla etkileşimini öne çıkaran bir dönemden bahsediyoruz.



Ali Rıza Ersoy
Siemens Türkiye İcra Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Yardımcısı

Teknolojinin hayatımızı ne kadar değiştirdiği, yaşamımızı kolaylaştırarak bizleri nasıl bambaşka bir boyuta yönlendirdiğini fark ettiğimiz şu günlerde, yakın bir zamanda hızla hayatımıza girecek olan "Internet of Things" (Nesnelerin İnterneti) konsepti, Endüstri 4.0 ile fabrikalara girerek üretim ortamlarımızı daha akıllı hale getirerek, üretimi karmaşık olan ürünleri daha kısa sürede ve yüksek kalitede üretmeyi sağlıyor. Firmaların değişen dinamiklerle birlikte yol alarak bu sürece uyum sağlaması adına bir an önce gelişmeleri yakalaması ve adım atması gerekiyor. Gelişmeleri zamanında yakalamak ve zamanı doğru değerlendirmek firmalar açısından oldukça önemli hale geliyor.

En önemli konu, firmaların ihtiyacı olan vizyon ve yol haritasına sahip olması. Öncelikle, firmaların bu yol haritasını kendi dinamiklerine göre oluşturması, mevcut koşulların farkında olması, beklentileri ve sektör dinamiklerini iyi analiz etmesi gerekiyor. Aynı zamanda

gelişen teknolojiyle birlikte "İnternet", birbirine bağlı ürünler, makineler, insanlar, işletmeler ve sanallaştırma konseptlerinin bütününden oluşan Endüstri 4.0'ün getirdiklerini gelecek fırsatları olarak da görüp iyi anlamak gerekiyor. Belirsiz bir



Endüstri 4.0 ilk olarak, Almanya'da 2011 yılında Hannover Fuarı'nda gündeme geldi. Almanya'nın bu konuda öncü olduğu ve hızla ilerlediğini söyleyebiliriz. Almanya'da 200 milyon Euro bütçe ayrılan bu süreç, devlet tarafından da büyük destek görüyor. Kısacası, Almanya'da yükselen Endüstri 4.0, gelişmiş ülkeler için yeni bir umut ve iyi bir örnek olarak konumlandırılıyor.

yolda kaybolmak yerine doğru adımları zamanında atmaları, firmaları bir adım öne taşıyacak olan en önemli unsur.

YENİ ÜRÜNLERİ PAZARA SUNMA SÜRESİ % 50'YE VARAN ORANLARDA AZALABİLECEK

Endüstri 4.0 ile birlikte, yapılan araştırmalara göre; yeni ürünleri pazara sunma süresi yüzde 25 ile yüzde 50 arasında azalabiliyor. Mühendislik giderleri yüzde 30'a kadar düşebilecekken yüzde 70'e kadar enerji tasarrufu da sağlanabiliyor. Nesnelerin İnterneti ile birlikte çok geniş bir iletişim ağı yaratılarak gerçek ve sanal dünyalar arasındaki sınırların da kaldırılması hedefleniyor. "Siber-Fiziksel Sistemler" adını verdiğimiz sistemlerle, Endüstri 4.0'ın temel güçlerinden biri ortaya çıkıyor. Tıpkı akıllı telefonlardaki internet bağlantısıyla çeşitli içeriklere ulaşılması gibi, Endüstri 4.0'da da Siber-Fiziksel Dünyalar arasındaki iletişim, makinelere yansıyor. Bu iletişimin en belirgin örneklerinden biri de, "Akıllı Fabrikalar".

Siemens olarak geliştirdiğimiz "Dijital Fabrika" kavramını akıllı

fabrikalara örnek verebiliriz. Bir fabrika kurulmadan önce, tüm bileşenlerinin bilgisayar ortamına uygun yazılımlarla tasarlanarak fabrikanın çalıştırılması ve sonuçlarının değerlendirilmesi olarak tanımlayabileceğimiz Dijital Fabrika sayesinde, fabrikanın kendisi ortada yokken fabrikanın nasıl çalıştığı öğreniliyor ve en iyi çalışma sisteminin kurulması için gerekli önlemler alınabiliyor.

DÜNYADA ENDÜSTRİ 4.0

Endüstri 4.0 ilk olarak, Almanya'da 2011 yılında Hannover Fuarı'nda gündeme geldi. Almanya'nın bu konuda öncü olduğu ve hızla ilerlediğini söyleyebiliriz. Almanya'da 200 milyon Euro bütçe ayrılan bu süreç, devlet tarafından da büyük destek görüyor. Kısacası, Almanya'da yükselen Endüstri 4.0, gelişmiş ülkeler için yeni bir umut ve iyi bir örnek olarak konumlandırılıyor. Ayrıca Çin de Almanya'yı örnek alarak, mekanik, elektrik, ev, otomotiv sektörlerinde ilerleme kaydediyor. Özellikle robot teknolojilerinde yaşanan gelişmeyle birlikte robot üretiminde de büyük atılımlar yapan Çin, 2017'de fabrikalarını devreye sokmayı planlıyor. ABD'de kurulan "Akıllı Üretim Liderlik Koalisyonu" ile endüstriyel üretimin geleceğine odaklanılıyor. Ar-Ge platformu oluşturmak üzere çalışmalarını sürdüren ABD, Endüstri 4.0 çerçevesinde akıllı üretim sistemleri kurmayı hedefliyor.

TÜRKİYE'DE ENDÜSTRİ 4.0

Türkiye, Endüstri 4.0'ın oldukça önemli olduğunun farkında olan bir ülke. Türkiye'de ilk olarak otomotiv sektöründe kullanılmaya başlayan Endüstri 4.0 için oldukça önemli adımlar atılıyor. Siemens olarak biz, Endüstri 4.0'ın anlaşılması için Türkiye'ye rehber olmak adına "Endüstri 4.0 Platformu"nu kurduk. Bu platform ile akademisyenlerden sektöre profesyonellerine, karar vericilerden öğrencilere kadar endüstriyle ilgili tüm kesimleri tek çatı altında bir araya getirmeyi hedefliyoruz.

Bu platformun ilk adımı olarak www.endustri40.com adresinde yayına başlayan portal ile ülkemizin Endüstri 4.0'a geçiş sürecinde rehber olmaya hazırlanıyoruz. Endüstri 4.0'ın yol haritası, üretim teknolojilerindeki gelişmeler, Endüstri 4.0'a geçiş sürecinde yaşanabilecek zorluklarla ilgili pek çok yararlı bilgi, bu portalda yer alıyor. ■



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

2023 yılında dünya ticaretindeki payımızı yüzde 1,5 seviyesine çıkarmak, dünya ihracatı içerisinde de yüzde 2,47 pay almak öncelikli hedefler arasında yerini alıyor

Gemi İnşa Sanayi 1 Milyar Doları Aşmak İçin

‘Tam Yol, İleri!...’ dedi

2008 yılına kadar yan sanayide 150 binin üzerinde çalışan varken daha sonra radikal düşme ile 40 bine geriledi. Ancak son dönemde sektörde istihdam anlamında bir toparlanma süreci var.

/// Araştırma Dosyası: Seda Gök

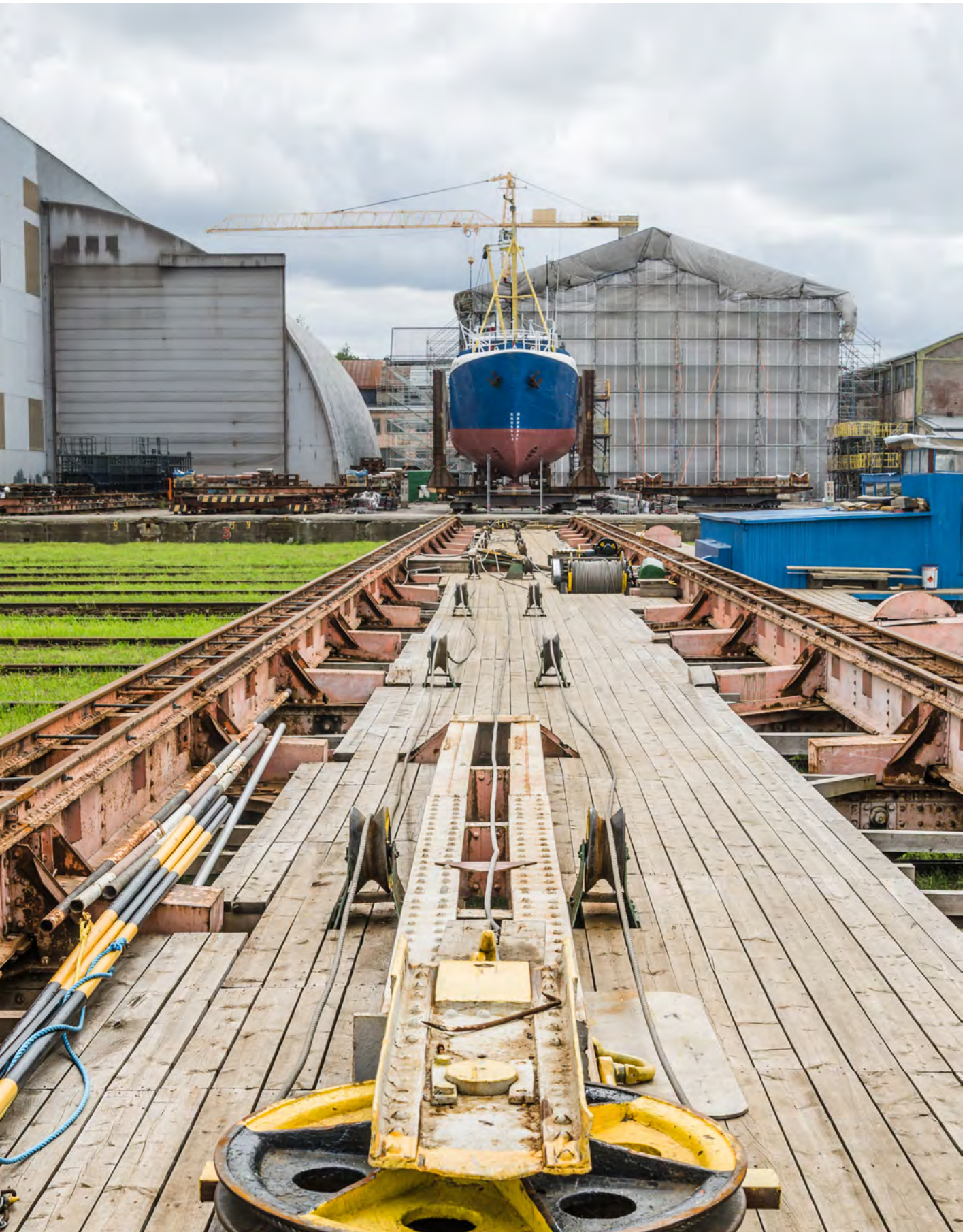
Türkiye genelinde hemen hemen her sektörde olduğu gibi gemi inşa sektöründe de 2016 yılı gerilemeye sahne oldu. Sektör, 2016 yılını bir önceki yıla kıyasla yüzde 5,6 gerileyerek 972 milyon dolarlık ihracat ile kapattı. Bu yıl ihracatta 1 milyar doları aşmak için ‘tam yol ileri’ diyen sektörde, 2023 yılında ulaşılmak istenilen ihracat rakamı 3,8 milyar dolar. Hâlihazırda dünya sektör ihracatı içerisinde yüzde 0,5 olan payını da bu sayede yüzde 2,47 seviyesine çıkarma hedefiyle hareket ediliyor.

Yapılan istatistiki çalışmalar ve bilimsel araştırmalar 2023 yılında hâlihazırda 293 milyar dolar olan dünya gemi inşa hacminin 2023 yılında 340 milyar dolar seviyesine çıkabileceğini öngörüyor. 130 milyar dolar seviyesinde olan dünya gemi ihracatının ise 2023 yılında 154 milyar dolar seviyesine yükselmesi bekleniyor. Bu bağlamda, 2023 yılında dünya ticaretindeki payımızı yüzde 1,5 seviyesine çıkarmak, dünya ihracatından da yüzde 2,47 pay almak öncelikli hedefler arasında yerini alıyor.

2016 yılı Türkiye geneli gemi ve yat ihracatımızda ilk üç ülkeye baktığımızda yüzde 25 pay ve 246 milyon dolar ile Norveç’in birinci sırada olduğunu görüyoruz. İkinci sırada yüzde 8,7 pay ve 85 milyon dolar ile Marshall Adaları yer alırken, üçüncü sırada yüzde 7 pay ve 68 milyon dolar ile Kanada olarak kayda geçiyor. Bu ülkeleri Grönland, Birleşik Arap Emirlikleri, Almanya, Malta, Birleşik Devletler ve Estonya takip ediyor.

DENİZCİLİK DEVLET POLİTİKASI OLMALI

Türkiye’nin dünya ile rekabette daha güçlü bir konumda yer alması için denizcilik sektörünün başlı başına bir devlet politikası haline getirilmesi gerektiğine dikkat çekiliyor. Türk gemi inşa sektörü belirli ürün segmentlerinde maliyetler bazında dünyanın önde gelen gemi üreticisi ülkeleriyle rekabet edebilecek konumda. Ancak Türkiye’de rakip ülkelerdeki sübvansiyonlar olmadığı için Türk gemi inşa sektörü hak ettiği ölçüde sipariş alamıyor ve bu da pazar kaybına neden oluyor. Siyasi gelişmeler ve belirsizlikler de bu noktada önemli bir engel oluşturuyor.



Yönetici statüsündeki bütün kadrolar iyi eğitilmiş ve vizyoner insanlardan oluşuyor. Diğer taraftan çalışan kitlesine baktığınızda çok iyi üniversiteler var. Sektöre nitelikli insan kazandıran üniversitelerde sektörün en önemli avantajları olarak sıralanıyor.

Güney Kore, Çin, Japonya ve Brezilya gibi ülkeler gemi inşa sanayini ulusal politikalarının önemli bir parçası haline getirmiş ve 2008 sonrasında krizin ardından birçok yeni teşvik mekanizmalarını hayata geçirmeleriyle dikkat çekiyor.

ÖNCELİKLİ SORUN; İSTENİLEN SEVİYEDE SİPARİŞ ALAMAMAK

Sektörün karşılaştığı en büyük sorun istenilen seviyede sipariş alamamak... Bunun önündeki en büyük engel de ülkemizdeki politik belirsizlikler ve güvenlik sorunları olarak öne çıkıyor. Özellikle geçtiğimiz aylarda ülkemizde artan terör eylemleri ve can kayıpları işbirliği potansiyeli barındıran müşterilerin ülkemize yapacakları ziyaretler konusunda çekingen davranmaya itiyor.

Sipariş alma konusunda en önemli rakibimiz olan ve esas itibarıyla fiyat rekabeti açısından karşılarında daha avantajlı olduğumuz İspanya, Romanya, Polonya gibi Avrupa ülkeleri, potansiyel müşterilerin can güvenliği endişesiyle ülkemizi tercih etmemeleri sebebiyle rekabette daha avantajlı konuma geçiyor. Sektörün kanaat önderleri, ülkemizdeki politik gelişmelerden kaynaklanan Türk bankalarının verdiği teminatların kabul edilmemesi sorunu yaşadıklarının da altını çiziyorlar.



YILLAR İTİBARIYLA GELİŞİM

Türkiye'de deniz yoluyla taşınan küresel yük miktarının son 20 yılda iki katına çıkmasıyla birlikte hızla gelişen denizcilik sektörü, 2008 sonrası düşüşe geçen büyüme oranını 2013 yılında yeni rekorlar kırarak tekrar yükseltti. Ancak 2014'te umduğunu bulamayan, 2015 yılında ise ancak bir önceki yılı yakalayabilen sektörde beklentiler 2016'ya kalmıştı. Ancak 2016 yılı da bir önceki yıla kıyasla yüzde 5,6 gerileyerek 972 milyon dolarlık ihracat rakamı ile kapandı.

Dünya ticaretinin yüzde 90'ı, Türk dış ticaretinin ise yüzde 86,4'ü deniz yoluyla yapılıyor. Deniz yoluyla taşınan global yük miktarı son 20 yılda iki katına çıktı. 1995 yılı sonunda 5 milyar tonu aşan deniz yoluyla taşınan yük miktarı, 2014 itibarıyla 10,5 milyar ton oldu.



2008 sonrası düşüşe geçen denizcilik sektörü 2013'te yeniden bir toparlanma yaşadı, hatta birçok alanda son yılların rekorlarını kırdı. Navlun piyasasında yeniden 2 bin 500 puanları aşan sektör, gemi inşada da son yılların ihracat rekorunu kırdı. Aynı şekilde bakım onarımda da oldukça başarılı bir yılı geride bırakarak 16 milyon DWT'a ulaşan sektör, 2014'e de umutlu girmiş, ancak 2013'teki yükseliş 2014'te aynı hızla devam etmemişti. Bu dönemde navlun dibe vurdu, gemi ihracatı ise 2013'le aynı rakamda kaldı. 2015 ise denizcilik sektörü açısından temkinli iyimserliğin hâkim olduğu bir yıl oldu.

Navlunlarda aşırı yükselmelerin artık hayal olduğunun anlaşılma başladığı 2014'te maliyetler zayıf bir düşme eğilimi gösterdi. Nitekim birinci çeyrek sonuna gelindiğinde,



ortalama fiyat Çin-Avrupa hattı için 1025 USD/TEU, Çin-Amerika hattı için 2 bin 560 USD/TEU düzeylerinde kaldı. Bu rakamlar 2013 sonuna göre sırasıyla yüzde 28 iskontolu ve yüzde 7 primli oldu. İlerleyen dönemde ise tüm hatlar için navlunlarda çok kısa süreli bir sıçrama görüldü. Yılsonuna yaklaşırken konteyner navlun piyasası 2013 ortalamalarına göre daha yüksek düzeyde seyretti.

2014 yılında emtialardaki fiyat düşüşleri çok belirgin bir şekilde yaşandı. Nitekim 2014'ün üçüncü çeyreğin sonunda kömür, demir cevheri, buğday, petrol ve kimyasalların ortalama fiyatları 2013 sonuna göre sırasıyla yüzde 9, 3, 2, 8 ve 1 daha düşük oldu. Aslında bu fiyat gelişmeleri bir anlamda talepteki zayıflamanın bir göstergesi... Deniz taşımacılığının bu gelişmelerden etkileneyeceği tahmin

edilirken, Asya ülkeleri arasında ticaret hacminde ciddi bir artış beklentisi var. Henüz 2015 verileri tam olarak açıklanmasa da bu oranın yaklaşık yüzde 7 civarında gerçekleşmesi bekleniyor.

DÜNYA DEVLERİYLE YARIŞIYORUZ

Gemi inşa sanayi, gemi imalatında kullanılan ürünlerin çeşitliliğinin yüksek olması sebebiyle diğer sanayi kollarını bir lokomotif gibi sürüklüyor ve onların gelişmesinde teşvik edici bir unsur olarak dikkat çekiyor.

Türkiye ekonomisinin gelişmesinde büyük katkısı olan gemi inşa sanayisi, gemi üretiminde kullanılan ürünleri üreten işletmelerin ticaret hacminin gelişmesine fayda sağlarken ayrıca ülkenin istihdam kapasitesini de artırıyor. Bunun yanında sektörün, döviz girdisi sağlama, teknoloji transferini cezbetme, milli deniz ticaret filosunu destekleme ve ülkenin savunma ihtiyaçlarına katkıda bulunma gibi önemli özellikleri de bünyesinde barındırıyor.

Çin, Güney Kore ve Japonya, sektörün dünya ligindeki başlıca temsilcileri olarak karşımıza çıkıyor. Yeni siparişlerin büyük bölümü bu ülkelerde bulunan tersaneler arasında paylaşıyor. Özellikle Çin'in 2000'li yıllarda gemi inşa sanayinde kapasite artırma çalışmalarına ağırlık vererek, yeni tersane yatırımları sayesinde gemi siparişlerinde adet bazında birinci sıraya, tonaj bazında ise Güney Kore'den sonra ikinci sıraya yerleştiğini görüyoruz.

Türkiye gemi inşa sanayinin 2004-2008 yılları arasında kayda değer bir büyüme yaşadığını ve dünya gemi inşa sanayinin yüzde 89 büyüdüğü bu dönemde yüzde 360'lık bir büyüme oranı ile adeta rekor kırdı. Yine bu dönemde, hem sektördeki üretim kapasitesi ve verimliliği artırmaya yönelik atımlara ağırlık verildi hem de iç talebe dayalı gemi inşa sanayinin ihracata dönük bir yapıya kavuşturma çalışmaları yürütüldü. Teknolojik alt yapının geliştirilmesi ve tesislerin modernizasyonu, yine bu dönemde yürütülen çalışmalar arasında yer aldı. Planlı bir şekilde yürütülen tüm bu çalışmalar sektörün rekabet gücünün artmasında etkili oldu. Neticede, Türkiye'nin gemi inşa sanayinde dünyada büyük üretici konumunda olduğunu görüyoruz.

İSTİHDAMDAN KIPIRDANMA

Gemi inşa sanayinin istihdama olan katkısı doğrudan ve dolaylı olarak iki kalemden değerlendiriliyor. Doğrudan istihdam verilerine taşeron çalışanlar dâhil edilirken, yan sanayi çalışanları dâhil edilemiyor. Diğer bir deyişle gemi için ülkemizde tersane dışında üretilen makineler, dümenler, kazanlar, elektrik sistemleri gibi dış atölyelerde çalışan sayısı istatistik içinde yer almıyor.

Tersanelerin sabit ve alt yüklenici olarak istihdam edilen personel sayısı 2009 yılında, 2008 yılı ekonomik kriz etkileri ile beraber 34 bin kişiden 19 bin kişiye geriledi. Ekonomik krizin etkilerini halen üzerinden atamayan sektör, tersanelerde 2014 yılında çalışan 20 bin 334 kişi

Türkiye daha nitelikli iş çıkaran bir ülke konumunda. Uzakdoğu'ya bakıldığında seri üretim yapıyorlar ama malları batılı ülkeler tarafından tercih edilmiyor. Türkiye'de daha kaliteli üretim yapılıyor. Örneğin; küçük kimyasal tankerlerde çok ileriyiz. Römorkör konusunda ilk üç ülke arasındayız.

ile 2008 yılının istihdam rakamlarının halen çok altında istihdama sahip. Ancak son dönemde sektörde istihdam anlamında bir kıpırdanma süreci var.

AR-GE VE İNOVASYON DESTEKLENMELİ

AR-GE eksikliği sektörün uluslararası arenada karşılaştığı sorunlardan biri olup rekabet gücünü olumsuz yönde etkiliyor. Sektöre yönelik desteklerde ürün araştırma-geliştirme ve yenilikçi üretim metodlarının ön planda yer almasını isteyen sektörün önde gelen uzmanları, AR-GE ve inovasyona yönelik çalışmaların teşvik edilmesi gerektiğini vurguluyor. Sektör yetkilileri, gemi inşa ve yan sanayi için araştırma geliştirme ve uygulama merkezlerinin kurulmasıyla tersanelerin ortak kullanabilecekleri dizayn merkezlerinin oluşturulması ve sektörün rekabet gücünün artırılması gerektiğine dikkat çekiyor.

Markalaşma ve tanıtım-pazarlama sorunlarının giderilerek sektörün ihracata dönük bir yapıya kavuşturulması ve iç pazara bağlılık oranının azaltılması gerekiyor. Bu alanda, karşılaşılan başlıca problemlerin başında ise yurt dışı fuar ve forumlara katılımın yetersiz olması, sosyal medya ve tanıtım imkânlarından istifade seçeneklerinin değerlendirilmemesi, sektörün bir pazarlama stratejisi bulunmaması ve pazarlama faaliyetlerine yeterli bütçenin ayrılmaması geliyor.

Uluslararası marka oluşturma çalışmaları yürütülmesi gerektiğine işaret eden yetkililer, dış ticaret açığının giderilmesinde öncü rolü üstlenebilecek konumda olan sektörün uluslararası organizasyonlar, yurt dışı fuar katılımları ve ticari organizasyonlarla bilinirlik seviyesini artırılmasının mümkün olduğunu vurguluyorlar.

SEKTÖRDE NELER OLUYOR?

Sedef Gemi İnşaatı A.Ş. tarafından yapılan çeşitli kapasitelerde enerji gemileri dünyanın birçok ülkesinde şehirlerin enerji ihtiyacını karşılıyor. Bu enerji gemileri, acil elektrik ihtiyacı olan ülkelere hızlı çözüm olarak, güvenilir ve ekonomik elektrik sağlıyor.

Hem sıvı yakıtlarla hem de doğalgaz ile elektrik üretebilen enerji gemileri, ülkelerin elektrik şebekesine yüksek gerilim seviyesinden bağlanarak, sadece buldukları noktaya ya da şehre değil, gittikleri ülkenin her köşesinde elektrik ihtiyacının giderilmesine katkı sağlıyor.

Gemak Grup, İstanbul'u Türkiye'nin güneyi ile bağlayan İzmit Körfez Geçiş Köprüsü'ne ait her biri yaklaşık 550 ton ağırlığında dört adet keson kule şaft imalatını gerçekleştirdi. Şaftlar köprü kulelerini desteklemesi için deniz yatağına yerleştirildi.

Üçüncü köprü projesine ait yaklaşık 48 bin ton ağırlığındaki çelik tabliyelerin imalatını altyüklenici sıfatıyla Gemak Tersanesi yapıyor.



Gümrük işlemleriniz bizimle artık daha kolay...

10:12
1th4243 nolu
beyannamenizin
vergisiz yatmıştır.

09:49
1th4243 nolu
beyannameniz
kapanmıştır.

09:37
1th4243 nolu
beyannameniz
sarı hatta
düşmüştür.

09:05
1th4243 nolu
dosyanıza ait
beyannameniz
tescil olmuştur.

10:20
Ürünleriniz
"35 AJ 5356,,
nolu araca
yüklenip,
tarafınıza
gönderilmiştir.



ANINDA BİLGİ...

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

imgesetasarim.com



OSMANLI'DAN GÜNÜMÜZE

GEMİ İNŞA SANAYİ

İlk çağlarda ticaretin beşiği olarak bilinen Akdeniz'de başlayıp gelişen denizcilik sektörü, Selçuklular Devri'nde gemi yapım çalışmalarına bağlı olarak tersanelerle gelişti. Osmanlı döneminde en parlak devrini 16'ncı yüzyılda yaşayan denizcilik, ülke gelişmesinin ana yapı taşlarından biri olduğunun anlaşılmasıyla Cumhuriyet döneminde gemi inşa sanayiiyle gücüne güç kattı.

Türk gemi inşaatının faaliyetleri, köklü bir tarihe sahip. Tersane kelimesi Türkçe'ye İtalyanca "Dersenedan" kelimesinden gelirken, teknelerin yapıldığı yer anlamına geliyor. Türk tersaneciliğın tarihi incelendiğinde 10'uncu yüzyıla dayandığı ve Selçuklular zamanında başladığı görülüyor. Bu dönemde tersanecilik daha çok Sinop, Antalya ve İzmir'de gelişiyor. Osmanlı İmparatorluğu döneminde ise tersaneciliğın İzmit, Karamürsel, Gelibolu ve İstanbul'da yapıldığı izleniyor.

Daha çok karada göç eden ve yayılan Türklerin, Anadolu'ya gelene kadar denizlerle fazla bir ilgisinin olmadığı görülüyor. Anadolu topraklarının kesin olarak Türkleşmesi ile beraber, Türklerin hâkimiyet stratejisi de değişerek, üç tarafı denizlerle çevrili devletin geleceği için denizlere yönelmenin gerekliliği de kaçınılmaz oluyor. Süleyman Şah, İznik'i Anadolu Selçuklu Devleti'nin başkenti yaparak, bugünkü "Gümrük Dairesine" karşılık gelecek bir teşkilat kuruyor ve boğazdan gelip geçen gemilerden de vergi alıyor.

Selçuklular döneminde Türklerin batıya doğru yürüyüşü, denizcilik açısından Emir Çaka Bey'in 1081'de ilk tersaneyi kurması ve 50 parçalık ilk Türk donanmasını inşa etmesiyle yeni bir boyut kazanıyor.

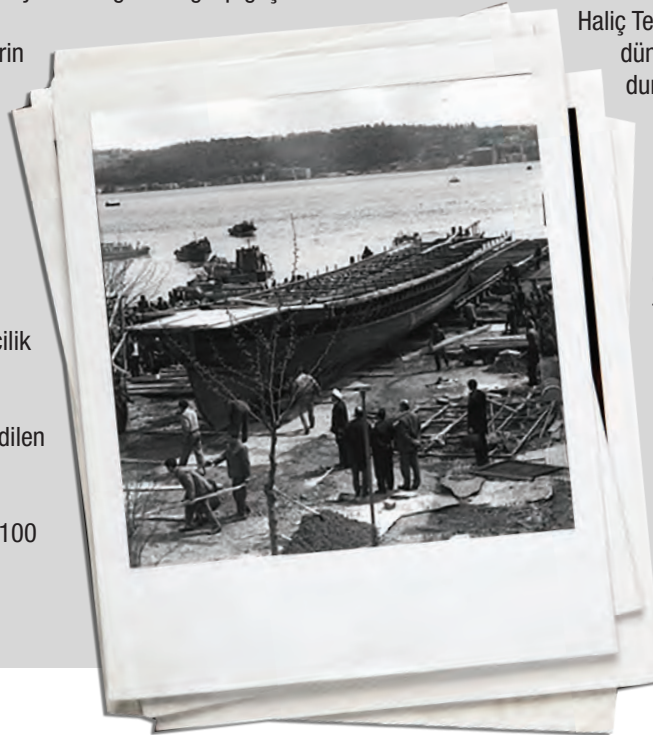
Selçuklular döneminde denizcilik alanında yapılan en önemli tesis ise Alaiyye Tersanesi'dir. Alanya'da 1227 yılında inşa edilen tersane Akdeniz egemenliğini elde tutan kadırgaların inşası için kuruldu ve tersanede 80-100 tonluk tekneler yapılmıştı.

OSMANLI'NIN TERSANELERİ

Osmanlı İmparatorluğu döneminde ilk akla gelen tersaneleri İzmit, Karamürsel, Gelibolu, Sinop, Süveyş ve İstanbul oluşturuyor. 17'nci yüzyılın sonunda Anadolu'nun çeşitli bölgelerinde bulunan irili ufaklı tersane sayısı ise 87'ye ulaşıyor. 1390 yılında Yıldırım Beyazıt tarafından yapımına başlanan Gelibolu tersanesi, Osmanlı'nın ilk düzenli ve büyük tersanesi oldu. Tersane-i Amire kurulana kadar Osmanlı'nın en büyük tersanesi burası olarak kayıtlara geçti. Osmanlı'nın İstanbul ve Gelibolu'dan sonra en büyük üçüncü tersanesi ise Sinop ve İzmit'ti.

16'NCİ YÜZYILDA DÜNYA'NIN EN BÜYÜK TERSANESİ HALİÇ

İstanbul Haliç Tersanesi'nin temelleri 1455 yılında Fatih Sultan Mehmet tarafından atıldı. 16'ncı yüzyılda Gelibolu Tersanesi'nin kapatılmasıyla, teçhizatın Haliç Tersanesi'ne getirilmesi burayı dünyanın en büyük tersanesi durumuna getirdi. Bizans ve İtalyan ustalardan alınan teknik bilgilerle Osmanlı Donanması'nın gemilerinin yapıldığı bu tersanede, bir yıl içinde 249 yeni inşa gerçekleştiriliyordu. İstanbul'un fethinden sonra bir süre Kadırga Limanı, tersane olarak kullanıldı. Haliç'te birkaç gözden oluşan ilk Galata Tersanesi inşa edildi. II. Beyazıt döneminde bir kaç ilave yapılan bu küçük tersane, asıl gelişimini Yavuz Sultan Selim döneminde gösterdi. Galata'dan, Kağıthane



Deresi'ne kadar olan bölgedeki tersane inşası 1515'te tamamlandı. Galata-Haliç-İstanbul Tersanesi olarak da geçen Tersane-i Amire, Osmanlı Devletinin yıkılışına kadar Osmanlı Donanması'nın merkez üssü oldu.

İmparatorluğun gerileme döneminde, dünya gemi sanayisinde yaşanan teknolojik gelişmeler tersanelere yansımamakla beraber; İstanbul Taşkızak ve Azakkapı tersaneleri 19'uncu yüzyıl başlarına kadar yurt dışına bağımlı olmadan donanma için gerekli desteği sağladı.

Osmanlı döneminde büyük öneme sahip İstanbul tersanelerinde deniz ticaret filosundan ziyade güçlü donanmalar oluşturmak için askeri amaçlı gemilerin inşa edildiği görülüyor.

BİRİNCİ DÜNYA SAVAŞIYLA DENİZCİLİK SERBEST ALAN OLDU

Birinci dünya savaşı ile başlayan dönemde sadece Türk gemileri taşıma yapıyordu ve savaşta kapitülasyonların kaldırılması ile denizcilik serbest alan oldu. Savaş yıllarında mevcut gemilerin çoğu düşman tarafından batırılmasından dolayı ticaret filosu da küçüldü. Birinci dünya savaşından önce yaklaşık 110 bin tona ulaşan gemilerden, toplam tonajı 83 bin 600 olan 63 Türk gemisi batırıldı. Cumhuriyet döneminde kabotaj hakkı elde edildi.

CUMHURİYET DÖNEMİNDE DENİZCİLİĞİN ÖNEMİ ANLAŞILDI

Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulduğu yıllarda, denizciliğin ve deniz ulaştırmasının geliştirilmesinin ülke gelişmesinin ana yapı taşlarından biri olduğu anlaşıldı. Bu nedenle temel endüstri üsleri durumundaki tersanelerin teknoloji ve altyapı eksikliklerinin giderilmesi, gerekli yatırımların yapılarak milli ekonomiye katkıda bulunmalarının sağlanması gibi konular önemle gündeme getirilerek, gemi inşa sanayisi de canlandırılmaya çalışıldı.

Birinci dünya savaşı sırasında tahrip edilen tersaneler onarıldı. Bunu takiben Gölcük Tersanesi inşa edildi. 1930'lu yıllarda bütün tersaneler çalışır hale getirilmesine rağmen; bu tersanelerde yeterli malzeme, teknik personel ve teknoloji olmaması nedeniyle ancak askeri gemilerin yanında ufak tonajlı gemilerin onarımı ve bakımı yapılabiliyordu.

TÜRKİYE'DE PLANLI DÖNEM ÖNCESİ YILLIK GEMİ YAPIM KAPASİTESİ 10 BİN 200 DWT

1962 yılında askeri amaçlı olmayan Türk tersanelerinin gemi yapım kapasitesi yılda 10 bin 200 DWT'ye ulaştı. Taşkızak ve Gölcük askeri tersanelerinin ticari gemi yapım kapasitesi 23 bin 600 DWT dolaylarındaydı. Özel sektör tersanelerinin yıllık gemi üretim kapasitesi ise 1300 DWT'ti. Ulusal gemi üretim kapasitesi içinde yüzde 5,5 oranında bir yer edinebilmişti. Bu kapasite ticaret filosunun yaşlanmış ve servisten çekilmesi gereken 445.000 DWT'lik kısmını yaklaşık 20 yılda ancak yenilenebilirdi. Bu nedenle planlı kalkınma dönemine ivme kazandırılan sanayi alanlarından biri de gemi yapım ve onarım sanayi oldu. Planlı dönemin 1963 yılında başlamasına kadar geçen sürede gemiler inşa edildi.

1958 yılında Uluslararası Denizcilik Teşkilatı'na (IMO) üye olan Türkiye, Ulaştırma Bakanlığı'nın koordinatörlüğünde hukuki, ekonomik, ve teknik gelişimine uyum sağlamak için uluslararası kuruluşlara üye oldu. IMO, OECD, UNCTAD bünyesinde yapılan çalışmalara katıldı. Türkiye planlı dönemin 1963 yılında başlamasıyla, gemi inşa sanayisi ve deniz taşımacılığı konuları Beş Yıllık Kalkınma Planları'nda yer aldı.

Milli deniz ticaret filosunun ihtiyaç duyduğu gemilerin yurt içi tersanelerde yapılması, yerli maliyetlerin düşüklüğü ve gemi ithalinin önemli miktarda dış ödeme gerektirmesi nedeniyle uygun bulundu. Daha önce evveliyatla ahşap teknelerin imalatı, bakım ve onarımı ile meşgul olan sektör 1970 yıllarında başlayan değişim ile çelik konstrüksiyon teknelerin imalat ve bakımlarını yapmaya başladı. Sivil özel sektör tersaneleri seksenli yılların başlarında tamamen haliçten alınıp, İstanbul'un Tuzla beldesinde konuşlandırılmasıyla sektör yeni bir sürece geçti.

Türkiye'de gemi inşa sanayi, ürünlerin türü ve ortak sorunları gözönüne alındığında, yeni gemi inşası, yat inşası, gemi onarımı, gemi yan sanayi ve çelik konstrüksiyon işleri, teknik hizmetler olarak belirtebiliriz. Gemi inşa sektörünün ana yapı taşları tersanelerden oluşuyor. Türkiye'de tersaneleri, özel sektör, kamu ve askeri tersaneler olarak üç farklı grupta toplayabiliriz.



Bakanlar Kurulu kararıyla özel tüketim vergisi kaldırıldı. Bu bağlamda iç ve dış talepte canlanma beklentisi var. Ancak özellikle şişme botlar konusunda belirsizlik yaşanıyor.

Sedef Gemi inşaatı AŞ tarafından 2013 yılında projelendirilen yüzer havuz, 8 bin 500 DWT kaldırma kapasitesine sahip. Bu yüzer havuz Suudi Arabistan savunma sanayi için inşa ediliyor. İDO ve İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin arabalı yolcu feribotları Çeksan Tersanesi'nde inşa edildi. TÜBİTAK'ın araştırma gemisi ve ticari birçok gemi Çeksan Tersanesi tarafından yapıldı.

TÜRKİYE'NİN GEMİ VE YAT İHRACATININ ÜSSÜ İSTANBUL

Sektör dış satımının dörtte üçüne yakını karşılayan İstanbul'un 2013 yılında 759 milyon dolar olan ihracatı, 2014'te yüzde 21,69'luk artışla 924 milyon dolara ulaştı. İstanbul, Türkiye'nin toplam gemi ve yat ihracatından yüzde 72,12 oranında pay alıyor. İstanbul'a yakını gelecekte rakip olacağı belirtilen Yalova'nın 2013 yılında 281 milyon doları gören ihracatı ise 2014'te yüzde 17,61'lik düşüşle 232 milyon dolara geriledi. Yalova'nın sektörün toplam ihracatından aldığı pay ise yüzde 18,08 olarak kayıtlara geçti.

Gemi ve yat sektörünü sırtlayan bu iki il Türkiye'nin toplam gemi ve yat ihracatının da yüzde 90,20'sine (1.155 milyon dolar) imza attı.

EN ÇOK SATIŞ NORVEÇ'E YAPILIYOR

2016 yılı Türkiye geneli gemi ve yat ihracatımızda ilk üç ülkeye baktığımızda yüzde 25 pay ve 246 milyon dolar ile Norveç'in birinci sırada olduğunu görüyoruz. İkinci sırada yüzde 8,7 pay ve 85 milyon dolar ile Marshall Adaları yer alırken, üçüncü sırada yüzde 7 pay ve 68 milyon dolar ile Kanada olarak kayda geçiyor. Bu ülkeleri Grönland, Birleşik Arap Emirlikleri, Almanya, Malta, Birleşik Devletler ve Estonya takip ediyor.

DÜNYA GEMİ TİCARETİNDE GÜÇ AVRUPA'DAN UZAK DOĞU'YA KAYDI

Dünyada gemi sanayisindeki güç, yüzyıllar itibarıyla batıdan doğuya doğru bir rota izliyor. 19'uncu yüzyılda yüzde 80'le İngiltere'nin hâkimiyetinde olduğu görülen gemi sanayisinin 20'nci yüzyıldan itibaren Avrupa ülkelerinden Uzakdoğu Asya ülkelerine doğru kaydığını söylemek mümkün... Günümüzün gemi sanayisinin yıldızları ise hiç şüphesiz Güney Kore, Japonya ve Çin...

Dünya deniz ticaret filusunun büyük çoğunluğuna sahip olan ve dünya ticaretini kontrol eden ülkeler, aynı zamanda gemi sanayinde de önemli yatırım ve

faaliyetlere imza atıyorlar. Tarihi süreçte incelediğimizde 19'uncu yüzyılda dünyadaki gemi inşaatının yüzde 80'ini gerçekleştiren İngiltere'nin, 20'nci yüzyılda bu üstünlüğünü önce Avrupa ülkeleriyle (Almanya, İsveç, Hollanda), daha sonra ise Japonya'yla paylaştığını görüyoruz. Son dönemde ise Güney Kore, Çin ve Tayvan gibi Uzak Doğu ülkeleri gemi inşa kapasitelerini gözle görülür derecede geliştiriyor. Milli deniz ticaret filolarını büyüten bu ülkelerde üretim yüksek kapasitelere ulaştı.

Dünya gemi inşa sanayi 2000-2007 yılları arasında büyük bir talep patlaması yaşadı. Bu artışın oluşmasında; dünya ticaret hacmindeki büyüme, navlun piyasasındaki yükseliş, uluslararası kurallar gereği faaliyet dışına çıkan deniz ticaret filosunun yenilenme ihtiyacı ve gemi yatırımlarının finans yatırımlarına göre yaklaşık yüzde 75 daha kârlı olması gibi unsurlar büyük rol oynadı. Aynı zamanda sanayisi hızla gelişen ve dünya ticaretinde ilk sıralara yükselen Çin'in özellikle cevher talebindeki artış, gemi inşa sanayinin ivme kazanmasında etkili oldu. Talep artışı, yeni yatırımlar ile kapasite artışını da beraberinde getirdi ve tersanelerin sipariş teslim kapasitesinin artmasını sağladı.

Dünya tersaneleri sipariş defterleri açısından değerlendirildiğinde, 2002-2007 yılları arasında yüzde 89'luk sipariş artışı olduğu görülüyor. Filipinler, Vietnam, Hindistan, Romanya ve Tayvan hayata geçirdikleri yeni yatırımlarla gemi inşa pazarındaki paylarını artırdı.

KÜRESEL EKONOMİ BELİRLEYİCİ FAKTÖR

Dünya ekonomisi ve dünya gemi inşa sektörü arasındaki bağ bilinen bir gerçek. Çin'in 2011 yılında Dünya Ticaret Organizasyonu'na girişi ve bu ülkenin yaşadığı endüstriyel devrim, büyük bir global ekonomik büyümenin yanı sıra deniz ticaretinde yoğun bir artışa neden oldu. 2003-2010 döneminde tonaj talebinde yıllık bazda gerçekleşen değişimi global ekonomik büyümenin yüzde 80 tetiklediğini söyleyebiliriz. Kalan yüzde 20'lik kesimi ise ekonomik büyüme ile ilgili olmayan olağan dışı hava koşulları, grev, konjonktürel olmayan stok dalgalanmaları gibi geçici veya tesadüfi

ortaya çıkan nedenlerle açıklamak mümkün. Ancak, bu tarz faktörleri tahmin etmek güç hatta imkânsız... Yapılan çalışmalar, gemi taleplerine yönelik tahminlerin hatalı çıkmasının temel nedenin makroekonomik göstergelere ait tahminlerin hatalı olmasından kaynaklandığını gösteriyor. 2008 yılında yaşanan küresel daralmanın ardından küresel ekonomi 2009 yılında toparlanma sürecine girdi.

Kriz döneminde yaşanan senkronize düşüş aynı etkiyi toparlanma sürecinde göstermiyor. Özellikle Asya'da ve Çin'deki ekonomik düzelme istikrarlı bir görünüm sergiliyor. Euro Bölgesi'nde yaşanan kriz nedeniyle Avrupa ülkelerinde ekonomik yapıdaki gelişme oldukça düşük seviyelerde seyrediyor. Ocak 2012'de IMF tarafından güncellenen Dünya Ekonomik Görünüm Raporuna göre, uygulanan makroekonomik sıkılaştırma politikaları beklenenin tersine 2011 yılında gelişen ve gelişmekte olan ekonomilerdeki büyümenin tahmin edilenden daha fazla yavaşladığını gösteriyor.

Denizcilik sektörüne 2015 yılı açısından bakıldığında ise AB'nin büyüme görünümünün değişmemesi, Japon ekonomisinin daralacağı beklentisi, Çin'deki zayıflayan büyüme, ABD'nin net petrol ihracatçısı olma yönünde geliştirdiği dış ticaret/enerji politikaları ve düşen petrol fiyatları, tanker piyasasının zor bir dönemeçte olduğunu gösteriyor. 2014 yılında emtialardaki fiyat düşüşleri çok belirgin bir şekilde yaşandı. Nitekim 2014'ün üçüncü çeyreğinin sonunda kömür, demir cevheri, buğday, petrol ve kimyasalların ortalama fiyatları 2013 sene sonu düzeylerine göre düştü. Aslında bu fiyat gelişmeleri bir anlamda talepteki zayıflamanın bir göstergesi... Deniz taşımacılığı da bu gelişmelerden etkilenecek gibi gözüküyor. Asya ülkeleri arasında ise ticaret hacminde ciddi artış beklentisi var.

GEMİ BAKIM ONARIMDA ARTIŞ VAR

Gemi inşa ve gemi bakım onarım sektörü, 2015 yılında bakım-onarım faaliyetlerini bir önceki yıla göre yüzde 22 artışla 20 milyon DWT'ye çıkardı. Maksimum kapasite ise 22 milyon DWT seviyesinde oldu.

Türkiye 30 metre ve üzerindeki teknelerde 2013 yılına kadar dünyada ilk üçteydi. Fakat son iki senedir sırayı Hollanda ve Almanya'ya kaptırdık. En çok ihracat yaptığımız ülkeler Körfez ülkeleri. Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Dubai, Singapur, Malezya diğer ülkeler olarak sıralanıyor. Özellikle hizmet teknelerinde çok başarılıyız.



Gemi inşaatının ham maddesi olan çelik sac ve profilin Türkiye'deki üretim kapasitesi ihtiyacın çok azını karşılayabiliyor. Yan sanayi ürünlerinin içinde en çok kullanılan ve maliyeti en yüksek kalem olan çelik ürünleri saclarda, boyutlar ve özellikler yönünden profillerde ise profil tipleri yönünden ihtiyacı karşılayamıyor.

Ancak her şeye rağmen sektör, 2008 rakamlarına ulaşabilmiş değil.

Ekonomik kriz 2014 yılında dünya gemi inşa sektöründe olduğu gibi Türkiye gemi inşa sektöründe de etkilerini sürdürmeye devam etti. Türkiye'de tersanelerin yeni gemi inşa rakamları 2008'e oranla 2014 yılında çok düşük kaldı. Ancak verilere bakıldığında gemi inşa ve gemi bakım onarım sektörü, bakım-onarım faaliyetlerini 2013 yılına oranla yüzde 22 artışla 20 milyon DWT'ye çıkardı. Maksimum kapasite ise 22 milyon DWT seviyesinde oldu.

Türkiye tersanelerinde 1995-2001 yılları arasında toplam 836 bin DWT'lik gemi, 2002-2014 yılları arasında ise toplam 4 milyon 676 bin DWT'lik geminin teslimi gerçekleştirildi.

2008 yılında meydana gelen ekonomik krizin etkilerini ülkemiz tersanelerinin halen yaşamakta olduğu yeni gemi inşa faaliyetlerinin 2014 yılında da önceki yıllarda olduğu gibi düşük DWT'lerde seyretti. Toplam 150 bin DWT olarak teslim edilen bu gemiler genellikle küçük boyutlu tankerler, platform destek gemileri, balıkçı tekneleri ve benzerlerinden oluştu.

Türk tersanelerinde 1995-2001 yılları arasında toplam 836 bin DWT'lik geminin 2002-2014 yılları arasında ise toplam 4 milyon 676 milyon DWT'lik geminin teslimini gerçekleştirdi.

YAT İNŞA SİPARİŞ SIRALAMASINDA ÜÇÜNCÜYÜZ

Boats International tarafından uzun yıllardır endüstrinin en güvenilir kaynağı olarak kabul edilen "Global Order Book"ta (Dünya ve Türkiye yat inşa sipariş sıralaması) Türkiye, 2014 yılında İtalya ve Hollanda'nın ardından üçüncü sırada yer aldı. Geçen yılın sıralamasına göre İngiltere'nin Amerika'nın önünde yer alması, Avrupa pazarının yeniden canlanmaya başlaması şeklinde değerlendiriliyor. İngiltere'nin gelişiminin yanı sıra Çin'in de büyümesi dikkat çekiyor.

Global Order Book rehberinin analizlerinde baz alınan boyut 24 metre ve üzerinde gerçekleşiyor. Listenin ilk sırasında, İtalyan üretici Azimut/Benitti Group bulunuyor.

Global Order Book rehberinin diğer listesi olan en büyük 30 yat üreticisinin başında İtalyan firmalar yer alırken, onları İngiliz Sunseeker Tersanesi izliyor. Bu listede aynı

zamanda iki Türk firması da yer alıyor ve ilk 30 içinde olma başarısını gösteriyor.

TERSANE YATIRIMLARINDA SON DURUM

Türk denizciliğine 145 tesisiyle hizmet veren gemi sanayi, tesis sayısını hızla artırıyor. Toplamda 145 tesisin 93'ü aktif olarak çalışırken 42 adedi ise gayri faal hizmet veriyor. Tersanelerinin büyük çoğunluğu Marmara, Karadeniz ve Akdeniz bölgelerinde yoğunlaşırken, özellikle Yalova ve İstanbul başı çekiyor.

Türkiye Gemi İnşa Sanayicileri Birliği'nin (GİSBİR) 2014 yılı için hazırladığı sektör raporuna göre Türkiye'de 99 adet tersane, 46 adet tekne imal ve çekek yeri bulunuyor. Tersane olarak tahsis edilen alanlardan 57 adedi faal, 42 adedi ise gayri faal hizmet veriyor. Tekne imal ve çekek yeri olarak tahsis edilen alanlardan 36 adedi faal, 10 adedi ise gayri faal durumda. Toplamda 93 adet tesis faal olup, 52 adet tesis ise gayri faal durumda. Ülkemizde tersane alanları bölgesel olarak baz alındığında, 27 adedi İstanbul Tuzla Tersaneler Bölgesi'nde, 35 adedi Yalova, 12 adedi Zonguldak, altı adedi Körfez/Kocaeli, beş adedi Samsun, üç adedi Kastamonu, iki adedi Çanakkale, iki adedi Trabzon, iki adedi ise Balıkesir'de bulunuyor. Birer adet ise Adana, Mersin, Sakarya, Ordu ve Hatay'da yer alıyor. Bunların dışında başta Tuzla Tersaneler Bölgesi olmak üzere çeşitli illerde 50 metreden küçük kıyı şeridi bulunan işletmelerde "Tekne imal yeri" adı altında gemi inşa ve bakım onarım faaliyetleri gerçekleştiriyor.

TERSANELERİN BÜYÜK BÖLÜMÜ MARMARA BÖLGESİ'NDE

Türk tersaneleri Marmara, Karadeniz ve Akdeniz bölgelerinde kurulmuş olup bu tersanelerin büyük bölümü Marmara Bölgesi'nde İstanbul ve Yalova çevresinde yoğunlaşıyor. Türkiye'de faaliyet gösteren büyük tersaneler Tuzla bölgesinde yer alıyor. Üretim kapasitesi en büyük olan tersane maksimum 650 bin DWT proje kapasitesine sahip.

Yeni siparişlerin toparlanma sürecine girdiği günümüzde, Türk tersanelerinde krizin etkilerinin halen devam ettiği ve bakım, onarım işlemlerinin ağırlıklı olarak gerçekleştirildiği görülüyor. Tersanelerin en yoğun olarak toplandığı lokasyonun Tuzla olmasına rağmen, alanın yeni yatırımlar açısından yetersiz gelmesi nedeniyle



GEMİ İNŞAA SANAYİNDEN ÜLKE EKONOMİSİNE KATKI

Türkiye'nin yüzde 50 katkısıyla ve üstün kabiliyetiyle bir ilk olan Sismik Araştırma Gemisi, 2D/3D sismik araştırma kapasitesiyle jeofiziksel, jeolojik, jeoteknik, batimetrik, hidrografik, oşinografik, hidroakustik araştırmalar yapabiliyor.

Deniz Kuvvetleri'nin ihtiyacı olan gemilerin inşasını yapabilecek imkân ve kapasiteye ulaşmış olan Türkiye özel sektör tersaneleri, olağanüstü durumlarda Deniz Kuvvetleri'nin emrinde görev alabilecekler. Sedef Gemi İnşaatı AŞ'de inşa edilecek Havuzlu Çıkarma Gemisi (LPD), Ege, Karadeniz ve Akdeniz harekât alanlarıyla Hint Okyanusu ile Atlantik Okyanusu'nda kullanılabilir. Deniz Kuvvetleri'nin idari ve lojistik görev fonksiyonlarına katkı sağlayacak olan Sedef Gemi İnşaatı, araç ve personel taşıma kapasitesi, komuta kontrol kabiliyetleri, gündüz ve gece helikopter harekâtı yapma kabiliyeti ve kapsamlı sağlık hizmetleri imkânıyla Türkiye'nin deniz gücünün dünyada temsiline katkı sağlayabilecek. Havuzlu Çıkarma Gemisi (LPD) gerektiğinde bünyesinde yer alan tam teşekküllü hastane ve ameliyathane imkânı sayesinde doğal afet yardımı, insani yardım ve mülteci tahliye harekâtları kapsamında tıbbi destek için kullanılabilir.

Sahil Güvenlik Arama ve Kurtarma Gemisi, 88,6 metrelik tam boya ve 12,2 metrelik tam genişliğe sahip olma özelliğiyle dikkat çekiyor. Geminin tam yüklü deplasmanı bin 700 ton, draftı ise 3,5 metre olurken, iki dizel makine, iki devir düşürücü dişli, iki şaft hattı ve iki adet kontrol edilebilir kanatlı pervaneden oluşan ana tahrik sistemiyle geminin ulaştığı azami hız 22+ deniz milini buluyor. Sahil Güvenlik Arama ve Kurtarma Gemisi 15 knot olan ekonomik sürati ile maksimum 3 bin deniz millik seyir hızına sahip. 72+20 kişilik gemi personeliyle ikmal yapmaksızın denizde kalma süresi 15 gün civarında.

SİSMİK ARAŞTIRMA GEMİSİ, AÇIK DENİZLERDE ARAŞTIRMA YAPABİLİYOR

Türkiye'nin yüzde 50 katkısıyla ve üstün kabiliyetiyle bir ilk olan Sismik Araştırma Gemisi, 2D/3D sismik araştırma kapasitesiyle jeofiziksel, jeolojik, jeoteknik, batimetrik, hidrografik, oşinografik, hidroakustik araştırmalar yapabiliyor. Depremler, genel jeoloji, uygulamalı jeoloji,

çevre jeolojisi ve yer bilimleri ile ilişkili diğer bilim dallarının da araştırma projelerini gerçekleştirmek üzere örnekleme çalışmalarını gerçekleştirebilecek olan Sismik Araştırma Gemisi, çevre ve açık denizlerde araştırma yapma kapasitesine sahip olacak.

Gemi 8x8 km uzunluğunda sismik araştırma yapma kabiliyeti ve kapasitesinde üretilirken, araştırmalardan elde edilen verilen değerlendirilmesi ve yorumlanması için MTA tesislerinde laboratuvar ve işlemciler kuruluyor.

MTA Turkuaz gemisi özellikleri olarak 10 bin metre operasyona imkân verebilecek ve sualtı çalışmalarında kullanılacak, tek bimli ve çok bimli İskandil sistemleri, yüksek ayrımlı sığ sismik sistemi, gravimetre sistemi, akıntı ölçer sistemi, akustik izleme yakalama sistemi, uzaktan kumandalı sualtı aracı ROV konuşlandırma ve operasyon imkânları bulunuyor.

DENİZALTI KURTARMA ANA GEMİSİ DÜNYADA BİR İLK

Türkiye gemi inşa sanayinin imkân ve kabiliyetlerini vurgulamak amacıyla yüzde 70 yerli katkı ile yapılan ve dünyada bir ilk olan teknoloji harikası Denizaltı Ana Kurtarma Gemisi (MOSHIP), hem NATO hem de ABD Deniz Kuvvetleri Kurtarma Sistemleri bünyesinde bulunan kurtarma sistem ve araçlarıyla uyumlu bir gemi. Zor durumda bulunan denizaltıya yönelik olarak yürütülmekte olan denizaltı kurtarma operasyonu çok farklı zorluklar içeriyor ve birçok adımdan ve kurtarma senaryosundan oluşuyor.

Anadolu Tersanesi'nde ise, sekiz adet Süratli Amfibi Gemi (LCT) projesi yapılmış olup, Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'na teslim edilmiş durumda. Süratli amfibi gemi (LCT)'nin ana görev fonksiyonu amfibi harekât olup, gemiler hızlı kapak atma, tank, amfibi birlik ve araçların transferini yüklemek ve bindirme bölgelerinden hedef plajlara en süratli şekilde intikal ve çıkarma harekâtı görevini icra edebiliyor.

girişimciler Yalova-Altınova ve İzmit'te (Kocaeli Serbest Bölgesi) bulunan yatırım alanlarına odaklanıyorlar.

Türkiye'de tersanelerin 2004 yılına kadar İstanbul Tuzla'da kümeleniyordu. Aynı yıl ülkemizin sektördeki rekabet gücünü ve pazar payını artırmak, büyük tonajlı gemilerin üretimine uygun gelişmiş teknolojik alt yapıya sahip modern tesisler inşa etmek amacıyla Yalova Altınova ilçesinde tersaneler bölgesi kurulma çalışmaları başlatıldı. 2008 yılında bölgedeki tersanelerin bir kısmı yatırımlarını tamamlayarak faaliyete başladı. 2015 yılı itibarıyla Yalova Altınova Tersaneler Bölgesi Türkiye'deki tersanelerin yüzde 30'unu bünyesinde barındırıyor. Yalova tersanelerinin toplam gemi inşa kapasitesi ise Türkiye toplamının yüzde 36'sına denk geliyor.

GEMİ GERİ DÖNÜŞÜMÜ GERÇEKLEŞTİREN BEŞİNCİ BÜYÜK ÜLKEYİZ

Ülkemizdeki tersanelerin çok amaçlı kullanıma uygun olarak tasarlandıkları ve yeni gemi inşa faaliyetlerinin yanı sıra geri dönüşüm, tamir ve bakım gibi hizmetleri de sundukları görülüyor. Bu çok amaçlı kullanım yerli ve yabancı gemi sahiplerine bakım ve onarım hizmetlerinin verilmesini sağlarken tersane için de yeni bir gelir kapısı oluşturuyor. Önemli bir gemi üreticisi olmasının yanı sıra Türkiye, Güney Asya ile Çin'den sonra dünyada gemi geri dönüşümü gerçekleştiren beşinci büyük ülke. Türkiye'de geri dönüşümü gerçekleştirilen gemilerin önemli bir bölümü yabancı bayraklı olup Avrupa Birliği ülkelerine ait. Geri dönüştürülen gemiler içerisinde ise ağırlık küçük tonajlı gemilerde bulunuyor. Bunların, Güney Asya gibi uzun mesafede bulunan geri dönüşüm tesislerine götürülmesi ulaşım maliyetleri açısından elverişli değil.

YAN SANAYİDE HEDEFİMİZ SERİ ÜRETİM...

Tersanelerin maliyetlerini ve dışa bağımlılığını artıran sorunların başında sektörün yan sanayi ihtiyaçlarını yerli üreticiden karşılayamaması geliyor. Küçük işletmelerde üretilen yan sanayi parçaları, gemi tersanelerinin taleplerini miktar ve teslim süreleri yönünden karşılayamıyor. Sektörün önde gelen uzmanları sorunun çözümü için ise gemi yan sanayinin teşvik edilmesini ve üretimin küçük işletmeler yerine seri üretimin mümkün olduğu fabrikalarda yapılmasını öneriyor.

Türkiye'de gemi yan sanayi ürünlerinin hemen hepsi küçük işletmelerde yapılıyor. Küçük ölçekli bu işletmeler, yan sanayi ürünlerini hızla temin etmek zorunda olan tersanelerin taleplerini miktar ve teslim süreleri yönünden karşılayamıyor. Ayrıca bu tip işletmelerde üretimin standartize edilemiyor olması üretilen ürünlerin tip onay alamamasına ve böylece tersane taleplerinin onaylı ithal ürünlere kaymasına yol açıyor.

Sektörün önde gelen uzmanları, Türkiye'de gemi yan sanayinin teşvik edilmesiyle üretimin küçük işletmeler yerine seri üretimin mümkün olduğu fabrikalarda

yapılabilmesini öneriyor. Böylelikle yedek parçada miktar ve teslim sürelerinin çözümlenerek ürünlerin yurt içi taleplerini karşılanabileceğini öngören uzmanlar, ayrıca parçaların yurt dışına da ihraç edilebileceğini belirtiyor.

Türk gemi yan sanayisi bazı üretimlerde kendini kanıtlamış olsa da bazı ürünleri hiç üretmiyor. Üretimi yapılmayan ürünlerin bir kısmının üretilmeme sebebi gerekli teknoloji ve bilgiyi sağlayamamak değil, ürünün tüm dünyada birkaç büyük üreticisinin bulunması ve kârlılığının küçük işletmeler için az olmasından kaynaklanıyor.

Gemi inşaatının ham maddesi olan çelik sac ve profilin Türkiye'deki üretim kapasitesi ihtiyacın çok azını karşılayabiliyor. Yan sanayi ürünlerinin içinde en çok kullanılan ve maliyeti en yüksek kalem olan çelik ürünleri saclarda, boyutlar ve özellikler yönünden profillerde ise profil tipleri yönünden ihtiyacı karşılayamıyor.

Sonuç olarak yan sanayinin desteklenmesiyle gemi inşa sanayi dışa bağımlılıktan kurtulacak. Yeni iş alanları açılacak, yan sanayi ürünleri için yurt dışına giden paralar içeride kalacak. En önemlisi de gemi inşa sanayi, yan sanayi ile birlikte dünyada olması gereken konuma ulaşacak.

YAN SANAYİ ÜRÜNLERİ İTHALAT YOLUYLA SAĞLANIYOR

Tersanelerde kullanılan yan sanayi ürünlerinin belirli bir kısmının ithalat yoluyla temin edildiği görülüyor. Tersanelerin maliyetlerini artıran bu durum aynı zamanda, cari açığı artırıcı etki yapıyor. Gemi dizel makinelerinde dışa bağımlı olunması nedeniyle Türk armatör ve tersanecileri tarafından inşa edilen ya da ettirilen yüzlerce gemi için ihtiyaç duyulan yüzlerce ana ve yardımcı makinenin ithalat yoluyla tedarik edilmesi, yüklü miktarda döviz ve dolaylı istihdam kayıplarına neden oluyor. Bu durum, Türkiye ekonomisi açısından cari işlemler açığını körüklüyor ve makine teslimlerindeki gecikmelerin gemi teslim sürelerinin uzamasına neden oluyor. Dolayısıyla da Türk tersanelerinin küresel rekabet gücü olumsuz etkileniyor.

Gemi inşa ve yan sanayisinin ayrı düşünülmemeyeceği göz önüne alınarak yan sanayiye yönelik AR-GE ve inovasyon teşvik edilmeli. İthal edilen mamullerin Türkiye'de üretimi desteklenmeli ve inşa edilen gemilerde yerleşme yüzde 80'in üzerine çıkarılmalı.

Ortaklık kültürü ülkemizde pek çok sektörde tercih edilmediği gibi, ortaklı yapılardan ziyade firma bazında hareket etmeyi tercih eden tersanelerimiz de ortaklığın getirdiği olanaklardan istifade edemiyor. Tersaneler arasında ürün-hizmet ve malzemelerin ortak kullanımını sağlayan bir yapının kurulması hem maliyetlerin düşülmesini sağlayacak hem de işletmeleri aynı platformda bir araya getirmesiyle bilgi paylaşımı ve işbirliğini güçlendirecek. ■

Dikkan**group**

Üstün üretim ve hizmet kalitemizle
açıldığımız her denizde güvenle yol alıyoruz.




www.dikkan.com

Dikkan**vana**

Dikkan**kablo**

Dikkan**hadde**

 **iz-metal**
CELİK ÜRÜNLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.

 **IŞIKSAN**
Gemi Söküm Tesisleri

Katılım sağlanan ve milli katılım organizasyonları Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği tarafından yürütülmekte olan başlıca fuarlar; dünyanın en önemli denizcilik fuarı olan SMM Hamburg fuarı, Posidonia Atina fuarı, Norshipping Oslo fuarı, Neva St. Petersburg Fuarı'dır.

Gemi ve Yat Sanayi İhracatında **Son Durum ve Geleceği**

Türkiye'nin dünya ile rekabette daha güçlü bir konumda yer alması için denizcilik sektörünün başlı başına bir devlet politikası haline getirilmesi gerekmektedir. Türk gemi inşa sektörü belirli ürün segmentlerinde maliyetler bazında dünyanın önde gelen gemi üreticisi ülkeleriyle rekabet edebilecek konumda olsa da rakip ülkelerdeki sübvansiyonlar dolayısıyla hak ettiği ölçüde sipariş alamamakta ve pazar kaybetmektedir.

Başaran Bayrak
Gemi ve Yat İhracatçıları
Birliği



Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği, İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği çatısı altında 2010 yılında, Türk gemi ve yat sektörlerine ihracatı geliştirmek vasıtasıyla sürdürülebilir ekonomik kalkınmaya katkı sağlamak misyonu ile kurulmuştur. Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği'nin 2016 yılı itibarıyla gemi inşa, yat inşa ve denizcilik yan sanayi alanlarında faaliyet gösteren yaklaşık 550 üye firması bulunmaktadır.

Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği'nin kuruluş amacı sektörün ihracat kapasitesini ve performansını artırmak adına, üye firmaların daha iyi uluslararası bağlantılar kurmasına vesile olmaktır.

Bu amaca yönelik olarak Birlik tarafından birçok faaliyet yürütülmektedir. Bunlardan başlıcaları:

› Sektörü ilgilendiren mevzuat düzenlemelerinde sektör adına ortak görüşün derlenmesi ve gerekli makamlara iletilmesi,

› Pazar araştırmalarının yürütülmesi,

Sektörün uluslararası anlamda daha bilinir hale gelmesi için projeler yürütülmesi,

› Sektör ihracatına yönelik istatistiki verilerin hazırlanması ve yayımlanması,

› İhracat ve etkinliklere yönelik olarak sonuç raporlarının hazırlanması,

› Dünyanın önde gelen denizcilik fuarlarında Türkiye Milli Katılım organizasyonlarının üstlenilmesi,

› Hedef pazarlara yönelik olarak Ticaret Heyeti organizasyonları düzenleyerek, katılımcı firmaların beraber iş yapma olanaklarına sahip olacağı uygun firmalar ile B2B iş görüşmelerinin organize edilmesi,

› Sektörü uluslararası anlamda bilinir kılabilmek adına sektörü tüm yönleriyle anlatan tanıtım filmleri, katalog ve broşürlerin hazırlanması ve katılım sağlanan uluslararası organizasyonlarda gösterimi,

› Üye firmaların ihracatta daha etkin olmaları için eğitim programlarının düzenlenmesi,

› Sektörün geleceği konumundaki öğrenciler için her yıl farklı konu ve konsept ile Ulusal Gemi ve Yat Tasarım Yarışmalarının organize edilmesi...

Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği sektör ihracatını artırmak ve Türk denizcilik sektörünü dünyaya tanıtmak için uluslararası birçok organizasyona katılım sağlamakta ve Türk firmalarını bu organizasyonlara dâhil etmektedir.

Katılım sağlanan ve milli katılım organizasyonları Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği tarafından yürütülmekte olan başlıca fuarlar; dünyanın en önemli denizcilik fuarı olan SMM Hamburg fuarı, Posidonia Atina fuarı, Norshipping Oslo fuarı, Neva St. Petersburg fuarıdır.

Öte yandan sektör için hedef pazar niteliğinde olan ve offshore piyasasının en önemli etkinliği olan OTC Fuarı'na yönelik olarak Türk firmalarının birebir muhatapları ile bir araya geldiği sektörel ticaret heyeti organizasyonları



gerçekleştirilmektedir. Fas, Norveç, Rusya, İran, İsrail gibi hedef ülkelere yönelik olarak da sektörel ticaret heyetleri organize edilmiş ve hali hazırda organize edilmektedir.

Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği sektörün tüm paydaşlarını bir araya getirmek amacıyla birçok etkinliğe imza atmakta ve yapılan etkinliklere de aktif şekilde destek vermektedir. Sektörde düzenlenen tek Gemi ve Yat Tasarım Yarışması, Birlik tarafından organize edilmekte ve her yıl farklı bir konu ile gerçekleşmektedir. Türkiye'de yapılmakta olan denizcilik fuarlarına katılım sağlanmakta, yabancı alıcıların fuarda Türk muhataplarına ulaşabilmesi için alım heyeti organizasyonları gerçekleştirilmektedir.

İHRACAT RAKAMLARI

2016 yılı Türkiye genelinde hemen hemen her sektörde olduğu gibi bizim sektörümüz için de gerilemeye sahne oldu. 2016 yılını bir önceki yıla kıyasla %5,6 gerileyerek 972 milyon dolarlık ihracat rakamı ile kapattık. 2017 yılında ihracatımızın tekrar 1 milyar dolar seviyesine çıkacağını düşünüyoruz.

2016 YILI İHRACAT RAKAMLARI

Mal Grupları Bazında Türkiye Geneli Gemi ve Yat İhracatı (Bin \$) (Year To Date)

ANA SINIFLANDIRMA	ALT SINIFLANDIRMA	OCAK-ARALIK (TOPLAM)			
		2015	2016	DEĞİŞİM	PAY
GEMİ VE YAT	GEMİ	608.952	488.978	100,0	50,3
	RÖMORKÖRLER	173.505	115.854	-33,2	11,9
	FERİBOT	9.411	114.112	1112,5	11,7
	YATLAR,TEKNELE,BOTLAR	81.037	107.414	32,5	11,0
	DENİZ TANKERİ	95.336	92.901	-2,6	9,6
	GEMİ YAN SANAYİ	48.973	46.552	-4,9	4,8
	DİĞER DENİZ ARAÇLARI	12.642	6.366	-49,6	0,7
Genel Toplam		1.029.857	972.177	-5,6	100,0

EKSİKLERİMİZ

Türkiye'nin dünya ile rekabette daha güçlü bir konumda yer alması için denizcilik sektörünün başlı başına bir devlet politikası haline getirilmesi gerekmektedir. Türk gemi inşa sektörü belirli ürün segmentlerinde maliyetler bazında dünyanın önde gelen gemi üreticisi ülkeleriyle rekabet edebilecek konumda olsa da rakip ülkelerdeki sübvansiyonlar dolayısıyla hak ettiği ölçüde sipariş alamamakta ve pazar kaybetmektedir. Siyasi gelişmeler ve belirsizlikler de bu noktada önemli bir handikap oluşturmaktadır. Güney Kore, Çin, Japonya, Brezilya gibi ülkeler gemi inşa sanayini ulusal politikalarının önemli bir parçası haline getirmiş ve 2008 sonrası krizin ardından birçok yeni teşvik mekanizmaları hayata geçirmişlerdir. Ülkemiz gemi inşa sektörü için ise uluslararası rekabette önemli avantajlar sağlayacak bir teşvik mekanizması bulunmamaktadır.

2023 HEDEFLERİ

2023 yılında ulaşmak istediğimiz ihracat hedefi 3.81 milyar dolardır. Hali hazırda dünya sektör ihracatı içerisinde %0,5 olan payımızı da ulaşacağımız ihracat rakamıyla birlikte %2.47 seviyesine çıkarma hedefindeyiz. İlgili bakanlıklar nezdinde sorunlarımıza hızlı çözümler üretilmesi halinde hedeflerimize ulaşabileceğimizi düşünüyoruz.

Yapılan istatistiki çalışmalar ve bilimsel araştırmalar 2023 yılında hali hazırda 293 milyar dolar olan Dünya Gemi İnşa Hacminin 2023 yılında 340 milyar dolar seviyesine ancak çıkabileceğini göstermektedir. 130 milyar dolar seviyesinde olan dünya gemi ihracatının da 2023 yılında 154 milyar dolar seviyesine yükselmesi öngörülmektedir. Bu bağlamda, 2023 yılında Dünya Ticaretindeki payımızı %1.5 seviyesine çıkarmak, dünya ihracatı içerisinde de 2.47 pay almak öncelikli hedefimiz olarak yer almaktadır.

SEKTÖR SORUNLARI

Mevcut durumda sektörümüzün karşılaştığı en büyük sorun sipariş alamamak ile ilgilidir. Bunun önündeki en büyük engel de ülkemizdeki politik belirsizlikler ve güvenlik sorunları olarak öne çıkmaktadır. Özellikle geçtiğimiz aylarda ülkemizde sayısı artmakta olan terör eylemleri ve can kayıpları işbirliği potansiyeli barındıran müşterilerimizi ülkemize yapacakları ziyaretler konusunda çekingen davranmaya itmektedir.

Sipariş alma konusunda en önemli rakibimiz olan ve esas itibarıyla fiyat rekabeti açısından karşılarında daha avantajlı olduğumuz İspanya, Romanya, Polonya gibi Avrupa ülkeleri, potansiyel müşterilerimizin can güvenliği sebebiyle ülkemizi tercih etmemeleri sebebiyle rekabette daha avantajlı konuma geçmektedir.



Türkiye Geneli Gemi ve Yat İhracatında İlk 10 Ürün (Bin \$) (Year to Date)

	OCAK- ARALIK	
	2016	PAY
İNSAN VE YÜK TAŞIYAN DENİZ GEMİLERİ (GROS TONİLATO>1000)	270.562	27,8
HER NEVİ FERİBOTLAR (GROS TONİLATO>1000)	114.109	11,7
DENİZDE SEYRETMEYE MAHSUS OLANLAR	109.081	11,2
RÖMORKÖRLER (GROS TONİLATO>300)	72.342	7,4
DENİZ TANKERLERİ (SARNIÇLI GEMİLER)(GROS TONİLATO>1000)	51.221	5,3
DENİZ MOTOR BOTLARI (İÇTEN MOTORLU) (UZUNLUK >7, 5 M.)(SİVİL KULLANIM İÇİN)	41.575	4,3
DİĞER DENİZ TANKERLERİ	40.925	4,2
DENİZDE SEYRETMEYE MAHSUS KURTARMA GEMİLERİ(SİVİL KULLANIM İÇİN)	40.459	4,2
PALANGA.BUCURGAT.IRGAT.KRİKO.VİNÇ VB.AKSAM VE PARÇALARI	39.455	4,1
DENİZ MOTOR BOTLARI (İÇTEN MOTORLU)(SİVİL KULLANIM İÇİN)	34.836	3,6
İLK 10 ÜRÜN	814.567	83,8
DİĞER	157.610	16,2
GENEL TOPLAM	972.177	100,0

Türkiye Geneli Gemi ve Yat İhracatında İlk 10 Ülke (Bin \$) (Year To Date)

2015 Yılı OCAK-ARALIK aralığında en çok İhracat Yapılan Ülkeler				2016 Yılı OCAK-ARALIK aralığında en çok İhracat Yapılan Ülkeler		
Sıra	Ülke	2015	PAY	Ülke	2016	PAY
1	NORVEÇ	165.276	16,0	NORVEÇ	246.733	25,4
2	FAROE ADALARI	120.342	11,7	MARSHALL ADALARI	84.856	8,7
3	PANAMA	70.199	6,8	KANADA	68.433	7,0
4	İTALYA	54.882	5,3	GRÖNLAND	51.131	5,3
5	SUUDİ ARABİSTAN	54.098	5,3	İTALYA	50.104	5,2
6	SINGAPUR	49.852	4,8	BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	48.562	5,0
7	İZLANDA	49.334	4,8	ALMANYA	34.512	3,5
8	BİRLEŞİK KRALLIK	42.496	4,1	MALTA	27.126	2,8
9	MARSHALL ADALARI	41.489	4,0	BİRLEŞİK DEVLETLER	26.743	2,8
10	ÜRDÜN	35.798	3,5	ESTONYA	25.744	2,6
	İLK 10 ÜLKE	683.766	66,4	İLK 10 ÜLKE	663.942	68,3
	DİĞER	346.091	33,6	DİĞER	308.235	31,7
	Genel Toplam	1.029.857	100,0	Genel Toplam	972.177	100,0



Yine aynı şekilde ülkemizdeki politik gelişmelerden kaynaklandığına inandığımız Türk Bankalarının verdiği teminatların kabul edilmemesi sorunu mevcut. Bu konu ile ilgili üye firmalarımızın yaşadığı sorunları derleyip Bakanlıklar nezdinde de çözümler arıyoruz. Şöyle ki, Hem yeni yapılacak olan gemi inşa sözleşmelerinde hem de bazı eski tarihli sözleşmeler gereği banka teminat mektupları gerekebilmektedir. Bazı Avrupa ülkelerinin bankaları, herhangi bir Türk Bankasının verdiği teminatı kabul etmemekte ve bu durum mağduriyet yaratmaktadır.

Türk Bankaları tarafından verilen teminatların uluslararası anlamda kabul görmemesi birçok projenin ülkemize gelmesine engel olmaktadır. Ülkedeki politik ve siyasi gelişmelerin kaynak olduğu sorunların yanı sıra sektörün kendi iç dinamikleri dahilinde de karşılaştığı birçok sorun bulunmaktadır. Bunların başında toplantıda da dile getirildiği üzere gemi inşa sektörünün diğer birçok ülkede olduğu gibi ulusal politika halinde kabul edilmeyerek kendine özel destek mekanizmaları ile desteklenmemesi gelmektedir. Ekonomi Bakanlığı'nın ihracatçıları desteklemek için birçok destek programı mevcut olsa

da bu destek programları sektör farkı gözetmeksizin aynı şekilde uygulanmaktadır.

Destek programları hazırlanırken denizcilik sektörü de ön planda tutulmadığı için çıkan bu teşvik mekanizmaları sektör ihtiyaçlarına hizmet edememektedir. Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği olarak karşılaştığımız sorunları detaylı şekilde Bakanlıklar nezdinde kategorize ederek çözümlerine ilişkin girişimlerde bulunuyoruz. Sektörümüzün uluslararası anlamda bilinirliğini artırmak ve Türk Gemi İnşa sektörünü bir marka haline getirmek adına projeler yürütüyor, Türk firmalarını milli katılım organizasyonlarımız dahilinde yurtdışına götürmeye devam ediyoruz.

2017 yılında da sektörümüzün en önemli ihracatçı pazarı Norveç'te düzenlenecek olan Norshipping Fuarı'na, Rusya'da gerçekleşecek olan Neva fuarlarına milli katılım organizasyonları düzenlemeye, yurtdışında yapılan fuarlara alım heyetleri getirmeye, sektörümüzün geleceği olarak gördüğümüz öğrencilerimiz için tasarım yarışmamızı organize etmeye devam ediyoruz. ■



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



İMEAK Deniz Ticaret Odası Başkanı Metin Kalkavan: Tersanelerimizin arazi tahsislerinin binde 1 gibi sembolik bir kira oranıyla yeniden 49 yıllığına kiralama hakkı verildi. Bu gemi inşaat sektörünü ve tersaneler ile gemi yan sanayiinde çalışan binlerce esnaf ve işçi için hayati derecede önemli bir gelişmedir.

"Arazi Tahsis Sürelerinin Uzaması Sektörü Rahatlattı"



Tersanelerimizin arazi tahsislerinin binde 1 gibi sembolik bir kira oranıyla yeniden 49 yıllığına kiralama hakkı verildi. Bu gemi inşaat sektörünü ve tersaneler ile gemi yan sanayiinde çalışan binlerce esnaf ve işçi için hayati derecede önemli bir gelişmedir.

Dünyadaki taşımacılığın yüzde 90'ı deniz yoluyla yapılıyor. Bu nedenle ticaretteki en ufak değişiklik, denizcilik sektörünü doğrudan etkiliyor. 2008 yılından bu yana yaşanmakta olan global krizi aşmak için mücadele eden sektör, kısa süre önce ABD Başkanı seçilen Donald Trump'ın dünya ekonomisinin kurallarını ve seyrini olumlu ya da olumsuz yönde değiştirecek politika ve uygulamalarını bekliyor. İMEAK Deniz Ticaret Odası Başkanı Metin Kalkavan ise zorlu koşullara rağmen Türk denizcilik sektörünün 2017 yılına umutla girmeyi başardığını söyledi.

Gemi ve yat ihracatının 2016 yılının son iki ayında en yüksek değerlerine ulaştığını belirten İMEAK Deniz Ticaret Odası Başkanı Metin Kalkavan, "2016 yılının son iki ayını gemi ve yat ihracatında rekor seviyede kapattık. Kasım ayında yüzde 166,88 ile aylık bazda yılın en yüksek artış oranına ulaştık. Yüzde 154,9'la Aralık ayında yılın en yüksek ikinci artış oranını yakalayan sektörümüz, bu



Metin Kalkavan
İMEAK Deniz Ticaret
Odası Başkanı

dönemde 156 milyon 404 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdi" dedi.

Sektörün 2017 yılına umutla girdiğini ifade eden Kalkavan, 2016 yılında yaşanan gelişmeleri değerlendirdi: "Tersanelerimizin arazi tahsislerinin binde 1 gibi sembolik bir kira oranıyla yeniden 49 yıllığına kiralama hakkı verildi. Bu gemi inşaat sektörünü ve tersaneler ile gemi yan sanayiinde çalışan binlerce esnaf ve işçi için hayati derecede önemli bir gelişmedir. Tersanelerimizin arazi tahsis sürelerinin kısa olması nedeniyle ülkemize gelmek isteyen yabancı yatırımcılarla da sorunlar yaşıyorduk. Bu düzenleme ile yabancı yatırımcıların işbirliği için ülkemize gelmelerinin önü açıldı. Bununla beraber, su üstü askeri gemi ihtiyaçlarımızın tamamının yurtiçi tersanelerimizden karşılanması, Savunma Sanayii Projeleri, KOBİ'lere

ve ihracatçılara kredi garanti fonu desteği verilmesi, Türk sahipli yabancı bayraklı yatların Türk bayrağına geçmelerine dair getirilen kolaylıklar, 2016 yılında sektörümüze moral veren önemli gelişmelerden bazıları". ■



NAK

Kargo

Yol olan her yerde...

444 44 35

www.yeninakkargo.com



Türkiye Gemi İnşaa Sanaycileri Birliği (GİSBİR) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kıran:
Yan sanayindeki gelişmeler bizi daha da umutlandırıyor

"Yeni inşa küçük teknelerde KDV ve ÖTV'nin kaldırılması rekabet gücümüzü arttıracak"

GİSBİR Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kıran, Türk gemi inşa sanayi için 2023 yılı ihracat hedefinin 10 milyar dolar olduğunu söyledi.

Murat Kıran
Türkiye Gemi İnşaa
Sanaycileri Birliği
(GİSBİR) Yönetim Kurulu
Başkanı

Türkiye Gemi İnşaa Sanaycileri Birliği (GİSBİR) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kıran, yeni inşa küçük teknelerde KDV ve ÖTV'nin kaldırılması konusu dünya ölçeğinde rekabetçiliğimizin artırılması ve özellikle yerli talebin ülkemiz imkanlarıyla karşılanması açısından önem arz ettiğini söyledi. Kıran, "Daha önceleri yabancı bayraktan da faydalanarak yurt dışından daha uygun maliyet koşullarında temin edilen bu teknelerin artık aynı şartlarda yurt içinde yapılmasının önü açılmıştır. Bu sayede bu teknelerin yapımına yönelik yerli mali üretimi ve istihdamın artacağını değerlendirmekteyiz" dedi.

Gemi inşa sanayinde yerli katkı oranının yüzde 60-65 olduğunu ifade eden Kıran "Gönül ister ki yüzde 100'e ulaşsın, bu gemilerin içindeki tüm donanımlar ve sanayi ürünleri Türkiye'de üretilsin. Yan sanayi anlamında da önemli gelişmeler olduğunu görmek bizi daha da umutlandırıyor" dedi.





2016 yılı denizcilik sektörü için nasıl geçti, 2017 yılına yönelik hedef ve planlarınız nelerdir?

Türkiye'nin en eski sivil toplum örgütlerinden biri olarak, Türk gemi inşa sanayini ilgilendiren alanlarda benimsediğimiz, tespitlerimizde ve taleplerimizde gerçekçilik felsefesi anlayışı altında 2016 yılını da yoğun bir şekilde geçirdik.

Yaptığımız çalışmalar neticesinde sektörün gerçeklerini hem devlet kademesinde hem de kamuoyuna anlatarak, gemi inşa sanayinin ülke ekonomisi ve savunması için ve hatta uluslararası arenada sahip olduğu bu bayrağı yarıştırmaya için önemini, gerek rakamlarla, gerek ürettiğimiz tamamen yerli ve milli projelerle gösterdik. Artık sektörümüz dev projelerle, savunma sanayine yaptığı katkılarla ve sağladığı istihdamla gündemdeki haklı yerini alıyor. Bunlar bizlere ancak gurur verir.

Türk gemi inşa sanayinin temel sorunlarını belirleyerek ve eylem planı hazırlayarak, uzun yıllardan beri süre gelen ve sorun teşkil eden noktaları süreç içerisinde tek tek ele alarak, toplantılar düzenleyerek, şehir içi, şehir dışı ve yurt dışı seyahatler gerçekleştirerek ve ciddi mesai harcıyarak çözüme ulaştırdığımızı ifade etmekten mutluluk duyuyorum.

Bu yıl GİSBİR olarak gerçekleştirdiğimiz projelerden bir diğeri, Piri Reis Üniversitesi'ne hazırladığımız ve devlet kurum ve kuruluşlarının yanı sıra bankalar ve ilgili denizcilik sektörü paydaşlarına gönderimi sağlanmış Türk Gemi İnşa Sanayinin Rekabet Gücünün Artırılması raporu olmuştur.

Sorunların çözülmesinde Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip ERDOĞAN liderliğinde ve kendisi de gemi inşa mühendisi olan Başbakanımız Sayın Binali

YILDIRIM'ın ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Sayın Ahmet ARSLAN'ın katkıları bizler için oldukça önemliydi, özel bir ihtisas alanı olan sektörümüzün sorunları ve çözüm önerilerimize ilişkin Başbakanımızın ve Bakanımızın sektörü her yönüyle biliyor olması, sorunlarımızı anlatırken terminolojiye bağlı konuşabilmek bizi kesintisiz olarak hedeflerimize ulaştırdı.

Benim için 'Denizlere hakim olan cihana hakim olur' sözünün anlamı ve değeri çok büyüktür. Dünyadaki gelişmiş ülkelerin ortak özelliklerine baktığımızda deniz kuvvetlerinin çok ileri düzeyde olduğu görülüyor. Bugün Türkiye olarak geldiğimiz noktada, ilk Cumhurbaşkanımız önderliğinde hayata geçirdiğimiz MILGEM projesinin Türk gemi inşa sanayi tarafından Türk deniz kuvvetlerine kazandırılması birçok önyargıyı yıktı. Artık Savunma Sanayi Müsteşarlığı'nın peş peşe askeri gemi ihalelerine çıktığını görüyoruz, çünkü bu konuda Türk tersaneleri önemli bir imkan ve kabiliyete ulaştı. Şu an yüzde 60-65 oranındaki yerli katkı oranı, gönül ister ki yüzde 100'e ulaşsın, bu gemilerin içindeki tüm donanımlar ve sanayi ürünleri Türkiye'de üretilsin. Yan sanayi anlamında da önemli gelişmeler olduğunu görmek bizi daha da umutlandırıyor.

Sektörün 2008 yılından bu yana yaşadığı sıkıntıların çözülebilmesi için ortalama 18 yıl kalan irtifak hakkı sürelerinin tekrar uzatılmasının getireceği faydaları idaremize anlattık. Yapılacak yatırımların geri dönebilmesi için daha uzun sürelere ihtiyaç duyulmaktaydı. Ayrıca sektöre yabancı sermaye girişinin önünün açılabilmesi için irtifak hakkı sürelerinin 49 yıla çıkarılması önem arz etmekteydi. Türkiye'nin sahip olduğu coğrafi avantajlarını göz önünde bulundurarak ülkemizde ortaklık kurup, yatırım yapmak isteyen birçok Uzak Doğulu tersane sahibi ile irtifak hakkı süresinin kısılğından

Sektörün 2008 yılından bu yana yaşadığı sıkıntıların çözülebilmesi için ortalama 18 yıl kalan irtifak hakkı sürelerinin tekrar uzatılmasının getireceği faydaları idaremize anlattık. Yapılacak yatırımların geri dönebilmesi için daha uzun sürelere ihtiyaç duyulmaktaydı.

dolayı sıkıntı yaşıyorduk. Gerçekleştirilen yeni düzenlemeyle yabancı yatırımcının ülkemize gelerek Türk gemi inşa sektörüne bilgi ve tecrübesini aktarma fırsatı da doğmuş oldu.

Bu düzenleme ile yabancı yatırımcıların ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda tersaneler arasında birleşmeler söz konusu olabilir. 2017 yılı için öngörümüz; denizcilik sektörünün dünya ölçeğinde krizden çıkmasına bağlı olmakla birlikte, 2008'de başlayan ve bir hayli uzun süren olumsuz sürecin sonlarına geldiğimizi değerlendirmekteyiz. Ancak daha önce de söylediğimiz gibi denizcilik alanında olumlu bir sürecin başlaması, bölgemizde yaşanacak olan istikrarla doğrudan ilişkilidir. Ortadoğu, Balkanlar ve Kafkas bölgelerinin ortasında yer alan ve deniz yolları açısından önemli geçiş noktasında bulunan ülkemizin çevresinde yaşanan olumsuz ekonomik ve politik gelişmeler, doğal ve direkt olarak ülkemizi etkilemektedir. 2017 yılında denizcilik sektöründe yukarı hareket için buralardaki gelişmelerin istikrarlı bir yapıya dönüşmesinin beklentisi içinde olacağız. Umuyoruz ve diliyoruz ki 2017 ilk yarısı için olmasa bile 2. yarısından itibaren denizcilik sektörünün Dünya ve Türkiye ölçeğinde yukarı harekete başladığı bir döneme gireriz.

Türkiye pazarını bekleyen gelişmeler, dünyadaki eğilimler ve bu alanda Türkiye'nin nasıl bir rol alması gerektiği konusunda görüşlerinizi paylaşır mısınız?

Ballast water treatment konusunda yaşanmakta olan değişikliklerle, tersanelerimizin bakım-onarım faaliyetlerinin daha da olumlu yönde seyredeceğini değerlendirmekteyiz. Green ship & Eco-ship ve temiz enerji, LNG gemi gibi konularda AR-GE çalışmalarına ve inovasyona önem verilmesi, yeni gemi inşa konusundaki kabiliyetimizin geliştirilmesi, yabancı ortaklarla joint venture kapsamında işbirliklerinin geliştirilmesi, römorkör konusunda bulunduğumuz seviyeyi korumak, savunma sanayinde başarıyla gerçekleştirdiğimiz projelerde dış pazara doğru genişleme, oldukça ileri seviyede bulunduğumuz enerji gemileri alanında, özellikle Afrika ülkelerinde doğacak ihtiyaçları göz önüne alarak yol haritası belirleme gibi alanlarda ilerlememizin faydalı olacağı görüşündeyiz.

Sektörün mevcut durumu, yaşadığı sorunlar, çözüm önerileri, fırsatlar nelerdir?

2008 yılında başlayan global krizden dolayı Türk gemi inşa sanayinde tüm dünyada olduğu gibi arz fazlası bulunmaktadır. Bu arz fazlası ve talep eksikliği karşılığında birçok tersanemiz bakım onarım faaliyetlerine ağırlık vererek kurulu işgücünü muhafaza etmek maksadıyla mevcudiyetini korumaya çalışmaktadır. Bu bağlamda devletimizin özel sektöre tevdi ettiği Savunma Sanayi projeleri de sektörümüze önemli bir can suyu olmaktadır.

Devletlerin rekabet üstünlüğü yaratmak amacıyla müdahalelerde bulunduğu gemi inşa sanayinde, Türkiye'nin de benzer araçlarla haksız rekabet yaratmayacak şekilde diğer bir ifadeyle eşit koşulları sağlayarak sektöre destek olması gerekmektedir. Daha güçlü bir yapıya sahip olarak, Avrupalı armatörleri ve yabancı yatırımcıları ülkemize çekmek, hem teknolojik hem sermaye altyapımızı güçlendirmek, Avrupa ve dünyada vazgeçilmez olmak, rekabet gücümüzü artırmak gibi hedeflerimize ulaşabileceğimizi değerlendirmekteyiz.

Pazarın rekabet gücünü artırmak anlamında devletten beklediğiniz teşvik ve destekler var mıdır?

Gemi inşa sanayindeki sorun sadece Türkiye'nin değil dünyanın yaşamakta olduğu krizden kaynaklanmaktadır. Devletimiz bugüne kadar verebileceği her türlü desteği vermiştir ve vermektedir. Sorunun çözümü dünya ölçeğindeki gemi inşaya talebin artmasıyla olacağı değerlendirilmekteyiz.

ÖTV indirimi ile ilgili gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yeni inşa küçük teknelerde KDV ve ÖTV'nin kaldırılma konusu dünya ölçeğinde rekabetçiliğimizin artırılması, özellikle yerli talebin ülkemiz imkanlarıyla karşılanması açısından önem arz etmektedir. Daha önceleri yabancı bayraktan da faydalanarak yurt dışından daha uygun maliyet koşullarında temin edilen bu teknelerin artık aynı şartlarda yurt içinde yapılmasının önü açılmıştır. Bu sayede bu teknelerin yapımına yönelik yerli mali üretimi ve istihdamın artacağını değerlendirilmekteyiz. ■



ERMATLINE

"Lüks otomobilde kurumsal kimlik"



www.ermatline.com.tr

[S](#) /ermatline [f](#) /ermatline [i](#) /ermatline

Yalova Altınova Tersane Girişimcileri Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Şükrü Fazıl Uzun: Yeni inşa edilip ihracatı yapılan tüm gemi ve deniz araçlarına vergi muafiyeti getirilirse, yaşadığımız zor döneme rağmen gemi inşa ve ihracatında gözle görünür artış hemen sağlanacaktır.

"Türkiye'yi 'havuzlama' da üs haline getirebiliriz"

2016 yılı gemi inşa sektörü için tüm dünyada sıkıntılı geçmiştir. Bu nedenle yeni inşa kontratları eski yıllara göre çok gerilemiştir. 2017 Yılına daha umutla başladık. Özellikle ihracata iş yapan tersanelerimiz yeni talepler için azami gayreti sarf etmektedirler. Bunun meyvelerini yılın ilk yarısında göreceğimizi umuyorum.

Şükrü Fazıl Uzun
Yalova Altınova Tersane
Girişimcileri Sanayi ve
Ticaret A.Ş. Yönetim
Kurulu Başkanı

Yalova Altınova Tersane Girişimcileri Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Şükrü Fazıl Uzun, sektörün dünya pazarında rekabet gücünü arttırmak için devletin tersane yatırımlarını KDV'den muaf tutmasının gemi inşa sektörü için büyük destek olacağını söyledi.

Öte yandan tamir ve bakım konusunda ülkemizin konumu açısından çok şanslı olduğunu belirten Uzun, "Özellikle Dünyadaki olumsuz gelişmeleri Türkiye olarak avantaja çevirmemiz elimizdedir. Bunun için, Ülkemizdeki özellikle tamir bakım konusunda çok iyi durumda olan tersanelerimizin havuzlama kapasitelerini çok daha arttırıp Türkiye'yi havuzlama konusunda üs haline getirebiliriz" dedi.

2016 yılı denizcilik sektörü için nasıl geçti, 2017 yılına yönelik hedef ve planlarınız nelerdir?

Son yıllarda tersanelerimize yeni gemi inşa talepleri yurt dışından gelmektedir. Ancak 2016 Yılı gemi inşa sektörü için tüm dünyada sıkıntılı geçmiştir. Bu nedenle yeni inşa kontratları eski yıllara göre çok gerilemiştir.





2017 Yılına daha umutla başladık. Özellikle ihracata iş yapan tersanelerimiz yeni talepler için azami gayreti sarf etmektedirler. Bunun meyvelerini yılın ilk yarısında göreceğimizi umarak, önümüzdeki aylarda iyi haberler verebileceğimizi düşünüyorum.

Tamir ve bakım konusunda Ülkemiz konumu açısından çok şanslıdır, özellikle Dünyadaki olumsuz gelişmeleri Türkiye olarak avantaja çevirmemiz elimizdedir. Bunun için, Ülkemizdeki özellikle tamir bakım konusunda çok iyi durumda olan tersanelerimizin havuzlama kapasitelerini çok daha arttırıp Türkiye'yi havuzlama konusunda üs haline gerektiği görüşündeyim.

Türkiye pazarını bekleyen gelişmeler, dünyadaki eğilimler ve bu alanda Türkiye'nin nasıl bir rol alması gerektiği konusunda görüşlerinizi paylaşır mısınız?

Türk gemi inşa sektörü son yıllarda özellikle spesifik gemilere yoğunlaşmıştır. Bu konuda Dünyada söz sahibi duruma gelmiş bulunuyoruz. Avrupa'da özellikle İspanyol tersanelerine karşı, İspanya'da maliyeti düşüren devlet desteğine rağmen, kalite avantajımız ile rekabet edebilmekteyiz.

Özellikle yeni inşa edilip ihracatı yapılan tüm gemi ve deniz araçlarına vergi muafiyeti getirilirse, gemi ihracatına çok büyük katkı sağlanmış olacaktır. Bu da uluslararası rekabet gücümüzü çok çok arttıracak olup, inanıyorum ki yaşadığımız zor döneme rağmen gemi inşa ve ihracatında gözle görünür artış hemen sağlanacaktır.

Sektörün mevcut durumu, yaşadığı sorunlar, çözüm önerileri, fırsatlar nelerdir?

Hükümetimiz denizcilik sektörüne büyük önem ve sürekli

destekler vermektedir. Özellikle Sayın Başbakanımız ve Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanımızın, mesleğin içinden gelmeleri ve konularını çok iyi bilmeleri Türk denizcilik camiamız için büyük bir şanstır. Denizcilik açısından da çok önemli konuma sahip olan Ülkemiz, yine biz sektör temsilcilerinin uluslararası göstereceği aşırı gayretle Pazar payımızı arttırmamız mümkün olacaktır.

Türkiye, yukarıda da belirttiğim gibi Dünya'da tamir ve bakım üssü haline çok rahat gelebilir. Tersanelerimiz özellikle büyük tonajlı havuz kapasitelerini hızla arttırmalıdır. Çok yakın gelecek bu konuda büyük fırsatlar sağlayacaktır.

Pazarın rekabet gücünü arttırmak anlamına devletten beklediğiniz teşvik ve destekler var mıdır?

İfade ettiğim gibi Hükümetimiz her türlü desteği esirgememektedir. Burada, Devletin tersane yatırımlarını KDV'den muaf tutması, eğer mümkünse gemi inşa sektörü için büyük destek olacaktır.

Savunma Sanayii Projeleri konusunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Savunma sanayi projeleri özellikle tersanelerimiz için bugüne kadar hayal dahi edilemeyen önemli ve büyük projelerdir. Türkiye'nin dışa bağımlılığını büyük ölçüde azaltmaya yönelik ve tersanelerimize çok büyük katkılar ve hedefler gösteren yatırımlardır.

Ayrıca, bu projeler tersanelerimizin teknolojik ve mühendislik kapasitelerini çok arttıracak ve yakın zamanda birçok ülkeye askeri gemiler inşa ve ihracat imkânlarını sağlayacaktır. Özetle, bu projeler tersanelerimiz ve Türkiye'miz için muhteşem yatırımlardır. ■

Gemi Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Gökalp: 2016 yılı sonu itibarıyla %6 civarında bir düşüşle gemi ve yat ihracatımız 972 milyon USD olmuştur.

"Hedefimiz 2017 yılını

hayallerin gerçekleşeceği

bir yıl haline getirmek olmalıdır"

Devlet Politikası haline gelmiş, yol haritası sektörel paydaşların katkı ve katılımlarıyla oluşturulmuş; rekabetçi, inovatif bir Denizcilik Endüstrisi anlayışı zorunludur. Ancak bu anlayışın tesisi sağlanabilirse; istikrarlı, krizlerden etkilenmeyen ve Ülkemiz istihdamına yüksek katkı yapacak güçlü bir denizcilik endüstrisinden bahsedilebilir.

Ziya Gökalp
Gemi Sanayicileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Gemi Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Gökalp, sektörün 2023 hedeflerine ilişkin, "Sektörel anlamda 2017 yılını bizim için kritik hale getiren karar verici mekanizmanın Türk Denizcilik Endüstrisi perspektifini değiştirmesi olacaktır. Bildik yöntemlerle farklı sonuçlar almayı beklemek en hafif tabiriyle hayaldir. Bizim hedefimiz 2017 yılını hayallerin gerçekleşeceği bir yıl haline getirmek olmalıdır. Zira bu bir seçenek değil adeta zorunluluktur" dedi.

Hükümetin koyduğu ve birçok mecliste sıkça dile getirilen 2023 yılı 500 milyar USD ihracat hedefine en önemli katkılardan birini denizcilik endüstrisi tarafından yapılabileceğine vurgu yapan Gökalp, "Denizcilik sektörünün de bu hedefi baz alarak ihracat odaklı, teknoloji temelli bir çalışma içinde olacağını düşünüyoruz. Dünya Gemi İnşa sanayi, çevresel duyarlılığı yüksek, denizlerde kaza ve kirliliği minimize edecek teknolojiler ve ürünler üzerinde çalışıyor. IMO regülasyonları bu yönde tavizsiz uygulanıyor.





Tarafı olduğumuz IMO sözleşmelerinden Marpol 73/78 (Gemilerden kaynaklanan kirlenmenin önlenmesi) dair sözleşmeye istinaden; Gaz emisyonlarının azaltılması (Nox,Co2,Sox,Ozon,is,duman ve parçacık madde) Yağ yakıt ağır metal ve kimyasallardan çevreye yayılan kirleticilerin azaltılması, geri dönüşebilir malzeme ve çevreye duyarlı karina boya ve kaplama malzemeleri kullanımı gibi ciddi uygulamalar söz konusudur.

Emisyon Kontrol Alanı(ECA) VE Sülfür Kontrol alanı (SECA) giderek genişleme eğilimindedir. Bu bağlamda Gemi Yakıtlarında mevcut sülfür oranının Marpol ek 6 kapsamında 1 Ocak 2020 tarihine kadar yüzde 3,5 den yüzde yarım oranına indirilecektir. EKO Gemi Yeşil Gemi Yatırımlarının emsal işletmelere oranla bir avantaj sağlayacağı muhakkaktır. Fakat firmaların Nox kurallarına uyum sağlayacak egzost gazı dolaşım sistemi için mevcut makine bedelinin %25'i kadar ek yatırım yapması gerekmektedir. Bunun yanında büyük konteyner gemilerinde yüksek kapasiteli Balast Suyu Arıtma tesisi kurulmasının da 3 milyon TL civarında bir maliyeti gerektireceği görünmektedir” dedi.

Mevcut durumun hem gemi inşa tarafında hem de ekipman tarafında çok ciddi bir çalışmayı zorunlu kıldığını belirten Gökalp, “Gemilerimizi denizlerden çekemeyeceğimize göre; Ya bunları dönüştürecek ya da Devlet –sektör işbirliği içinde filomuzu dünya denizlerine uygun hale getireceğiz. Bunun da olmazsa olmazı katma değeri yüksek, teknolojik ekipmanlar üretebilmek ve bunları ihraç edebilmektir. 2023 yılı hedefimiz bu gelişme ve eğilimleri doğru yorumlayarak, Türk Gemi Ekipman Endüstrisini Avrupa ve Dünya standartlarında tercih edilir bir marka haline getirmektir. Bunu başarmak bizim için adeta bir görev haline gelmiştir” dedi.

Türk denizcilik sektörünü nasıl görüyorsunuz?

Hepinizin malumu olduğu üzere çok badireli bir yılı geride bıraktık. 2016 yılının sonuçlarını rakamlar üzerinden değerlendirerek, bu tablo üzerinden bir gelecek konuşmak bizi endişe ve yanılgıya sürükler. Gemi Sanayi sadece ticari enstrümanlarla yorumlanabilecek bir endüstri değildir. Dünyadaki siyasi, sosyal hatta çevresel gelişmeler sektörümüzü doğrudan etkilemektedir.

2002 yılında 37 adet olan faal tersane sayısı, 2016 yılı sonu itibariyle 79'a ulaşmıştır. Tersanelerimiz Marmara ve Batı Karadeniz'de yoğunlaşmış olup, yaklaşık 49 adet tersane de yatırım aşamasındadır. Ancak 2008 yılı son çeyreğinde başlayan ve 2009 yılı son çeyreğine kadar kuvvetli şekilde hissedilen Global Ekonomik Kriz pek çok sektörde olduğu gibi Gemi İnşa Sektörünü de olumsuz etkilemiş, sipariş defterlerindeki düşüş hem istihdam hem de yeni yatırım ve modernizasyon çalışmalarının iptal ya da ötelenmesine sebep olmuştur.

Yeni Gemi İnşa siparişleri almakta oldukça zorluk çeken sektör, bakım-onarım faaliyetlerine yönelmiştir.2013 yılında 15.755.206 DWT olarak gerçekleşen bakım onarım tonajı, 2014 yılı sonu itibariyle yaklaşık 20.000.000 DWT', 2015 yılında da yaklaşık 21.000.000 DWT'e yükselmiştir.

Tersanelerimizde doğrudan istihdam edilen personel 2007 yılında 33.480 iken ekonomik krizden dolayı yaşanan sipariş iptalleri ile 2013 yılında 17.000'e gerilemiştir. 2016 yılı sonu itibariyle sektör çalışan sayısı 29.699 kişi olarak tespit edilmiştir. 1 Kasım 2015 -31 Ekim 2016 (12 ay) baz alınan İhracatçılar Birliği Raporlarında Gemi Yan Sanayi başlığıyla ifade olunan, Ülkemiz Gemi Ekipman ihracatı 49 milyon USD civarında gerçekleşmiştir.

2015 yılında dünya çapında tersane üretimi tanker ve gaz sektöründe yaşanan talepler sonucu 36,9 milyon CGT tonaj teslimi ile son beş yılda ilk defa yüksek değerdedir. Çin ve Güney Kore tersaneleri CGT bazında global üretimin her biri % 35'ini, Japon tersaneleri %18'ini karşılamışlardır.

Aynı dönemde Avrupa'nın, Avrupa Bölgesi dışında Gemi Ekipman ihracatı 12 milyar Euro Avrupa içi satışı 35 milyar Euro, toplam üretim değeri ise 47 milyar Euro'ya ulaşmıştır. Gemi İnşa tarafında oluşan toplam üretim değeri ise 35 milyar Euro'dur.

Dünya Gemi Ekipman pazarının (125,5 milyar Euro) %52 sini elinde tutan Avrupa Denizcilik Teknolojisi Endüstrisinin Temel Dayanağı ve itici gücü Gemi İnşa değil, sürekli bir gelişim ve teknolojik altyapı gerektiren Gemi Ekipman Üretimi ve ihracatıdır.

Devlet Politikası haline gelmiş, yol haritası sektörel paydaşların katkı ve katılımlarıyla oluşturulmuş; rekabetçi, inovatif bir Denizcilik Endüstrisi anlayışı zorunludur. Ancak bu anlayışın tesisi sağlanabilirse; istikrarlı, krizlerden etkilenmeyen ve Ülkemiz istihdamına yüksek katkı yapacak güçlü bir denizcilik endüstrisinden bahsedilebilir.

Türk denizcilik sektörü geçen yıllara nazaran ne kadar bir büyüme gösterdi?

2008 verilerine göre Gemi ve Yat inşa ihracat büyüklüğü 2,6 Milyar USD'dir. 2009 Yılında krizin etkisi özellikle ihracatta hissedilmiş olup, 1.83 Milyar USD seviyesinde gerçekleşmiştir.

Ayrıca 2008 yılında 10,6 Milyon USD olan gemi yan sanayi ihracatı da 2009 yılında %71 azalarak 3,1 Milyon USD'ye gerilemiştir. 2013 yılında 1.16 Milyar USD'ye ihracat gerçekleştiren sektör, 2014 yılında da az bir artışla 1,28 Milyar USD'lik gemi ve yat ihracatına ulaşmış, 2015 yılı verilerine göre ise 1,02 Milyar USD'lik ihracat ile %19 gerileme göstermiştir. Son olarak 2016 yılı sonu itibarıyla %6 civarında bir düşüşle Gemi ve Yat İhracatımız 972 milyon USD olmuştur.

Yukarıda bahsedilen tablo geçen yıla oranla bir büyümeyi değil aksine bir daralma ve düşüşü ifade eder. Sektör 2008 den 2017 ye kadar olan süreçte 2008 yılında yakaladığı performansının gerisinde kalmıştır. Ancak genel bir değerlendirme içinde, son 5 yıllık dönemde görülen toparlanma ve kısmi istikrar gelecek adına bizleri umutlandırmaktadır.

Türkiye deniz yoluyla 2016 yılında ne kadar dış ticaret gerçekleştirmiştir? 2017 yılında dış ticaret artışı olacak mı?
Gemi ve Yat İhracatı ve Ekipman ihtiyacı

açısından yanıtlamak gerekirse; Türkiye 2016 yılında 972 milyon dolar Gemi ve yat ihracatı yapmıştır. Bu rakam bir önceki yıla mukayese edildiğinde %5,6 oranında gerileme göstermiştir. Fakat 2016 yılının özellikle Temmuz sonrası piyasalara ve sektöre olan negatif etkisi göz önüne alındığında bu sonuç normal karşılanmalıdır.

Tablo incelendiğinde, feribot, yatlar, tekne ve botlar dışındaki hemen her kalemden %2'lerden yüzde yüzlere bir düşüş gözlemlenmektedir. 2017 yılında bu rakamların yukarı doğru seyredeceğinden hiç bir kuşumuz yok. Fakat burada önemli olan sektörün bu tür türbülans ve kriz durumlarından etkilenmeyeceği sağlam bir zemin oluşturmak.

Bunun için de denizcilikte her bir kalemin tekrar gözden geçirilerek zayıf olduğumuz başta gemi yan sanayi (her ne kadar tabloda gemi yan sanayi olarak anılsa da gemi ekipmanı doğru tabirdir, böyle geçmesi önemlidir) olmak üzere üretim gücü ve kabiliyetimizin geliştirilmesi büyük önem arz etmektedir. Bir nevi reçete: Gemi Ekipman Üretiminin 46 milyon dolar -49 milyon dolar aralığından kurtararak dünya market değeri 125,5 milyar euro olan bu büyüklükten istifade edebilmektir. Bunun için rekabetçi bir yapıya ve teknolojik ürünler yaratabilme yetkinliğimizin oluşması gerekmektedir.

Türkiye'nin küresel pazarda gemi, yat üretimindeki konumu nedir?

Türkiye'nin durumunu anlamak için öncelikle dünyadaki genel görünümü incelemek doğru olacaktır. Bu durumuzu kıyaslamak için ayrıca bir ölçü olacaktır.

2015 yılında dünya çapında tersane üretimi tanker ve gaz sektöründe yaşanan talepler sonucu 36,9 milyon CGT tonaj teslimi ile son beş yılda ilk defa yüksek değerdedir. Çin ve Güney Kore tersaneleri CGT bazında global üretimin her biri % 35'ini, Japon tersaneleri %18'ini karşılamışlardır. Kore tersaneleri Çin'in piyasa payını arttırmasına rağmen büyük tonajlı tanker ve mega konteyner gemisi siparişlerinde en büyük paya sahip olmaya ve tanker ve büyük tonajlı gaz 3.3.5. Gemi İnşa Piyasası 28 taşıyıcı yapımı yönünden baş aktör olmaya devam etmektedirler. Çin tersaneleri 8- 12,000 TEU konteyner siparişlerinin % 64'üne sahiptir. 2015 yılında Japonya yüksek inşa kalitesi ile siparişlerde artış



sağlayan, büyük çapta yeni inşaa yatırımı yapan ve 2012-2015 yılları arasında global kontratların % 20'sine sahip olan tek ülke konumundadır. (2016 yılı rakamları en erken mart gibi açıklanacak)

Avrupa tarafında ise sektör genel anlamda Gemi Teçhizatı üzerinde yoğunlaşmıştır. IMO tarafından özellikle çevresel konularda (liman ve deniz ve hava kirliliği önleme) regülasyonların sertleşmesi ve mevcut filoların bu yeni gereklilikleri karşılamayacak olması nedeniyle (kükürt ve azot sarfiyatı yüksek gemiler) LPG –LNG bazlı dual motor çalışmaları başta olmak üzere teknoloji bazlı ürün geliştirme konusunda yoğunlaşmış, bu konudaki mevcut liderliğin asya ülkelerine geçmemesi için önlem ve uygulamalar planlanmıştır.

Avrupa'nın Gemi Ekipman İhracatı 47 milyar Euro'dur. Aynı dönemde Türkiye Gemi Ekipman ihracatı ise 48 milyon dolar olmuştur. Arada neredeyse bir uçurum vardır. Gemi İnşaa tarafında ise yıllar itibariyle,

Ortalamada yıllık 22 adet gemi teslimi yapıldığı görülmektedir. Dünya gemi arzındaki kapasite fazlası dikkate alındığında 2017 yılında bu seyrin çok değişmeyeceği de sipariş defterlerine yansımış bir gerçektir. Bu durumda sektör alternatif çözümler üreterek, coğrafi avantajımızda etkisiyle son 5 yılda tamir bakım, onarım faaliyetleri ve gemi geri dönüşüm endüstrisinin ağırlığını hissettirdiği bir safhaya girmiştir.

Rakamlara yansıyan kısmı ile;

Yeni Gemi İnşaa siparişleri almakta oldukça zorluk çeken sektör, bakım-onarım faaliyetlerine yönelmiştir.2013 yılında 15.755.206 DWT olarak gerçekleşen bakım onarım tonajı, 2014 yılı sonu itibariyle yaklaşık 20.000.000 DWT'e ,2015 yılında da yaklaşık 21.000.000 DWT'e yükselmiştir.

Sektörün 2023 hedefleri nelerdir?

2023 için Kritik Eşik: 2017 !... Sektörel anlamda 2017 yılını bizim için kritik hale getiren karar verici mekanizmanın Türk Denizcilik Endüstrisi perspektifini değiştirmesi olacaktır. Bildik yöntemlerle farklı sonuçlar almayı beklemek en hafif tabiriyle hayaldir. Bizim hedefimiz 2017 yılını hayallerin gerçekleşeceği bir yıl haline getirmek olmalıdır. Zira bu bir seçenek değil adeta zorunluluktur.

Hükümetimizin koyduğu ve bir çok mecliste sıkça dile getirilen 2023 yılı 500 milyar USD ihracat hedefine en önemli katkılardan biri denizcilik Endüstrisi tarafından yapılabilir. Denizcilik sektörünün de bu hedefi baz alarak ihracat odaklı, teknoloji temelli bir çalışma içinde olacağını düşünüyoruz. Dünya Gemi İnşaa sanayi, çevresel duyarlılığı yüksek, denizlerde kaza ve kirliliği minimize edecek teknolojiler ve ürünler üzerinde çalışıyor. IMO regülasyonları bu yönde tavizsiz uygulanıyor.

Tarafı olduğumuz IMO sözleşmelerinden Marpol 73/78 (Gemilerden kaynaklanan kirlenmenin önlenmesi) dair sözleşmeye istinaden;



Gaz emisyonlarının azaltılması (Nox, Co2,Sox, Ozon, is, duman ve parçacık madde)

Yağ yakıt ağır metal ve kimyasallardan çevreye yayılan kirleticilerin azaltılması,

Geri dönüşebilir malzeme ve çevreye duyarlı karina boya ve kaplama malzemeleri kullanımı gibi ciddi uygulamalar söz konusudur.

Emisyon Kontrol Alanı(ECA) VE Sülfür Kontrol alanı (SECA) giderek genişleme eğilimindedir. Bu bağlamda Gemi Yakıtlarında mevcut sülfür oranının Marpol ek 6 kapsamında 1 Ocak 2020 tarihine kadar yüzde 3,5 den yüzde yarım oranına indirilecektir.

EKO Gemi Yeşil Gemi Yatırımlarının emsal işletmelere oranla bir avantaj sağlayacağı muhakkaktır. Fakat firmaların Nox kurallarına uyum sağlayacak egzost gazı dolaşım sistemi için mevcut makine bedelinin %25'i kadar ek yatırım yapması gerekmektedir.

Bunun yanında büyük konteyner gemilerinde yüksek kapasiteli Balast Suyu Arıtma tesisi kurulmasının da 3 milyon TL civarında bir maliyeti gerektireceği görünmektedir.

Mevcut durum, hem gemi İnşaa tarafında hem de ekipman tarafında çok ciddi bir çalışmayı zorunlu kılıyor.

Gemilerimizi denizlerden çekemeyeceğimize göre; Ya bunları dönüştüreceğiz ya da Devlet –sektör işbirliği içinde filomuzu dünya denizlerine uygun hale getireceğiz. Bunun da olmazsa olmazı katma değeri yüksek, teknolojik ekipmanlar üretebilmek ve bunları ihraç edebilmektir.

2023 yılı hedefimiz bu gelişme ve eğilimleri doğru yorumlayarak, Türk Gemi Ekipman Endüstrisini Avrupa ve Dünya standartlarında tercih edilir bir marka haline getirmektir. Bunu başarmak bizim için adeta bir görev haline gelmiştir. ■

Ülkemizde gemi inşa sanayi 2000'li yıllardan itibaren hızla büyüdü. Ancak bu büyümenin yönü Marmara ve Karadeniz Bölgeleri oldu. Ekonomik olarak gelişme ve denizcilik sektöründeki büyümeye bağlı olarak Türkiye ticari ve askeri alanda gemi üretiminde önemli bir merkez haline geldi. Gemi inşasının yanı sıra gemi tamir, bakım ve onarımında Türk tersaneleri adından söz ettirir hale geldi.

Ege Kıyılarına

Gemi Bakım Onarım

Tesisleri Kurulmalıdır

Gemi inşa sanayinin yanı sıra bölgemizde tekne imalat sektörünü de geliştirmemiz gerekiyor. İzmir'in geçmiş yıllarda tekne üretiminde haklı bir ünü vardı. Bugün tekne imalatında Karadeniz, Muğla, mega yat imalatında ise Antalya öne çıkıyor.

Yusuf Öztürk
İMEAK Deniz Ticaret
Odası İzmir Şubesi
Yönetim Kurulu Başkanı

Ülkemizde çoğunluğu Yalova Tersane Bölgesi ve Tuzla Tersane Bölgesi'nde olmak üzere 80 civarında faal tersane bulunmaktadır. Tersane, Tekne İmal ve Çekek Yeri Yönetmeliği'ne göre, tersane, her cins ve boyutlarda gemi ve su araçlarının inşası, bakım-onarım ve tadilatlarından biri veya birkaçının yapılmasına imkân sağlayan teknik ve sosyal altyapı ve en az 50 metre deniz cephesine sahip gemi inşa kapasitesi belirlenmiş tesis olarak tarif edilmiştir.

Ülkemizde gemi inşa sanayi 2000'li yıllardan itibaren hızla büyüdü. Ancak bu büyümenin yönü Marmara ve Karadeniz Bölgeleri oldu. Ekonomik olarak gelişme ve denizcilik sektöründeki büyümeye bağlı olarak Türkiye ticari ve askeri alanda gemi üretiminde önemli bir merkez haline geldi. Gemi inşasının yanı sıra gemi tamir, bakım ve onarımında Türk tersaneleri adından söz ettirir hale geldi. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı verilerine göre ülkemizin gemi inşa kapasitesi 4,52 milyon DWT'dur.





Yine bakım ve onarım kapasitemiz yıllık 22 milyon DWT'a ulaşmıştır. Tersanelerimizde istihdam ise 30 bin civarına yükselmiştir. Dünya denizcilik sektöründe yaşanan fırtınalı dönem nedeniyle gemi inşa sektöründe küresel boyutta yaşanan krizin Türk gemi inşa sanayine etkileri, hükümetimizin desteğiyle tersanelerimizin savunma sanayi projelerine yönelmeleri nedeniyle bir nebze de olsa hafifletilmiştir. Gemi tamir, bakım ve onarımında Akdeniz'in lideri olan Türkiye, Avrupa tersaneler ile başarılı şekilde rekabet ediyor.

Ne yazık ki Türkiye gemi inşa sanayi tablosunda Ege Bölgemizin yeri boştur. Maalesef Ege kıyıları da dâhil olmaz üzere, Çanakkale'den Adana'ya kadar uzanan kıyı şeridinde hiçbir sivil tersane bulunmamaktadır. Marmara Depremi sonrasında oluşan ihtiyaçlar nedeni ile Türk Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'na devredilen İzmir Karşıyaka'daki Alaybey Tersanesi askeri gemilere hizmet vermekte, tersanede İzmir Tersanesi Komutanlığı planları doğrultusunda sivil gemi, yat ve küçük deniz araçlarına da bakım onarım ve havuzlama/kızaklama desteği sunulmaktadır.

Oysa İzmir ve Ege, her yıl binlerce geminin yaşadığı yük limanları, turizme hizmet veren yüzlerce deniz turizmi tesisi ile ülkemizin en önemli denizcilik bölgesidir. Bugün Ege kıyılarında herhangi bir gemi tamir ve bakıma ihtiyaç duyduğunda, ya Marmara Bölgesi'ndeki tersanelere ya da Yunanistan'daki tesislere yüzlerce mil kat ederek gitmek zorunda kalıyor.

Gerek bölgemizin denizcilikteki potansiyelini açığa çıkarmak gerekse bölgemize katma değer ve istihdam yaratmak amacıyla Ege kıyılarına mutlaka bir gemi bakım-onarım tesisi kurulması gerekmektedir. Bu noktada boğazlardan önceki son dönemeç olarak nitelendirdiğimiz ve konteyner aktarma limanı işlevinin yanı sıra farklı unsurlarla donatılması gerektiğini düşündüğümüz Kuzey Ege Çandarlı Limanı'na gemi bakım ve onarım merkezi işlevinin de eklenmesi çok faydalı olacaktır. Böylece Çandarlı Limanı, yük aktarmanın yanı sıra gemi tamir-bakım ve onarım üniteleri ile katma değer, teknoloji ve kalifiye emek gücüne istihdam sağlayacak noktaya ulaşabilir.

Gemi inşa sanayinin yanı sıra bölgemizde tekne imalat sektörünü de geliştirmemiz gerekiyor. İzmir'in geçmiş yıllarda tekne üretiminde haklı bir ünü vardı. Bugün tekne imalatında Karadeniz, Muğla, mega yat imalatında ise Antalya öne çıkıyor. İzmir'i dün olduğu gibi yarın da tekne üretiminde marka yapabiliriz. Bunun için sektörün teşvik edilmesi ve imalat yapılacak yer sorununun çözülmesi gerekiyor. Üreticiler Güzelbahçe, Sasalı gibi altyapısı yetersiz ve dağınık yerlerde istihdam sağlamak ve ihracat yapmak için çırpınıyor. Yer sorunu bir an önce çözülsün tekne imalat sektörünün üretimi ve ihracatı da hızla artacaktır. Aliğa Çaltılıdere'de Tekne İmalatı ve Çekek Bölgesi, etaplar halinde planlanıp üretime açılması halinde, tekne ve mega yat üretiminde yeni bir ivme yakalayacağımıza inanıyoruz. ■

18. yüzyılın ikinci yarısında deniz sigortacıları, gemi ve ekipmanlarının bağımsız incelenmesi ve sertifikalandırılması için bir sistem geliştirdiler. O zamanlarda, her bir gemi, taşıdığı yük ve duruma göre yıllık olarak değerlendirilip sınıflandırılıyordu.

Bureau Veritas ve

Gemi Sınıflandırmanın Kökeni

Bu gelişmeler beraber, Bureau Veritas 1828 yılında Antwerp'te kuruldu ve 1832 yılında Paris'e taşınmıştır. Türkiye'de denizcilik sektöründe, İstanbul merkez ofisimiz olarak, Bureau Veritas Deniz ve Gemi Sınıflandırma Hizmetleri Ltd. Şti. ismiyle faaliyet göstermekteyiz.



(Kuruluş Logosu-1828)
Sınıflandırma kavramı
bundan sonra dünya
genelinde kullanılır hale
gelmiştir.



**BUREAU
VERITAS**
Marine & Offshore
Division

(Güncel Logo: 2017)

GEMİ SINIFLANDIRMASI NEDİR?

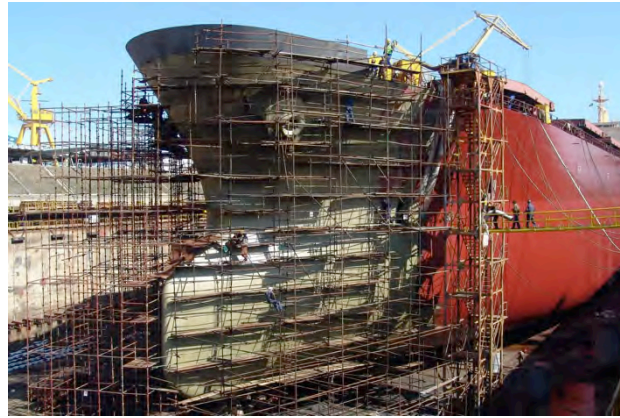
Sınıflandırma kısaca sömürler yani teknik alt yapısı olup, klas kuruluşları tarafından yetkin hale gelmiş denetçiler tarafından kurallarda belirtildiği şekilde gerçekleştirilen sömürler yani ilgili kontroller sonucunda bir geminin, deniz taşıtının veya açık deniz yapısının sınıflandırma kurumu tarafından konulan kurallara uygunluk düzeyinin gösterilmesine dayanır. Klaslama sertifikasına girilen gemi, bir sınıflandırma ile tanımlanır ve bu klas kuruluşu tarafından periyodik olarak çıkarılan gemi sicillerine kaydedilir.

Öncelikle sınıflandırmayı süreçlere ayırmamız daha doğru olur. Bunlar aşağıdaki gibidir;

- Sigorta kapsamına alınacak gemi veya deniz yapısı; yapı-konstrüksiyon, malzeme, ekipman, makina, elektrik, can güvenliği gibi sistemleri ve diğer unsurlara ilişkin kuralların, kılavuz notlarının ve diğer belgelerin geliştirilmesi;
- Klas kurallarına uyduğunu göstermek amacıyla teknik planların, hesaplamaların, incelemelerin, kontrollerin ve test raporlarının gözden geçirilmesi;



Gürcan Yılmaz
Gemi İnş. ve Gemi Mak. Y. Müh.
Bureau Veritas- İstanbul / Marine
& Offshore Malzeme ve Ekipman
Sertifikasyon Bölüm Müdürü



- › Klasın belirlenmesi ve yukarıda anılan kurallara uygunluk durumunda Klas Sertifikasının çıkarılması;
- › Klasın devam ettirilmesine yönelik olarak hizmet veren geminin koşullarını sağladığını kayda geçirmek amacıyla gerçekleştirilmesi gerekli periyodik, ara incelemeler ve yıllık incelemelerin yapılması ve bu hizmetlerin verilmesi.

SINIFLANDIRMA KURULUŞLARININ (KLAS KURULUŞLARI) GÜNÜMÜZDEKİ ROLÜ

Klas kuruluşlarının misyonu insan hayatının, taşınan malın ve çevrenin korunmasına yönelik teknik standartların geliştirilmesine ve uygulanmasına katkıda bulunmaktır. Başta gemiler ve açık deniz yapıları olmak üzere, klas kuruluşları denizle ilgili tesislerin tasarımı, yapımı ve teftişine yönelik teknik gereklilikleri oluşturmakta ve uygulamaktadır. Bu gereklilikler sınıflandırma yani klas kuralları olarak yayımlanır. Klas kuruluşları teknik güvenlik standartlarının sürekli gelişiminde yer alan önemli araştırma alanlarının devamlılığını sağlamaktadır.

Klas kuruluşları aynı zamanda Bayrak Devletleri adına ve izniyle "Onaylı Kuruluşlar" olarak da hareket edebilmekte ve geminin uluslararası ve / veya ulusal yasal mevzuatlara uygunluğunu denetlemektedir.

BUREAU VERITAS'IN TÜRKİYE'DEKİ SERTİFİKALANDIRMA HİZMETLERİ

Bir "Bayrak Devleti", uluslararası anlaşmalar veya ulusal düzenlemelerde yer alan çeşitli teknik düzenlemelerin uygulanması amacıyla yetkilerinin tümünü veya bir kısmını klas kuruluşları gibi onaylı firmalara devredebilir.

BAYRAK DEVLETİ HİZMETLERİ

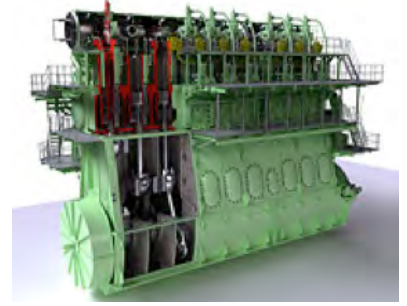
130'dan fazla bayrak otoritesi, Bureau Veritas'ı resmi sertifikalandırma kuruluşu olarak tanımaktadır. Denizde Can Güvenliği (SOLAS), Load Line (LL), gemilerin sebep olduğu Deniz Kirliliğinin Engellenmesi (MARPOL) ve Tonaj Ölçümü gibi uluslararası anlaşmalar da dahil olmak üzere deniz güvenliği ve çevresel koruma ile ilgilenen ulusal ve uluslararası düzenlemelerin uygulanmasının teyit edilmesine ilişkin haklarının bir kısmını veya anlaşmaya göre tümünü Bureau Veritas'a devretmektedir.

Bureau Veritas ayrıca gemilerde, şirket merkezlerinde ve şubelerinde uygulanan Güvenlik Yönetim Sistemleri sertifikalandırmasını (ISM Sertifikası) ve yine gemilerde uygulanan Güvenlik Sistemleri sertifikalandırmasını (ISPS Sertifikası) gerçekleştirme açısından pek çok ulusal yönetim tarafından da tanınmaktadır. Bureau Veritas aynı zamanda ISPS Kanununa uygunluk sağlamak amacıyla liman tesislerini de destekleyebilmektedir. Bureau Veritas ayrıca gelecek olan Deniz İş Anlaşmasının, 2006 (MLC, 2006), hazırlanması konusunda teftiş ve sertifikalandırma açısından ileri aşamada hizmet veren bir kuruluştur.

YENİ İNŞA GEMİLER VE KLASLAMA

İnşa edilmesinden önce bir gemi veya açık deniz birimi sınıflandırılmasının istenmesi durumunda, Bureau Veritas aşağıdaki hizmetleri sağlamaktadır:

- › İlgili klas kurallarının ve düzenlemelerin yayımlanması
- › Tasarım ve teknik resimlerin incelemesi, planların ve belgelerin onaylanması,
- › Malzeme ve ekipmanların incelenmesi, testi ve sertifikalandırılması, istenildiği takdirde tesiste kontrollerin de dahil olmak üzere gemi inşasında kullanılan malzeme ve ekipmanların tasarımlarının değerlendirilmesi,
- › Tersanelerde gemi teslimine kadar inşa sırasındaki tüm test ve kontroller,
- › Testlere ve denetimlere katılım,
- › Ve gemi ile ilgili istenilen sertifikaların onaylanıp yayınlanması



GEMİ VE OFFSHORE MALZEME VE EKİPMANLARININ SERTİFİKALANDIRILMASI

Sektörde tanınan, Türkiye’de lider klas kuruluşlarından biri olarak Bureau Veritas, armatörlere, tersanelere ve gemi yan sanayi üreticilerine, bilgilendirme, eğitim, klaslama ve sertifikasyon dahil her türlü konuda hizmet vermektedir.

Bureau Veritas gemi yan sanayi için aşağıdaki hizmetleri sunmaktadır;

- › Gemi ve offshore yapılarında kullanılacak malzeme ve ekipmanların bire bir test ve sertifikasyonları
- › Teknik resimlerinin incelenmesi ve onaylanması
- › Tip onay sertifikasyonları
- › Üretim yapan firmaların (çelikhane, dökümhane, üretim yerleri gibi) “BV Scheme Mode II” altında fabrika onaylarının yapılması ve sertifikalandırılması
- › Kaynaklı imalat yapan firmaların kaynak prosedürlerinin (WPS, WPQR gibi) ve kaynakçıların (welder certification) onay ve sertifikasyonları

1 Ocak 1999 yılından itibaren geçerli olmak kaydıyla Avrupa Bayraklı (AB ve Norveç ve İzlanda) gemilerine koyulacak belirli malzeme ve ekipmanların teknik standartlara yönelik olarak özel bir denizcilik uygunluk işareti taşımaları gerekmektedir: Buna dümen işareti-“Wheel Mark” denilmektedir.

Bu direktif (talimat) 90’ların sonunda MED 96/98/EU olarak yayınlanmış, fakat 18 Eylül 2016 tarihinden sonra değişikliğe giderek 2014/90/EU olarak yenilenmiştir.

Bureau Veritas Türkiye’de, bu direktife uygun olarak Fransa Bayrak Otoritesi’nin verdiği izin ile “Onaylı Kurum” (NB-Notified Body-2690) altında Module B, Module F, Module G ve Module D&E sertifikasyonlarını başarılı bir şekilde yapmaktadır.

Bu ekipmanlar arasında insan hayatı ile ilgili ekipmanlar, deniz kirliliğini önleyici ekipmanlar, yangın önleme ekipmanları, seyir cihazları ve radyo iletişim cihazları bulunmaktadır.

Bureau Veritas aynı zamanda İngiliz Bayrağı, AMSA (Avustralya), MMF (Fransa) ve USCG (Amerikan Sahil Güvenliği) tarafından yetkileri kapsamında uluslararası geçerliliği olan tip onay sertifikasyon yapmaya yetkili kılınmıştır.

ÇALIŞAN GEMİLER VE HİZMET İÇERİĞİ

Tüm dünya genelinde nitelikli sövreyörlerle kurduğu kapsamlı iş ağı ile Bureau Veritas, her yıl 15000 gemi klaslama, bayrak adına sertifikasyon ve incelemesi, 5000 ISM ve ISPS denetimi gerçekleştirmektedir.

Edindiği deneyimlere dayanarak Bureau Veritas çalışan gemiler için çok geniş bir yelpazede hizmet sağlamaktadır. Bunlardan en önemlileri şunlardır:

- › Gemi koşullarının denetim sırasında geçerli bulunan kurallara ve düzenlemelere uygun bulunduğunu belirlemek amacıyla Sınıflandırma ve Bayrak Adına İncelemeler (Classification and Statutory surveys)
- › Gemi sahiplerinin mevcut gemilerin sınıflandırmasını Bureau

OMESA®

www.omesaboya.com.tr

İŞİN RENGİ DEĞİŞİYOR

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

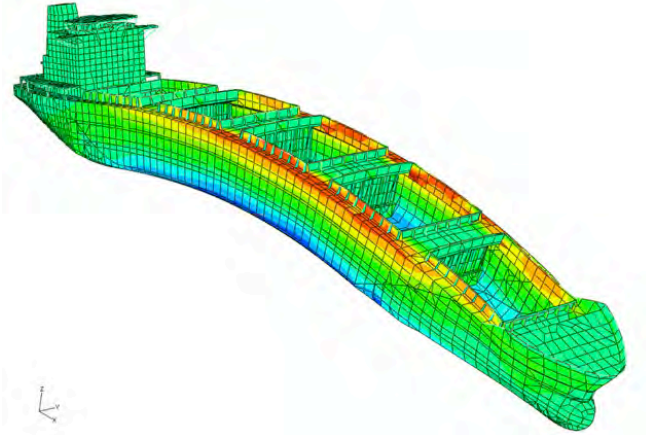
Grafiket





Veritas'a taşımak istemesi durumunda İnşa sonrası Sınıflandırma (Classification after construction)

- › Gerek açık deniz gemileri gerekse iç deniz gemileri için Gemi Sicilinin çıkarılması (Register of Ships,)
- › Sigorta, satış, güvenlik incelemesi vb. için farklı türlerde tasdiklerin çıkarılması (attestations)
- › Hem gemiler hem de gemi sahipleri için Uluslararası Güvenlik Yönetim Kanununa uygun ISM Sertifikalandırması (ISM Certification,)
- › Uluslararası Gemi ve Liman Tesisi Güvenlik Kanununa uygun ISPS Sertifikalandırması (ISPS Certification,)
- › Deneyim geribeslemesi ile riskleri belirleyen ve en aza indirgeyen hasar & onarım kontrol merkezi (Damage & repair)
- › Deniz İş Anlaşmasına, 2006, uygun olarak MLC, 2006 Teftiş & Sertifikalandırma (MLC, 2006 Inspection & Certification)

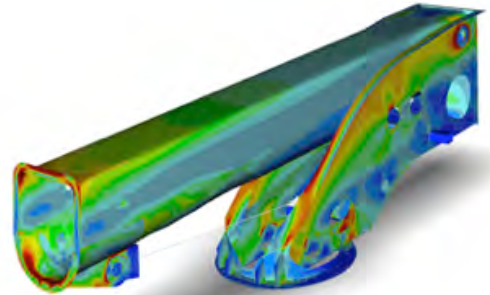


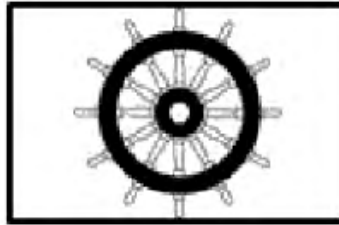
AÇIK DENİZ YAPILARININ VE TESİSLERİNİN (OFFSHORE) SERTİFİKALANDIRILMASI

Bureau Veritas geniş yelpazede, Offshore platformları, Yüzen Üretim Tesislerine ve diğer Derin Deniz ve Açık Deniz Yapılarına uygun Petrol & Gaz konusunda hizmetler de sunmaktadır.

Bu hizmetler şunları içermektedir:

- › Derin Deniz ve Açık Denize yönelik olarak özel Uygunluk Değerlendirme ve Varlık Bütünlüğü Yönetimi hizmetleri
- › Başkaca genel Petrol & Gaz hizmetleri (Üçüncü Taraf Denetimi, Ürün Uygunluk Değerlendirmesi, Sistem Sertifikalandırma, Testler & Ölçümler, QHSE Danışmanlığı, Eğitim, Dış Kaynak Hizmeti).





Bu hizmetlere ilişkin genel bir bilgi edinmek için Bureau Veritas Petrol & Gaz internet adresinde yer alan sayfasını okuyabilirsiniz.: <http://energyprocess.bureauveritas.com>

AR&GE

Bureau Veritas araştırma ve geliştirme alanında daima büyük yatırımlarda bulunmuştur. Tecrübelerin paylaşılması ve güçlendirilmesi için sektörel ve akademik ortaklıklar kurmaya, araştırmaların günümüzün ihtiyacı olan teknolojiye odaklanmasını sağlamaya kadar uzanmıştır.

Bureau Veritas, müşterilerin ihtiyacı olan araçların ve uzmanlığın sağlanmasına odaklanmıştır. BV, 2006 başlarında AB Su İle Taşınan Teknoloji Platformu destek grubunun başkanlığını almış ve bu görevini Avrupa çapında denizcilik araştırması yapma stratejik vizyonunu yürütmek amacıyla kullanmıştır. Diğerlerine kıyasla daha fazla ortak Sektör Projesinde yer aldığından BV sektör çapında araştırma projeleri yürütme açısından en iyi konumdadır. Araştırma ve Geliştirme açısından, Bureau Veritas hizmetlerinin merkezinde yer almaktadır. Dünya çapında denizcilik ve offshore sertifikalandırması ve incelemesi hizmeti veren klas kuruluşları arasında en büyüklerinden biri ve en güçlü gruptan biridir. BV büyük araştırma programlarına destek verebilecek ve araştırmadan elde edilen çıkarımların tersane, gemi sahibi ve operatörlerin kullanımına sunulmasına iş gücü sağlayabilecek kapasitededir.

Güvenliğin ve çevresel korumanın geliştirilmesi girişimlerine devam edilmesi açısından Araştırma ve Geliştirme önemli

bir role sahiptir. Elde edilen deneyim Müşteri ve Piyasa odaklıdır.

DiĞER HİZMETLER

Denizcilik ve offshore sektörleri, bayrak devletleri ve denizcilik idareleri özel projeler için uzman destek hizmetlerine daima ihtiyaç duymaktadır. Sınıflandırma ve sertifikalandırmanın yanı sıra Bureau Veritas aşağıdaki gibi geniş yelpazede bir hizmetler ağı sunmaktadır. En önemlileri şunlardır:

- Acil Durum Müdahale Sistemi - BV ERS
- Durum Değerlendirme Programı - BV CAP
- Tanker Yönetimi ve Öz Değerlendirme - TMSA
- Şaft çekme çalışmaları ve yerinde kontroller
- Gemide gürültü ve titreşim ölçümleri
- Gemide sağlık değerlendirmesi
- Risk Değerlendirmesi
- Varlık Bütünlüğü Yönetimi
- Limanlar için ISPS Hizmetleri
- Tecnitas ile Teknik destek ve danışmanlık
- Deniz Eğitim Kurumları ve Kursları ile Simülasyon merkezleri
- Entegre Yönetim Sistemleri
- Denizci Alım Ofisleri
- Gemiler için 360 Kalite Denetimleri
- Özel Deniz Güvenliği Şirketleri (PMSC)

Daha detaylı bilgiyi aşağıdaki uzantıdan alabilirsiniz. <http://www.veristar.com/portal/veristarinfo/detail/services/servicesByType/additionalservices/otherAdditionalServices> ■

Ülkemizin en büyük konteyner limanı olarak planlanan Çandarlı'daki Kuzey Ege Liman'ı projemiz devam ederken, Aliğa Nemrut limanları hızla büyürken, İzmir Limanımız halen büyümeye devam ederken ve Bölgemizdeki gemi trafiği de hızla artarken Ege Bölgesi'nde sivil bir tersanenin kurulması gereği aşikardır.

Ege'de Gemi İnşa Sanayi

Tarihte Anadolu'da ilk Türk tersanesi İzmir'de Emir Çaka Bey önderliğinde kurulmuştur. Rus donanmasının 1770'de İngilizlerin yardımıyla Septe Boğazı'nı (Cebelitarık Boğazı) aşıp Akdeniz'e girerek Çeşme'de Osmanlı donanmasını tümüyle yakması, Sultan III. Mustafa'nın çağdaş bilimi orduya sokma arayışlarına yol açtı. Bu sebeple 1773'te kurulan "Mühendishane-i Bahr-i Hümayun" ile ülkemizde ilk mühendislik eğitimi Gemi Mühendisliği alanında başlamış oldu.

Yrd. Doç. Dr. K. Emrah Erginer
Dokuz Eylül Üniversitesi, Denizcilik
Fakültesi

1071 yılında Büyük Selçuklu Devleti sultanı Alparslan'ın Anadolu kapılarını Türk'lere açmasından 10 yıl sonra 1081 yılında Emir Çaka Bey tarafından İzmir ve ardından Urla, Çeşme, Sığacık ve Foça ele geçirilir geçilmez Çaka Bey'in hedefi Ege Denizi'nde hâkimiyet kurmaktır. Bunun için İzmir ve Efes tersanelerinde, bir kısmı yalnız kürekli, diğer kısmı yelken ve kürekle hareket eden 40 parçadan meydana gelen ilk Türk filosunu kurmuştur. Filo 1089'da Ege Denizine açılmıştır. Yani tarihte Anadolu'da ilk Türk tersanesi İzmir'de Emir Çaka Bey önderliğinde kurulmuştur. Rus donanmasının 1770'de İngilizlerin yardımıyla Septe Boğazı'nı (Cebelitarık Boğazı) aşıp Akdeniz'e girerek Çeşme'de Osmanlı donanmasını tümüyle yakması, Sultan III. Mustafa'nın çağdaş bilimi orduya sokma arayışlarına yol açtı.

Bu sebeple 1773'te kurulan "Mühendishane-i Bahr-i Hümayun" ile ülkemizde ilk mühendislik eğitimi Gemi Mühendisliği alanında başlamış oldu. Bu yüzden İTÜ'nün kuruluşu 1773 olarak kabul edilmiştir. Baron de Tott'un yardımıyla Haliç'te tersane yanında kurulan okulda gemi



yapımı ve tersaneler konusunda Fransız Mühendis Lorca ve yardımcısı Durest; dökümhaneler konusunda da Mühendis François Alexis ve Betelon ders vermekteydiler. Okul Tanzimat'tan sonra Bahriye Mektebi adını aldı.

Bahriye Mektebi'nin "İnşaat-ı Bahriye Şubesi"nde 4 yıllık bir eğitimden sonra mezun olanlar arasında saptanabilen ilk isim, 1867 mezunu Mehmet Bey'dir. 1867-1909 yılları arasındaki 42 yıllık dönemde 98 "İnşaat-ı Bahriye Mühendisi" yetiştirdiği saptanan şube 1910-1920 yılları arasında kapatılmış 1920'de tekrar kapatıldığı 1924'e kadar olan 4 yıllık süre içinde ancak 10 mezun vermiştir. Bunlar arasında ülkemiz Gemi Mühendisliği eğitimine ve mesleğine gemi yapım sanayine büyük hizmetler vermiş olan Ata NUTKU ve Muhittin ETİNGÜ'de bulunmaktadır (kendilerini rahmetle anıyoruz, ruhları şad olsun).

1943 yılında Yüksek Mühendis mektebinin makine şubesine bağlı olarak "Gemi İnşaatı İhtisas kolu" kuruldu. Başlangıçta eğitim süresi 6 yıldır ve uzmanlık alanına ilişkin dersler 3. yılda başlıyordu. İlk öğrencileri Makine şubesinden kendi istekleri ile geçen Kemal KARHAN, Tank SABUNCU, Fahri TUNCER, Ahmet ERDEM, Gafuri ERTAŞ ve Sabahattin ÜLKÜ idi. 1944 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi adını alan okulda Gemi İnşaatı Fakültesi 1970'de kuruldu.

1979'ta Gemi İnşaatı ve Deniz Bilimleri Fakültesi adını aldı. Ülkemizde halen aktif olarak Gemi Mühendisliği eğitimi veren kurumlar İstanbul Teknik Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi ve Piri Reis Üniversitesi'dir. Ayrıca İzmir'de Katip Çelebi Üniversitesi'nde, Bursa Teknik Üniversitesi'nde ve Hatay'da Iskenderun Teknik Üniversitesi'nde de gemi

mühendisliği eğitimi verilmeye başlayacaktır. Gemi İnşası ve Onarımı Sektöründe ihtiyaç duyulan eğitilmiş teknik eleman ve işçi açığını gidermek ve bu suretle sektöre nitelikli eleman kazandırmak amacıyla, 2004 yılından itibaren İstanbul Tuzla'da, Türkiye Gemi İnşa Sanayi A.Ş. (TGİSAŞ) ve Türk Loydu Vakfı ortak çalışması sonucunda kaynakçılık kursu (elektrik ark kaynağı ve gaz altı kaynağı) eğitimleri verilmiştir. Milli Eğitim Bakanlığı, 2004 yılında 6 adet meslek lisesinde gemi yapım eğitimi verirken, 2014 yılı Mart ayı itibarıyla bu sayı 32 adede yükselmiştir.

Aşağıdaki 1 numaralı resimde tersanelerin ülkemiz coğrafyasındaki dağılımı görülmektedir. Çanakkale'de iki adet ve Adana'da 1 adet tersane bulunmaktayken, maalesef Çanakkale'den Adana'ya kadar sivil bir tersanemiz bulunmamaktadır.

Resim No.1: Ülkemizde Tersanelerin Dağılımı



Kaynak: Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü, İstatistik Bilgi Sistemi. "28.06.2015 tarihli Tersane, Tekne İmal ve Çekek Yerleri Yönetmeliği kapsamında, Tersane: Her cins ve boyutlarda gemi ve su araçlarının inşası, bakım-onarım ve tadilatlarından biri veya birkaçının yapılmasına imkân sağlayan teknik ve sosyal altyapı ve en az elli metre deniz cephesine sahip gemi inşa kapasitesi belirlenmiş tesisi. Şeklinde tarif edilmiştir."

Ege bölgemizin kıyı uzunluğu yaklaşık 2600 km. olup ülkemizin adalarımız dahil kıyı uzunluğunun yaklaşık %30'unu oluşturmaktadır. Ege Bölgemizde sadece İzmir'de 1925 yılında kurulmuş olan, daha sonra Türkiye Gemi Sanayi AŞ'ye bağlanmış Alaybey Tersanesi 1999 Gölcük depreminden sonra Milli Savunma Bakanlığımıza bağlanmış olup halen İzmir Tersanesi Komutanlığı olarak hizmet etmektedir.

Gemi inşa sanayimize ve özellikle Ege'de gemi inşa sanayimize (ki şu an itibari ile Ege Bölgemizde sivil bir tersanemiz bulunmamaktadır) göz atmadan önce sizlerle ülkemizin önemli denizcilik istatistiklerini paylaşmak istiyorum. Bu bilgiler Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'mızdan alınmıştır. Ülkemiz yaklaşık 8.333 km. kıyı uzunluğuna sahiptir, 29 milyon DWT toplam filo kapasitemiz ile dünyada 13. Sırada yer almaktadır, 2016 yılı itibari ile 376 milyon ton yük ve 8 milyon TEU konteyner elleçlenmiş durumdadır, 2008 yılında başlayan ve halen devam etmekte olan global denizcilik ekonomisi krizine rağmen gemi inşa kapasitemiz yıllık 4,52 milyon DWT'dur, bakım ve onarım kapasitemiz ise 80 tersane ile yıllık 22 milyon DWT'dur (tersanelerimizde 24 adedi yüzer, 6 adedi kuru ve 1 adedi senkrolift olmak üzere 31 adet havuz bulunmaktadır), aşağıda 1 numaralı grafikte görüldüğü üzere global ekonomik krizin şiddetli bir şekilde hissedildiği 2009 yılında 19.179 vatandaşımız bu tersanelerimizde istihdam edilmekte iken bu rakam 2016 itibari ile 29.814'e yükselmiştir (ki yan sanayide de yaklaşık 180.000 kişi istihdam edilmektedir), mega yat inşasında ve siparişlerde tekne boyu 24 m ve üzeri yatlar bazında dünyada 3. Sıradayız (www.boatinternational.com), 61 adet marina ile toplam yüzer bağlama kapasitemiz 18.261'dir, 22 adet gemi geri dönüşüm tesisimiz Ege Bölgemiz'de Alağa'da faaliyet göstermektedir, 105 denizcilik eğitim kurumu ve 110.000 aktif gemi adamımız, ISPS'e tabi 172 liman, ve 5 limanımızda demiryolu bağlantısı vardır.

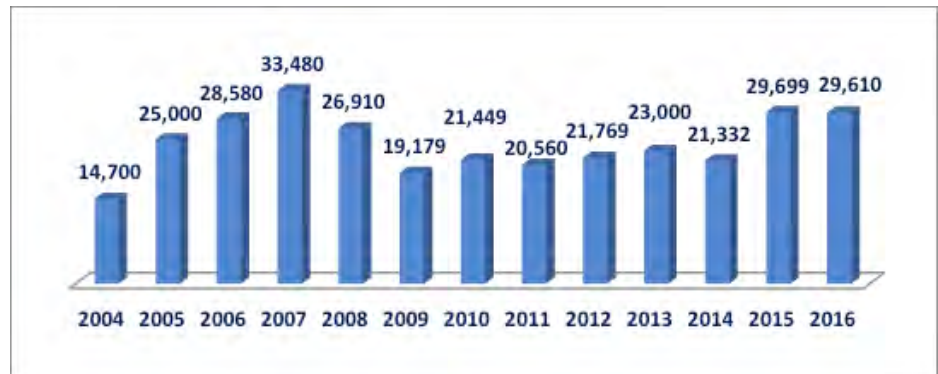
Ayrıca birçok limanımızda kılçık hatlar ile ana demiryolu ve karayolu bağlantılarına entegre olacaktır.

Gemi inşa sanayi reel sektörde, ağır sanayi kimliğine sahiptir. Tersaneler; desteklediği ve geliştirildiği bütün ülkelerde istihdam potansiyeli yaratan önemli bir sektör olmuştur. Ayrıca tersaneler; döviz girdisi sağlayan, bölgesinde nitelikli iş gücünü arttıran, bölgesinde yaşayan insanların refah ve kültürel düzeyini yükselten, yabancı sermayeyi davet eden, bölgesel ticaretin gelişmesine, büyümesine ve güçlenmesine yardımcı olan, teknoloji transferini ve yerli arge çalışmalarının yapılmasını cezbeden, ülke savunmasına katkı sağlayan (Milgem projesinde olduğu gibi), deniz ticaret filosunu destekleyen, diğer sektörlerle nazaran yan sanayi ile birlikte 1'e 6 oranında istihdam sağlayan emek yoğun bir sektördür.

2008 yılı sonlarına doğru başlayan ve 2009 yılı sonlarında ciddi şekilde hissedilmeye başlayan global ekonomik kriz pek çok sektörde olduğu gibi Gemi İnşa Sanayisini de maalesef olumsuz yönde etkilemiş ve yeni inşa gemi siparişlerindeki düşüş tersanelerimizdeki istihdam, yeni yatırım ve yenileme çalışmalarının iptal edilmesine, yavaşlamasına ya da ötelenmesine sebep olmuştur. 2016 yılı Mart ayı itibariyle ülkemiz tersaneleri yaklaşık 40 adet gemi (174.432 DWT'luk) siparişi almıştır (DTO Sektör Raporu).

Yukarıda bahsetmiş olduğumuz gibi ülkemizde halen 80 adet faal tersane bulunmaktadır. Bu tersanelerimiz 2016 yılı

Grafik No.1: Yıllar İtibari İle Tersanelerdeki İstihdam Durumu (Kişi)



Kaynak: Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü, İstatistik Bilgi Sistemi.

itibarı ile yıllık 4,52 Milyon DWT'luk kurulu kapasiteye sahiptir. Aşağıdaki iki numaralı grafikte 2002 yılından 2016 yılına kadar faal olan tersanelerin proje kapasiteleri gösterilmektedir.

ge bölgemizin kıyı uzunluğu yaklaşık 2600 km. olup ülkemizin adalarımız dahil kıyı uzunluğunun yaklaşık %30'unu oluşturmaktadır. Ege Bölgemizde sadece İzmir'de 1925 yılında kurulmuş olan, daha sonra Türkiye Gemi Sanayi AŞ'ye bağlanmış Alaybey Tersanesi 1999 Gölçük depreminden sonra Milli Savunma Bakanlığımıza bağlanmış olup halen İzmir Tersanesi Komutanlığı olarak hizmet etmektedir.

20 Mayıs 2006 tarihinde Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi, Ege Bölgesi Sanayi Odası ve TMMOB Gemi Mühendisleri Odası İzmir Şubesi olarak "Ege'de Gemi İnşa Sanayi Paneli"ni düzenlemiştik. Ardından 2007'de de ikincisini düzenlemiştik. İlk panel sonrası üç oda olarak hazırlanan "Ege'de Tersane İstiyoruz" pankartını odalarımız dış cephelerine asmış ve yırtılıncaya kadarda indirmemiştik. Ama maalesef bu süreç içerisinde Ege'mizde sivil bir bakım-onarım ve/veya yeni inşa tersanesine kavuşamadık.

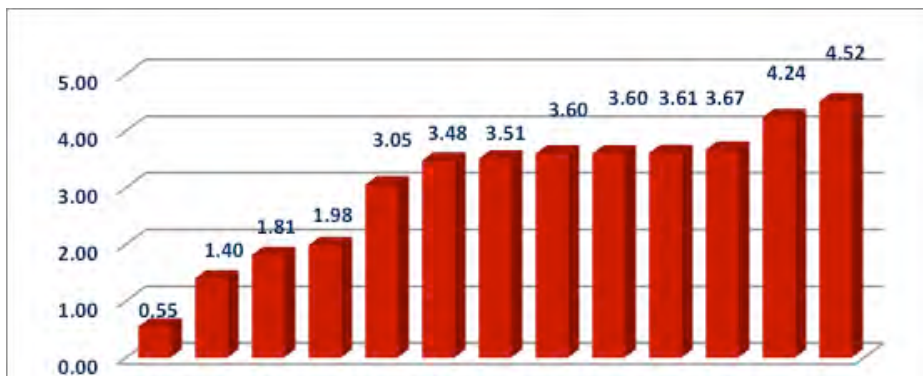
Ülkemizin en büyük konteyner limanı olarak planlanan Çandarlı'daki Kuzey Ege Liman'ı projemiz devam ederken, Aliğa Nemrut limanları hızla büyürken, İzmir Limanımız halen büyümeye devam ederken ve Bölgemizdeki gemi trafiği de hızla artarken Ege Bölgesi'nde sivil bir tersanenin kurulması gereği aşikardır.

Büyük önder Mustafa Kemal ATATÜRK'ün 1 Kasım 1937 tarihinde Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin V. Dönem 3. Yasama Yılıni Açış Konuşmalarında söylediği "En güzel coğrafi konumda ve üç tarafı denizle çevrili olan Türkiye, endüstrisi, ticareti ve sporu ile, en ileri denizci ulus yetiştirmek yeteneğindedir. Bu yetenekten yararlanmalıyız. Denizciliği Türk'ün büyük milli ülküsü olarak düşünmeli ve bunu en kısa zamanda başarmalıyız" sözünü hepimiz çok iyi biliyoruz ama bu sözlerinin öncesinde kurmuş olduğu "Yeni gemiler inşa ettirmek ve özellikle eski tersaneyi ticaret filomuz için hem tamir, hem yeni inşaat merkezi olarak faaliyete getirmek için gerekli araçları sağlamak zorundayız" cümlesi çok fazla bilinmemekte olup halen geçerlidir ve üç tarafı denizlerle çevrili ülkemizin mavi vatanını da yaşatabilmemiz adına her zaman geçerli olacaktır. Rahmetli babası kaptan olan ve denizci bir aileden gelen Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip ERDOĞAN, Gemi Mühendisi olan Başbakanımız Sayın Binali YILDIRIM ve Gemi Mühendisi olan Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanımız Sayın Ahmet ARSLAN varlarken, biz denizciler Ege Bölgemize Emir Çaka Bey'den 936 yıl sonra hala sivil bir tersane kazandıramıyorsak, yapacak çok işimiz var demektir... Sağlıcakla kalın...

Benim hazırlayıp sunduğum, her Cuma gecesi saat 23.30'da TRT Kent Radyo İzmir'de yayınlanmakta olan İzmir Çeşitlemesi kuşağı programı "Denizin Kokusu"nu lütfen kaçırmayın (99.1 FM bandı, radyo.trt.net.tr)... Rüzgarınız kolayına pruvanız neta olsun! ■



Grafik No.2: Faal Tersanelerin Proje Kapasiteleri (Milyon DWT/Yıl)



Kaynak: Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü, İstatistik Bilgi Sistemi.

İMEAK Deniz Ticaret Odası adına UBM Fuarçılık tarafından 14.'sü düzenlenen Exposhipping İstanbul, Uluslararası Denizcilik Fuarı 21-24 Mart 2017'de, Türk Gemi İnşa ve Yan Sanayii'nin merkezi Pendik -Tuzla bölgesinde düzenlendi. Pendik Green Park Otel & Convention Center'da düzenlenen fuar, denizcilik sektörünün ulusal ve uluslararası liderlerini 11 bin metrekarelik alanda bir araya getirdi. Sektör liderleri, fuarla eş zamanlı gerçekleşen konferanslarda ise Türk ve uluslararası denizcilik sektörünü 360 derece değerlendirdi.

Denizcilik sektörünün ulusal ve uluslararası aktörleri **Exposhipping İstanbul'da buluştu**

En son 2015 yılında düzenlenen fuara 57 ülkeden gelen 7 binden fazla denizcilik profesyoneli katılım gösterdi. Ziyaretçilerin yüzde 8'i doğrudan sipariş verdi, yüzde 27'si sonradan sipariş vermek istediklerini belirtti. Bu rakamlar, fuarın bir ağ kurma etkinliğinin ötesine geçtiğini ve fuar ziyaretçilerinin satın alma gücünün çok yüksek olduğunu gösteriyor.

Türkiye'nin denizcilik endüstrisindeki potansiyelinin daha verimli kullanılması ve global pazarda daha fazla söz sahibi olması amacıyla, UBM (United Business Media) Fuarçılık çatısı altında İMEAK Deniz Ticaret Odası ve Türk Deniz Eğitim Vakfı (TÜDEV) desteği ile 14.'sü düzenlenen Expomaritt İstanbul Denizcilik Endüstrisi Teknoloji ve Ticaret Fuarı, Türkiye'nin en köklü denizcilik fuarı Exposhipping himayesinde gerçekleştirildi.

5 BİN'E YAKIN ZİYARETÇİ

Her yıl genişleyen katılımcı ve ziyaretçi profiliyle yeni iş ortaklıklarına zemin oluşturmaya ve deniz ticaret hizmetleri sektöründeki son gelişmeleri takip etme imkânı sunmaya devam eden Exposhipping EXPOMARITT İstanbul, 42 ülkeden, 568 markayı temsilen 150'ye yakın katılımcıya ev sahipliği yaptı. Toplamda 42 ülkeden 5 bine yakın denizcilik profesyoneli fuarı ziyaret etti.

Etkinlik, armatörlük, gemi işletmeciliği, brokerlik, gemi kiralama, gemi alım-satımı, tersane işletmeciliği, yeni gemi inşa-bakım-onarımı, konteyner taşımacılığı, lojistik hizmetleri ile gemi inşa yan sanayi firmaları ve ilgili bankacılık, finans,



Fatih M. Sancak
EGİAD Yayın Kurulu, Uluslararası
İlişkiler Komisyonu
DİKKAN – Genel Müdür

sigortacılık kuruluşlarından eğitim kurumlarına kadar ulusal ve uluslararası sektör lideri firmalar ile öncü markaları bir araya getirdi.

Exposhopping, MEAK Deniz Ticaret Odası, Türk Deniz Eğitim Vakfı (TÜDEV), Türkiye Gemi İnşa Sanayicileri Birliği (GİSBİR) ile İstanbul ve Marmara, Ege, Akdeniz Karadeniz Bölgeleri Gemi Sanayicileri Derneği (GESAD) başta olmak üzere ulusal ve uluslararası ilgili kurum ve kuruluşlar tarafından desteklendi. Etkinlik, sektör fuarcılığının dünya çapındaki önemli markaları Seatrade ve Marintec ile pazarlama ve satış alanlarında gerçekleştirilen işbirlikleri sayesinde yeni bir boyuta taşınmış oldu.

SEKTÖR, KONFERANSLAR SERİSİYLE MASAYA YATIRILDI

Denizcilik sektörüne dair birçok uluslararası fuar ve konferans düzenleyen Seatrade, Exposhopping 2017 bünyesinde Türkiye'ye geldi. Global denizcilik endüstrisini bir araya getiren Exposhopping İstanbul'un uluslararası konferans programı, Seatrade öncülüğünde gerçekleşti.

Fuarın açılış günü, İMEAK Deniz Ticaret Odası ve Innovation Norway işbirliğiyle "Turkey & Norway Towards the Future" semineri gerçekleştirildi. Seminerde ele alınan konular arasında Dünya denizciliğinin ana gündemini oluşturan 'Green Shipbuilding' ve 'Green Shipping' yer aldı. Innovation Norway aracılığıyla, Türkiye'nin denizcilik alanında en çok ihracat gerçekleştirdiği ülke olan Norveç ile Türk denizcilik profesyonellerinin fikir, deneyim ve iş imkânlarını paylaşıp, geliştirebilecekleri bir ortam, Exposhopping bünyesinde oluşturulmuş oldu.

Exposhopping 2017 ile birlikte düzenlenen ve iki gün süren Exposhopping Uluslararası Denizcilik Konferansı ise, 22 ve 23 Mart tarihlerinde gerçekleşti. Seatrade öncülüğünde düzenlenen konferansa sektör mercek altına alındı.

Exposhopping, Innovation Norway işbirliğinin ardından Blue Maritime ile de uluslararası ortaklıklarına bir yenisini daha ekleyerek; Türkiye-Norveç ticari ilişkilerinin güçlendirilmesini hedefledi.

Norveç, Exposhopping bünyesinde sektör profesyonellerinin bulunduğu fuarda temsil edilen ülkelerin başında geldi.

Fuar alanında ise, katılımcı firmalar yeni teknoloji ve marka tanıtımlarını yaparken potansiyel müşterilerine ulaşma imkânını buldu. 5.000'e yakın profesyonel ziyaretçiye ulaşma fırsatı sağlayan etkinlik gün sonlarında stantlarda gerçekleşen parti ve çeşitli organizasyonlarla renkli görüntülere sahne oldu.

Sektöre dair sayısal veriler

- İMEAK Deniz Ticaret Odası'ndan alınan verilere göre Türk Deniz Ticaret Filosu, 1 Ocak 2016 itibarıyla dünyanın en büyük filosuna sahip ülkelerin (ulusal ve yabancı bayrak altında çalışan gemileri dahil olmak üzere) 1000 GT ve üzerindeki gemileri kapsayacak şekilde yapılan sıralamada 29,1 milyon DWT ile 14. sırada yer aldı.
- Türkiye'nin ihracat taşımaları, 2015 yılında bir önceki yıla göre 3,6 milyon ton artarak 92,1 milyon tona ulaşırken; ithalat taşımaları ise aynı dönemde 13,6 milyon ton artışla 208,3 milyon tona yükseldi.
- Deniz yolu dış ticaret taşımacılığında Türk bayraklı gemiler, bu taşımalardan yüzde 12 pay aldı.
- 2002'de Türkiye'de aktif tersane sayısı 37 iken, 2017 Ocak ayı itibarıyla bu sayı 79'a yükseldi. İnşaat halindeki tersane sayısı 2016 yılı sonu itibarıyla 23 olduğu açıklandı. ■



Global Center of Expertise Blue Maritime Norway, Norveçli denizcilik firmalarından oluşan bir küme kuruluşudur. Norveç'te Ålesund yakınlarında (Møre bölgesinde) yer alan, özellikle global gaz ve petrol endüstrisindeki gemi inşa, dizayn, operasyon, ekipman ve offshore gemi alanlarında dünya lideri konumundadır. 2014 yılında eşsiz global pazar konumu ve kattığı değerden dolayı Norveç devleti tarafından 'Global Center of Expertise' ünvanı verilmiştir.

Bu düzen bir asırdır hemen hemen aynı şekilde devam ediyor. Sanmayın ki dünden bugüne çok bir şey değişti. Dün neydiyse bugün de aynı şeyler yapılıyor.

Ne Varsa Denizde Var!

Bodrum ekonomisine en büyük katkı turizmden. Yıllardır yapılmak istenen, turizmi 12 aya yaymak; ama nasıl? Bodrum'da 12 ay yapılan en önemli şeylerden birisi yelken. Bundan yaklaşık 28 yıl önce başlayan ve hala Türkiye'nin ahşap yatlarla yapılan tek regattası olan 'The Bodrum Cup' her Ekim ayının 3. Haftasında yüzlerce denizciyi bir şenlik ve festival havasında birleştirmektedir. Sadece Bodrum'a katkısını aşmış çevre kasabalara ve hatta Yunan adalarına bile büyük bir ekonomik katkı sağlamaktadır.

Eskilerin dedikleri gibi ilk cemrelerin düşmesiyle bir kış daha bitti ve bahar geldi. Bahar geldi gelmesine de, güzel denizlerimizi süsleyen yatlarımızın sezona hazırlıkları da tam sürat devam ediyor. Çekek yerleri ve marinalar yoğun bir şekilde deniz tutkunlarına hizmet veriyorlar. Teknelerine zehirli boyası, şaft ve pervane temizliği, kozmetik bakımlar, motor bakımı ve güverte temizliği gibi rutin işlemlerini yaptırmak için kısa süreli karada konaklama tercihinde bulunan yatçılardan farklı olarak bazıları da iş listesini daha kapsamlı tutarak uzun süreli konaklamayı tercih edip sezon sonu yani sonbaharda karaya çıkıp kış boyunca bakım, onarım ve/veya refit hizmeti alıyorlar.

Bu düzen bir asırdır hemen hemen aynı şekilde devam ediyor. Sanmayın ki dünden bugüne çok bir şey değişti. Dün neydiyse bugün de aynı şeyler yapılıyor. Yüz yıl önce de yatlar bakım için karaya alınıp işleri bitince de denize atılırlardı. Yine alt temizliği ve rutin bakımları yapılırdı.

Filanca ülkedeki ayaklanmanın veya filanca ülkesinin başkanlık seçimiyle bu işlerin pek alakası yok idi. Şimdi ise tüm bu bahsi geçen siyasi ve politik konuların dünya ekonomisine direkt olarak etki ettiğini ve bakım onarım işi yapma kararını bile tekne sahiplerinin siyasi ve politik neticeler sonucuna bağladıklarını görüyoruz.



Erdem Ağan



Bodrum Cup

Özetle anlatmak gerekirse, yüz yıl önceki kalafat ustasının yapabileceği iş potansiyeli de kazanacağı para da yaklaşık olarak belli idi ancak şimdi tüm sektörlerde ticaret tamamen global gündem meseleleri ile etkileniyor. Geçmiş asırlardaki ekonomilerin daha kapalı ve sınırlı olmalarından dolayı etki alanları da çok kısıtlıydı doğal olarak. Bugün ise biz denizciler geleceğimize bakarken, hatta küçük bir ümit beslerken bile kılı kırk yarararak nedenleri analiz ediyoruz. Oysa ki denizci zaten o sebeplerden mustarıptır ki özgürlüğü uğruna kaçıp kendini denize bırakmıştır. Şimdi ise denizde bile huzur kalmadı insana!

Günümüzde ne yazık ki denizcisinden tarımcısına, fabrikatöründen sanayideki elektronikçisine herkes konjonktürü takip etmek zorunda kalıyor. Konjonktür nedir? Konjonktür, bir ülkenin ekonomik hayatının yükselme ve alçalma yönünde gösterdiği inişli çıkışlı,

dalgalı hareketlerinin bütünüdür. Sizlere kısa geçmişten gelecek konjonktürün deniz turizmi ve yatçılık sektörüne etkilerini ve kendimce saptamalarımı aktarmak istedim.

Türkiye, 2000'li yılların başında süper ve mega yat imalatında dünya liginde ilk beşteki yerini sağlamlaştırdı. Bu listede kimi kaynaklara göre 4. kimi kaynaklarda da 3. Sırada bulunmaktadır. Hızla büyüyen ve parlayan sektörümüzde her şey çok pozitif şekilde ilerlemekteydi. Bu bir tesadüf değildi. Siyasi olarak mevcut hükümetin kararları doğrudur veya yanlıştır diye tartışmadan tarafsız olarak denizcilik konusunda son 20 yılda yapılanları anlatmak istiyorum. Öncelikle Denizcilik Müsteşarlığı'ndaki kadrolar işini ve sektörü iyi bilen bürokratlar tarafından yönetildi. 90'lı yıllarda o zamanki Tersaneler Genel Müdürü, bölge müdürleri gibi bürokratların, sahaya inerek sektörün sorunlarını anlayıp, çözüm odaklı çalışmalarının bu

Dragon Race



BIOR



Tırhandil Cup

yükselişte önemli katkısı vardır. Sonrasında alınan kararların uygulanmasında da yine bakan ve müsteşarlarımızın, ya gemi inşa mühendisi yada denizcilik okullarından mezun kişiler olmaları ve sektör temsilcileri ile bürokrasi kanadının aynı dili konuşması çözüme ulaşılmasını daha rahat kılmıştır. Bunlara birkaç örnek vermek gerekirse, mevcut Başbakanımız Sayın Binali Yıldırım İTÜ Gemi İnşaatı Mühendisliği bölümünden mezun, zamanın Denizcilik Müsteşarı (ki o zaman Denizcilik Müsteşarlığı Başbakanlık'a bağlı idi) daha sonra Ulaştırma, Haberleşme ve Denizcilik Bakanı ve günümüzde Milli Eğitim Bakanı'mız olan Sayın İsmet Yılmaz İTÜ Denizcilik Fakültesi Makine Bölümü mezunu, yine mevcut Ulaştırma, Haberleşme ve Denizcilik Bakanı'mız Sayın Ahmet Arslan İTÜ Gemi İnşaatı Mühendisliği bölümünden mezun.

Müsteşarımız Suat Hayri AKA keza İTÜ Denizcilik Güverte Bölümü, Genel Müdürümüz Hızır Reis Deniz de İTÜ Gemi İnşaatı Mühendisliği bölümü mezunlardır. Gerek genel müdürlerimiz gerekse müsteşarlarımız uzun yıllar boyunca devletin denizcilikle ilgili çeşitli kademelerinde çalışmış olup sektördeki kamu ve özel firmalarımıza defalarca ziyarette bulunmuşlar ve sektörün sıkıntılarına en az işletme sahipleri kadar vakıflardır. Bunun üstüne, Deniz Ticaret Odası ve Deniz Turizmi Birliği'nin tecrübeli yöneticileri tarafından verilen tavsiye ve destekler sayesinde bakanlığın eli çok rahatlamış, sonuca ulaşmaları kolaylaşmıştır. Örneğin Deniz Ticaret Odası Bodrum Şubesi yönetim kurulu üyeliği yaptığım dönemde, Deniz Turizmi Yönetmeliği'nin yazılmasında DTO Bodrum Şubesi üyelerinin gönüllü olarak harcadıkları mesai ve yüz yıldan sonra ilke defa deniz turizmi ile ilgili bir yönetmeliğin yayınlanmasını görmek benim için gurur verici bir durumdu. Yukarıda belirttiğim çok taraflı gibi duyulsa da bir gemi inşa mühendisi ve 55 yıllık bir tersanenin genel müdürü olarak son 20 yılda denizcilik sektöründe bir asırlık yol kaydedilmiştir. Rekabet gücümüzü arttırmak için de bir



Passion of Luxury by Aganlar Brokerage





Famous Cup

asırlık yol daha kat etmemiz gerektiği de aşıkardır. Gel gelelim tüm bu ivmenin 2008 yılında tüm dünyanın global bir buhrana girmesiyle çok azalmasına rağmen bu etkiyi o kadar da çok derinden hissetmemiştik. Her ne kadar o zamanlar teğet geçtiği konusunda mizahi açıklamalar olsa da ben gerçekten teğet geçtiğini düşünenler arasındayım.

1998-2003 yılları arasında lisans eğitimim sırasında 4-5 yıl kadar ABD'de ikamet ettim. Krizden bir iki yıl sonra ABD ziyaretimde ülkenin değişimini gözlemladim ve gerçekten de global buhranın Türkiye'yi teğet geçtiği düşüncesindeyim, çünkü yaşam kalitesinin savaş ve doğal afet gibi nedenlerin dışında bir sebepten bu kadar etkilenebileceğine tanık olmasaydım, bu söylediklerime kendim bile asla inanmazdım. Yat imalatı ve deniz turizmi de tüm dünyada dibe vurmasına rağmen bizde kör topal da olsa ölmekten devam etti.

Arap baharı adıyla türeyen buhranın nüksetmesiyle 2011 yazından itibaren aslında gerçekçi olmayan bir turist kitlesi ülkemizi ziyaret etti ve bu pembe portre 2014 sonuna kadar devam etti. Deniz turizmi de bir şekilde bu yalancı potansiyel ile çorbasını az da olsa kaynatabildi. Ne yazık ki, fiktif bir şekilde bu buhrandan etkilenmemiş gibi görünen turizm sektörümüz, Kuzey Afrika ülkelerinin pazardaki yerlerini bizden ziyade yeni destinasyonlara kaptırmasıyla pazardaki reel verilere gerilemiş, 2015 yılında başlayan terör olayları ile de dibe vurmuştur. Doğal olarak deniz turizmi ve yat imalatı sektörü de o tarihlerden beri yüzyılın en kötü tablosunu yaşamaktadır.

Yatlar lüks tüketim araçlarıdır. Ekonomik krizle birlikte ilk olarak vazgeçilen şeyler oldular. 2009 yılından yani dünya yatçılık sektörünün dibe vurmasından beri sektörde hala ciddi bir tırmanış olmamıştır. Yukarıda bahsettiğim gibi,

konjonktürün değişiminden dolayı sektör devamlı olarak bir dalgalanma hissetmektedir ve dışa bağımlılık arttıkça bu his doğru oranda artacaktır. Bu yüzden denizci yarınına da nasıl bakacağını bilemez hale gelmiştir. Bu nedenle bu belirsizliklerin devam ettiği bu günlerde devlet, sektörüne sahip çıkmalı, geçici de olsa ivedilikle teşvik kapsamalarını genişletmeli ve yeni teşvikleri de masaya yatırmalıdır.

Bildiğiniz üzere 2009 yılında 'türk bayrağına geçiş' ismi altında yabancı bayraklı yatların tüm harç ve vergilerden muaf tutularak sadece tekne bedelinin %1'ini ödeyerek Türk Bayrağı çekmesine izin verilmişti. O zaman takastan aldığımız yabancı bayraklı bir teknemizde Türk Bayrağı'na geçiş yapan ilk firmalardan biriydik. Birçok yabancı bayraklı Türk sahipli yatçıya Türk Bayrağı'na geçiş konusunda bilgi verdik ve ikna etmeye çalıştık ancak herkes 'şimdi vergi yok ama sonra devlet bir şekilde bu paraları bizlerden alacaktır' diyerekten bu işe girmediler. Aradan 8 yıl geçti ve sektörel toplantılarda gerek bakan gerekse müsteşarlarımıza bizzat 'türk bayrağına geçiş' konusunun tekrar gündeme gelmesi gerektiğini dile getirdik. Hatta bir seferinde müsteşarımızın 'Erdem Bey, beş yüz yatımızın geçeceğini bilsek hemen taslağı sunacağız' demesi üzerine 'biz iki bin taneden az yatın geçmeyeceği konusunda eminiz' demiştim. Bugün baktığımızda daha ilk ayın sonunda iki bin yatın fazla başvurunun olduğunu görmek tespitimizin yerinde olduğunu gösteriyor.

Sonuçta donanmamızdaki Türk bayraklı yat sayımız ne kadar artarsa Akdeniz'deki söz hakkımız o kadar çoğalacaktır. Zaten offshore bayraklara gelen yaptırımlar tüm Avrupa'da her geçen gün artmaktadır. Delaware/ ABD kayıtlı çoğu yat çok kısa sürede özellikle Avrupa'da ülke giriş-çıkışlarında ciddi problemler yaşayacaktır. Bu nedenle Türk Bayrağı'na geçiş bana göre çok mantıklı bir

2017 yaz sezonu için henüz tatil planı yapmayan okurlarımıza da bir tavsiyem olacak. Bu sezon, tatillerini Ege'de mavi yolculuk yaparak geçirmek için çok iyi bir fırsat. Hem deniz turizmine katkıda bulunup hem de uygun fiyat fırsatlarından faydalanarak çok güzel bir hafta geçirebilirsiniz. Eminim ki çoğu kişinin kısa da olsa bir tekne üzerinde zaman geçirmişliği vardır ancak bir gulet üzerinde, Gökova'da bir mavi yolculuğun tadı hiçbir şeye değişilmez.

seçimdir. Hala konunun alt yapılarında sıkıntılar olduğunu düşünüyorum ancak bu konuda da taşlar zamanla yerine oturacaktır. Gel gelelim müsteşarımızın bir konuşmasında dile getirdiği yabancı bayraklı Türk sahipli yatların Türkiye'de kalış sürelerine sınır getirme meselesi. Yat sahiplerine bu konuda bir anda böyle zorlama yapılmamalı diye düşünüyorum.

'Ya sev, ya terk et!' demek de yanlış. (Düşünün devlet ticaret yapan Türk sahipli yabancı bayraklı yatlara yıllardır Yat İşletme Belgesi vermiş ve şimdi diyor ki Türk bayrağına geçmezsen bu ülkede en fazla 120 veya 180 gün durabilirsin.) Her ne kadar bununla ilgili yazılı bir şey çıkmış olmasa da bunun bir anda uygulanması özellikle zor günler geçiren ülkemizde ticaret yapmaya çalışan kişilere haksızlık olur. Belki, 2-3 yıl süre tanınarak insanlara plan yapmak için zaman verilmesi daha doğru olacaktır. Özetle onca yıl savaştığımız ikinci el yabancı bayraklı Türk sahipli tekne sahiplerimiz sonunda teknelerine Türk Bayrağı çekebileceklerdir, VATANA MİLLETE HAYIRLI OLSUN! Tabi bu konuya acil olarak bir zaman limiti konulmazsa da Türkiye'deki yat imalatı sektörü bir daha çıkamamak üzere tarihe gömülür, o da ayrı mesele!

Her ne olursa olsun hayat güzel diyerek daha güzel şeylerden de bahsetmek istiyorum. Bodrum ekonomisine en büyük katkı turizmden. Yıllardır yapılmak istenen, turizmi 12 aya yaymak; ama nasıl? Bodrum'da 12 ay yapılan en önemli şeylerden birisi yelken. Bundan yaklaşık 28 yıl önce başlayan ve hala Türkiye'nin ahşap yatlarla yapılan tek regattası olan 'The Bodrum Cup' her Ekim ayının 3. Haftasında yüzlerce denizciyi bir şenlik ve festival havasında birleştirmektedir. Sadece Bodrum'a katkısını aşmış çevre kasabalara ve hatta Yunan adalarına bile büyük bir ekonomik katkı sağlamaktadır. Bodrum markasına ve tanıtımına büyük katkısı olan bu organizasyonu sonraki yıllarda BAYK'ın düzenlediği yat yarışları takip etmiş ve halen yarımada, yıl boyunca onlarca yelken etkinliği yapılmaktadır. En son Mart ayında BIOR (Bodrum International Optimist Regatta) adı altında gerçekleşen, 20'den fazla ülkeden gelen 300'den fazla minik yarışçı harika bir yarış haftasına tanıklık etmiştir.

Türkiye'de Dragon sınıfı ne yazık ki bitmişti. Bundan 5 yıl kadar önce Sevgili Arkun Demircan'ın teşviği ve yardımı ile bir dragon tipi yelkenli sahibi oldum. İlk sene 3 tane dragon kendi kendimize yarıştık. Sonra İstanbul'dan gelen 3 tekne ile sayımız 6'ya çıktı. Şimdi yarışan tekne adedimiz 13'e çıktı ve IDA

(International Dragon Association)'ya Gold Cup'ı Bodrum'da yapmak için başvuruda bulduk. Bildiğiniz üzere Dragon sınıfında yarışan pek çok Kral ve devlet başkanı bulunmakta, Ör. İspanya Kralı, Danimarka Kralı, Yunan Kralı, vb.. Kabul edildiği taktirde 100'den fazla Dragon Türkiye'ye gelecek ve bunun Bodrum'un, Egenin ve Türkiye'nin tanıtımına büyük bir katkısı olacak. Tanıtım ve reklam şu kaotik ortamda ihtiyacımız olan en önemli şey. Özellikle Batı ülkelerindeki ürkütücü görüntümüzden biraz uzaklaşmamız ve daha pozitif bir tablo çizmemiz gerekiyor. Yaz sonunda yapılan Vodafone Red Famous Cup organizasyonu 5 milyondan fazla tıklama almıştır. 3 günlük bir organizasyon için müthiş bir rakam. Yöre ve sektöre müthiş bir katkıdır.

Bunun üstüne Türkiye tarihinde ilk defa Tırhandil Cup adı altında sadece tırhandillere özgü bir yarış Ekim 2016'da organize ettik. Ayrıca bu kış 4 ayaktan oluşan BODTO 2017 Tırhandil Kış Trofesi'ni BODTO (Bodrum Ticaret Odası) ana sponsorluğunda gerçekleştiriyoruz. Son ayak yarışlarımız 13-14 Mayıs tarihlerinde yapılacaktır. 20'ye yakın birbirinden güzel hemen hemen hepsi Bodrum'da üretilmiş tırhandiller denizlerde iddialı bir şekilde boy gösteriyorlar ve ne güzel ki deniz tutkunları yenilerinin siparişini vermek için görüşmelere başladılar bile. Uzun lafın kısası sonbahar, kış ve ilkbaharda 8 aylık süre boyunca Bodrum'da her haftasonu yelken yarışları var. Tüm deniz tutkunlarını izlemek içinde olsa yarışmak adına da olsa kasabamıza bekleriz.

2017 yaz sezonu için henüz tatil planı yapmayan okurlarımıza da bir tavsiyem olacak. Bu sezon, tatillerini Ege'de mavi yolculuk yaparak geçirmek için çok iyi bir fırsat. Hem deniz turizmine katkıda bulunup hem de uygun fiyat fırsatlarından faydalanarak çok güzel bir hafta geçirebilirsiniz. Eminim ki çoğu kişinin kısa da olsa bir tekne üzerinde zaman geçirmişliği vardır ancak bir gulet üzerinde, Gökova'da bir mavi yolculuğun tadı hiçbir şeye değişilmez. Tüm dünyada yapabileceğiniz tatil seçenekleri arasında ilk 10'a gireceğinden emin olabilirsiniz. Her bütçeye uygun seçenek yer almaktadır. Fiyat ve kalite dengesi çok önemli. Bu konuda yanılmamanız için tecrübeli yat acentelerini kullanmanız sizler için faydalı olacaktır. Unutmayın, bugünlerde en önemli şey birlik olmaktır. Eğer yabancı turist ülkemize gelmiyorsa, bizler de Turizm sektörüne destekte bulunarak sektörümüze katkıda bulunabilirsiniz. Hayatınız en güzel deneyimlerinden biri olacaktır. ■

Pruvanız Neta Olsun!

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 sunum mutfağı, eğitim ve seminer salonlarıyla davetlilerinize **Bortar Etkinlik ve Sanat Alanı ayrıcalıklarını yaşatın.**



Kemeraltı için en büyük tehdit buranın bir AVM'ye dönüşmesi olur. Bu bizim en son isteğimiz. Mevcut tarihi dokusunda, mevcut esnafıyla kalmalıdır. Kemeraltı'nın en büyük özelliği 800 bin ürün çeşidinin burada satılıyor olmasıdır. Dolayısıyla ne kadar çok sayıda farklı ürün, ne kadar çok renkli esnaf kişiliği burada olursa o doku korunur. Bizim amacımız asla bölgede bir AVM görüntüsü yaratmak değildir.

Kemeraltı'nın

kendine özgü yapısı korunmalı

Bizim Kemeraltı deyince genellikle aklımıza gelen yer Kemeraltı çarşısı oluyor. Halbuki biz Basmane'den, Güzelyurt'dan, Hatuniye'den ve Kadifekale'den de bahsediyoruz. Bu alanların neredeyse yüzde 40'ı boş ve metruk yapılardan oluşuyor.

/// Hazırlayan: Fatih Özkılıç



TARKEM Genel Müdürü Sibel Ersin, "Kemeraltı için en büyük tehdit buranın bir AVM'ye dönüşmesi olur. Bu bizim en son isteğimiz. Mevcut tarihi dokusunda, mevcut esnafıyla kalmalıdır. Kemeraltı'nın en büyük özelliği 800 bin ürün çeşidinin burada satılıyor olmasıdır. Dolayısıyla ne kadar çok sayıda farklı ürün, ne kadar çok renkli esnaf kişiliği burada olursa o doku korunur. Bizim amacımız asla bölgede bir AVM görüntüsü yaratmak değildir. Bir maket görüntü değil, kendi özgü yapısı korumak" dedi. Kültürel mirasın korunması hem de Tarihi Kemeraltı'nın kent ekonomisine kazandırılmasına yönelik çalışmalar yapan kamu, özel ortaklık modeli Tarihi Kemeraltı İnşaat Yatırım Ticaret A.Ş. (TARKEM) Genel

Müdürü Sibel Ersin'le tarihi Kemeraltı'ndaki restorasyon çalışmalarını, bölgenin kent ekonomisine kazandırılmasına yönelik projeleri ve TARKEM'i konuştuk.

TARKEM'den ve Kemeraltı'ndan bahseder misiniz?

TARKEM 116 ortağı ile 2012'de kuruldu. Tarihi Kemeraltı'nın yenilenmesi, yeniden işlevlendirilmesi ve dönüşümü üzerine çalışan bir şirket. Bu tarihi alan deyince biz Kadifekale'den, Basmane'ye oradan da Agoraya bir üçgenden bahsediyoruz. 270 hektar alanlık bir yer. 2007 yılında Bakanlar Kurulu tarafından hakkında yenileme kararı verilen bir yer.

İçinde 1470 tane tarihi tescilli yapı ve çok kıymetli kültürel değerler var. 9 Havra bir





Bizim hazırlamış olduğumuz 80 tane mimari proje var. Bu projeler Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Dokuz Eylül Üniversitesi, Konak Belediyesi ve İzmir Büyükşehir Belediyesi ile birlikte çalışarak ürettiğimiz projeler bunlar. Hepsi kente olan ilişkiyi yeniden kurmak üzere bütüncül bir kentsel tasarım yapmak üzere. Ve önemli yapıları baz alarak yapılmış projeler.

cemaat arşivi var. 30'dan fazla cami ve bir kilise var. Çok dinli, çok kültürlü hoşgörü kenti İzmir'in kalbi Kemeraltı. İzmir'in çehresinin bir aynası gibi. Dünya örneklerinde Prag'da, Lizbon'da ve Hamburg'da eski kentleri görüyoruz. Bu kentlerin ne kadar çok turist çektiğini, kent ekonomisine ne kadar büyük katkıları olduğunu biliyoruz. Ama maalesef Kemeraltı'nın kente olan ilişkisi kesilmiş.

GÜVENLİK YOK, KAYITSIZ EKONOMİ VAR

Bizim Kemeraltı deyince genellikle aklımıza gelen yer Kemeraltı çarşısı oluyor. Halbuki biz Basmane'den, Güzelyurt'dan, Hatuniye'den ve Kadifekale'den de bahsediyoruz. Bu alanların neredeyse yüzde 40'ı boş ve metruk yapıardan oluşuyor. Güvenlik yok, kayıtsız ekonomi var. Temel olarak aydınlık sorunu var. İşlev sorunu var. Binalar çok metruk durumda. Göçle gelen bir kesimi ağırlıyor buda sosyolojik ve psikolojik bir olgu aslında. Çünkü bu kesimler nereye gidecek buda ayrı bir konu. Çok ucuz konaklama imkânları sunuyor. Fakat bu kadar çok tarihi tescilli yapıyı içinde barındıran bir yer için kente sağlayacağı ekonomik katkıyı verememe gerekçesini de beraberinde

getiriyor. Kaçak yapılaşma nedeniyle kente ilişkisi kesilmiş. Tarihi dokusunda olan pasajlar, geçitler nedeniyle bu geçitlerin işgal altında kalması ve kapanması nedeniyle olabilir.

Alandaki kullanıcı çeşitliliğinin azalması sadece belirli bir kitle tarafından kullanılması nedeniyle olabilir. Fakat alanın kullanımı azalmış. Yapılar boş kalmış. Koruma amaçlı bir imar planı var. Burası arkeolojik sit alanı. Bu burada yapılacak dönüşümleri bürokratik anlamda geciktiren bir olgu olarak kalmış. Korumadan ziyade binaların atıl kalmasına neden olmuş. Böyle bir gerçek var. Burada yaklaşık 15 bin iş yeri var. Ticaret Odası'nın verileri bunu gösteriyor. Ve bu işyeri sayısı son 5 yıl içerisinde yüzde 50 oranında düştü. Kemeraltı ciddi manada bir işlev kaybına uğradı. Bu neden? Aslında biz kentlerin gelişimine bakarken tüm kente bakarız. Belli bir bölge çökelti haline geldiyse işlev kaybı olduysa acaba buradaki işlevler kentte nereye taşınıyor diye bakarız.

Bayraklı yeni kent planı söz konusu biliyorsunuz. Bayraklı'nın gelişimiyle birlikte Konak'taki bazı işyerleri bazı işlevler Bayraklı'ya taşınıyor. Bunu eski kent özelinde engellemek gerekiyor. Yani bazı işlevler



elbette bu gelişim doğrultusunda oraya taşınacak ama burası boş kalmadan acaba bunu neyle takviye edebiliriz. Hangi işlevleri bu alana yükleyebiliriz ki boş kalmayın diye. Buda aslında Büyükşehir Belediyesi'nin İzmir tarih projesi adı altında yine İBB tarafından koordine edilen büyük bir çalışma eşliğinde katılımcı çalışma teknikleriyle hayata geçirilmeye çalışılan bir çalışma.

TARKEM BİR ARA YÜZ

TARKEM'de bu projeye destek vermek amacıyla kurulmuş bir şirket. Projenin tanınırlığını, hayata geçirilmesini, teknik ve mevzuatsal sorunları Valilik, belediyeler arasında ilişkileri koordine eden bir ara yüz rolü üstleniyor. Projeye bir özel sektör bakış açısı getiriyor. Nitelikli yatırımcının gelmesi için çalışmalar yapıyor. Kullanıcı çeşitliliğinin artması için çalışmalar yapıyor. Bu yeni işlevlerin yeni ekonomik düzende neler olabileceğine dair öneriler getiriyor. Bazı burası gibi yapıların kiralınması, satın alınması, yeniden işlevlendirilmesi, buradaki mülk sahiplerinin özellikle yapılarını burada unutmamış ne olursa olsun deyiş bırakarak mülk sahiplerinin peşine düşüp onların dikkatini tekrar bölgeye çekip mülklerini değerlendirmeye davet ediyor.

Aynı zamanda Kemeraltı'nın tanıtımını üstleniyor. Kemeraltı'nı keşfet diye bir grubumuz var. Yaklaşık 10 bin üyeli. Buradan sürekli alanın tanıtımına yönelik İBB ve Konak Belediyesi tarafından restore edilen yapılar,

gürme sokaklar, önemli tarihi lezzetlerin tanıtımını yapıyor. Kısa video filmler çekiyor bugüne kadar 32 kısa tanıtım filmi çekildi. Bütün bunlar alana olan dikkatin çekilmesi, kültürel mirasın kurtarılması gelecek kuşaklara aktarılması maksadıyla yapılıyor. İlgili tüm kuruluşların dikkati buraya çekilmeye, sorumluluk alınmaya çalışılıyor. Ege İhracatçı Birlikleri ve Esnaf Sanatkarlar Odası Birliği'nin üyeliği de bu kapsamda.

TARKEM çatısı altında bütün bu kurumların güçleri işbirlikleri dayanışmaları sayesinde alanda ciddi ve süreklilik arz eden bir dönüşümün hayata geçirilebileceği düşünülüyor. Ticaret Odası, Ticaret Borsası ve Sanayi Odası da bu ortaklıkla ilgili davet edilen kurumlar arasında. Onlarında ortaklıkları bekleniyor.

ÇALIŞMALAR ÜNİVERSİTELERLE BİRLİKTE YAPILIYOR

Bugüne kadar restore ettiğiniz yapılardan ve yaptığınız planlamalardan bahsedermisiniz?

İnşaat, restorasyon anlamında baktığınızda sadece kiraladığımız bu yapıyı dönüştürdük. Fakat bizim yaptığımız şey daha çok planlama üzerine oldu bugüne kadar yapılan çalışmalar Havralar bölgesi, 270 hektarlık alan İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin İzmir Tarihi Projesi Tasarım Stratejisi raporunda 19 alt bölgeye ayrılmış durumda. Bu 19 alt bölgenin 3 öncelikli bölgesini Yüksek Teknoloji Enstitüsü ve Dokuz Eylül Üniversitesi birlikte çalıştık.

Bölgeyle ilgili turizmcilerle de çalışmalarımız var. Mesela üniversiteler tarafından rutlar çalışılıyor. Mimari, lezzet rotası gibi. Hangi rotayı izleyerek Kadifekale'ye kadar gidebilirsiniz gibi. Ama akademik boyutta kalıyor. Hâlbuki turizm sektörü tarafından ele alınıp bunlar birer turizm paketi haline getirilebilir.

Bizim çalışmalarımızın hepsi üniversiteyi, projeden etkilenecek olan orada çalışanları ve belediyeyi kapsıyor. Yani biz hiçbir zaman kendi başımıza mimari projeler üretmiyoruz. Mutlaka onların görüşlerini önerilerini alıyoruz.

Çalışmalar üniversitelerle birlikte sahada yapılıyor. Ve tarihi dokuya uygun projeler geliştiriliyor. Kemeraltı'nın beli başlı ihtiyaçları var. Her bir alt bölge, kimlik için hemen hemen aynı. Altyapı bununla ilgili İzmir Büyükşehir Belediyesi yakın zamanda bir ihaleye çıkacak. Ve alanın alt yapı sorununu gelecek üç yıl içerisinde çözecek. Üst yapı projelerinin bu alt yapı projeleriyle çakıştırılarak birbiriyle ilişkilendirilerek hayata geçirilmesi konusu var. Üst örtü sorunu var. Yağmurdan ve güneşten korunma anlamında. Atık su, aydınlatma sorunu var. Bununla ilgili yine büyükşehir belediyesinin aydınlatma master plan çalışması var. Yayalaştırma, güvenli yaya yolları konusu var. İşte bazı yerlerin araçtan arındırılması yâda trafiğin yavaşlatılması ilgili önlemler alınması söz konusu. Bununla ilgili de Ulaştırma Daire Başkanlığı ile çalışmalar yapılıyor. Yani devam eden bir yayalaştırma, bir aydınlatma, bir altyapı ve valiliğin MOBESE ihalesine çıkmasıyla birlikte bu aydınlatılan bölgelerde güvenlik sistemlerinin kurulma çalışmaları var. Bunların hepsinin birbiriyle bütüncül, bir birini destekler nitelikte bir eşgüdüm halinde yaratılması gerekiyor. TARKEM bunu sağlamaya yarayan bir ara yüz görevini üstleniyor.

YAPILARIN ÇÜRÜMESİNİN ÖNLENMESİ, KURTARILMASI GEREKİYOR

Kemeraltı esnafı müşterilerinin AVM'lere doğru kaydığından yakınıyor bununla ilgili olarak Kemeraltı'nın tekrar bir cazibe merkezi olmasına yönelik TARKEM'in projeleri var mı? Kemeraltı için en büyük tehdit buranın bir AVM'ye dönüşmesi olur. Bu bizim en son isteğimiz. Mevcut tarihi dokusunda, mevcut esnafıyla kalmalıdır. Kemeraltı'nın en büyük özelliği 800 bin ürün çeşidinin burada satılıyor olmasıdır.

Dolayısıyla ne kadar çok sayıda farklı ürün, ne kadar çok renkli esnaf kişiliği burada olursa o doku korunur. Bizim amacımız asla bölgede bir AVM görüntüsü yaratmak değildir. Bir maket görüntü değil, kendi özgü yapısı korumak. Bizimde, Belediyenin de yapmak istediği budur. Özgün yapısı içerisinde bu tarihi yapıları kazandıracak, kaybedilme sürecini engelleyecek ne yapılabilir?

Öncelikle bu yapıların çürümesinin önlenmesi, kurtarılması gerekiyor. Birinci öncelik budur. İkinci önceliğimizde kültür, sanat ve tasarım üreticilerinin de yer alacağı nitelikli yatırımcının bölgeye gelmesi, esnafın tasarımcıyla buluşarak daha katma değer üreten ürün çeşitliğinin dikkate alınması ve turizm için önemli bir değer haline getirilmesi.



“Tarihi Canlandırın Dokunuşlar...”



umart
mimarlık

TURİZM SEKTÖRÜ TARAFINDAN ELE ALINMALI

Bölgeye turist çekmeye yönelik çalışmalarınız neler?

Bölgeyle ilgili turizmcilerle de çalışmamız var. Mesela üniversiteler tarafından rutlar çalışılıyor. Mimari, lezzet rotası gibi. Hangi rotayı izleyerek Kadifekale'ye kadar gidebilirsiniz gibi. Ama akademik boyutta kalıyor. Hâlbuki turizm sektörü tarafından ele alınıp bunlar birer turizm paketi haline getirilebilir. Biz aynı zamanda bu ara yüzü oluşturmaya çalışıyoruz. Turizmcilere bu bilgiyi vererek paket turlar oluşturabilirler mi? Kemeraltı'na daha fazla turist çekme imkânı olabilir mi? Bunu onlara aktarıyoruz.

KEMERALTI'NA ÖZGÜ BİR HAVA VERİYOR

Geçtiğimiz günlerden Çakaloğlu Han yıkım tehlikesi dolayısıyla belediye tarafından mühürlendi. Bu konuda neler söylemek istersiniz? Çakaloğlu Han gibi daha başka hangi hanlar var?

Çakaloğlu hanı alandaki en önemli hanlardan birisi. Yüzden fazla mülk sahibi var. Bu mülk sahiplerinin bir araya gelerek bir restorasyon çalışması yapması mümkün değil. Şuanda orada koli satılıyor. Birçok kültür merkezi orayı sergi alanı olarak kullanmak istiyor. Yurtdışından, Paris'ten sergiler getirip sergilemek isteyenler var. Bunu talep ediyorlar. Kurtarılması gereken en öncelikli yapılardan bir tanesi.

Çakaloğlu gibi Mirkelam Hanı, Piyleoğlu Hanı, Arap Hanı var. Burası zaten İpek yolu kervanlarının geçtiği hanlar bölgesi. O yüzden hanların arasındaki geçişler çok önemli. Şuan da bu mevcut yapıda geçişler, geçitler kapanmış. O yüzden siz bugün yolunuzu kaybediyorsunuz. Eskiden olsa geçitlerle her şekilde Anafartalar'a çıkıyorsunuz. Şu anki bu hali de Kemeraltı'nın kendine özgü bir hava veriyor. Biz buna Kemeraltı'nı keşfet diyoruz. İnsanlar Kemeraltı'nı kaybolarak keşfediyor. Tabi bir yandan da sıkıntılı bir yapı. Dokusunu kaybetmiş aslında.

ALANIN YENİDEN YAPILANDIRILMASI İÇİN ÇALIŞIYORUZ

Bizim hazırlamış olduğumuz 80 tane mimari proje var. Bu projeler Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Dokuz Eylül Üniversitesi, Konak Belediyesi ve İzmir Büyükşehir Belediyesi ile birlikte çalışarak ürettiğimiz projeler bunlar. Hepsini kentle olan ilişkiyi yeniden kurmak üzere bütüncül bir kentsel tasarım yapmak üzere. Ve önemli yapıları baz alarak yapılmış projeler. Biz bir vakıf şirket statüsünde kendimizi tanımlayabiliriz. Çünkü kamu, özel sektör ortaklığı söz konusu bu işin içinde. Hem finansal hem de çalışma modeli anlamında. Biz bu alanları çalışırken, öneriler geliştirirken binaların daha fazla hava almasını, daha aydınlık olmasını ana yola daha fazla cephe vermesini dolayısıyla proje bazlı değerinin artmasına yatırımcı gözüyle bakıldığında kiralanabilir hale dönüştürülmesine böylelikle talep görmesini çalışıyoruz. Bu arada meydanlar, geçitler, geçişler, kamusal alanlar ve daha fazla yeşil alan yaratıyoruz. Bütün bunlar çok ciddi teknik mimari çalışmalar üzerine oturtuluyor. Belediye de bizimle görüşerek kendi ekipleri tarafından bu önerilerin bir kısmının hayata geçirilmek üzere kabul ediyor. Biz kısmını değiştiriyor,



bir kısmına kendi plan ve mevzuatları doğrultusunda olmaz diyor. En azından bu öneriler üzerinden tartışılıyor. Alanın yeniden kazandırılması için ne yapılması gerektiği üzerine çalışılıyor.

YATIRIMCI ADINA KOLAYLAŞTIRILMALI

Kemeraltı ile ilgili çalışmaların çok yavaş ilerlediğini gözlemliyoruz. Bunu nedeni nedir?

Kemeraltı ile ilgili söylenmemiş söz kalmamış, çok sayıda üniversitede bölgeyi çalışmış. Fakat somut olarak hayata geçirilecek atılımlar olmamış. Hep kısa soluklu söylemler olmuş. Bunu somut olarak hayata geçiren İzmir Tarih Projesi kapsamında birinci aktör İBB. 2013 yılında bu proje başlamış. Doğayen bir şehir plancısı olan İlhan Tekeli İzmir Tarih Projesi Tasarım Stratejisi raporunu yazmış, mutabık kalınacak ilkeleri, aktörleri belirlemiş. Bütün bunlarda tabi tek başına değil ilgili aktörlerin katılımıyla katılımcı planlama teknikleriyle belirlenmiş. Oradan operasyonel bir programlar dizi çıkmış. Alanda neler yapılması gerektiğiyle ilgili. Belediye bunların bir kısmını yapıyor. 270 hektarlık alan çok büyük bir alan ama geçmiş son 10 yıla baktığımızda belediyenin Aziz Nikolas Kilisesi, Emir Sultan Türbesi, Hatuniye Cami, restore edilmiş. Çok sayıda restorasyon çalışması var. Bu yapıların kurtarılmasıyla ilgili öte yandan özel sektörün ve buradaki mülk sahiplerinin de yapıları ayağa kaldırıp bir şeyler yapması bekleniyor. Sadece belediyenin yatırımlarıyla süratli bir değişim, dönüşüm hayata geçemiyor. Bu hayatta olan koruma amaçlı imar planı da yatırımcının alana gelerek yeni bir şeyler yapma süreçleri de çok uzun, sıkıntılı süreçler. Yatırımcı adına bunlarında kolaylaştırılması gerekiyor.

20 YILLIK BİR PROJEKSİYON

Kemeraltı'nın dönüşümünün tamamlanması ve yeniden kente kazandırılması ne kadar sürecek?

Biz bu projeye başlarken 20 yıllık bir projeksiyon olduğunu düşündük. Dışarıdaki örneklerde böyle. Oralarda da dönüşümler kısa sürelerde olmuyor. Bizim burada aslında küçük küçük projelerin birbirini destekler nitelikte hayata geçmesiyle hız kazanıyor. Şuanda da tam o aşamada. Zaman içinde hızlanacak. İyi örnekler çoğaldıkça yeni nitelikli yatırımcılar gelecek. Esnaf değişecek, dönüşecek. Buradaki Abcioğlu Han bile Tarihe Saygı Ödülleri kapsamında bir restorasyon ödülü almış. Bu han içerisine iki tane kitleli harekete geçiren kendi kitesini çeken nitelikli restoran açılınca birden hareketlilik kazanmış. Bunun gibi diğer hanlarda harekete geçebilir. ■

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 Pehlivanoğlu mağazalarında” satışa sunuyoruz.



 **PEHLIVANOĞLU**
ENTEĞRE ET

Pehlivanoğlu Entegre Et bir “Hanif Pehlivanoğlu” kuruluşudur.

Değişime uyum sağlamak ya da fırsatları yakalayabilmek için girişimci düşünceye sahip olma zorunluluğu ile artık girişimcilik, hem bir girişim kurma hem de var olan örgütlerde fırsat arama, değişim getirme, yenilik ve yaratıcılık yapma sürecidir.

Türkiye’de Aile Şirketleri ve İç Girişimcilik

Küresel değişimlerin hızını artırması, örgütleri bu değişime yenilikçi yaklaşımlar sergileyerek ayak uydurmaya zorlamaktadır. Hem örgüt dışı hem de örgüt içinde girişimciliğin ve bu niteliğine sahip çalışanların, örgütlerin değişme ve gelişmesinde kritik rol oynadığı görülmektedir.



/// Hazırlayan: Sumer Tömek Bayındır
TAİDER Yönetim Kurulu Başkanı, 2015-2017



Ülkemiz ekonomisi ve geleceği için belki en önemli konulardan biri Türkiye’deki aile işletmelerinin nesiller boyu sürmesidir. Sağlıklı ve kalıcı büyüme ancak ülke kurumlarının iyi yönetilmesi ile mümkündür. İyi yönetilmesi gereken kurumlar arasında da ülkemiz işletmelerinin en az %95’ini oluşturan, gelirimizin %75’ini, istihdamın da %85’ini sağlayan aile işletmeleri başlarda gelmektedir.

Ülkemiz aile işletmelerinin ülkemize değer yaratan ve sürdürülebilir kurumlar haline gelmelerine destek vermek amacıyla TAİDER Aile İşletmeleri Derneği’ni 2012 yılında kurduk. TAİDER üyeleri aralarında en iyi uygulamaları ve çözüm gerektiren sorunları paylaşıyor, dünyanın aile

işletmeleri alanındaki en büyük örgütü FBN-I (Family Business Network International) üyeliği aracılığı ile dünyanın önde gelen aile şirketleri ile iletişim kurabiliyor ve gelecek nesillerini geliştirebiliyorlar. Hedefimiz, Türk aile işletmelerinin iyi yönetim ve doğru bir iletişim ile aile ve işletme dengesini kurmuş, nesiller boyu yaşayan, ülkemize yüksek katma değer üreten işletmeler olmaları.

FBN-I üye ülke örgütleri arasında çok genç olmasına rağmen TAİDER gerek üye sayısı gerekse uygulamaları ile dikkat çekmekte ve projeleri ile ilham kaynağı olmaktadır. FBN Yönetim Kurulunda ve Gelecek Nesil Liderlik Komitesi’nde Türkiye’nin temsil ediliyor olması da bizler için gurur verici. Bu başarı elbette girişimci Türk insanın özelliklerini taşıyan önder iş insanlarımız sayesinde.



Her aile işletmesinin hikâyesi bir girişimci ile başlamaktadır. Bir fark yaratmak amacıyla belirsizliği kabul ederek işe başlayan cesur girişimciler, bireysel ve toplumsal anlamda bir refah yarattığı için, uzun yıllar boyunca farklı grupların dikkatini çekmiş ve inceleme konusu olmuşlardır.

Türkiye’de Cumhuriyet öncesi kurulan ve hala iş hayatına devam edebilen toplam 69 aile işletmesi bulunduğu, buna karşılık Almanya, Hollanda, Fransa gibi ülkelerde en az 200 yıl öncesi kurulmuş olan ve hala devam eden aile işletmesi sayısının sırasıyla 837, 222 ve 196 olduğu bilinmektedir. Çok uzun süre ayakta kalabilen aile işletmelerinin sürdürülebilir bir aile ve işletme yapısına sahip olmasının 7 ana sebebe dayandığı saptanmıştır:

- Değişen dünyaya uyum sağlayabilme
- İnsana değer verme
- Ana işine odaklanma
- İşletmede çalışanlarına yetki devrini başarabilme
- Temel aile kültürüne ve değerlerine sahip olma ve bunları kuşaklar boyu sürdürebilme
- Aile içi güçlü iletişim
- Sonraki kuşağın yetiştirilmesi ve onlara yetki devrinin yıllar öncesinden planlanması

Uzun ömürlü işletmelerde, bahsedilen bu başlıklara aile ve işletme yapısına özgün olarak yazılmış olan aile anayasalarında yer verildiği görülmektedir. Aile anayasaları, ailenin ve işletmelerin sürdürülebilirliği açısından önemlidir. Her aile anayasası ailenin özgün kültür ve değerlerine bağlı olarak birbirinden farklıdır. Ailenin tüm üyeleri tarafından kabul edilmesi gereken aile anayasaları, ailenin ve işletmenin ayrı ayrı kurumsallaşmasını içeren maddeleri kapsayan ve bunların kesiştiği noktaları da berraklaştıran yazılı metinler olmalıdır.

GİRİŞİMCİLİK

Her aile işletmesinin hikâyesi bir girişimci ile başlamaktadır. Bir fark yaratmak amacıyla belirsizliği kabul ederek işe başlayan cesur girişimciler, bireysel ve toplumsal anlamda bir refah yarattığı için, uzun yıllar boyunca farklı grupların dikkatini çekmiş ve inceleme konusu olmuşlardır.

Girişimcilik kavramı ilk kez 1755’de Fransız Richard Cantillon’un ekonomik parametreler içerisinde kazanç elde etmeyi ve belirsizliği tanımlamak için kullandığı ve girişimci anlamına gelen “entreprenre” terimine dayanmaktadır. (Hiscrich ve Peter, 2002).

KURUM İÇİ GİRİŞİMCİLİK

Değişime uyum sağlamak ya da fırsatları yakalayabilmek için girişimci düşünceye sahip olma zorunluluğu ile artık girişimcilik,

hem bir girişim kurma hem de var olan örgütlerde fırsat arama, değişim getirme, yenilik ve yaratıcılık yapma sürecidir. Bu nedenle kavramın içeriği, girişimcilik düşüncesini, tutumunu ve davranışlarını örgüt içerisindeki bireylere aşılama, örgütsel dönüşümü gerçekleştirme ve yapılan yenilikler yolu ile endüstri yapısını değiştirme gibi faaliyetleri yani iç girişimciliği de kapsamaktadır.

İç girişimciliği mevcut bir örgüt içerisindeki süreçlere, prosedürlere, kurallara, düzenlemelere ve kaynaklara bağlı olmaksızın, bireylerin ve grupların değer yaratma çabalarına imkan veren bir süreç olarak tanımlamak mümkündür. Kurum içerisinde girişimci ruha sahip, yenilik getirme bakış açısı ile hareket eden, yeniliği getirmekle kalmayıp bu fikirleri işletme karlılığını ve rekabet gücünü artıracak şekilde faaliyetlere dönüştürebilen kişiler iç girişimcilerdir.

AİLE İÇİ GİRİŞİMCİLİK VE YENİ LİDERLERE FIRSAT VERME

Yapılan bir alan çalışması sonucuna göre orta ve büyük ölçekli aile işletmelerinde yaşanan yönetim devri süreçlerinde, gelecek nesillerin yetişkin nesillerden beklentilerinin başında, işletmelerine gelecekte yararlı olabilmek için kariyer planlama olduğu görülmektedir. Aynı çalışmada yetişkin nesil işin başındayken çalışmaya başlayan gelecek neslin hata yapmasına izin verilmesi gerektiği vurgulanmaktadır.

Bu noktada, gelişmiş ekonomilerin aile işletmelerinde yürürlüğe yıllar önce koyulmuş ve Türkiye’de de yeni yeni keşfedilmeye başlanmış aile içi girişimcilik kavramı öne çıkmaktadır. Aile içi girişimcilik, bir nevi kurum içi girişimcilik olarak nitelendirilse de sadece aile üyelerinin girişimcilik yeteneklerini keşfetmeleri ve öne çıkarmaları için uygulanması söz konusu olduğunda farklılık göstermektedir. Bu durumda aile içi girişimcilik, özellikle gelecek nesil aile üyelerinin liderlik vasıflarının ortaya çıkarılması, hem işletme hem de aile için ne gibi yararlılıklar yapabileceklerini göstermeleri açısından gerekli olan bir ön izleme ve denetim süreci olarak da algılanmaktadır.

Bu amaçtaki ailenin ve/veya işletmenin varlıklarının bir kısmı ile gelecek nesillerin iş deneyimi, sorumluluğu, iş çevresi edinmesi amacıyla, gelecek nesillere yatırım yapılması gerekir. Bu yatırım, aile işletmelerinde



gelecek neslin yönetimi devralmadan önce iş deneyimi kazanması için önem arz etmektedir. Bu bakış açısına sahip aileler yeni nesle bir "fon" sağlamaktadır.

Aile içi girişimcilik ve fonu, aile işletmelerinin gelecek nesillere devredilmesi için gerekli olan birbirini tamamlayan iki kavramdır. Bu kavramlar sayesinde hem aile hem de aile işletme kendileri için en uygun liderleri keşfetme sürecini başlatabilir. Bunun için gelecek nesillere kendilerini göstermek için belirli bir miktar fon ayırmaları ve fırsat sunmaları gerekmektedir.

DEĞİŞİM İLE BAŞETMEKTE İÇ GİRİŞİMCİLİK

Küresel değişimlerin hızını artırması, örgütleri bu değişime yenilikçi yaklaşımlar sergileyerek ayak uydurmaya zorlamaktadır. Hem örgüt dışı hem de örgüt içinde girişimciliğin ve bu niteliğine sahip çalışanların, örgütlerin değişme ve gelişmesinde kritik rol oynadığı görülmektedir.

Aile şirketleri başta olmak üzere tüm işletmeleri değişim ve yenilik için iç girişimciliğe zorlayan sorunları rekabetteki artış, geleneksel örgüt yönetimine karşı güvensizlik, piyasalardaki durgunluk ve düşüş, daha fazla etkinlik ve verimlilik arayışı, en yetenekli çalışanların kendi küçük işletmelerinin girişimcileri olmak için kurumdan ayrılmaları ve yenilik odaklı düşünen çalışanlara gereken ortamı sağlayamamak kaynaklı yetenek kaybı olarak sayabiliriz.



Günümüzde birçok işletme, iç girişimciliğin artan önemini fark etmekte, iç girişimciliği geliştirecek yollar aramaya başlamışlardır. Kurumlar için rekabet üstünlüğü sağlayabilmek demek değişimi takip etmek hatta değişimin önünde yenilikler yapmak demektir. Bu arayışa gitmeyen işletmelerin durgunluk, personel kaybı ve gerileme gibi sonuçlarla karşılaşacağı ortadadır. Kurumsal etkililik ve verimlilik için girişimci davranışlar ön plana çıkmaktadır. Aile işletmelerinin en güçlü olduğu yönleri, girişimciliği muhafaza etmeleri, değişime hızlı uyum sağlamaları ve yenilikleri benimseyebilmeleridir. Kurumsallaşma ve büyüme ile bu yetilerini kaybetme yoluna girmemeleri gerekmektedir. Bir aile işletmesi her daim çevik kalabilmelidir.

İç girişimcilik, örgütlerin faaliyetlerine olumlu anlamda destek olmasına, kapasite artırımlarına, kaynak yaratmalarına, performans iyileşmelerine, durgunluktan kurtulup dinamizm ve değişimi yakalayabilmelerine, iç ve dış pazarda faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde



Her aile işletmesinin hikâyesi bir girişimci ile başlamaktadır. Bir fark yaratmak amacıyla belirsizliği kabul ederek işe başlayan cesur girişimciler, bireysel ve toplumsal anlamda bir refah yarattığı için, uzun yıllar boyunca farklı grupların dikkatini çekmiş ve inceleme konusu olmuşlardır.

sürdürebilmelerine olanak tanımaktadır. Bu nedenle 20. yüzyılın giderek artan dinamik ve belirsiz rekabet koşullarında aile işletmelerinin çevrelerindeki fırsatları keşfetmelerine ve kullanmalarına imkan verecek girişimsel bir kafa yapısı (zihniyet) geliştirmeleri büyük önem taşımaktadır (akt. V. Ağca, T. Kandemir, 2008; Sirmon ve Hitt, 2003; Kellermans and Eddleston, 2006).

Aile içi girişimciliğe bakışın her aileye göre farklılık gösterdiğini gözlemlemekteyiz. Aslında, girişimcilik eğilimi her firmada mevcut olan bir durumdur. Ancak, bu eğilimin derecesi bazı firmalarda oldukça yüksekken bazı firmalarda çok düşük olabilmektedir. Bazı aile işletmeleri sürekli yenilik yapmayı ve değişimi destekleyen bir kültüre sahip görünürken, bazıları durumu koruma arzusu ya da çevrelerindeki fırsatları algılamamaları nedeniyle çok az iç girişimcilik faaliyetlerine sahiptirler. Aile işletmelerinde iç girişimciliğe yönelmede aile üyelerinin yaklaşım ve değerleri etken olmaktadır. Aile değerlerinin belirlenmiş ve mümkünse yazılı olarak ifade edilmiş olması, bu konuya bakış açısının da belirlenmesini sağlayacaktır.

İç girişimcilik üzerine yapılmış birçok araştırmanın sonucu, aile işletmelerindeki iç girişimcilik faaliyetlerinin işletme gelirlerini artırdığı, çalışanları yetki bakımından güçlendirdiği ve karlılığı da iyileştirdiğini göstermektedir (akt. V. Ağca, T. Kandemir, 2008; Lumpkin ve Dess, 1996; Zahra,

1996). Bir kurumda iç girişimcilikten bahsedilebilmesi için oluşturulması gereken iç girişimcilik boyutları, (1) yenilik yapma (inovasyon), (2) risk alma, (3) proaktiflik, (4) özerklik (otonomi), (5) yeni iş girişimleri başlatma, (6) kendini yenileme veya stratejik yenilenme ve (7) rekabetçi girişkenlik olarak sıralanabilir.

Bir araştırma göstermiştir ki Türk aile şirketleri yoğun rekabet ve bazı yapısal değişimler gibi elverişsiz çevresel özelliklerden kurtulmak için değil de; çevresel fırsatlardan yararlanmak için girişimcilik davranışı sergilemektedirler. Diğer bir ifadeyle çevre, sunduğu fırsatlar bakımından iç girişimcilik yapısı üzerinde daha fazla belirleyicidir. Aile şirketlerinde risk alma eğilimini güçlendirici önlemlere özel önem verilmelidir.

İç girişimcilik faaliyetlerinin desteklenmesi için, yenilikçiliği ve girişimciliği destekleyen bir stratejinin benimsenmesi ve yazılı hale getirilmesi örgütün temel amaçları arasında olmalıdır. Gerekli kaynaklar iç girişimsel faaliyetlere aktarılmalı, yeni fikir ve projeler geliştirme potansiyeline sahip personele veya aile birevine, gerekli zaman, ortam, mali kaynak ve teçhizat sağlanmalıdır. İç girişimciler başarılı olduklarında desteklenmeli ve başarısız olduklarında da hoşgörülü olunmalıdır. Örgüt içi girişimcilik faaliyeti için önemli faktörler arasında sayılan risk almayı özendirici nitelikte yazılı ilkeler olmalı, ödül ve ceza sistemi oluşturulmalıdır.

Aile işletmelerinin dayanıklı ve uzun ömürlü olmaları yolunda çalışan TAİDER, iç girişimcilik ve aile içi girişimcilik hakkında deneyim ve iyi örnekleri paylaşarak ülkemiz aile işletmelerini aydınlatmaya devam etmektedir. ■

Kaynakça:

- V. Ağca, T. Kandemir / Aile İşletmelerinde İç Girişimcilik Finansal Performans İlişkisi, Sosyal Bilimler Dergisi / Cilt: X, Sayı 3, 2008
- M. Onay & S. Çavuşoğlu / İşletmelerde Girişimcilik Özelliğini Etkileyen Faktörler: "İç Girişimcilik", YÖNETİM VE EKONOMİ Yılı:2010 Cilt:17 Sayı:1
- C.H. Meydan, ADALET ALGISI – İÇ GİRİŞİMCİ DAVRANIŞLAR İLİŞKİSİNDE KONTROL ODAĞININ ŞEKİLLENDİRİCİ ROLÜ, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 36, Ağustos-Aralık 2010 ss.195-222
- Naktiyok, Kök, Çevresel Faktörlerin İç Girişimcilik Üzerine Etkileri, Afyon Kocatepe Üniversitesi, ..B.F. Dergisi (C.VIII, S.2, 2006)



Ekonomi gazeteciliğinde öncü

TİCARET

'te
değişim başladı



75 yaşında
Genç Fzmirli

Ekonomi Gazeteciliği ve daha fazlası...

Artık her sabah bayinizde....

www.ticaretgazetesi.com.tr

Dünya üzerinde olduğu gibi aile işletmeleri ülkemizde de ekonominin lokomotifleri olarak oldukça yüksek bir öneme sahiptir. Aile İşletmeleri Derneği TAİDER, 2012 yılında, 40 kurucu üye ile ülkemiz aile işletmelerinin nesiller boyu gelişmesi ve sürdürülmesine katkıda bulunmak amacıyla kurulmuştur.

TAİDER AİLE İŞLETMELERİ AKADEMİSİ

Aileler için, aileler tarafından

Stratejik yönetim, performans planlaması, kurumsallaşma, yönetim ve organizasyon gibi çeşitli konularda aile işletmelerinin ihtiyaçlarının artması, rekabet koşullarının, aile ve işletme arasında kurulacak dengelerin iyi yönetilmesi gibi gereklilikler aile işletmelerinin bu alanlardaki sorunlarını doğru tanımlamaya ve kendilerine uygun çözümleri uygulamaya olan ihtiyacını artırmıştır.



Dünya üzerinde görülen en eski ve en yaygın yönetim biçimi ailesel yönetimdir. İkel kabilelerde değiş tokuş sistemi ile başlayan ticaret hayatından, günümüz devasa büyüklükteki endüstriyel işletmelerine kadar ailesel yönetim tüm dünyada büyümenin ve üretimin yüzyıllar boyu itici gücü olmuştur. Geçmişten bugüne geçen zaman içerisinde aile işletmelerinin tüm dünya ülkelerinin ekonomisindeki yeri giderek daha önemli ve kritik bir hal almıştır. Bu sebeptendir ki aile işletmeleri, kendilerine has yapıları, özellikleri, kültürleri, yönetim biçimleri, zayıf ve kuvvetli yönleri, sorunları, ihtiyaçları, kurumsallaşma düzeyleri gibi daha birçok konuda akademik çevreler ve araştırmacılar başta olmak üzere aile işletmeleri alanında hizmet veren tüm kuruluşların odağında yer almaktadır. Aile işletmelerinin yaşamlarını nesiller boyu sürdürmeleri için ihtiyaç duydukları sistemli yaklaşımların neler olması gerektiğine yönelik sorular sayısız bilimsel çalışmaya konu olmakta ve bilim insanları tarafından ilgili konular üzerinde çözüm üretilmesi amacıyla yöntemler geliştirilmektedir.

Dünya üzerinde olduğu gibi aile işletmeleri ülkemizde de ekonominin lokomotifleri olarak oldukça yüksek bir öneme

sahiptir. Aile İşletmeleri Derneği TAİDER, 2012 yılında, 40 kurucu üye ile ülkemiz aile işletmelerinin nesiller boyu gelişmesi ve sürdürülmesine katkıda bulunmak amacıyla kurulmuştur. Aile şirketlerimizin doğru kurumsallaşması ve sürdürülebilir büyümesini destekleyerek ülkemizin sosyal, kültürel ve ekonomik anlamda gelişmesine fayda sağlamak ve ülke itibarını yüceltmek üzere konumlandırılmış vizyonu ile ülkemiz aile şirketlerinin, yüksek performanslı ve uluslararası yönetim ilkelerine sahip kuruluşlar olarak sürdürülebilirliğinin sağlanması için gerekli olan alt yapının hazırlanmasına ve uygulanmasına önderlik etme misyonunu benimseyerek tüm ülke çapında aile işletmelerine yönelik çeşitli faaliyetlerle çalışmalarını sürdürmektedir.

Stratejik yönetim, performans planlaması, kurumsallaşma, yönetim ve organizasyon gibi çeşitli konularda aile işletmelerinin ihtiyaçlarının artması, rekabet koşullarının, aile ve işletme arasında kurulacak dengelerin iyi yönetilmesi gibi gereklilikler aile işletmelerinin bu alanlardaki sorunlarını doğru tanımlamaya ve kendilerine uygun çözümleri uygulamaya olan ihtiyacını artırmıştır. Üyelerinin tamamı aile işletmelerinden oluşan derneğimiz, aile işletmelerinin yukarıda bahsi geçen ihtiyaçlarına cevap vermek, varlık sebebine bağlı olarak



belirlediği hedeflerini adım adım gerçekleştirmek üzere TAİDER Aile İşletmeleri Akademisi'ni hayata geçirmiştir.

Akademnin amaç çerçevesini iki ana başlıkta toplamak mümkündür.

- Aile işletmelerinin sürdürülebilir bir yapı oluşturmaları için, hem işletmelerin kurumsallaşması hem de aile ile işletme arasındaki ilişkilerin kurumsallaştırılması amacıyla ihtiyaç duydukları yol haritalarını çizmelerine olanak sağlayacak bilgi birikimini oluşturulması
- Aile işletmelerinin sağlıklı büyüme ve sürdürülebilir bir sistem oluşturmaları yolunda ihtiyaç duyacakları profesyonel danışmanlık hizmetlerinde, ihtiyaçlarına yönelik doğru seçimleri yapabilmeleri ve verimliliği yüksek sonuçlar elde edecekleri doğru kararlar alabilmelerine destek olacak bilgi birikiminin sağlanması

Akademi bünyesinde hassasiyet ile yürütülen çalışmalar, konularında uzman akademisyenler, profesyoneller ve üye ailelerden oluşturulan Akademi Yürütme Kurulu tarafından planlanmaktadır. Akademi bünyesinde gerçekleştirilmesi düşünülen tüm faaliyetler kurul tarafından belirlenen dört ana çalışma alanı üzerine inşa edilmiştir. Bu dört ana çalışma alanı;

Eğitimler: Kurum hedefleri ile örtüşen güçlü ve sürekli gelişimi sağlayacak yeni teknikler, sistemler ve araçlar konusunda bilinçlendirme.

Ölçme - Değerlendirme: Bireyin, ailenin ve işletmenin net olarak tanımlanması, işletmenin kurumsallaşma düzeyinin ve gelişim aşamalarının ölçülerek sonuçların değerlendirilmesi.

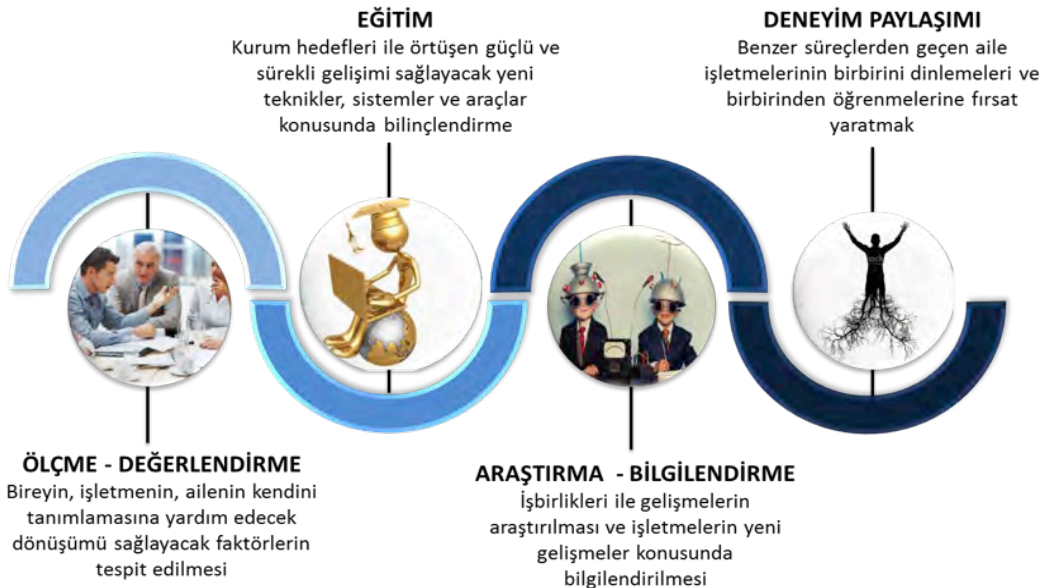
Araştırma – Bilgilendirme: İşbirlikleri ile gelişmelerin araştırılması ve işletmelerin yeni gelişmeler konusunda bilgilendirilmesi.

Deneyim – Paylaşım: Benzer süreçlerden geçen aile işletmelerinin birbirlerini dinlemelerine ve birbirlerinden öğrenmelerine fırsat yaratmak

olarak belirlenmiştir.

Aile işletmelerinin kurumsallaşma sürecindeki çabalarına destek olmak amacıyla farklı kurumsallaşma düzeyine sahip olan işletmeler için farklı düzeylerde eğitim programları tasarlanmaktadır. Hızla değişen dünya dinamiklerinin aile işletmelerini de hızlı bir değişime sürüklediği günümüzde, aile işletmelerinin sağlam temeller üzerine kurulması, güçlü adımlar atarak büyümeleri ve gelişmelerine katkı sağlayacak temel eğitim programı Ekim 2017'den itibaren gerçekleştirilecektir. Her yaşta aile ferdinin katılabileceği program kendi içinde bütünlük arz eden 8 ayrı modül ve 8 ayrı eğitimden oluşmaktadır. Başlangıç aşamasında, katılımcıların işletmelerinin ve ailelerinin mevcut kurumsallaşma düzeylerinin tespitinin yapılacağı ve eğitim sonrasında da değişimin, ilerlemelerin takibi ve değerlendirmelerinin yapılacağı bu program, ayrıca her modül sonrasında farklı ailelerin deneyim paylaşımları ile gerçek hayattan öğrenme olanağı da sunuyor.

Akademiye ve programlarına ilişkin tüm ayrıntılara web adresimiz olan www.taider.org.tr üzerinden ulaşabilirsiniz. Aile işletmeleri mensuplarının görüş ve düşüncelerini bizlere akademi@taider.org.tr adresimizden ulaştırmalarından da memnuniyet duyarız. Siz de işletmenizin ruhunu TAİDER Akademi ile geleceğe taşıyın. ■



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

EGİAD'ın düzenlediği 74. Ege Toplantısında konuşan TÜSİAD Başkanı Erol Bilecik, olağana dönelim çağrısında bulundu

TÜSİAD'dan İzmir'e girişimcilik övgüsü

Şirketlerin değişim yönetimini gerçekleştirebilmek için yeni jenerasyonların kendine has özelliklerini de göz önünde bulundurarak artık daha insan odaklı ve yenilikçi yönetim stratejileri ile hareket etmeleri gerekiyor. Sürekli değişen ve gelişen dünya şartlarında rekabet üstünlüğü yakalayabilmenin yolu, yeni iş fikirleri bularak bunlara hayat vermekten geçiyor.

TÜSİAD'DAN İZMİR'E GİRİŞİMCİLİK ÖVGÜSÜ

TÜSİAD'ın Kurum İçi Girişimcilik Buluşmaları, EGİAD'ın ev sahipliğinde İzmir'de gerçekleştirildi. İki ayrı oturumda gerçekleşen toplantıda konuşan TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Murat Özyeğin, İzmir'i kurum içi girişimcilik konusunda temel bir yerde gördüklerini söyledi. Toplantının ardından Alsancak Tarihi Havagazı Fabrikası'nda EGİAD 74'üncü Ege Toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıda konuşan TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, hukuk, demokrasi ve özgürlükler ülkesi olmanın Türkiye için elzem sayıldığını söyledi. 15 Temmuz darbe girişiminin zorunlu kıldığı olağanüstü hal (OHAL) geride bırakılarak olağan devlet hukukuna geri dönülmesi çağrısında bulundu

TÜSİAD tarafından gerçekleştirilen Kurum İçi Girişimcilik Buluşmaları, İzmir'de Ege Genç İş Adamları Derneği (EGİAD) ev sahipliğinde gerçekleştirildi. İzmir ve çeşitli illerden gelen işadamlarının yoğun ilgi gösterdiği etkinliğin açılış konuşmaları EGİAD Başkanı Aydın Buğra İter ile TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Girişimcilik Yuvarlak Masa Lideri Murat Özyeğin tarafından yapıldı. Etkinlikte 'Kurum İçi Girişimciliğin ABC'si' ve 'Nereden Başlamalı? Nelere Hazırlıklı Olmalı' başlıklı iki ayrı panel düzenlendi. Etkinliğin ardından

ise EGİAD 74'üncü Ege Toplantısı yapıldı. 74'üncü Ege Toplantısına TÜSİAD Başkanı Erol Bilecik'in yanı sıra İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, EGİAD Başkanı Aydın Buğra İter, Ege İhracatçı Birlikleri Başkanı Sabri Ünlütürk, İZSİAD Başkanı Hasan Küçükkurt ile işadamları ve dernek üyeleri katıldı.

ŞİRKET YÖNETİMLERİNDE YENİ BİR YAKLAŞIM

EGİAD'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen etkinliğin açılış konuşmasını EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter yaptı. İş modellerinin temelinde yer alan verimlilik ve etkinlik gibi kilit başarı faktörlerin üzerine - girişimcilik, sürdürülebilirlik, yenilik ve yaratıcılık gibi kavramların eklenmesiyle şirket yönetimlerinde yeni bir yaklaşım ihtiyacı ortaya çıktığını belirten EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter, "Şirketlerin, devamlılık ve kurumsal dayanıklılığını artırabilmesi için, inovasyon ve girişimcilik ruhunu organizasyonların katmanlarına yayması ve iş yapış biçimlerinin daha dinamik bir yapıya kavuşturması gerekiyor. Değişim mühendisliği ya da yeniden yapılanma süreci, şirketlerde önce kabuk değişimi ve daha sonra da kan değişimi yoluyla organizasyonun temel yeteneklerinin güçlendirilmesini amaçlıyor. Bir kültür yenilenmesini de



Erol Bilecik
TUSIAD Başkanı

kapsayan bu süreç, her düzeyde çalışanların projelerinin sahiplenildiği, şirketlerin çalışanlarını hem süreç iyileştirme hem de yeni fikirler geliştirme konusunda cesaretlendirdiği ve buna altyapı sağladığı bir ortamın oluşturulmasına ihtiyaç duyuyor. Dünyanın önde gelen şirketlerinde bu yönde yeni bir örgüt kültürünün yerleşmeye başlaması ile yeni ürün fikirlerinin, yenilikçi süreç iyileştirmelerinin ve yeni girişimlerin önü açılıyor” dedi.

Değişimi ayak uydurmayanlar yok olmaya mahkum 50 yıl önce Fortune 500 listesinde yer alan şirketlerin yaklaşık yüzde 90'ının bugün faaliyet göstermediğini dikkat çeken İter, “Değişim yönetimini planlamayan, girişimcilik ve inovasyon ruhunu kurum içinde desteklemeyen, iş yapış biçimlerini kurumsal ve dinamik bir yapıya kavuşturamayan şirketlerin, çağın gerisinde kalarak yok olma tehdidi ile karşı karşıya olduğunu görüyoruz. Şirketlerin değişim yönetimini gerçekleştirebilmek için yeni jenerasyonların kendine has özelliklerini de göz önünde bulundurarak artık daha insan odaklı ve yenilikçi yönetim stratejileri ile hareket etmeleri gerekiyor. Sürekli değişen ve gelişen dünya şartlarında rekabet üstünlüğü yakalayabilmenin yolu, yeni iş fikirleri bularak bunlara hayat vermektir



Murat Özyeğin
TUSIAD Yönetim Kurulu Başkan
Yardımcısı ve Girişimcilik
Yuvarlak Masa Lideri



Aydın Buğra İter
EGİAD Başkanı



50 yıl önce Fortune 500 listesinde yer alan şirketlerin yaklaşık yüzde 90'ının bugün faaliyet göstermediğini dikkat çeken İlter, "Değişim yönetimini planlamayan, girişimcilik ve inovasyon ruhunu kurum içinde desteklemeyen, iş yapış biçimlerini kurumsal ve dinamik bir yapıya kavuşturamayan şirketlerin, çağın gerisinde kalarak yok olma tehdidi ile karşı karşıya olduğunu görüyoruz."

geçiyor. Şirketlerin rekabet edebilmeleri için bütün iş süreçlerinde inovatif olmaları bir zorunluluk haline geldi. İnovasyona dayalı gerçek rekabetçi üstünlük ise, tüketici ve kullanıcı için fayda yaratan yeni ürünlerin ve hizmetlerin pazara sunumu ile mümkün olabiliyor. EGİAD olarak, genç girişimcilerin desteklenmesi yanında, kurumiçi girişimciliği de çok önemsiyor ve derneğimiz bünyesinde düzenlediğimiz çeşitli etkinliklerle, bu konuda üyelerimizi bilinçlendirmeye ve farkındalık yaratmaya çalışıyoruz" diye konuştu.

GİRİŞİMCİLİKTE İZMİR ÖN PLANDA

TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Girişimcilik Yuvarlak Masa Lideri Murat Özyeğin ise girişimcilikte İzmir'in son yıllarda ön plana çıktığını söyledi. Özyeğin, "Girişimciliğe dayalı kalkınmayı adeta olmasa olmaz olarak gördüğümüz noktada kalkınma ve gelişim için İzmir'i temel bir yerde görüyoruz. Gençler için düzenlediğimiz "Bu Gençlikte İş Var" yarışmasında son üç yıldır en çok başvuruyu İzmir'den aldık. TÜSİAD Girişimcilik Bayrağı'nı 3 yıldır İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde göndere çekiyoruz. İzmir Ekonomi Üniversitesi, üç yıldır İzmirli girişimcilik ruhu ile ilgili çok şey söylüyor. İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde çok önemli ve verimli toplantılar gerçekleştirdik" dedi.

GİRİŞİMCİLİK KONUSUNDA ÖNEMLİ ŞİRKETLER ARAŞTIRILDI

Toplantının hazırlık sürecinde ülkenin en önemli şirketlerindeki girişimcilik örneklerini bir süzgeçten geçirdiklerini dile getiren Özyeğin, "Türkiye'nin önde gelen yerli ve yabancı şirketlerin kendi içinde 11-12 sunum yaparak kendi içlerinde girişimcilik ruhunu nasıl arttırmayı planladıklarını ve gündemlerinden düşürmeyeceklerini örneklerle anlatarak yardımcı olduk. Bu örnekleri ele alarak bugünkü toplantının temelini oluşturduk. Elde ettiğimiz örneklerle EGİAD ve ülkedeki diğer önemli paydaşlarımızla bir araya getirmeyi hedefliyoruz. Bu panelleri devam ettireceğiz. Burada amaç, şirketler için gelişimden yana başka bir seçeneğin olmamasıdır.

ABD'deki istihdamın yüzde 90'ı son 5 yılda kurulan şirketlerin sayesinde oluşturuldu. Bu çok önemli. Yeni jenerasyon yöneticileri, 1. Kuşak jenerasyon yöneticilerini birçok noktada ikna etmeye, bu değişimi tetiklemeye çalışıyor. Bu değişimi bazı zamanlar içerideki kültürel çalışmadan dolayı da sağlayamıyor. Buradaki örneklerden alarak bol bol kullanın diye arzu ediyoruz. İçimizdeki en güzel örnekleri bugün buraya toplamaya çalıştık" diye konuştu.

Konuşmaların ardından “Kurum İçi Girişimciliğin ABC’si” ve “Nerden Başlamalı Nelere Hazırlıklı Olmalı?” başlıklı paneller düzenlendi. Accenture Türkiye Genel Müdürü Dilnişin Bayel’in moderatörlüğünde “Kurum İçi Girişimciliğin ABC’si” paneline, INGBank Operasyon ve Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Görkem Köseoğlu, Koç Holding İnovasyon Programından Sorumlu Koordinatörü Murat Peksavaş, Maxion Türkiye Operasyonları Genel Müdürü Hakan Ünlü konuşmacı olarak katıldı.

Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Merkezi Direktörü İhsan Elgin moderatörlüğünde “Nerden Başlamalı Nelere Hazırlıklı Olmalı?” paneline ise EGIAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı ve Barçın Spor A.Ş E-Ticaret Direktörü Ali Barçın, COQUI, Allianz Türkiye Genel Müdürü Aylin Somersan Doğuş Grubu Müşteri Sistemleri Genel Müdürü Hakan Kaplan ve TÜSİAD Kurum İçi Girişimcilik Çalışma Grubu Başkanı ve ING Bank Genel Müdürü Pınar Abay konuşmacı olarak katıldı.

EGİAD 74’ÜNCÜ EGE TOPLANTISI

İki ayrı oturumun ardından TÜSİAD ve EGIAD üyeleri Alsancak Tarihi Havagazı Fabrikası yemek yedi. Yemek sonrasında EGIAD 74’üncü Ege Toplantısı gerçekleştirildi. Anayasa referandumuna değinen Başkan Bilecik, seçim güvenliğinin işleyen bir demokrasinin olmazsa olmazı olduğunu vurguladı. Bilecik, “Türkiye’nin sahip olduğu olumlu karnenin kesinlikle değişmemesi gerekiyordu. Tarihimizin en önemli seçimlerinden birinin seçim güvenliği anlamında zedelenmesi, üzücü oldu. Daha önümüzde onlarca seçim olacak. Ama oluşacak şüphe, seçimlerden bile daha önemli olacak. Böyle bir mirasa sahip olduk. Umarım bu önümüzdeki günlerde farklı bir değişime uğrar” ifadelerini kullandı.

“SEÇİMLERDEN YORULDUK”

Türkiye’nin önünde somut bir reform gündemi olduğunu, demokrasi, ekonomi ve Avrupa Birliği’nin bu gündemin ana konuları olduğunu kaydeden Bilecik, “Referandum süresinde siyasi üslubun sürdürülebilir olmadığını gördük. Bu söylemlerin yapısal reformların hayata geçmesine engel olduğunu her zaman söyledik. Bugüne kadar yapılan bir çok ekonomik program son

4 yılda bir seçimden bir diğer seçime koşmaktan dolayı başta iş insanları olmak üzere hepimizi yordu. Aynı maddelerin tekrar tekrar gündeme getirilmesiyle ‘yapısal reform’ kelimesinin bile içi neredeyse boşaltılmak üzere” dedi.

“SEÇİM GÜVENLİĞİ ZEDELENDİ”

Toplantıda Anayasa referandumuna değinen Başkan Bilecik, seçim güvenliğinin işleyen bir demokrasinin olmazsa olmazı olduğunu kaydetti. Bilecik, “Türkiye’nin sahip olduğu olumlu karnenin kesinlikle değişmemesi gerekiyordu. Tarihimizin en önemli seçimlerinden birinin seçim güvenliği anlamında zedelenmesi üzücü oldu. Daha önümüzde onlarca seçim olacak. Ama oluşacak şüphe, seçimlerden bile daha önemli olacak. Böyle bir mirasa sahip olduk. Umarım bu önümüzdeki günlerde farklı bir değişime uğrar” ifadelerini kullandı.

YAPISAL REFORMLARI SÜRATLE HAYATA GEÇİRMEK ŞART

Türkiye’nin atılma geçmek için artık beklemeye tahammülü olmadığını vurgulayan Başkan Bilecik, “Hemen yola koyulsak bile önümüzde sadece 18 ay var. Eğer bu süreyi de seçim süreciyle geçirirsek çok kan kaybeder ve neredeyse toparlanmamız imkansız hale gelir. Onun için bizim yapısal reformları süratle hayata geçirmemiz şart” dedi. Hukuk, demokrasi ve özgürlükler ülkesi olmanın Türkiye için elzem sayıldığını açıklayan Bilecik, “Bu hedefler için alınması gereken tedbirler açıktır. 15 TEMmuz darbe girişimimn zorunlu kıldığı OHAL geride bırakılarak olağan devlet hukukuna geri dönmeli. Eğer açık toplum olamazsak, özgürlükleri güvence altına alamazsak hak ettiğimiz yerde olamayız. Kamu yönetiminde riyakat kriterleri di uygulanmalıdır” diye konuştu.

“YARGIDAKİ ŞÜPHELER SONLANDIRILMALI”

Yargı erkinin bağımsızlığı ve tarafsızlığı konusunda düzenlemelerin acilen devreye alınması gerektiğini kaydeden Bilecik, “Onun tarafsızlığını ortadan kaldıracak şüpheler sonlandırılmalıdır. Adil yargılama ve ifade özgürlüğü başta olmak üzere pek çok hak genişletilmeli. İnternet ve bilgiye erişim hakkının zedeleniyor olması bizim gibi gelişmekte olan bir ülke hak etmiyor” ifadelerini kullandı. ■



Altın yatırımını cazip hale getiren birçok sebep bulunmaktadır. Sistematik finansal endişeler ortaya çıktığında bankalara olan güven azalabilmektedir. Eğer finansal sisteme güvensizlik üst düzeye çıkarsa mevduat sahipleri bankadaki mevduatlarını panik halinde çekmeye başlarlar. Bankadaki nakit rezervleri müşteri talebini karşılayamaz boyutta ise bankacılık sistemi çökebilir. Bu tür panik ortamlarında yatırımcılar altını güvenli bir değer saklama aracı olarak görmektedir.

Kriz Zamanlarında Alternatif Yatırım Aracı Olarak Altın

Çin'de büyüme oranı beklenenin biraz üzerinde gerçekleşmiş, son 4 yıldır (-) olan üretici enflasyon endeksi (+) değerlere çıkmıştır. Ancak Arjantin ve Brezilya gibi Güney Amerika ülkeleri ile Türkiye'de, özellikle turizm gelirlerinin azalması ve kurlardaki değişkenlikle beraber, piyasa hareketliliği beklenenin altında gerçekleşmiştir.

Doç.Dr. Mehmet Umutlu

Yaşar Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı

Yatırım araçlarının çeşitlendirilmesi bazı yatırımlardaki kötü performansın diğer yatırımlardaki iyi performans ile dengelenmesini sağlayarak riski azaltıcı bir etki yapmaktadır. Fakat kriz zamanlarında hisse senetlerinden gayrimenkul yatırımlarına, türev araçlardan yatırım fonlarına kadar birçok yatırım aracı aynı anda kötü performans sergilediğinden çeşitlendirme yaparak riskten korunmak zorlaşmaktadır. Kriz zamanlarında birçok yatırım aracı kayıplara yol açarken bu kayıpları telafi edecek yatırım araçları bulmak portföy yatırımcıları için büyük önem taşımaktadır. Böyle zamanlarda altın alternatif bir yatırım aracı olarak ön plana çıkmaktadır.

Altın değerli madenler arasında en popüler olanıdır. Sınırlı miktarda bulunması, dayanıklılığı, kolay şekil alabilmesi, ısı ve elektrik iletkenliği olması gibi özelliklerinden dolayı değerlidir.





Bu tercih edilen özelliklerinden dolayı altın arzının yaklaşık 10%'u endüstriyel alanlarda kullanılmaktadır. Kuyumculuk ve mücevherat endüstrisindeki altın talebi yıllık üretiminin 50%'si kadardır. Son olarak yatırımcılar altın arzının yaklaşık 40%'ını ellerinde nakit olarak veya yatırım amacı ile tutmaktadırlar.

Altın fiyatını çeşitli faktörler etkilemektedir. Bu faktörlerden ilki merkez bankalarının altın rezervleri bulundurmalarıdır. Merkez bankaları döviz rezervleri yerine altın rezervlerine daha çok yöneldikçe altın talebi artmakta bu da altın fiyatını artmaktadır. Altının fiyatını etkileyen diğer bir faktörde Amerikan dolarının değeridir. Genellikle altın fiyatı ile Amerikan doları değeri arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Yatırımcılar doların güçlü olduğu zamanlarda dolara yatırım yapmaya ve dolar üzerinden işlem yapmaya meyilli olmaktadır. Ekonomik belirsizliğin çoğaldığı ve doların değerinin zayıfladığı dönemlerde ise altın rağbet görmektedir. Ayrıca altın, kuyumculuk ve mücevherat sektörlerinde ve tıbbi cihaz üretiminde ve elektronik endüstrisinde de talep edilmektedir.

Bu sektörlerdeki altın talebi arttıkça altın fiyatı da yükselmektedir. Altının talebini ve bu yolla fiyatını etkileyen bir diğer etmen ise altının servet koruma özelliğidir. Ekonomik kriz zamanlarında, hisse senetleri, şirket

tahvilleri ve gayrimenkullerin getirileri düşerken, birçok yatırımcı altını güvenli bir liman olarak görmekte ve bu yüzden altın yatırımı yapmayı tercih etmektedir.

Bununla birlikte altın, döviz fiyatlarındaki dalgalanmaların ve enflasyonun yarattığı risklerden korunmayı sağlayacak bir sigorta olarak da kullanılabilir. Son olarak altının üretim miktarı yani altın arzı da altın fiyatını belirleyen bir diğer faktördür.

Çin, Güney Afrika, Amerika Birleşik Devletleri, Avustralya, Rusya Federasyonu ve Peru dünya altın üretimindeki önemli oyuncular. Altın üretimi 2000'li yıllardan itibaren düşüştü. Bunun bir nedeni yüzeye daha yakın altın rezervlerinin artık çıkartılmış olması ve yeni rezervlere ulaşmak için daha derine gidilmesi gerekliliğinin baş göstermesidir. Bu da daha az miktarda altının daha fazla maliyetle çıkartılması ve sonuç olarak altın fiyatlarının artması anlamına gelmektedir.

Altın yatırımını cazip hale getiren birçok sebep bulunmaktadır. Sistematiik finansal endişeler ortaya çıktığında bankalara olan güven azalabilmektedir. Eğer finansal sisteme güvensizlik üst düzeye çıkarsa mevduat sahipleri bankadaki mevduatlarını panik halinde çekmeye başlarlar. Bankadaki nakit rezervleri müşteri talebini

karşılayamaz boyutta ise bankacılık sistemi çökebilir. Bu tür panik ortamlarında yatırımcılar altını güvenli bir değer saklama aracı olarak görmektedir. Yüksek enflasyon zamanlarında ise birçok varlık değerini yitirirken altın yatırımı sigorta poliçesi gibi görev yapabilmektedir. Ayrıca altın yüksek değer ihtiva eden bir taşınabilirdir. Altının bu özelliği savaşta ve politik kriz zamanlarında önem kazanır. Olağanüstü durumlar ortaya çıktığında servetini hızlıca taşıyabilen biri hayatta kalma şansını arttırmış olacaktır. Altına yatırımın belki de en önemli avantajlarından biri de özellikle kriz zamanlarında etkin çeşitlendirme sağlayarak portföy riskini azaltmasıdır.

Bir varlığın portföy riskini azaltma derecesi o varlığın portföydeki diğer varlıklarla birlikte hareket etme derecesine, yani korelasyonuna, bağlıdır. Bir varlığın, portföyü oluşturan diğer varlıklarla korelasyonu ne kadar düşükse portföyün riski o kadar çok azalır.

Buradaki temel fikir şöyle açıklanabilir. Birbirleriyle düşük korelasyona sahip olan varlıklar aynı yönde hareket etmeyecek böylece bazı varlıklar negatif getiri sağlarken diğer varlıklar ters yönde hareket ederek pozitif getiri sunacaklardır. Böylece portföyün toplam getirisinde negatif ve pozitif getiriler birbirlerini yok edecek ve portföy getirisi büyük dalgalanmalar göstermeyecektir.

Bu açıklamadan da anlaşılacağı üzere etkin bir çeşitlendirme için negatif korelasyona sahip varlıklar (yani biri fiyat artışı sağlarken diğeri fiyat azalışı gösteren varlıklar) bir araya getirmek kritik noktadır. Şekil 1 altının diğer yatırım araçları ile korelasyonunun ekonomik daralma (kriz) ve genişleme zamanlarındaki seyri göstermektedir.

Şekil 1'de görüldüğü üzere kriz dönemlerinde altının global hisse senetleri ve Amerika menşeli hisse senetleri (S&P 500)

ile korelasyonunun azaldığını göstermektedir. Bu da altın yatırımının kriz zamanlarında ne kadar değerli bir yatırım aracı haline dönüştüğünü göstermektedir.

Portföyünde yeterli miktarda altın bulunduran bir yatırımcı kriz dönemlerinde çok tipik olarak gözlemlenen kötü hisse senedi performansından dolayı kayba uğrasa da hisse senetlerinin tersi yönde hareket ederek iyi performans sergileyen altın yatırımlarından getiri elde edecektir. Bu sayede portföyün toplam getirisi çok fazla değişkenlik göstermeyecek ve istikrarlı bir şekilde seyredecektir.

Şekil 2'de yedi kriz döneminin beşinde altın fiyatlarının yükseldiği ve bu dönemlerde altına yatırım yapanların pozitif getiriler elde ettikleri görülmektedir. Yani kriz dönemlerinden önce portföyünde anlamlı miktarda altın bulunduran yatırımcıların avantajlı duruma geçmektedirler.

Sonuç olarak portföyünde altın bulunduran yatırımcılar portföylerini daha etkin çeşitlendirebilmekte ve bunun sağladığı risk azaltıcı faydalardan yararlanabilmektedir. Bu faydalar kriz dönemlerinde daha da artmaktadır. Portföyün büyük bir kısmının altına dayalı olması portföy çeşitlendirmesini azaltacağı için iyi bir strateji olmayacaktır. Diğer taraftan portföyde çok küçük miktarlarda altın bulundurmakta elde edilecek faydaları sınırlandıracaktır. Nihai olarak bir yatırımcının ne miktarda altın yatırımı yapacağını yatırımcının yaşı, risk toleransı, servet düzeyi, çeşitlendirme ihtiyaçları vb. faktörler belirlemektedir. ■

Kaynakça

Investing in Precious Metals, E-Kitap, David Ganz

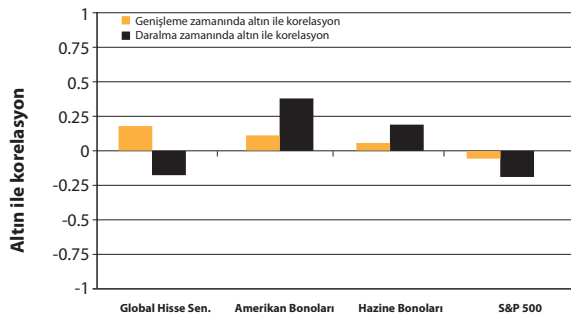
Everything You Need to Know About Investing in Gold and Silver, E-Kitap, Cody Willard

Investing in Precious Metals 101: Everything You Need to Know About Buying and

Storing Physical Gold and Silver, E-Kitap, Hard Asset Alliance

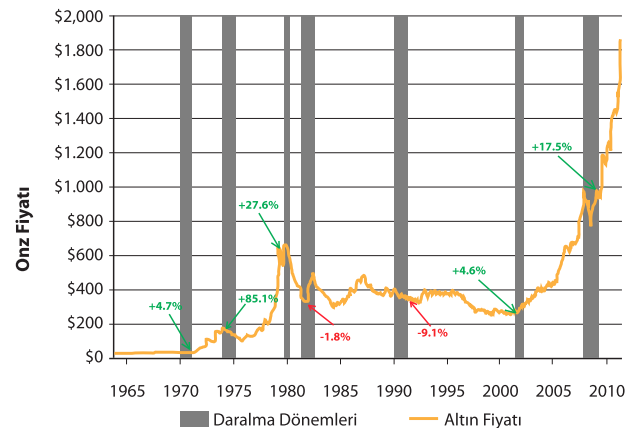
https://en.wikipedia.org/wiki/Gold_as_an_investment

Şekil 1: Altının Diğer Varlıklar ile Korelasyonu



Kaynak: Dünya Altın Konseyi ve Hard Assets Alliance

Şekil 2: Kriz Dönemlerinde Altın Getirisi



Kaynak: Thomson Reuters, Federal Reserve, Hard Assets Alliance

MURAT ÇAY LOJİSTİK

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 : Hıdırağa 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



Deprem gerçeği ile yaşamayı öğrenmemiz gerektiği gibi artık dalgalanmalar, krizler, riskler, belirsizlikler ve tekinsizliklerle şekillenen VUCA gerçeği ile yaşamayı ve iş yapmayı öğrenmek zorundayız.

VUCA Dönemi'nde Şirket Yönetimine Yeni Yaklaşımlar

İyi bir yönetici, VUCA döneminin özelliklerini iyi anlamış ve kavramış olmalıdır. VUCA tartışmalarında sık sık dile getirilen VUCA stratejik düşünme anlayışının sonu mu olacak sorusunun tek bir cevabı var. Tam tersi stratejik düşünce sistemi daha da önemli hale gelecek. Bu nedenle, şirket kültürü ve vizyonu ve olaylara yaklaşım tarzları VUCA dönemine uyumlu ve daha pozitif bir kültür ile değişmiş olmalıdır.

EĞİAD olarak StratejiCo Danışmanlık Şirketi ile işbirliği yaparak başlattığımız VUCA Döneminde Ayakta Kalmak- İş Dünyası İçin Strateji Çalıştayları devam ediyor. 56 katılımcı ile Şubat ayında yapılan ve EĞİAD Başkanı Aydın Buğra İlter'in açılış konuşması ile başlayan ilk çalıştayın birinci oturumunda VUCA ile ilgili genel bilgiler sunuldu. Katılımcılar ikinci oturumda önce eğlenceli bir oyun oynadılar ve daha sonra gruplar halinde çalışarak sunumlar gerçekleştirdiler. Mart ayında yapılan ikinci çalıştayımızda Çevik Stratejiler ve Çevik Organizasyon konusuna odaklanıldı. Her ay bir çalıştay şeklinde kurgulanan projede EĞİAD üyeleri aktif katılımıla örnek olaylar ve senaryolar üzerinden grup çalışmaları yapmaktadırlar.

NEDEN VUCA?

Dünya her alanda belirsizlik ve buna bağlı risklerin arttığı, hatta "yüksek risk" altında çalışmanın "Yeni Normal" olarak kabul edildiği önemli bir dönemden geçiyor. Tüm kuruluşlar bu "Yeni Normal" denilen işleyişe uyum sağlamaya çalışıyorlar. Bu dönemde iş yapmak, özellikle de sürdürülebilir büyüme ve karlılık hedeflerini yakalamak eskisine kıyasla oldukça zor. VUCA döneminin farkında olmak, bu döneme uygun stratejiler geliştirmek ve yönetim modellerini kullanmak başarı için kaçınılmaz hale geldi. Artan terör olayları, siyasi çekişmeler, kur hareketleri, dış ilişkilerde krizler, çeşitli ülkelerdeki ekonomik ve siyasi gelişmelerin

olumlu ya da olumsuz etkileri, teknolojik ilerlemeler ve her şeyin baş döndürücü şekilde değişmesi şirketlerin yönetim yaklaşımlarını farklılaştırdı.

VUCA Çalıştaylar serisi farklı sektörlerden ve değişik ölçekli EĞİAD üye firmalarından oluşan bir grup ile uzun soluklu bir proje olarak gerçekleştirilmektedir. İnteraktif bir yaklaşımla kurgulanan toplantılar serisinin sonunda hem bir farkındalık oluşturmayı hem de seçilen firmalarımızla daha uzun süreli bir VUCA'ya hazırlanma sürecinin ilk adımlarını atmayı amaçlıyoruz.

VUCA DÖNEMİNDE YÖNETİCİ VE YÖNETİM

İyi bir yönetici, VUCA döneminin özelliklerini iyi anlamış ve kavramış olmalıdır. VUCA tartışmalarında sık sık dile getirilen VUCA stratejik düşünme anlayışının sonu mu olacak sorusunun tek bir cevabı var. Tam tersi stratejik düşünce sistemi daha da önemli hale gelecek. Bu nedenle, şirket kültürü ve vizyonu ve olaylara yaklaşım tarzları VUCA dönemine uyumlu ve daha pozitif bir kültür ile değişmiş olmalıdır.

Kurumsal yönetim ilkelerinin şirketlerde kökleşmesi ile birlikte risklerin ve fırsatların yönetimi daha da kolaylaşacaktır. Kriz, fırsat, değişkenlik, eskinin yeni, yeninin eski olması, anlık değişim, anlık adaptasyon, esneklik gibi pek çok özelliği barındıran VUCA döneminde, şirketlerin önceliği, inovasyon,

iletişim ve kurumsal yönetim olmalıdır. Deprem gerçeği ile yaşamayı öğrenmemiz gerektiği gibi artık dalgalanmalar, krizler, riskler, belirsizlikler ve tekinsizliklerle şekillenen VUCA gerçeği ile yaşamayı ve iş yapmayı öğrenmek zorundayız. Soğuk Savaş sona erdikten sonra 1990'ların sonunda ABD ordusu dünyayı tanımlamak için VUCA kavramını kullandığında bu pek çok kimse için çok fazla bir şey ifade etmiyordu. Dünya finansal ve politik krizlerle sarsılmaya başladığında, şirketler başta olmak üzere hükümetler ve diğer organizasyonlar artık hiçbir şeyin eskisi gibi olmadığını görmeye başladılar. VUCA'yı anlamak, her şeyin değiştiği bir iklimde fırtınalara hazırlıklı olma ve karşı durabilme bilincini simgeliyor.

VUCA, siyaset ve iş dünyasındaki ihtiyacımız olan liderlik tiplerini de etkiliyor. Ülkeler ve şirketler sisli, puslu ortamda uzakları görebilen, ne, neden, nasıl, ne zaman gibi sorulara cevaplar bulabilen, belirsizliklerin korkutuculuğu karşısında yılmayan, karmaşık sorunlar karşısında karar alma kabiliyetlerini mükemmel şekilde kullanabilen, çevresel faktörler ne kadar yıkıcı olursa olsun yönettiği organizasyonu veya ülkeyi güvenli limanlara ulaştırır liderleri bekliyor.

VUCA döneminde çevik ve yalın organizasyon tiplerinin önemi bir kat daha ortaya çıkıyor. Yenilikçilik, hız, suyun akış yönünün tersine yüzebilenler, oyun değiştiriciler, şirketlerdeki anarşistler VUCA sisteminde başarıyı yakalamada oldukça önemli roller oynuyor.

Daha önce yönetim literatürüne giren birçok kavramın aksine VUCA gelip geçici bir olgu değil. VUCA bundan sonra yaşamın ayrılmaz bir parçası.

Dünya artık küreselleşmenin sürüklediği bir yeni düzen içinde yoluna devam ediyor. Beklenmeyen gelişmeler diye bir kavram olmayacak. Artık her şeyi bekler hale geleceğiz ve hiçbir gelişme bizi şaşırtmayacak.

EGİAD olarak hem üyelerimizin hem de iş dünyasındaki diğer paydaşlarımızın dikkatini bu yeni kavrama çekmek ve Dünyadaki değişikliklerin ekonomide ve iş modellerinde yarattığı değişime ilişkin farkındalığı arttırmak üzere hazırladığımız VUCA Çalıştaylar Dizisi Projesi'nin ilk çalıştay sonuç raporundaki bulgular aşağıda EGİAD Yarın okurlarına sunuyoruz. ■



EGİAD

1. Vuca Çalıştay Raporu

Konu	VUCA Döneminde Ayakta Kalmak Çalıştayları Tanıtımı	Tarih	24.02.2017
StratejiCo. Ekip	Selim Oktar Emre Doğru Cemre Antmen	Yer	İzmir Hilton Oteli

Katılımcı Sayısı	56
-------------------------	-----------

Gündem
<ul style="list-style-type: none"> VUCA Dönemi Tanıtımı Katılımcı Görüşleri Grup Çalışmaları

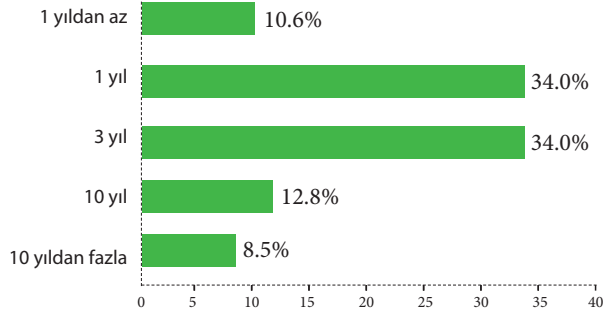
TOPLANTININ 1. AŞAMASI

İçinde bulunduğumuz VUCA döneminin özellikleri ve günümüzde karşılaştığımız gelişmelerin anlatıldığı sunum çalışmasında; dünya ekonomisindeki katma değer değişimi, dijitalleşmenin boyutları, VUCA dönüşümlerinin tarihsel değerlendirmesi üzerinde durulmuştur. Sunumda belirtilen bu dönemlerin 10 belirgin özelliği şu şekildedir:

1) Siyasi Öngörülmezlik
2) Katma Değer Yaratan Sektörlerde Değişim
3) Robot Teknolojisi
4) Yeni Tedarik Teknolojileri
5) Yapay Zeka - Deep Learning
6) Gelir Dağılımında Eşitsizlik
7) Ekonomik Kırılganlık
8) Nüfus Hareketleri
9) Yeni Nesil Tüketim
10) Çevre ve Toplum

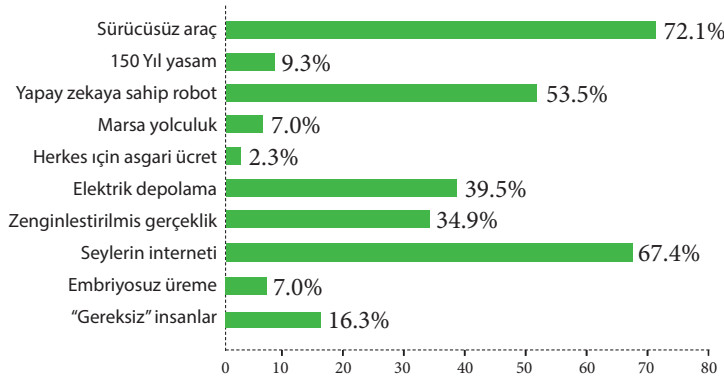
Sunum aşamasında, interaktif olarak katılımcıların VUCA dönemiyle ilgili görüşlerini belirttikleri anket sonuçları aşağıda verilmiştir:

1) İşiniz açısından baktığınızda, ne kadar süreyle önünüzü görebiliyorsunuz?



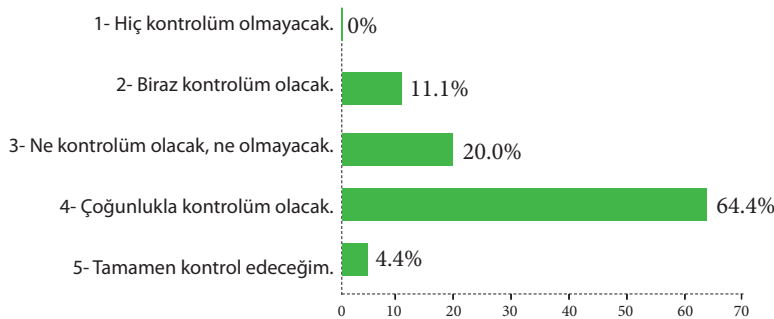
Katılımcıların %55'i 3 yıl ve üzeri süreyle önlerini görebildiklerini düşünüyor.

2) Sizce önümüzdeki dönemde hangileri gerçekleşecek? (Üç seçenek işaretleyiniz)



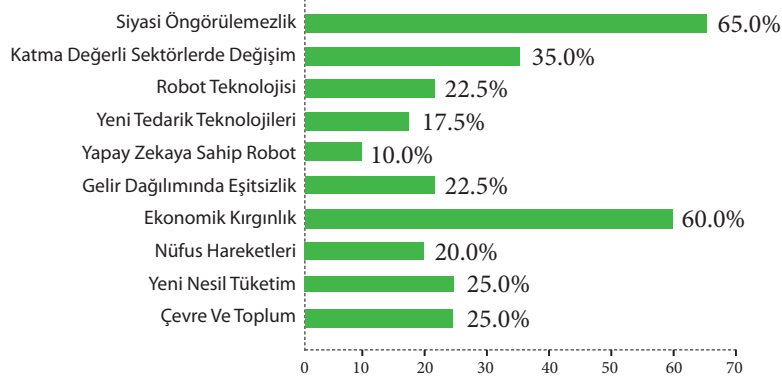
Katılımcıların 2/3'sinden fazlası yakın gelecekte sürücüsüz araçların ve nesnelerin interneti (Internet of Things) gibi konuların hayatımızın bir parçası olacağını düşünüyor

3) Sizce VUCA döneminde işinizle ilgili konularda ne kadar kontrol sahibi olacaksınız (1-5 arası puanlama)



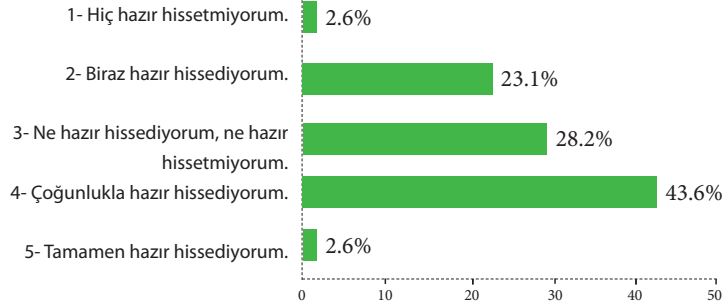
Katılımcıların %64'ü önümüzdeki dönemde karşılaştığımız gelişmeler üzerinde çoğunlukla kontrolü olduğunu düşünüyor.

4) Sunumda anlatılan faktörlerden hangileri sizin için daha önemli? (Üç şık işaretleyiniz)



Katılımcıların çoğunluğu yaşadığımız döneminin en önemli özellikleri olarak siyasi öngörülemezliği ve ekonomik kırınglığı işaret ediyor.

5) Kendinizi VUCA dönemine ne kadar hazır hissediyorsunuz?



Katılımcıların toplamda %43,6'sı VUCA dönemine kendi işleri açısından hazır olduklarını düşünürken yalnızca %2,6'sı hiç hazır olmadığını ifade etti.

6) Kendinizi nasıl hissediyorsunuz? (Tek kelime ile ifade ediniz)



Sunumun sonunda katılımcıların buldukları ruh halini tek kelimeyle belirtmişlerdir. Öne çıkanlar ise; İstekli, Yorgun, Heyecanlı ve Umutlu olmuştur.

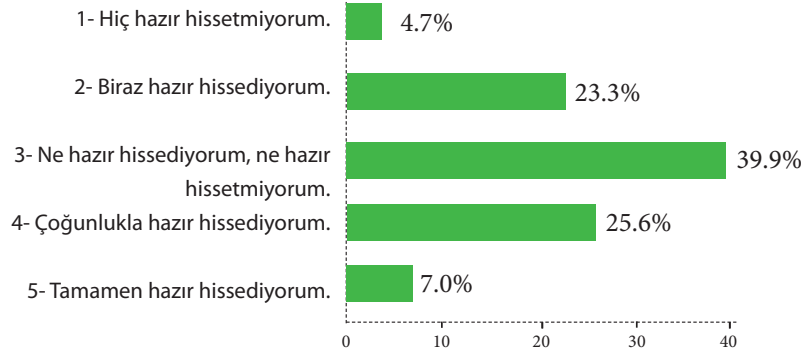
TOPLANTININ 2. AŞAMASI

Toplantının ikinci aşamasında çalıştay formatına geçilmiştir. Üretim, Hizmet ve Ticaret olarak katılımcıların iş alanlarına göre ayrılan gruplar; VUCA dönemiyle birlikte Değer Zinciri, Teknoloji, Müşteriler ve Çalışanlar düzleminde meydana gelebilecek değişimlerle ilgili görüşlerini sunmuşlardır. Sunumların sonuçları aşağıdaki tabloda verilmiştir:

GRUPLAR VE KONULAR	Değer Zinciri	Teknoloji	Müşteriler	Çalışanlar
Ticaret Grubu	<ul style="list-style-type: none"> Stok ve sermaye miktarının azaltılıp özel ürünlere öncelik verilmesi. Çevreye uyumlu, sürdürülebilirliği olan iş yapıları benimsenmeli. Dijitalleşme ve Endüstri 4.0 ilkeleri değer zincirinde yer edilmeli. 	<ul style="list-style-type: none"> Ham madde stoğunun azaltılıp know how, Ar-Ge ve İnovasyona önem verilmesi; Finansal risk analizinin dijital süreçlerle karar mekanizmasına aktarılması. 	<ul style="list-style-type: none"> Müşteriler için kişiselleştirilmiş (customized) ürünler geliştirilmesi. 	<ul style="list-style-type: none"> Çalışanların bilinçlenmesi, müşteri ve pazar farkındalığının sağlanması.
Hizmet Grubu	<ul style="list-style-type: none"> Ar-Ge'nin değer zincirinin önemli bir parçası haline getirilmesi. Oluşan değişimlere ve gelişmelere yönelik yapıların ve sistemin adaptif ve esnek olması. Lojistik sisteminin dönüştürülerek, hızlı teslimat ve kişiselleştirilmiş üretimin hayata geçirilmesi. Çevreye duyarlı hizmet verme değer zincirine eklenmesi. 	<ul style="list-style-type: none"> Dijital dönüşümün elementleri olan Nesnelerin İnterneti (Internet of Things), bulut teknolojiler ve Big Data süreçleri organizasyon genelinde uygulanması. Ar-Ge'nin dijital süreçlerin gelişmesinde etkin bir rol oynaması gerekiyor. Siber bilgi güvenliği için gereken tedbirlerin alınması 	<ul style="list-style-type: none"> Deneyime dayalı CRM ve sosyal medya araçlarıyla müşteri hizmetleri anlayışının geliştirilmesi; Ürün AVM'lerinin yanı sıra hizmetlerin de AVM'lerinin oluşturulup self-service alış verişin sağlanması. İş dünyası için sınırların kalkması ve sınır ötesi pazarlara kolayca ulaşımın sağlanması. 	<ul style="list-style-type: none"> Ofis bazlı çalışmanın bırakılıp istenilen yerden online olarak çalışılması; Uzmanlık gerektirmeyen alanlarda istihdam yerine outsourcing kullanılması ve gerekli konularda uzmanlaşmaya gidilerek İnsan Kaynakları yapılarında dönüşümün yaşanması.

GRUPLAR VE KONULAR	Değer Zinciri	Teknoloji	Müşteriler	Çalışanlar
Üretim Grubu	<ul style="list-style-type: none"> Küresel ısınmaya karşı (CO2 salınımı gibi konularda) üretim sisteminin çevreye uygun duruma getirilmesi; Düşük stok bulundurup; değişen durumlara karşı daha az riskli ve esnek yapılar kurularak katma değerli üretime geçilmesi; Otomasyon ve robot teknolojisinin değer zincirinin önemli bir parçası haline gelmesi 	<ul style="list-style-type: none"> Sanal gerçeklik, Endüstri 4.0 ve dijital dönüşüm için organizasyonların teknolojik olarak kendilerini geliştirmeleri gerekmektedir. Bilgi güvenliği bu dönemde iş dünyasının karşısına çıkacak teknolojik tehditler olarak yorumlanabilir. 	<ul style="list-style-type: none"> Bireysel talepleri karşılayabilecek yapıların kurulması. Hammadde arzındaki değişikliklerle birlikte esnekliğin sağlanması. Ürünlerin ve hizmetlerin iklim, çevre ve toplum açısından uygun hale getirilmesi. 	<ul style="list-style-type: none"> Beyaz yaka çalışan oranındaki artış ve mavi yakanın yaptığı işlerin robotlar tarafından yapıldığı durumda mavi yakalıların bir ara grup olan "Gri Yakalı" olması. Çalışanların esnek çalışma beklentisi ve kuşak çatışması gibi faktörler göz önüne alınarak Kurumsal Dönüşüm sürecinin başlatılması. Mavi Yakalı çalışanlarda, e-learning gibi yeni eğitim sistemlerinin ortaya çıkması.

1) Sunumlar sonunda yapılan interaktif anketler aracılığıyla katılımcılara yeniden VUCA dönemiyle ilgili görüşleri ve anlık olarak hisleri sorulmuştur:



Toplantının ilk aşamasında kendi işleri açısından VUCA dönemine çoğunlukla hazır olanların miktarı %43 iken ikinci aşama sonunda katılımcıların %25'i çoğunlukla hazır hissetmeiş, yaklaşık %28'i hazır olup olmadıklarını bilmediklerini ifade etmiştir.

2) Kendinizi şu anda nasıl hissediyorsunuz? (Lütfen tek kelimeyle ifade ediniz).



Toplantının ilk aşamasında ön planda bulunan ruh halleri istekli, Yorgun, Heyecanlı ve Umutlu olarak verilirken ikinci aşama sonunda Tedirgin ve Umutlu duyguları öne çıktı.

SONRAKİ ADIMLAR

Kapanış sunumunun ardından önümüzdeki dönemde düzenlenecek aylık çalıştay serisi ile ilgili genel bilgiler verilmiştir. Bir sonraki adım olarak, “squad” ekipler kurularak katılımcıların kendi işlerinde aksiyona geçirebilecekleri çevik (agile) projeler ve stratejiler oluşturulması üzerinde durulmuştur.



Temiz Metal Cephe Sistemleri Yönetim Kurulu Başkanı Mimar
Durmuş Temiz, “Eşit şartlarda yarıştığımız zaman
biz hep potadayız” diyor

Dış cephe sistemleri ‘TEMİZ’lere emanet

Röportaj: Seda Gök





Yeni jenerasyon sorumluluk almak istemiyor. Ayın başı gelsin maaşımı alayım diyor. Bu şirket hepimizin, beraber olalım diyoruz. Mühendisi yetiştiriyorsun, kaçıyor ya da çok zor bu iş diyerek basit, rahat çalışacağı bir iş arayışına giriyor.

Temiz Metal Cephe Sistemleri Yönetim Kurulu Başkanı Mimar Durmuş Temiz, Genel Müdürü Mimar Bora Temiz ve Genel Müdür Yardımcısı Mimar Oylum Temiz Hızal, bu sayımızda **'Kuşaktan Kuşağa'** köşemizin konuğu oldular. "Fiyat ile değil, kalite ile iş alma" ilkesini benimseyen Temiz Metal'in kuruluş hikâyesi üzerinden Türkiye'deki inşaat sektörüne ışık tuttuğumuz röportajda Durmuş Temiz, en büyük rakiplerinin merdiven altı üretim olduğuna dikkat çekiyor. "Tüm sorunumuz; kaliteli işçilik ve doğru detayları uygulamak!..." diyen Durmuş Temiz, özellikle alüminyum doğrama sektöründe ciddi bir kan kaybı yaşandığını vurguluyor.

Temiz Ailesi ile, iki kuşak arasındaki iş yapma yöntemindeki değişimi de konuştuk. Oylum Temiz Hızal, babasını "Parayı değil müşterisini seviyor" diye anlatıyor. Oğlu Bora Temiz ise babasının "Söz namustur" ilkesini benimsediğinin altını çiziyor.

Durmuş Bey, öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

DURMUŞ TEMİZ: Antalya'nın Serik ilçesinde dünyaya geldim. İlk, orta ve lise eğitimimi Antalya'da tamamladım. Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık Bölümü'nde okudum. Çiftçi bir ailenin çocuğuyum.

İzmir'e geliş hikâyenizi anlatır mısınız?

DURMUŞ TEMİZ: Eşim avukat, benden önce okulu bitirdi ve gelip İzmir'e yerleşti. Eşimin arkasından önce İstanbul'a gittim. Yani İstanbul'da okumam eşimin sayesinde oldu. O olmasaydı sınava bile gitmezdim. Üniversite dönemi boyunca 4 yıl eşimle aynı şehirde kaldık. Okul biter bitmez de evlendik. İşim yoktu ama kendime güvenim vardı. Pazar günü evlendik ve Salı günü işe başladım.

Bu nasıl oldu?

DURMUŞ TEMİZ: Pazartesi günü iş aradım, Salı günü iş buldum. Kaç para vereceklerini dahi sormadım. İlk işime asgari ücretle başladım ve 3 ay sonra bürodaki en yüksek maaşı alanla aynı seviyeye ulaştım.

İzmir'e geldiğinizde bir pişmanlık duyduunuz mu?

DURMUŞ TEMİZ: İstanbul değil de Antalya'yı hep düşünürüm, hep konuşurum. 1978'lerde askerlikten sonra müteahhit olmak için Antalya'ya gittim. İnşaat sektörü şimdiki durumdan çok daha kötü durumdaydı. Orada bir atölye açmak için girişimlerde bulundum. Antalya'da vitrin yapmaktan başka bir iş yoktu. Yani sektör çok kötüydü. Bu nedenle ben de İzmir'e geri geldim. İzmir'de yanında çalıştığım atölyeye ortak oldum. Sonra daha iyi şartlar ile başka bir işe geçiş yaptım. Burada iyi para kazandım. Babamın maddi durumu iyiydi ama hiç destek istemedim.

Okuyucularımıza şirketin kuruluş hikâyesinden biraz bahsedebilir misiniz?

DURMUŞ TEMİZ: Askere gitmeden önce Antalya'ya gittim ama piyasa şartları olgunlaşmamıştı. İzmir'e geldim ve Saf Metal ile yüzde 35 oranında ortak oldum. Daha sonra askere gidip geldiğimde şirket aynı şirket değildi. Ortağımın hesapsızca harcamaları yüzünden şirket borç içindeydi. Bir buçuk sene çalıştık ve şirketi düze çıkarttık. Bu beni çok zorladı, rahatsız etti ve ortaklığımızı bitirdik.

1980 yılında 2. Sanayi Sitesi'nde 200 metrekare alanda 2 ustayla kendi dükkânımızı açtık. Biz aile olarak sabretmeyi biliriz. Elimizdekiyle yetinmeyi biliriz, çocuklarımız da bilir. Mayanın tutması, eşim sayesinde oldu. Çünkü kendisi çalışıyordu ve bu çalışma evi geçindirmeye yetiyordu. Bunun için ben burayı açarken hiç korkmadım.

Sonra süreç nasıl işledi?

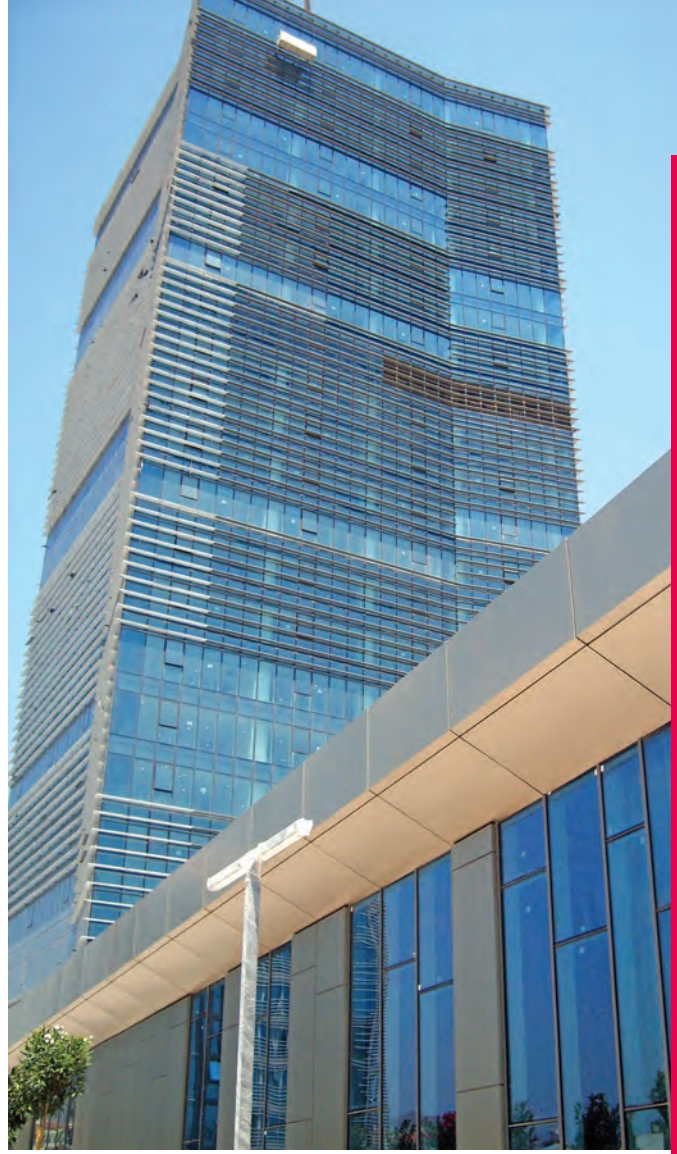
DURMUŞ TEMİZ: 2004 yılına kadar 2. Sanayi Sitesi'ndeki yerimizde devam ettik. Neresi boşalırsa kiralyorduk ya da satın alıyorduk. 5 parselde çalışır hale geldik. İş sorunu yoktu. Müteahhit bir yeri alıyordu, parasını veriyordu. İki sene sonra beni sıraya koy diye. Herkesin müteahhit olarak müşterisi vardı. Biz gidip bir başkasının müşterisine pazarlama yapmazdık. Şimdi piyasa o kadar kötü ki; işi alıyorsun sözleşmesini yapıyorsun, avansını alıyorsun; gidip arkandan teklif veriyorlar. İş ahlaki diye bir şey kalmadı. Biz hala ahlak değerlerimizi koruyoruz fakat maalesef yeni firmalar sadece para odaklı çalışıyor.

2004'e kadar sektörün altın dönemiymi diyebilir miyiz?

DURMUŞ TEMİZ: 2010 yılına kadar diyebiliriz. Para kazandık.

BORA TEMİZ: Ben 2000 mezunuyum. 2000 yılından beri kriz var. Kâr oranları çok düştü. Normal şartlarda piyasadan yüzde 10 fazlasına herkes bize iş veriyordu. Şimdi yüzde 10'un altına düşürmeye çalışıyorlar.

Türkiye'nin en kaliteli işini yapıyoruz. Ondan dolayı hep müşterimiz var. Kaliteden taviz vermiyoruz. Onun için bunu herkes biliyordu eskiden bunu bildikleri için de biz hep doluyduk.



Şu andaki işlerimizin tamamını da kaliteyle alıyoruz. Biz fiyatla değil kaliteyle iş alıyoruz.

Biz bölgenin en pahalı firmasıyız. İşte bu kaliteyle doğru orantıda oluyor. Başka türlü bunu sağlamanız çok zor. Yani çok tükettiğimiz için en ucuz malzemeyi biz alıyoruz. Biz İzmir'de markayız. Vade olarak da herkesten daha iyi şartlarda alabiliriz. Onda da bir sorunumuz yok. Tüm sorunumuz kaliteli işçilik ve doğru detayları uygulamak!... Bu kötü özelliklerimizden dolayı firmalarla rekabet edemiyoruz! Hep pahalı kalıyoruz.



Sizin sektörünüzde merdiven altı ne ölçüde değer görüyor?

DURMUŞ TEMİZ: Bizden başka neredeyse yüzde 95'i merdiven altı. Ege Bölgesi'nde 3 bin tane alüminyum doğramacı var. 3 bin tane alüminyum doğramacıdan hangisi bizim gibi çalışıyor? Sanayi odasında komite başkanım. 3 bin kişiden sanayi odasına kayıtlı 11 kişi var. Bunlardan da iki tanesi maalesef battı. İnşaat sektörü kayıt dışının olduğu bir sektör. İnşaat sektöründe kayıt dışı çalışmayan batar.

Veyahut da çok özel işler alacak. Bizim kâr oranımız kâğıt üzerinde yüzde 10-15. Derdimiz; bizim gibi masrafları olan bir firma olsa hiç sorun değil. Mesela Türkiye'de biz büyük işlerde ilk 10'un içindeyiz. Onlarla ihaleye, rekabete girdiğimiz zaman ya birinci ya ikinci olabiliyoruz.

Çünkü oradaki insanların tamamının masrafı bizim kadar. Onların kaçağı fazla yok. Eşit şartlarda yarıştığımız zaman biz hep potadayız.

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki tesislerinize ne zaman taşındınız?

DURMUŞ TEMİZ: İlk önce kiralık olarak 3. Sanayi Bölgesi'nde 2 bin metrekarelik bir yere geçtik. Orada çalışırken İzmir'deki kulelerin yapımı başladı. O kulelerin yapımında hizmet vermek için o tesise sığmayacağımızı hissediyorduk. Piyasanın bastırması ile büyük bir yer arama çabasına girdik. Kemalpaşa'da başka yerlerde yer aradık. Rakamlar aşağı yukarı buradan yüzde 30 daha ucuz olmasına rağmen burayı tercih ettik. İyi ki de burayı almışız. Halimizden memnunuz.

Kaç kişiye istihdam sağlıyorsunuz?

BORA TEMİZ: 110 civarında. 15 Temmuz'dan önce piyasa şartlarını öngörüp, kabuğumuza çekildik. Fiyatlar çok düşmüştü. Bizim sektör gerçekten riskli ve tehlikeli işler arasında görülüyor. Çünkü dış cephedeyiz, hep iskeledeyiz. Bu kâr oranlarıyla bu kadar riski almaya gerek yok dedik. O yüzden de bu dönemi çok daha rahat geçiriyoruz. Bir ara personel sayısında 350'lere kadar çıkmıştık. İzmir'de bir kısır döngü var. Hep fiyat endeksli...

Bora Bey, sizi tanıyabilir miyiz?

BORA TEMİZ: 2000 yılında Kıbrıs Doğu Akdeniz Üniversitesi Mimarlık Bölümü'nden mezun oldum. Ortaokuldan bu yana yazları babamın yanında işe gelirdim. O dönemler ne kadar verimli çalışıyorduk. Hiçbir zaman işten uzun ayrılığım olmadı. Zaten bizim aile yaşantımızda ya da babadan gördüğümüz kadanyla bizde tatil yok. O yüzden sürekli iş, ev. Evliyim iki çocuğum var.

Babanızla çalışmak zor mu?

BORA TEMİZ: Zor. İzmir'de zaten çoğu şirket aile şirketi. Bence bunun sebebi de çok fazla sanayi üretiminin olmaması. Öyle olunca da kurumsallaşma olmuyor. Tabi bu sektörünüzle de alakalı. Mesela biz dışardan bir danışman firmayla çalışıyoruz. Şirketi daha iyi yerlere getirmek, kendi içimizdeki ilişkileri ayarlamak ve sağlıklı büyümek için. Fakat profesyonelleşmek demek; ekstra maliyet ve personel demek... Maliyetleriniz arttığında bunu müşteriye yansıtmak zorundasınız. Biz orada çok zorlanıyoruz. Sürekli merdiven altı ile kıyaslanıyoruz. 'Fiyatı kır-ış al' mantığıyla gidiyorlar. Tabi bu da müteahhitlerin işine geliyor.



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.

ŞEHRİN 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 tanıstırıyor.



ONTAN
GAYRİMENKUL GELİŞTİRME

Satış Ofisi :

444 67 31

moddabayrakli.com

Türkiye’de yıllardır iş yapma tekniğinde bir değişim yok mu?

BORA TEMİZ: Özellikle İzmir’de bu bir türlü gelişmiyor. Biz İstanbul ve Ankara’da, yurt dışında iş yapıyoruz. Orada işler daha farklı. Ben İzmir’de çok samimi arkadaşım ile bile iş yapmak istemiyorum. En başta söyledim böyle bir pazarlama tekniği yok. Çünkü “Biz pahalıyız aman dikkat et” diye bunu kimse söylemez. İzmir’de bize denk firma yok, en yakın firma bile bize çok uzak.

Bizim kullandığımız malzemeler dolara endeksli. İki yıl önce kompozit levhayı; 150 liraya yapıyorlardı, asgari ücret arttı, USD uçtu, yine 150 liraya yapıyorlar. İzmir’de zaten iş kalitesinde ciddi bir düşüş var. İzmir’in en ciddi projelerinde bile görüyorsunuz bina hava alıyor, su alıyor,

Zaten bir firmada sistem varsa yönetici kendiliğinden olacaktır.

Babanızın iş hayatında sevmediğiniz başka huyu var mı?

BORA TEMİZ: Babam parayı sevmez. Sıfırdan geldiği için olabilir. Ancak belli bir yere geldikten sonra paraya ihtiyacınız var. Yatırım yapacaksınız, istihdam sağlayacaksınız bunlar başka türlü olmaz. 10 yıldır çalışan adamımız biraz fazla fiyata teklif gelince bırakıyor. Yetmiş eleman bulmak çok zor. Değer yargıları da kalmadı ya da bize denk gelmiyor. Personel hep arayışta. Bunu hep tartışıyoruz, bizden mi kaynaklanıyor diye. Biz aile gibiyiz çalışanımızla. Yeni jenerasyon sorumluluk almak istemiyor. Ayın başı gelsin maaşımı alayım diyor. Bu şirket hepimizin, beraber olalım



takılan malzemeler düşüyor, uçuyor. Bunlar fiyat endeksinden kaynaklanıyor. Tepkisiz bir toplumumuz maalesef.

Babanızın iş hayatında hangi öğretilerini dikkate alıyorsunuz?

BORA TEMİZ: Babam az önce söyledi zaten eski jenerasyonda, söz namustur, belli değer yargıları çok yüksek. Biz de bu kafadayız ama piyasa öyle değil. Bizim babam ile anlaşılmadığımız konular piyasa koşulları ile ilgili. Babam sözleşmesiz milyon liralık iş yapabilir.

İzmir’de çoğu şirket aile şirketi olduğu için baba ile amca ile karşılaşıyorsunuz. İnşaat sektöründe 40 yaşında bir insan yerine genelde baba hala başta; bizde olduğu gibi. Çok fazla profesyonel yönetici de yok. Biz bu sorunu çok fazla yaşıyoruz. Fiyat endeksi, sözlerin tutulmaması sonucu ‘ben öyle demedim’ deniliyor, sözler hatırlanmıyor. İnşaat işleri gecikiyor, biz camı takamayız, ceza kesiliyor, fakat profesyonel yöneticiler olsa bunun sebebinin bizden kaynaklanmadığını çok daha kolay tespit edilebilir.

diyoruz. Mühendisi yetiştiriyorsun, kaçıyor ya da çok zor bu iş diyerek basit, rahat çalışacağı bir iş arayışına giriyor.

OYLUM TEMİZ HIZAL: Bizim bu kadar yıllardır beraber çalışmamızın sırrı; babamın büyüklüğü. Biz konuşabiliriz, birbirimizi eleştiririz ama uzatmayız, küsmeyiz. Biz daha profesyonel çalışmak isterken, babam güvene dayalı çalışmak istiyor.

Okuyucularımıza sizi de biraz tanıtabilir miyiz? Siz de mimarlık eğitimi aldınız?

OYLUM TEMİZ HIZAL: Maltepe Üniversitesi’nden 2004 yılında mezun oldum. Öncesinde İzmir’deydim. Çalışmaya 2005 yılında başladım. Ben 3. sanayideki iş yerimizde başladım ve 5 sene sonra buraya taşındık.

Babamla çalışmaktan çok memnunum. Ben babam ve abim arasında arabulucu gibiyim. Doğum yaptım, ben iş yerinde olmayınca ortalık biraz karıştı. Bu nedenle bebeğim 5 aylıkken işe başlamak zorunda kaldım.

Burada patron kızı olmanın avantajını yaşamadınız anladığım kadarıyla...

OYLUM TEMİZ HIZAL: Kendi işiniz rahattır diye bir şey kesinlikle yok. Bizim tatilimiz yok. Dışarıdan görüldüğü gibi değil. Ben de bazen profesyonel yönetici olup daha sakin, stressiz, riski daha az bir hayat daha mı iyidir diye düşünmeden edemiyorum.

Genelde yeni şirketlerde ya da büyümekte olan şirketlerdeki duruma baktığınızda, önce bir kaç yıl çocuklarını başka şirketlere çalışmak için gönderiyorlar. Sonrasında kendi şirketlerine dahil ediyorlar. Sizde böyle bir yapı olmamış, bunun artılarını eksilerini gördünüz mü?

DURMUŞ TEMİZ: Bu işi benden daha iyi bilen biri

Sevmediğim özelliği insanları çok sevmesi ve güvenmesi; esasında ne kadar güzel, doğal bir his fakat maalesef günümüzde hep suiistimal ediliyor ve kötüye kullanıyorlar.

Belki de bu noktada birbirinizi dengeliyorsunuz.

BORA TEMİZ: Babam çok fazla finansmanı düşünmediği için dengeyi sizin dediğiniz gibi biz sağlamışız. Babam diğer tarafta mimarlık, tasarım dizaynı ile ilgileniyor, biz de üretim, montaj, iş geliştirmeyi daha iyi yerlere getirmeye çalışıyoruz. Ben çok kötümserimdir. En kötüyü düşünürüm. O yüzden hep B ve C planı bulundururum.

OYLUM TEMİZ HIZAL: Ben babamla çalışırken çok rahatım. Çünkü herhangi bir sorun olduğunda sorunlar çözülüyor. Abim çok yorar insanı, babam çok rahattır.



olduğuna inanmıyorum. En iyi öğrenebileceği yer burası olacağı için burada başladılar. Ama sadece işi öğrenmek iş değil. Elemanların nasıl çalıştığını masanın öbür tarafından görmek de marifettir.

Patronlar karşı taraf ne düşünür ne yapar çok önemsemiyor ama hayat bu değil. Burada bu yanlımızı gördük. Oğlum başka yerde tecrübe için çalışmak istedi fakat ben de hemen gelip yardım etsin, işe girsin diye istemedim ve burada başladı. Ortaokuldan beri çalıştığı için çok sorun olmadı ama biraz tecrübesi olsa daha iyi olabilirdi.

OYLUM TEMİZ HIZAL: Alüminyum mimarlığında bu sektörde güvenebileceğiniz adam babamdır. İşine aşiktir...

Babanızla çalışmak zor mu?

OYLUM TEMİZ HIZAL: Babam aşırı çalışkan, ben o kadar çalışkan olmadığım için üzülüyorum. O konuda takdir etmek gerekir, özeniyorum. Kadın olduğum için olabilir.

Babam bir de hep müşteri tarafında durur. Örneğin; müşteri der ki, "Bu iş 7 ayda biter mi?", babam "5 ayda bitiririm" der. Durduk yerde sözleşmeye iş süresini 5 ay yazdırır. Müşteriye jest yapar. İş elde olmayan sebeplerden dolayı 6 ayda biter, sonra müşteri ile ilişkilerimiz bozulur!...

Aile anayasasını oluşturuyoruz dediniz. Orada size özel kriterleriniz neler oldu?

BORA TEMİZ: Onunla ilgili destek alıyoruz. Acele de etmiyoruz.

İşten arta kalan vakitlerinizde birlikte bir şeyler yapıyor musunuz? Hafta sonları neler yapıyorsunuz? Ortak hobileriniz var mı?

OYLUM TEMİZ HIZAL: Ben genellikle annemler ile birlikte vakit geçiriyorum.

BORA TEMİZ: Ben gitmiyorum. Çünkü benim bütün kafa iş, onunda bütün kafası iş. Eve gidince de iş konuşuyoruz. Bu sefer iş konuşunca da anlaşamadığımız

Babam çok fazla finansmanı düşünmediği için dengeyi sizin dediğiniz gibi biz sağlamışız. Babam diğer tarafta mimarlık, tasarım dizaynı ile ilgileniyor, biz de üretim, montaj, iş geliştirmeyi daha iyi yerlere getirmeye çalışıyoruz.

anda tartışıyoruz. Bu yüzden o da benim gelmemi istemez, ben de gitmeye çekinirim. Çünkü sürekli iş konuşuyoruz. Bizim esas kavga dönemlerimiz o kadar belli ki, iş alırken teklif verirken ve tahsilat yaparken... O dönemlerde birbirimizden uzak olduğumuzda hiçbir sorun olmuyor. Ama babamın bana büyük hoşgörüsü var. Onu daha iyi anlıyorum yaşıyoruz ilerledikçe.

2017 yılı ülke ekonomisi açısından zor bir bekleme dönemi. Sohbetin başında söylediğim gibi kimileri için mevcudu koruma dönemi, kimilerinin ise krizi fırsata çevirdiği bir süreç olarak genç girişimcilere, sektöre yıllarını vermiş biri olarak neleri önerirsiniz? Nelere dikkat etsinler? Neleri yapsınlar, neleri yapmasınlar?

DURMUŞ TEMİZ: Kendimiz olarak biz 2017 yılını ayakta kalmak üzerine dengeledik. Yani para kazanacağımızı sanmıyorum ama mevcudu koruyarak ayakta kalmayı 2017 yılı sonuna kadar hedefledik. Şu anda bir sorunumuz yok. Ama minimumda çalışıyoruz. Kapasitemizin 5'te 1'inde çalışıyoruz.

Yüzde 20 kapasite ile mi çalışıyorsunuz?

DURMUŞ TEMİZ: Evet. Bizim kapasitemiz bu değil ama bu yüzde 20 ekibi de azalttığımız için bizim yaşamımıza, şirketin devamına yetiyor. Yeni işler gelirse bu sayıyla yılsonuna kadar idare ederiz.

BORA TEMİZ: Kapasitemiz var ama öyle bir iş potansiyeli yok. Biraz şehir dışına çıkalım istedik. Ankara gibi... Çok zorluklar yaşadık. Uzak ve iş kontrollü zor... İşin başında olmak gerekiyor. Ama geçici bir süreç olduğunu düşünüyorum. Biz sabırla bekliyoruz.

İnşaat sektöründeki bu ÖTV ve KDV'nin indirilmesi piyasada bir hareketlenme getirdi mi?

DURMUŞ TEMİZ: Hiçbir şey getirmede.

Geçtiğimiz günlerde Gayrimenkul Yatırım Derneği'nden yapılan açıklamada "Elimizdeki stokun yüzde 40'ını erittik" sözlerine yer verildi. Ne düşünüyorsunuz?

DURMUŞ TEMİZ: Bunlar inandırıcı değil. Biz öyle bir şey hissetmiyoruz. Sahada böyle bir etki yok. Yani yüzde 18 KDV oranı bilmem nereye düşürdüler, bunu zaten müteahhit alıyor ki. Aynı parayı yine alıyor.

Onu müşteriye yansıtmıyor. Bir de belki de şöyle bir yansıma olmuş olabilir. Yeni kredilerde TOKİ ürünleri gibi daha ucuz segmente yansıma olmuş olabilir. Biz tabii daha lüks bir iş yaptığımız için yansıma olmadı.

Sahaya yansıyan bir şey yok diyorsunuz?

DURMUŞ TEMİZ: Bize yansıyan bir şey yok.

Sizi bir kenara bırakırsak sektörünüz açısından baktığımızda nasıl bir yıl olacak?

DURMUŞ TEMİZ: Çok kötü bir yıl olacak. Piyasa allak bullak... Herkes sadece ayakta durmak için iş almaya çalışıyorlar. Biraz yanlış hesap yapırlarsa, alt yapısı da zayıf ise kesin batıyor. Geçen sene kar oranı düşük olduğu için hatayı affetmedi. Geçen yıl sektörümüzdeki ilk 10 şirket içinden 3'ü iflas etti.

Merdiven altı firmalar doğru hesap yapmadan teklif veriyorlar. Müteahhitler eskiden kaliteli insanlardı, bilgili insanlardı. Şu an herkes müteahhit oldu. Önce paraya değil, önce işe bakarlardı. Şimdi müteahhidin de kalitesi düşüyor, projelerine bakış açıları değişti. Sadece şimdi rakama bakıyorlar.

En alttaki rakam ne yazıyorsa ona bakıyorlar. Üstteki konuya değinmiyorlar bile. A kişisi 5 liraya yapıyor, sen 4 liraya yapar mısın? Kaliteli müteahhit kalmadı sayılır, yok gibi. Herkes para kazanmak için müteahhit. İzmir'de eskiden kalma yıllardır devam eden kurumsallaşmış bir müteahhit firması maalesef yok, daha doğrusu büyüyemiyorlar.

İzmir kendi içerisinde niye bu dinamikleri çıkartmıyor, ya da niye bu alan girmiyor?

DURMUŞ TEMİZ: İzmir'in bakış açısı, rahat yaşantısı, fazla yatırım olmaması etkindir.

BORA TEMİZ: İzmir'de üretkenlik yok, sanayi az ve İzmir'de paylaşım yok. Gereksiz olan bir İstanbul aşıklığı var. İstanbul'da çok fazla iş olduğu için; firmalar büyük işler yapıyor; iyi ya da kaliteli olmasından kaynaklı değil. İstanbul'un küçük işleri, İzmir için büyük işler zaten. Bizim kalitemizdeki firmalar o işleri yapmadığı için, o küçük firmalar o işleri yapıyorlar ve İzmir'e gelince büyük gibi imaj sergiliyorlar. İzmir'in paylaşması gerekiyor. Hep ben kazanayım istiyor. ■



14 FARKLI EV FARKLI TASARIM



14 DIFFERENT HOUSES
DIFFERENT DESIGNS

QUATTORDICI — CESME —

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

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



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

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



VER YERİLER

www.veryerilerinsaat.com
www.quattordici.com.tr

Melek yatırımcılar tarifi gereği, girişimciye sadece maddi katkı koyan kişiler değil. Melek yatırımcıdan, girişimin bugüne kadar eksikliğini çektiği bazı konularda girişimciye destek verebilmesi, onu bir sonraki seviyeye götürecek bağlantıları kurabilmesi bekleniyor.

EGİAD 'Melekler' ile Geleceği Şekillendiriyor

Girişimciliği gençliğin anahtar kelimelerinden biri kabul edecek olursak, EGİAD yönetimleri her dönemde bu konuya dair çalışmalar sürdürdü. Üstüste konulan tuğlalar misali, 2016 yılında çoğunluğunu EGİAD üyelerinin oluşturduğu EGİAD Melek Yatırım Ağı kuruldu. Ağın ilk yatırımları arasında iyisahne.com ve Kolay İK isimli girişimler vardı.

Özüm İlter Demirci

EGİAD Melek Ağı İcra Kurulu Üyesi

Gün geçmiyorki okuduğumuz bir haberde girişimcilik, start-up, melek yatırım kelimelerini beraber görmeyelim... Büyüme potansiyeli yüksek olan girişimlere azınlık hisse alarak ortak olan ve 2 ile 7 yıl arasında hisselerini satarak girişimden ayrılmayı hedefleyen bireysel yatırımcılar olarak tanımlanan Melek Yatırımcılık son dönemin oldukça popüler başlıklarından biri.

İnovasyonun, girişimciliğin, kendi işinin sahibi olmanın konuşulduğu bir ortamda melek yatırımcılar saç ayağının önemli bir bacağına oluşturuyor. Nedeni çok basit. Genç fikir insanları evet belki piyasada büyük potansiyel taşıyan bir eksikliği tespit edebiliyor, buna teknolojik altyapıları gereği çözüm üretebiliyorlar. Ancak iş hayatındaki deneyimlerinin azlığı, olaylara birden çok açıdan bakma becerilerinin yeteri kadar gelişmemiş olması yüzünden kurdukları yapıyı ileri seviyelere taşımakta zorlanıyorlar.

Melek Yatırım Ağı üyesi bireysel yatırımcılar ise işte tam da bu sırada devreye giriyor. Bu ağlar sayesinde, İngilizce pitching diye anılan, her bir girişimciye 7 ila 10 dakika süre verilerek

girişimini anlatması beklenen sunumlar sayesinde girişimci yatırımcı ile buluşuyor. Bu ön tanışma sonunda, girişimi ilgi doğuran girişimciler ile ilgi gösteren yatırımcılar yine İngilizce bir terim olan deep dive isimli toplantıda bir araya gelerek işin detaylarını konuşuyor.

Melek yatırımcılar tarifi gereği, girişimciye sadece maddi katkı koyan kişiler değil. Melek yatırımcıdan, girişimin bugüne kadar eksikliğini çektiği bazı konularda girişimciye destek verebilmesi, onu bir sonraki seviyeye götürecek bağlantıları kurabilmesi bekleniyor. Bu bir sonraki seviye için bazen sosyal çevreniz, bazen halihazırdaki işinizdeki kıdemli personeliniz bile yeterli olabiliyor. Bu karşılıklı kazanma prensibi ile büyüyen şirketler zamanı geldiğinde, gerekli çapa ve ciroya ulaştıklarında artık kendi kanatları ile uçabilmeye başlıyor. Sinerji meyvelerini vermeye başladığında da hem girişimciye hem melek yatırımcıya bu meyveleri toplamaktan başka iş kalmıyor.

Tüm bu giriş bilgilerinden sonra derneğimizin son dönemde bu konuda attığı adımlardan sizleri haberdar etmek isteriz. Girişimciliği gençliğin anahtar kelimelerinden biri kabul edecek olursak, EGİAD yönetimleri her dönemde bu konuya





dair çalışmalar sürdürdü. Üstüste konulan tuğlalar misali, 2016 yılında çoğunluğunu EGİAD üyelerinin oluşturduğu EGİAD Melek Yatırım Ağı kuruldu. Ağın ilk yatırımları arasında iyisahne.com ve Kolay İK isimli girişimler vardı.

2016 yılının Kasım ayında 13. EGİAD Yönetim Kurulu görevi 14. Yönetim Kurulu'na devir ettiğinde EGİAD Melekler Ağı'nın ilk icra kurulu da göreve başlamış oldu. Bu kurul üyeleri ağ üyeleri arasından seçilmiş kişilerdi. Ancak Türkiye girişimci ekosistemi gibi onlar da yeniydi. Hızlı bir şekilde adapte olup 2 yıllık programlarını açıklamakta gecikmediler.

İcra Kurulu üyelerinin öncelikleri arasında yerel girişimciler vardı. Bu yüzden bölgenin tüm Teknopark, Teknoloji Transfer Ofisleri'ne ziyaretler düzenlediler ve yetkililerle konu hakkında fikir alışverişinde bulundular.

Daha sonrasında, bugüne kadar ağa gönderilen tüm projeler gözden geçirildi ve yatırımcı girişimci buluşmaları organize edilmeye başlandı. İlgili üyeler ile deep dive toplantıları gerçekleştirildi. Deep dive toplantılarının Mayıs ayı içinde gerçekleşmesi için toplantı günleri saptandı.

Bu tempo sırasında üniversitelerden çıkacak fikirlerle yakından ilgilenen icra kurulu üyeleri davet edildikleri üniversite kulüp ve topluluklarına ait aktivitelere konuşmacı/panelist olarak katıldı ve konu hakkında fikirlerini paylaşma şansı buldu.

Bu esnada, güzel bir tesadüf ile üniversite doktora programları için başlık araştırma aşamasındaki 9 Eylül Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü öğretim görevlileri ve DETTO (9 Eylül Teknoloji Transfer Ofisi) çalışanları ile bir araya gelindi. Hayata geçirilmesi durumunda hem araştırmayı yapan öğrenci ve öğretim görevlisine hem de mevcut bir sorununa yanıt alacak olan sanayi kuruluşuna fayda sağlayacak konuların belirlenmesi için Mayıs ayında kapsamlı bir toplantı organize edildi. Amaç, ticarileşme riski neredeyse sıfıra indirgenmiş bir veya birden fazla girişim yaratmak. Bu yazımızla, geride kalan dört ayda gönüllülük esasıyla çalışan bir ekibin ne gibi gelişmeler kaydettiğini sizlerle paylaşmak istedik. Bundan sonra EGİAD YARIN'ın her sayısında EGİAD Melek Ağı'na ayrılan sayfalarda yeni girişim fikirleri ve gelişmelerle görüşmek üzere. ■

Hayatı kendi tarzınla adımla...

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



barcin.com



2 milyon kişinin ayağında İzmirli DOGO var

Kilogramı 45 dolara ayakkabı satıyorlar

Gökhan ve Gökçe Peksarı, dünyada
2 milyon kişinin İzmirli DOGO'nun tasarımlarını
kullanmasını sağladı

Röportaj: Seda Gök

Bugün Türkiye'nin ihracatta ortalama birim fiyatı kilogram başına 1,6 dolar, hedefimiz ise 3 dolar... Onlar ise kilogramı 45 dolara tüm dünyaya kendi tasarladıkları ayakkabıları satıyorlar. Geçtiğimiz günlerde TİM tarafından dış ticaret dünyasında online olarak yer alan firmalara verilen e-ihracat ödülünü ve TOBB tarafından verilen en hızlı büyüyen 100 firma ödülünü Dogo Tasarım A.Ş. olarak aldılar. Sıra dışı tasarıma sahip ayakkabı üretiminin yüzde 67'sini kendilerinin geliştirdiği DOGO markasıyla dünyaya ihraç eden Gökhan ve Gökçe Peksarı kardeşler, önümüzdeki günlerde bu oranının yüzde 80'e ulaşması için emek veriyor. Arkalarında da onların ifadesi ile "aile" olarak gördükleri çözüm ortakları dâhil 300 kişilik bir ekip bulunuyor. Bugüne kadar yurtdışında 2 milyon insan DOGO tasarımları kullanmış durumda. Onlar bu gücü tasarımlarından alıyorlar. Her zaman vurgulanan alanlardan biri olan tasarım ile nasıl bir başarı sağlanacağını hikâyesini yazıyorlar. Abi-kardeşin başarı öyküsü üzerinden Türkiye'deki inovasyon ve AR-GE gerçeğine, bu alanda yaşanan sıkıntılar ve yapılması gerekenlere ışık tuttuk.



Avrupa Rönesans'tan beri sanatın merkezi... Biz sanatın merkezine ürün geliştirip sanat satıyoruz. Kendi markalarımızla da bunu kabul ettirebiliyoruz. Bunu biz inovatif bir tasarım şirketi olmamıza bağlıyoruz.

Sizleri tanıyabilir miyiz?

GÖKÇE PEKSARI: 1979 İstanbul doğumluyum. Lise eğitimi İzmir Özel Türk Koleji'nde tamamladım. Celal Bayar Üniversitesi İİB Fakültesi'nde ekonomi eğitimi aldım. Şu anda da eğitimime İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde İşletme Master yaparak devam ediyorum. Finans sektöründe sekiz yıllık tecrübem oldu. İstanbul'da İş Bankası ve Anadolu Finans'da çalıştım. 2011 yılında Gökhan Peksarı tarafından kurulmuş olan DOGO Tasarım AŞ'ye finansman sorumlu ortak oldum.

GÖKHAN PEKSARI: 1976 doğumluyum. İlk, orta ve lise eğitimi İzmir'de tamamladım. Celal Bayar Üniversitesi İktisat Fakültesi İktisat Bölümü'nü son sınıfta terk ederek askerlik hizmetimi yaptım. Tasarım hediyeelik ürünler, gıda, tekstil gibi alanlarda girişim denemelerinin ardından 2006'da Dogo Tasarım Sanayi ve Ticaret şirketini kurdum.

DOGO'nun kuruluş hikâyesini okuyucularımız ile paylaşır mısınız?

GÖKÇE PEKSARI: DOGO, 2006 yılında Gökhan Peksarı tarafından İzmir'de

kuruldu. İlk başlangıç noktası Kültür Bakanlığı'na hazırladığı Turqs markasıyla tekstil hazır giyim ürünleriydi. Yurt dışı gezilerinde ve yurtdışından gelen misafirlere ülke tanıtımında kullanılan ürünlerdi. "Mirasın üzerine sinsin" sloganıyla Türk sanatının detaylarını bir mesaj olarak tekstil ürünlerinde kullanmak üzere yola çıktı. Bu proje bir anda ses getirdi. Kültür Bakanlığı bunu pazarlamak üzere siz geri alın ve bu yürüsün diye teşvik etti bizleri. Piyasaya hazırlanan ürünler çok beğenildi ve ilk güçlü markamıza böylelikle sahip olduk. Bakanlıktan ülke tanıtımına sağladığımız katkılardan dolayı teşekkür yazılarını aldık. 2006'dan beri tekstil ürünlerinin yanında küçük dekorasyon ürünleri; saatler, tablolar kişileştirme üzerine telefon, duvar stickerları geliştirdik. E-ticareti 2006 yılından bu yana kullanan bir markayız. dogostore.com da o tarihten beri faaliyet gösteriyor.

Tablo işimizde de ürünün satışında inovasyona imza atarak dünyada ilk kez online da digital tablo satan firma olduk. Online'daki iş ortaklarımızı ürünün navlunu konusunda ikna ettikten sonra

Sosyal sorumluluk hassasiyeti

Özellikle katkıda bulunmak istediğimiz alan çocuklar. Bizler çocukları çok seviyoruz. Sağlıklı yetişmiş, vizyon sahibi çocuklar dünyanın geleceği... Dünya Pi Günü'nün de İstanbul merkezli bir okulumuzun çocukları, tasarım ekibimizle bir araya gelip birlikte Pi Günü'nü desenlere aktardı. Matematiğin, bilimin renkli, heyecan verici olduğunun altını çizmek istedik. Dünya Çevre Günü'nde İzmir merkezli bir okul ile çok güzel bir başka proje yaptık. Onların görsel sanatlar bölümü ve çevre kulübü öğrencileri ile bu sefer çevre ve ekolojik sistemle ilgili desenler çalıştık. Bu tasarımları babeteye, tişörtte uyarlayıp, onlara hediye ettik ve ardından bu ürünlerle Dünya Çevre Günü'nde bir sergi açtık. Desenle çocukların farkındalığını yükseltmeye çalışıyoruz. Yaptığı karalamayı ya da çizimi bir ürüne dönüştürüp de "Bu senin yaptığın çizim ve çizimden çıkan ürün" denildiğinde çocuğun vizyonu da geliyor. Çocuk başka bir şekilde düşünmeye başlıyor. Geçen ay İzmir'de bir ilköğretim okulu öğrencilerini konuk ettik. Girişimcilik ve inovasyon konulu dersleri için ofisimizi ziyaret ettiler. Heyecanlandıklarını görmek, ufuklarının açıldığını izlemek paha biçilmez... Son olarak iki yıldır Down sendromlu özel çocuklarımızla çalışmalar yapıyoruz. İnanılmaz bireyler, hepsi şahsına münhasır mükemmel çocuklar.

Çocukların yanı sıra bir başka duyarlılık alanımız hayvanlar. Vegan dostu bir markayız. Ürünlerimizin herhangi bir bölümünde hayvani malzeme kullanmıyoruz. Alman menşeli sertifikasyon şirketi olan PETA organizasyonundan sertifika almak üzereyiz. Özellikle sokak hayvanları ve nesli tükenmek üzere olan hayvanlar konusunda girişimlerimiz oluyor.

Son olarak, çevreye duyarlıyız. Paperworks koleksiyonumuz özel bir malzemedir. Yüzde 100 geri dönüşümlüdür. Su geçirmez ama kağıt özellikleri taşıyan üzerine baskı yapılabilen bir malzemedir. Geri dönüşümü olan malzeme kullanmak adına gayretimiz var. Türkiye'den daha fazla dünyada ilgi gördü bu koleksiyonumuz, yüzde 70 ihracat üzerine çalıştığımız için gönderdiğimiz yerlerde iyi karşılandı. Üretim süreçlerinde tedarikçilerimizi de çevre dostu davranışa yönlendirme yolundayız. Kolay değil tabii. Bu konuda yakın bir gelecekte planlarımız var. Çevre dostu üretim sertifikasyonu bir sonraki adımımız.

çok büyük satış rakamlarına ulaştık. Sonrasında yeni nasıl bir ürün geliştirebiliriz arayışında iken Gökhan Bey'in çalışmaları ile suni deri üzerine baskı yaparak ayakkabı üretmeyi başaran dünyadaki ilk firma olduk. Buradaki amacımız tasarımı ulaşılabilir kılmaktı. Yani bunun öncesinde tasarım ayakkabılar tabii ki vardı. Ama bunlar el imalatı çok yüksek maliyetlerle ortaya çıkan ya da sonsuz baskı işlerdi. Biz burada maliyetleri düşürüp herkese kişiselleştirme ve tasarıma ulaşma imkânını sağladık.

DOG0'nun anlamı nedir?

GÖKÇE PEKSARI: Do & Go fiillerini çağrıştıran çok dinamik bir isim. Fonetikliği de güçlü olduğu için marka ismi olarak tercih ettik.

DOG0 ismini kim geliştirdi?

GÖKÇE PEKSARI: Gökhan Bey'in önerisiydi. DOG0 konsept markamız. Bu markanın altında farklı konseptlerde yirminin üzerinde alt markalarımız var.

İhracat odaklı çalışıyorsunuz. Bu konuda kendinize nasıl bir yol haritası belirlediniz? 5-10 yıllık dönemde DOG0'yu nerede görmeyi hedefliyorsunuz?

GÖKÇE PEKSARI: DOG0 ihracata 2010 yılında başladı ve hızla ihracat rakamlarını artırdı. Geçtiğimiz günlerde TİM ve Dünya Gazetesi tarafından ortak düzenlenen yarışmada e-ihracat şampiyonu ödülüne layık görüldük. Şuan da 67 ülkeye ihracat yapıyoruz. Bulduğumuz pazarlarda oldukça ilgi görüyoruz.



Önceliğiniz bulunduğunuz pazarlarda pazar payını artırmak mı yoksa alternatif pazarlara mı girmek?

GÖKÇE PEKSARI: Hem yeni pazarlara girmek hem de bulunduğumuz pazarlarda derinleşmeye çabalyoruz. Mağaza ve işbirliği yaptığımız distribütör ağlarımızı geliştirmek istiyoruz.

Spesifik diğer odaklandığınız pazarlar hangileri olacak?

GÖKÇE PEKSARI: Halen Ortadoğu, Avrupa Birliği ve ABD pazarında varız. Japonya'da çok iyi bir fırsat... ABD pazarında derinleşmek istiyoruz.

Tüketici profiline yönelik bir araştırmanız oldu mu?

GÖKÇE PEKSARI: Hedef kitlemiz sizin de tahmin edeceğimiz gibi gençler ancak DOGO ayakkabı değil bir tasarım markası olduğu için çok geniş bir yelpazede insanların duygularını yakalıyoruz tasarımlarımızla. Avrupa da DOGO ya aşık olan ciddi bir kitle var.

Dünya geneline baktığımızda kaç kişinin ayağında DOGO ayakkabı var?

GÖKÇE PEKSARI: Ürünlerimizi satın alarak kullanmış ve kullanan 2 milyondan fazla insan yaşıyor dünya üzerinde ve bu bizi fazlasıyla mutlu ediyor.

Satış özelinde baktığımızda on-line satışlarda da oldukça etkin olduğunuzu söylediniz. Satışlarınızın ne kadarı şu anda on-line satış olarak gerçekleşiyor?

GÖKÇE PEKSARI: Genel cironun yüzde 30'unu iş ortağımız olan dünya devi 3 parti online'lar üzerinden gerçekleştiriyoruz. Buna yüzde 15'lik bir katkıda dogostore.com sağlıyor.

İhracatınızdaki bu ivmeyi nasıl yakaladınız? Türkiye'deki ihracatçılara neler önerirsiniz?

GÖKÇE PEKSARI: Burada ürünlere katma değer katmak için en anlamlı noktası. Bizim bu katma değeri yaratırken kullandığımız argümanlar; inovasyon ve tasarım. Biz hiçbir zaman kendimizi ayakkabı firması olarak tanımlamıyoruz. Biz tasarım firmasıyız. Sürekli katma değeri yüksek nasıl bir ürün geliştirebiliriz bunu düşünüyoruz. Bununla ilgili Ar-Ge çalışmalarımız oluyor. Bunları yaparken markamızı da en iyi şekilde yönetmek için üretimi fason olabildiğince İzmir içinde çözmeye çalışıyoruz.

Avrupa Rönesans'tan beri sanatın merkezi... Biz sanatın merkezine ürün geliştirip sanat satıyoruz. Kendi markalarımızla da bunu kabul ettirebiliyoruz. Bunu biz inovatif bir tasarım şirketi olmamıza bağlıyoruz.

Kendi Ar-Ge ekibiniz mi var, bu konuda devlet desteği alıyor musunuz? Burada sistem nasıl işliyor?

GÖKÇE PEKSARI: Devlet; KOSGEB, ihracatçı birlikleri, sanayi odaları ve Bakanlıklar tarafından yurt dışına açılmak isteyen firmalara ciddi destekler sunuyor. Bizim de Ege İhracatçı Birliği'ne yurt dışındaki bazı operasyonlarımızla ilgili başvurularımız mevcut sonuçlanmalarını bekliyoruz. Üç kişilik bir AR-GE ekibimiz var. Yaptığımız iş inovasyon



MILD

CHOCOLATE



0 232 465 27 18
0 532 428 05 30
0 535 254 2960

1382 Sokak No: 34/1E Alsancak İzmir Türkiye
www.mildchocolate.com



mildchocolate



mildchocolateizmir



mildchocolates



GÖKHAN PEKSARI:
Girişimci çıkarmalıyız ancak temkinli ve doğru adımlar atmamız. Burada yaptığımız işi iyi yapmak gibi bir kaygınız olmalı. Ara eleman, girişimci, yönetici... Kimde olursa olsun böyle bir kaygının olması kıymetlidir.

geliştirmek. Yani satışta ve üründe inovasyonun açıklamasındaki gibi. İnovatif fikirler geliştirmek ve bu fikirleri geliştiren şirket içinde bu konularla ilgilenen devamlı bunlara kafa yoran teknik anlamda bir ekip var. Bu ekiple birlikte yeni fikirler üretmeye çalışıyoruz. Ar-Ge anlamında bir devlet desteği başvurumuz henüz olmadı.

Örneğin ben bir proje geliştirdim, bunu size getirdim, sizinle beraber yürüyebilir miyiz? Gençler bu konuda sizden ne istiyor?

GÖKÇE PEKSARI: Şu anda dışardan bir proje almadık ama bu almayacağız anlamına da gelmez. Bugüne kadar hem süreçlerde hem de ürünlerde çıkardığımız inovasyon kendi içimizden türemiş, dışardan ithal ettiğimiz şeyler değil.

Tasarımlarda neye dikkat ediyorsunuz? Neler ön plana çıkıyor? Burada tüketici kitlesine göre mi hareket ediliyor? Yoksa üretilen ürün pazarda tuttuğu takdirde üretilmeye devam mı ediliyor?

GÖKÇE PEKSARI: Tabii tasarımın içeriği ve kalitesi çok önemli. Ancak satış kabiliyetinin de olması çok önemli. Her ikisinin örtüştüğü noktada bunlar ürüne dönüşüyor. Yani elenen çok sayıda tasarımı oluyor. Çünkü tasarımın kaliteli olması ve pazarda tüketici ile buluşarak başarı yakalaması lazım.

Portföyünüzde 5 bin orijinal tasarım varmış. Bunun ne kadarı kullanılıyor? Ne kadarı üretiliyor?

GÖKÇE PEKSARI: Yüzde 50'si kullanılıyor.

Burada kaç kişilik bir ekiple çalışıyorsunuz?

GÖKÇE PEKSARI: 62 kişilik bir ekibimiz var. Üretimimizi dışarda fasoncu arkadaşlarla yürütüyoruz. Bütün süreçlerin İzmir'de devam etmesine özen gösteriyoruz. Şehre bağlı yapımız var.

Neden?

GÖKHAN PEKSARI: Bulduğumuz çevreye katkıda bulunmak istiyoruz. Bulduğumuz yerde hem istihdam yaratılması hem de değer katılması anlamında böyle bir kaygı içerisindeyiz.

Her daim DOGO'nun merkezi İzmir olacak diyebilir miyiz?

GÖKÇE PEKSARI: Evet. Üretimin inovatif kısmını içeride yapıyoruz. Baskı ve sonrasındaki işlemler bizde, gerisi çözüm ortaklarımızda.

GÖKHAN PEKSARI: Dışarda üretimi yapmak kalite kontrol açısından, süreklilik açısından ve taktitleri açısından zor olmuyor. Biz ilişkilerimizde sürekliliğe önem veriyoruz. Çalıştığımız firmalarla uzun süreli yol alıyoruz.

10 yıldır aynı çözüm ortağımız ile çalışıyoruz. Üreticilerin yıllık üretimlerinin çok üzerinde anlaşmalar yaparak out source ettiğimiz üretim işini aslında bir anlamda in house a dönüştürmüş oluyoruz.

GÖKÇE PEKSARI: Buda bize daha dinamik bir yapı sağlıyor üretim ayağında. Fasoncularımızla yaklaşık 200-250 kişilik bir ekipten bahsediyoruz.

Sizin yaptığınız işin volümünü düşündüğüm zaman 62 kişiyle böyle bir volüm yaratmak!... Sizin çalışanlarınızın çoğu beyaz yakalı ve yönetici değil mi? İzmir'in dışında, İstanbul'da üretim düşünüyor musunuz?

GÖKHAN PEKSARI: Hayır, olabildiğince buradan İzmir'de çözmeye çalışıyoruz her şeyi. Hem İzmir'e olan sevgimizden hem de İzmir'e değer katmakla ilgili, hem de şirketin çok dinamik bir yapıda tutmak adına.

Ayakkabının toplam üretimindeki payı yüzde 64. Bu payda bir değişim olacak mı? Ürün gamında önümüzdeki günlerde bir değişime gitmeyi öngörüyor musunuz?

GÖKÇE PEKSARI: Konsepti tamamlamak adına içeri sürekli ürün sokuyoruz. Bu sene yeni ürün konseptleri hazırladık. Mesela uyku tulumlarımız var. Tabana akustığı olan ahşap hoparlörler üretiyoruz. Sürekli bu tür çalışmalarımız var ama bunların hiç biri lokomotif ürün grubu olan ayakkabının yerine geçmiyor.

Onu destekleyici nitelikte diğer ürün grupları neler olacak? Ya da neler olmasını hedefliyorsunuz?

GÖKÇE PEKSARI: Ayakkabı ile birlikte çanta da mutlaka olacak ve burada sürekli modelleri de geliştiriyoruz. Sürekli bir üretim içerisindeyiz. Onun dışında şu anda tekstil ve aksesuar ürünlerimiz var.

Ürünlerinizi en çok hangi yaş grubundaki tüketiciler tercih ediyor?

GÖKÇE PEKSARI: Kadınlara 18 – 35 yaş arası diye genel bir başlığımız var ama bunun dışında da talep görüyoruz.

GÖKHAN PEKSARI: Diğer yaş gruplarından da ciddi bir kitileyi yakalıyoruz.

Klasik ürünlerde mi tercih ediliyor?

GÖKHAN PEKSARI: Pazarlama ve satışta yelpazeyi ne kadar daraltırsanız hedef kitleniz o kadar daralır ve sizin daha doğru işler yapma şansınız artar. Ama biz üzerine bir Beatles tasarımı yaparak 80 yaşındaki bayanı da, 15 yaşındaki genç arkadaşı da yakalayabiliyoruz. Kedili tasarımda da kediyi seven 90 yaşındaki bayanda o ayakkabıyı giyebiliyor, 12 yaşında kız çocuğu da giyebiliyor.

GÖKÇE PEKSARI: Bizim yaptığımız şey ürün satmaktan ziyade tasarımlarımızla insanların duygularını yakalayabilmek.



10 yıllık bir hikâyede en çok ne zaman zorlandınız? Türkiye'de inovatif bir alanda girişimci olmak, yol almak dediğimizde sizi en çok zorlayan başlıklar neler oldu?

GÖKHAN PEKSARI: Ülkemiz çok güçlü dinamikleri olan bir ülke. Hergün yeni bir dalga ile boğuşmak zorunda kalabiliyoruz. O yüzden 40 yıldır bu dalgalanmalara alıştığımı söyleyebilirim kendi adıma, bunun yanında temkinli adımlar atarak öz kaynak konusunda sıkıntıya düşmemeye çalışıyoruz. Bu konuda attığımız adımlar sayesinde çok şanslıyız ama politik riskler ve dalgalanmalar herkesi olduğu gibi bizi de fazlasıyla etkiliyor.

Şu anda bir dalgayı daha yaşıyoruz. Bu süreçten etkilenmemek için ne gibi tedbirler alıyorsunuz?

GÖKÇE PEKSARI: Birincisi, büyümeyi kontrollü yapmak gerekiyor. Dış kaynağı çok belli bir seviyede tutmak gerekiyor. Onun dışında pazarı mutlaka çeşitlendirmek gerekiyor. Bunlarla beraber önüne geçemeyeceğimiz politik riskler var. Bunlar da tedirgin ediyor. İş dünyası istikrarı sever.

Yurt içi ve yurt dışında birçok franchise ile çalışıyorsunuz. Son dönemde onlardan herhangi bir tedirginlik ya da şikâyet boyutunda, eleştiri boyutunda tedirgin diyaloglar yaşıyor musunuz? Bu konuda nasıl bir süreç işliyor?

GÖKÇE PEKSARI: Bu konuda herhangi bir geri dönüş almadık. Burada firmanın duruşu da çok önemli... Sevkiyatlar, planlamalar, yeni koleksiyonlar vs.



GÖKHAN PEKSARI: Bir de biz kapalı bir yapıyız. Müşterilerimizi dikkatli ve temkinli bir şekilde seçmeye özen gösteriyoruz. Agresif pazarlama ve satış tercihleriyle ilerlemeye, daha uzun soluklu ilişkiler kurmaya özen gösteriyoruz.

Bu sene Japonya pazarına ihracatınız başlar mı?

GÖKHAN PEKSARI: Japonya harika ve heyecan verici bir pazar. Çok başarılı olacağımızdan nerdeyse eminiz. Ancak söylediğim gibi agresif bir satış hedefimiz yok. Doğru yatırımcıyı bulabilirsek markamızı Japonya pazarında sağlam bir şekilde büyütebiliriz. Soruya cevabım inşallah doğru iş ortağını bu sene buluruz şeklinde olabilir.

Geçen sene üretimin yüzde 67'sini ihraç etmişsiniz. Bu yıl da aynı oranda mı devam edecek?

GÖKÇE PEKSARI: Üretimin yüzde 80'i ihracat odaklı olacak.

GÖKHAN PEKSARI: İçeride o büyümeyi tutturabilmek çok zor. Aradaki açığı ihracatımızı artırarak tutturmaya çalışacağız.

Geçtiğimiz günlerde Cumhurbaşkanı istihdam seferberliği ilan etti. Siz istihdamda nasıl bir hedef belirlediniz?

GÖKHAN PEKSARI: Hali hazırda büyüyen bir şirketiz. Büyük olasılıkla 2017 yılını hedeflediğimiz ölçekte büyüyerek tamamlayacağız. Bu yönde de şirketin istihdam durumu,

devletin istihdam talepleri ile örtüşecek gibi görünüyor. İşlerimiz iyi gittiği müddetçe istihdam yaratmaya devam edeceğiz.

Bu kadar çalışma beraberinde ödül getirdi. Bu ödüller insana büyük bir sorumluluk getiriyor, her daim çitayı yukarıya çıkarma boyutunda... Siz kendinize nasıl bir hedef belirlediniz?

GÖKÇE PEKSARI: Biz etik değerleri olan bir firmayız. İhracat yapmaktan, Avrupa'ya marka satmaktan çok büyük gurur duyuyoruz. Aldığımız ödüller bizi inanılmaz şekilde motive etti. Aynı şekilde sosyal sorumluluk projelerimizle birlikte güzel şeylere de dokunmaya çalışıyoruz. Bu bağlamda bu yaptığımız şeyler bu ödüllerle birlikte teyit edilmiş oldu. Bize gurur verdi. Bunun devam etmesini de istiyoruz.

Sosyal sorumluluk projelerinizde kriteriniz ne oluyor?

GÖKHAN PEKSARI: Gelen taleplerle birlikte kendi markamıza da uygun olan örtüşen çalışmalarda yer alıyoruz. Esas olan devamlılık, sürdürülebilirliği çok önemsiyoruz. Ulusal Down Sendromu Derneği ile iki yıldır bir çalışmamız var. Hem derneğe fon yaratan hem de kamuoyu farkındalığını artırmayı hedefleyen bir işbirliği bu. Down sendromlu bireylerin çalışmalarını tasarımı dönüştürüp buradan gelen geliri derneğe aktarıyoruz. Ayrıca sokak hayvanları ile ilgili de elimizden geldiğince yeni projelerin içinde olmaya çalışıyoruz.

Üniversitelerimizde her yıl tasarım bölümleri açılıyor.

Gelen öğrenci profilini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Oradaki potansiyeli kullanabiliyor muyuz yoksa sadece açılmış olmak için açılmış bölümlerden mi bahsediyoruz?

GÖKHAN PEKSARI: Devlet okulları halen özel yeteneğe tabii öğrenci seçtiği için daha başarılı öğrenciler çıkarmak konusunda sanırım daha hâkimler. Özel kabiliyeti olan öğrencilerin konuyu ele alışları vizyonları ve yaratıcılık konusundaki kabiliyetlerinin de daha farklı olduğunu düşünüyorum. Özel okullarımızda harika öğretim üyeleri bir miktar daha fazla çaba harcamak zorunda kalıyorlar. Elimizden geldiğince özel üniversitelere iletişim, girişimcilik ve inovasyon konularında destek olmaya çalışıyoruz.



Altyapısı olmayan bir sektör gerçeği var ama siz ısrarla İzmir'de kalmak için direniyorsunuz. Şehir burada nerede hata yapıyor? Dünyayla çalışıyorsunuz, dünyadan İzmir'e baktığınız zaman nasıl bir İzmir gerçeği görüyorsunuz, ya da müşteri size nasıl bir İzmir gerçeği anlatıyor?

GÖKHAN PEKSARI: Biz şükürler olsun ki doğru planlama yapmış ve işi yolunda giden bir firmayız. Bununla birlikte bilgi ve donanımla beraber çalışıyoruz. Biz İzmirliler kesinlikle havasından yada suyundan gerçek vizyon sahibi, yaratıcı insanlarız. Ancak bir Çeşme gerçeği var kabul etmemiz gereken. Biraz daha fazla çalışmayı sevebilirsek her şey çok daha güzel olacak.

Kriz dönemleri fırsat dönemleri oluyor. Genç girişimciler bu dönemlerde nelere dikkat etsinler, Türkiye koşullarında ve dünyadaki konjonktürü göz önünde bulundurduğumuzda neleri yapsınlar neleri yapmasınlar? Sizin önerileriniz ve tavsiyeleriniz neler?

GÖKÇE PEKSARI: Katma değeri yüksek olan işleri yapsınlar, ne yapıyorlarsa o işin hem ürününde hem sürecinde farklı ne değer katabiliriz peşinde olsunlar. Ekonominin en büyük acılarından bir tanesi dış ticaret açığıdır. Bu nedenle hem yerli tüketime hem de ihracat yönelik bir amaç benimsemeliyiz. Yapacağımız işin gerçekten güzel olması için bir çabamız olmalı.

Risk alsınlar diyorsunuz...

GÖKHAN PEKSARI: Doğru risk alsınlar. Şu anki eğitim sisteminde girişimciliği aşırı pompalandığını ve herkesin

girişimci olmak hayaliyle yola çıktığını düşünüyorum. Elbette çok ama çok daha fazla girişimci çıkarmalıyız ancak temkinli ve doğru adımlar atmamız. Burada yaptığımız işi iyi yapmak gibi bir kaygınız olmalı. Ara eleman, girişimci, yönetici... Kimde olursa olsun böyle bir kaygının olması kıymetlidir.

Sizce Türkiye'de çok mu girişimci var?

GÖKHAN PEKSARI: Türkiye'nin şu anda çok fazla girişimciye ihtiyacı var ama bu iş şuan o kadar çok pompalanıyor ki; bir sürü genç arkadaşımızın yanlış işlerde hayal kırıklığına uğradığını görüyoruz. İş planı yapmasını bilmeden cebindeki son kursunla piyasaya atıldığını görüyoruz.

Bir taraftan bakıyoruz KOSGEB'in Sanayi Bakanlığı'nın, Ekonomi Bakanlığı'nın kendi bünyelerinde inovasyon odaklı Ar-Ge odaklı bir sürü bütçeleri ve kaynakları var. Ama bu bütçelerin yılsonunda kullanılan oranlarını baktığımızda yüzde 50'ye bile geçmiyor ve bu kaynak geri dönüyor. Burada bir bilgi eksikliği, koordinasyon eksikliği var. Gençler bu bilgileri ulaşamıyor mu, iş dünyası mı ulaşamıyor ya da Bakanlıklar mı size bu konuda ulaşamıyor? Burada nasıl bir pazar gerçeği var?

GÖKÇE PEKSARI: Burada prosedüre takılma yaşanıyor. Prosedür çok fazla. Bu nedenle de insanlar kaçınıyor. Ya da talepleri başarısız oluyor.

DOGO başarısını 3 kelime ile özetler misiniz?

GÖKHAN PEKSARI: İhracat, inovasyon ve tasarım... Biz şirket içerisinde mutlu olmaya çalışıyoruz. Huzurlu bir yapımız var. Beraber üzülmüş beraber seviniyoruz. İş kurduğumuzdan beri işe girip ayrılan birkaç arkadaşımız var. Çekirdek kadroyu ciddi anlamda sahip çıkıyoruz ve koruyoruz. Ne pazarlamada ne satışta hiçbir zaman agresif değiliz. Bu sayede büyük hata yapmadık.

Yani mutlu ve huzurlu olduğunuz işi yapıp diyorsunuz?

GÖKHAN PEKSARI: Mutlu olduğunuz bir işi huzurlu bir şekilde yapın. Biz çok sevdiğimiz bir konuyu iş modeline çevirdik ve bunu dünyaya sevdiriyoruz.

Bir de küresel oyuncu olabilmenin gerekleri var, bunları gözden kaçırmamak önemli. Firmamız farklı kıta standartlarını yakalamış durumda. İsviçre'ye de ürün satıyoruz, Almanya'ya da satıyoruz, Amerika'ya da. Arkasında çok ciddi bir çalışma, hazırlık var ve çok iyi bir yönetim iradesi var. Şeffaflığa önem veriyoruz. Etik değerlerin sahiplenilmesi çok önemli...Dünya pazarlarına açılma için iş gücünü kuvvetlendirmek önemli. Sağlık, iş güvenliği, çalışan memnuniyeti gibi standartlara dikkat ediyoruz.

Ayrıca seçilen paydaşlar... Belki her paydaşımız en doğru paydaş olmayabilir ama paydaş yönetimini doğru yapmak bizim elimizde. Dürüst, samimi gerçek ilişkiler kuruyor ve sözlerimizi tutuyoruz. Tabi bir şansımız da aile şirketi olmaktan gelen bir karşılıklı kontrol mekanizmamızın olması. Her şeyi kitabına kuralına göre yapıyoruz. ■

Kuluçka merkezleri geliştirilen fikrin yönetilmesi için gerekli finansman, yönetim, mekan ve danışmanlık desteklerini sağlamaktadır

Sosyal Kuluçka Merkezleri

İngiliz Hükümetinin sosyal yatırımları destekleme çabaları çerçevesinde Sivil Toplum Bakanlığı tarafından 10 Milyon GBP tutarında bir Sosyal Kuluçka Fonu oluşturulmuştur. Big Lottery Fund tarafından yönetilen fon finansal getirisi düşük olan başlangıç aşaması projelerine yönelirken, Big Society Capital isimli fon daha yüksek riskli sosyal yatırım araçlarına finansman sağlamaktadır.

/// Hazırlayan: Prof. Dr. Mustafa Tanyeri

Sosyal Kuluçka Merkezleri (Social Business Incubators) sosyal girişimlerin ilk yıllarında çok önemli destekler ve mentorluk hizmetleri sağlamaktadır. Bu dönem sosyal girişimcilerin en çok yardıma ihtiyaç duydukları dönemdir ve bu aşamada yapılan müdahaleler erken başarısızlıkları veya kalıcı başarıları ortaya çıkarmaktadır. Sosyal kuluçka merkezlerinin rolleri ve işleyişleri çeşitli örneklerde farklı farklı olmaktadır. Genelde kar amaçlı girişim örneklerinde olduğu gibi sosyal kuluçka merkezleri de start-up'ların gelişimini hızlandırmak için potansiyel sosyal girişimcilere yönetim ve finansman başta olmak üzere destek verebilecek doğru kişi ve kuruluşlara ulaşmalarında yardımlar sunmaktadır.

KÜRESEL SOSYAL KULUÇKALAR

Küresel ölçekteki bazı sosyal kuluçkalar genelde karşılanmayan sosyal ihtiyaçlara yönelik çalışan ve küresel ekonomik güçler ve sosyal konular arasında yeni bir denge yaratmaya çalışan kuruluşlardır.

1. Echoing Green:

Kuruluşundan buyana 40 ülkeden 500 den fazla sosyal girişimciye sağladığı 31 Milyon Dolarlık fon ile parasal ve diğer

profesyonel destekleri sağlamıştır. Tüm dünyadan sosyal girişimcilere iki yıllık burs imkanları , çekirdek sermayesi ve kişisel gelişim hizmetleri sunmaktadır.

2. Fledge:

Kendisini "bilinçli şirket" kuluçkası olarak tanımlayan bu organizasyon, çevre, sağlık, toplum ve sürdürülebilirlik bilincine sahip tüketiciler için ürün ve hizmetler üreten girişimcilere yardımcı olmaktadır. Yılda iki kez 8 girişimciyi 10 haftalık bir programa davet ederek onlara eğitim, mentorluk, danışmanlık hizmetleri sunmakta ve her ekibe 15.000 Dolar destek vermektedir.

3. Global Social Benefit Incubator (GSBI):

Santa Clara Üniversitesi bünyesindeki GSBI uluslararası bir eğitim programı sunmaktadır. Bu program kapsamında özellikle gelişmekte olan ülkelerden sosyal hizmet girişimcilerine eğitim, sağlık, ekonomik kalkınma, çevre ve eşitlik alanlarında eğitimler verilmektedir. Her yıl 10 aylık bir dönem çerçevesinde GSBI sosyal girişimcileri işletme disiplini ile ilgili bilgilerle donatarak onların sosyal yatırımlarını büyütmelelerine ve etki güçlerini arttırmalarına destek vermektedir.



Bu fonlar, başarılı proje sahiplerine 25.000 GBP ye kadar faizsiz geri ödemesiz fon sağlayan Social Incubators North benzeri sosyal proje kuluçka merkezleri gibi doğrudan fonlama yapmamaktadır. Diğer taraftan Halycon Incubator gibi Kar Amaçsız Kuluçkalar yatırımdan pay talep etmeksizin sosyal etkisi yüksek sosyal projeleri hedeflemektedir. Tek odak noktası sosyal değişim yaratacak fikirlerin geliştirilmesidir.

4. GoodCompany:

Bu organizasyon yaptıkları işi sosyal etki ile bütünleştiren firmalara sürdürülebilir iş modelleri konusunda destek sağlamaktadır. Sunduğu kuluçka hizmeti çerçevesinde sosyal ve çevresel motivasyonu yüksek yeni start-up'lara uygun çalışma yerleri, potansiyel yatırımcılar ve ortaklarla tanışma toplantıları, eğitim ve mentorluk sunmaktadır. Ayrıca GoodCompany Ventures adı altında girişimcilere sosyal start-up'larının büyümesini hızlandırmaları için üç aylık programlar düzenlenmektedir.

5. Unreasonable Institute:

Sosyal ve çevresel ihtiyaçları karşılamak için uğraşan start-up'lara mentorluk, eğitim ve network hizmetleri sunmaktadır. Her yıl dünyanın farklı ülkelerinden 12 yüksek etkili projesi olan girişimci adayına destek verilmektedir. Girişimciler Enstitünün Colorado Kampüsünde sekiz haftalık bir kampa katılarak ileri düzeyde eğitimler almakta, 50 den fazla dünya çapında mentor ile görüşme, 20 yatırım fonuna erişim ve yüzlerce potansiyel yatırımcıya sunum yapma imkanı bulmaktadırlar.

SOSYAL RİSK SERMAYESİ

Sosyal Risk Sermayesi, bir grup sosyal risk sermayedannın ya da etki yatırımcısının fonladığı bir yatırım fonu şeklindedir. Genellikle belirli bir getiri elde etmenin yanında dünya için önemli bir sosyal etki yaratan kar amaçlı sosyal girişimler için kullanılmaktadır.

Bu çerçeve içine kar amacı gütmeyen organizasyonlar ve hayırseverlik firmaları gibi çok çeşitli organizasyonlar girmektedir.

Bu kuruluşlar geleneksel risk sermayesi stratejisi modelini yüksek sosyal etki yaratmak veya kendi varlıklarını devam ettirmek için güçlü bir sosyal gerekçe olarak kar amacı gütmeyen projeleri, sosyal girişimleri ve etkinlikleri finanse etmek üzere kullanmaktadırlar.

YATIRIM KRİTERLERİ

Kar odaklı geleneksel risk sermayesi şirketlerinden farklı olarak sosyal risk sermayesi yatırımcıları dünya için bir sosyal etki yaratarak finansal başarı sağlamaya inanmaktadırlar. Bu tür sosyal risk sermayesi organizasyonlarının yatırım kriterleri şunlardır:

- › Güçlü Sosyal Etki
- › Finansal Kapasite
- › Ölçeklenebilirlik
- › İyi Uygulamalar
- › Yoksunluk kriteri
- › Fonlama Türü ve Büyüme Desteği
- › Kar Amaçlı Fonlama ve Büyüme Desteği
- › Sosyal Girişim Hızlandırıcıları

Sosyal Girişim Hızlandırıcıları bir tür çekirdek hızlandırıcısı olarak sosyal startup firmalarının geçerli fikirlerini çekirdek fonlaması için yatırımcılara yönlendiren belirli süreli ve destekçi tabanlı girişim geliştirme programlarıdır. Bu tür programlar aynı zamanda startup şirketlerine başlangıç aşaması yatırımcıları karşısında görünürlüklerini artırma imkanı vermektedir.

SOSYAL KULUÇKA MERKEZLERİ

Kuluçka merkezleri geliştirilen fikrin yönetilmesi için gerekli finansman, yönetim, mekan ve danışmanlık desteklerini sağlamaktadır. Bu aşamada gerçekleştirilen yoğun çalışmalar nedeniyle kuluçka süresi genellikle uzun sürmekte ve Çekirdek



Hızlandırma aşamasından daha fazla finansal kaynağa ihtiyaç göstermektedir.

Sosyal Kuluçka Fonları - Dünyadan Örnekler:

İngiliz Hükümetinin sosyal yatırımları destekleme çabaları çerçevesinde Sivil Toplum Bakanlığı tarafından 10 Milyon GBP tutarında bir Sosyal Kuluçka Fonu oluşturulmuştur. Big Lottery Fund tarafından yönetilen fon finansal getirisi düşük olan başlangıç aşaması projelerine yönelirken , Big Society Capital isimli fon daha yüksek riskli sosyal yatırım araçlarına finansman sağlamaktadır.

Bu fonlar, başarılı proje sahiplerine 25.000 GBP ye kadar faizsiz geri ödemesiz fon sağlayan Social Incubators North benzeri sosyal proje kuluçka merkezleri gibi doğrudan fonlama yapmamaktadır. Diğer taraftan Halycon Incubator gibi Kar Amaçsız Kuluçkalar yatırımdan pay talep etmeksizin sosyal etkisi yüksek sosyal projeleri hedeflemektedir. Tek odak noktası sosyal değişim yaratacak fikirlerin geliştirilmesidir.

Kar Amaçsız Fonlama ve Destekler:

Venture Philanthropy isimli kuruluş kar amaçsız sosyal girişim projeleri ve etkinliklerine basit risk sermayesi stratejisi modeli ile fon sağlamaktadır. Amanter Social Venture gibi kuruluşlar mevcut sosyal girişimlere kapasite geliştirme ve üst düzey eğitim desteği gibi hizmetlerin sunumuna odaklanmaktadır.

Venture Philanthropy Partners (VPP), European Venture Philanthropy Association (EVPA) ve Asian Venture Philanthropy Network (AVPN) gibi bölgesel organizasyonlar sosyal girişimlere, sosyal odaklı işlere ve hayır kuruluşlarına fon sağlamaktadır.

Sosyal Girişim Fonlaması Türleri:

Sosyal Girişimlere yönelik fonlama seçenekleri sadece katılım hakkına bağlı borç sermayesi, lisans bedeli ödemesi veya mezzanine finansman olarak adlandırılan melez bir finansman tekniği gibi bilinen finans yöntemleri ile sınırlı değildir.

Borç Sermayesi + Mezzanine Sermayesi

Bu tür fonlamada sosyal yatırımlara kısa veya uzun vadede belirli bir faizle geri ödenmek üzere yatırım sermayesi sağlanmaktadır. Bankalardan risk sermayesi şirketlerine kadar yatırımcıların koydukları sermaye firmanın varlıkları ile güvenceye alınır. Eğer firma borç sermayesi olarak konulan parayı geri ödeyemezse mülkiyetin değişmesi veya hisselerin paraya çevrilmesi söz konusudur.

HİSSE YATIRIMI

Sosyal Risk Sermayesi şirketleri eğer girişimin çıkış stratejisi öngörülebilir ise genellikle hisse yatırımı ve ortak yatırım yaparlar. Bu tür yatırımlar oy hakkı olmayan sıradan hisselerin kar payı ödemelerine göre öncelikli olan sabit bir kar payı ödemesine sahip hisseler karşılığı yapılır.

Sosyal Risk Sermayesi Firmalarından Bazı Örnekler:

Renewal2

Renewal British Columbia bölgesine odaklanan bir yatırım fonudur. Bulunduğu bölgede sosyal değişimi harekete geçirmek üzere çalışmaktadır.

Acumen Fund

Kar amacı gütmeyen Acumen Fund ,tarım,eğitim, enerji, sağlık ,konut ve su gibi konularda firmalara, fikirlere ve girişim liderlerine başlıklar sağlamaktadır.

AgDevCo

AgDevCo tarımsal işletmelere yönelik projeler geliştiren kar amacı gütmeyen İngiltere'de bir limited şirkettir. Çoğunlukla Afrika'daki erken aşama tarım işletmelerinin pazara erişimlerini kolaylaştıracak sermaye desteğini sağlamaktadır.

Unitus Seed Fund

Unitus Seed Fund, Bangalore ve Seattle'da faaliyette bulunan ve tohum aşamasında finans sağlayan bir yatırım fonudur.Startup'lara fon sağlamakta, dışa açılmaları için bağlantılar kurmakta, mentorluk hizmetleri vermekte ve sağlıklı büyümeleri için yön göstermektedir.

Grassroots Business Fund

Grassroots Business Fund düşük geliri toplum kesimlerindeki gönüllü kuruluşlara destek veren bir özel yatırım fonudur.

Triodos Bank

Triodos Bank sosyal, çevresel ve kültürel alanlarda değişimi desteklemek üzere yaratıcı finansal ürünlerle destek sağlayan dünyanın önde gelen sürdürülebilirlik bankalarından biridir.

Shell Foundation

Shell Grubu tarafından 2000 yılında enerji sektörü kaynaklı yaşanan sosyal ve çevresel konularla ilgili çalışmalar yapmak üzere kurulmuş bağımsız bir özel yardım fondur.

City Light Capital

Çevre, eğitim ve güvenlik alanlarında etkili çalışmalar yürüten erken aşama startup'lara risk sermayesi desteği veren bir fondur. ■

Kaynaklar:

<http://www.investopedia.com/terms/v/venturecapitalist.asp>
<http://www.citylightcap.com/about>
 Santa Clara University - Global Social Benefit Institute | Accelerating Change for Global Good [Internet]. 2014 [cited 26 October 2014]. Available from: <http://www.scu.edu/socialbenefit/entrepreneurship/gsb/>
 Slade H. New Incubator Aimed At Social Entrepreneurs Launches In Washington D.C. Forbes News 2014 [http://www.forbes.com/sites/hollieslade/2014/03/24/new-incubator-aimed-at-social-entrepreneurs-launches-in-washington-d-c]
 Alter K, Shoemaker P, Tuan M, Emerson J. When is it Time to Say Goodbye? Exit Strategies and Venture Philanthropy Funds 1st ed. United States of America: Virtue Ventures, Social Venture Partners and The Roberts Foundation; 2014
 Espenlaub, Susanne; Khurshed, Arif; Mohamed, Abdulkadir (2011). "1" (PDF). Manchester
 Shellfoundation.org. Shell Foundation - About Us [Internet]. 2014

Kahvede dünya markası olmayı hedefleyen altın madalyalı Coffeemia, 30 ülkeye çıkarma yapmaya hazırlanıyor

'Kahvenin tutkusu' Coffeemia, İzmir'den dünyaya yayılıyor

Röportaj: Seda Gök

Coffeemia, 2009 yılında klasik start-up olarak başlayan bir başarı öyküsü... Sermayesizlik ve imkânsızlıkların girişimci ruhlarla birleştiği bir hikâye... Bu hikâyeyi yazanlar ise Yakup Dabak, Sevim Doğanoğlu ve Fatih Arslan... İşletmeci Yakup Dabak, cafe mimarisinde uzmanlaşan Sevim Doğanoğlu ile 2009 yılında güçlerini birleştirir. Sonra ekibe kahve konusunda ihtisas yapan Fatih Arslan katılır. Hepsi kendi alanında uzman bu üç isim, Türkiye'den dünyaya hizmet ihracatı yapmak için emek veriyor. Onlar artık dünyayı İzmir'deki kahve dükkânından 'Coffeemia' tiryakisi yaptılar. Birçok kişinin "Paran yok, borcun var, bu kadar büyük yer niye alıyorsun" dediği günlerden bugün bin 200 kişinin istihdam edildiği Coffeemia zinciri oluşuyor. Bu birikim, yurtdışına danışmanlık hizmeti olarak da sunuluyor. "Ticaretin hilesi dürüstlüktür" diyen Yakup Dabak, İzmirli bir marka olarak kalacaklarının altını çiziyor. Sevim Doğanoğlu ise işlerine koşarak geldiklerini anlatıyor. Coffeemia'nın kahve ihtiyacını karşılayan Caffeeamma'nın Sorumlusu Fatih Arslan ise petrolden sonra en fazla ticari yapılan ürünün kahve olduğuna dikkat çekiyor. Türkiye genelinde özel workshop'lar düzenleyen Fatih Arslan'dan kahve yapmanın ve saklamanın inceliklerini de verdiği kısa eğitimde öğrenme fırsatı bulduk.



Suudi Arabistan, Azerbaycan ve İran'la anlaşmış bulunmaktayız. Azerbaycan ve Suudi Arabistan'da mağazalar kiralandı. Kıbrıs aktif durumda... İran'dakilerin gelmelerini bekliyoruz. Dünya çapında 30 tane ülkede, bunların içerisinde Çin ve Avustralya gibi ülkelerde marka tescilimizi aldık.

Sizleri tanıyabilir miyiz?

Yakup Dabak: Sektörde ilk olarak 1986 yılında garson olarak çalışmaya başladım. 1974-2004 döneminde Almanya'da yaşadım. Bu işe Türkiye'de 2005 yılında ulusal bir markanın Ege Bölge Bayisi olarak başladık. 2006 yılının sonunda Kahve Diyarı'nı kurduk. Sonra da 2009 yılının başında ortağımız ile yolumuzu ayırdık ve akabinde Coffeemia olmaya karar verdik.

2006 yılında Sevim Doğanoglu ile tanıştım. Sevim Hanım'ın cafe mimarlığı ile başladığımız sonra da bünyeye kattığımız ve paralel olarak yürüdüğümüz bir oluşum gerçekleşti. Coffeemia olarak 8 senemizi doldurduk.

Coffeemia, 2009'da klasik start-up olarak başlayan bir şirkettir. Tamamen sermayesiz, imkânsızlıklarla girişimci ruhlarla başlayan bir hikâye... Çok zorluklar çektik. 2011 yılında 3 kişi mevcut tesisimize taşındık. İnsanlar dalga geçiyordu. Paran

yok, borcun var ve bu kadar büyük bir yerde ne yapacaksın? diye soruyorlardı. Bu sorular içerisinde "Ya nasip" diye girdik. Çok ciddi sıkıntılar çektik. O dönemde Coffeemia değiliz. Kahvemania idik.

Nasıl?

Yakup Dabak: Coffeemia olmaya karar verdik. Baktık birisi bu tescili almış. Coffeemia markasını "5-10 bin TL'ye alırız" diyoruz. Adıyamanlı bir işadamı kullanmadığı markanın sadece tescilini almış. Sonra adam 1 milyon dolar istedi. Bizde ise para yok. Biz 50-60 bin TL'ye kadar çıktık ama aslında o kadarda para yok. Bizde "hayırını gör" dedik.

Coffeemia'nın anlamı ne?

Sevim Doğanoglu: Tutku, hastalık derecesinde sevmek anlamı var.

Bu marka onun aklına nasıl gelmiş?

Sevim Doğanoglu: Rusya'da Coffeemia diye bir marka var. Bu da Rusya'ya iş





yaparken gidip gelirken ileride belki işime yarar diye tescilini almış.

Yakup Dabak: Daha sonra 236 bin TL'de anlaştık. Ondan sonra bu tescilli iyi ki aldık. İyi ki buraya taşındık. Bu ofise kim girerse girsin ceketini ilikleyerek giriyor. Biz dünyanın en zevkli işini yapıyoruz. Şu an toplamda 60 civarında şubemiz var. Bereketi kaçmasın diye tam saymıyoruz. Malezya'ya 3-4 sene önce bir bayilik açtık. Suudi Arabistan, Azerbaycan ve İran'la anlaşmış bulunmaktayız. Azerbaycan ve Suudi Arabistan'da mağazalar kiralandı. Kıbrıs aktif durumda... İran'dakilerin gelmelerini bekliyoruz. Dünya çapında 30 tane ülkede, bunların içerisinde Çin ve Avustralya gibi ülkelerde marka tescilimizi aldık. Bu marka tescillerindeki hedeflerimizde Türkiye'nin dışına çıkmak ve Türkiye'den marka ihraç etmek...

Türkiye'ye ekonomik olarak çok nitelikli döviz girdisi sağlamak ve Türkiye'nin ihracat kalitesine katkı sağlamak istiyoruz. Çünkü bizim soktuğumuz bedel 1 milyon dolarda olsa o 1 milyon doları ihraç edebilmek için 1 dolar dahi ithalat yapmıyoruz. Sadece nitelik satıyoruz. Bu mümkünse buna müteakip ticaretleri geliyor. Kahveyi



bizden almak zorundalar. Önümüz açıllır, arkamız toparlanırsa daha hızlı büyürüz.

Arkamızı toparlamak derken bunu biraz açabilir miyiz?

Yakup Dabak: Benim işim satmak. Sattıktan sonraki işin mutfak kısmını bürokratik kısmını ve oradaki operasyon kısmını bizim taahhüt ettiğimiz sözleri yerine getirecek kadronun olmasını istiyoruz. Biz sadece tutabileceğim sözler vermek istiyoruz. Ondan dolayı arkamızı toparlamalıyız diyorum. Bizim direktifimiz kesinlikle şu "Türkiye ile iş yaptım ama Türklere iş yaptım yapmaz olaydım" dedirtmemek. Tam tersi 'Türkiye'de bir hizmet aldım, tadına doymadım' dedirtmek.

Bu arada danışmanlık şirketimiz var. Danışmanlık olarak Suudi Arabistan'da bir cafe zinciri kurmak isteyen bir gruba danışmanlık veriyoruz. Onlara bu işi öğretiyoruz.

Bu arada onlara piyasada talep edilenin 2 katını talep ediyoruz ve tabii ki 3 ay araştırma sonucunda geldiler ve dediler "Siz niye bu kadar yüksek para istiyorsunuz, diğerleri 90 bin dolar isterken siz 200 bin dolar istiyorsunuz, en yüksek siz istiyorsunuz" dediler. O dönemde 50 tane şubemiz var. Bizde döndük dedik ki "90 bin dolar isteyen 50 tane başarılı şubesi var mı?" diye sorduk. "Yok" dediler. Onun için istediğimizi söyledik ve işi aldık. Şimdilerde ikinci yatırıma başladık. Cafe işi kesinlikle moda işi değil.

Gastronomi işi vakti zamanda yolcuların dinlendiği hanlarla başlar. Seyahat eden insanların yemek ve dinlenme ihtiyacıyla devam eder. 1000 yıl önce var olduğu gibi bu sektör 1000 sene sonra da var olacak. Sadece insanların tüketim alışkanlıkları değiştiği için, talep ve arz olacağı için bizler de değişeceğiz.

20 sene önce Türkiye'de dışarıda yemek yemek ayıptı. Şu an neredeyse dışarıda yemek yememek ayıp. Dolayısıyla tüketim alışkanlıkları ve yaşam tarzları değişiyor. Pazar büyüyor. Sektörde kesinlikle doğru olanlar, samimi ve dürüst yaklaşanlar uzun vadeli ayakta kalır. Franchise kısmında Türkiye'de alışık olmadığımız bir sistem. Biz hala bayilik diyoruz. Franchise ise bu işten hiç anlamayan bu sektöre girmek isteyen insanlara mukayyet olunan sistemdir.

Çok zor kazandıkları paraları kaptırmamaları ve daha önce yapılan hataların tekrar yapılmaması konusunda rehberlik yapılan bir sistemdir. Bugün siz 3 yıldızlı bir aşçı olarak bir cafe, restaurant açsanız dahi banka size

kredi vermez. Çünkü siz o dönemde canınız sıkıldı veya vefat ettiniz o mağaza kapanır. Sistem gastronomisi sürekli. Münferit gastronomi ise kişiye bağlıdır. Bizim oluşturmaya çalıştığımız sistem gastronomidir. Herkes Coffeemania işletebilir yeter ki bizim standartlarımıza uysun.

Kahveyle başlayan bir hikâye ama bugün sizin şubelerinize gittiğimizde gastronomi dediğimiz boyutun da ön plana çıktığını görüyorum. Burada bir süre sonra yeme kültürü daha ön planda olacak. Markanın değerinde bu bir sıkıntı yaratmayacak mı?

Sevim Doğanoglu: Kahve konusunda bizim tarifimiz; en iyi kahveyi, güzel ortamlarda, iyi yan ürünlerle, sürekli kalite anlayışı ile sunmaktır. Biz buyuz. İyi kahve değil en iyi kahve. En iyi kahveyi Fatih Bey sayesinde sağladık. Almanya'da 150 kahve arasında altın madalyaya layık görüldük.

Tescillendiği için tartışma götürmüyor. Bu çok iyi kahve sunulan mekânlarda Türkiye'de kahve hala ihtiyaçtan değil hevesten tüketildiği için yanına mutlaka yan ürünler lazım.

Yani dünya ile en büyük farkımız heves ve ihtiyaç...

Yakup Dabak: Evet kesinlikle. Kahve dünyada insanı müptela yapıp da sağlığa faydalı olan tek ürün... Siroz, astım ve kadın hastalıklarına fayda sağlayan bir bitkidir. Fakat müptela yapar. Müptela yapmasında bir sakınca yok. Çünkü faydası var. Dünyada böyle başka bir ürün yok. İnsanlar bu kahveyi bugün olmasa da yarın mutlaka ihtiyaçtan dolayı içecek.

Gastronomi işi vakti zamanda yolcuların dinlendiği hanlarla başlar. Seyahat eden insanların yemek ve dinlenme ihtiyacıyla devam eder. 1000 yıl önce var olduğu gibi bu sektör 1000 sene sonra da var olacak.

Sadece insanların tüketim alışkanlıkları değiştiği için, talep ve arz olacağı için bizler de değişeceğiz.

Türkiye'de bir de çay kültürü var. En büyük rakibi sonuçta çay... Çayla karşılaştırdığınızda Türkiye'deki pazar şansı ne kadar?

Yakup Dabak: Türkiye'de kahve pazarı istese de istemese de hak ettiği yere gelecek. Çünkü 1551 senesinde dünyadaki ilk kahvehane Türkiye'de açılmış. 1520 senesinde Yemen Valisi Özdemir Paşa ilk kahveyi saray getirmiş. Dünyaya kahve buradan yayılmış. Kahve çaydan ve hatta şaraptan daha derin bir içkidir. Asıl menşe olan ülkede Habeşistan'da kutsal bir içki olarak değerlendirilir. Bugünkü Etiyopya'da günlük kahve seremonileri yapılır. Dolayısıyla kahvenin çayla rekabet etmesine gerek yok. Rakip olarak görmüyoruz.

Bu sektörde yatırım yapmak isteyenler için şunları söyleyeyim: Birincisi cafe işi keyifli, ikincisi karlı, üçüncüsü itibarlı, dördüncüsü krizlere karşı mukavemetli ve beşinci sağlıklı... İşimizin özü; sandalye kiraya vermek. Sadece benim sandalyemi kiralasınlar diye argümanlar toplamam lazım. Birincisi lokasyon yani yakınlık, ikincisi nezaket, üçüncüsü ürün-fiyat dengesi, dördüncüsü hijyen ve beşinci başlık rahatlık-iyi müzik. Böyle argümanlarımız var. Biz ürün satıcısı değiliz. Ambiyans ve ortam satıcısıyız. Biz, ayrıca Teamania, 1551 ve 1520 markalarının da tescilini aldık.

Türkiye'de 500 milyon TL'lik bir pazarın olduğu söyleniyor. Bu rakam doğru mu?

Yakup Dabak: Gastronomi pazarından bahsediyoruz. Rakam daha büyük. Sadece İstanbul'da 3 milyar TL. İstanbul Türkiye pazarının bunun aşağı yukarı yüzde 40'ını oluşturuyor.



Zor şartlarda **maksimum** performans

HAVA KOMPRESÖRLERİ

VİDALI KOMPRESÖR

PİSTONLU KOMPRESÖR

BASINÇLI YIKAMA MAKİNALARI



Aydin Trafo®

AYDIN TRAFİO MAKİNA SAN. ve TİC. A.Ş.

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

www.aydintrafo.com.tr

Aykom®
AIR COMPRESSORS

ALKIN
COMPRESSORS

Türkiye’de çok fazla cafe yok mu?

Yakup Dabak: Cafe çok önemli bir konudur. Dünya’da globalplay ile rekabet edilebilir nadir sektörlerden bir tanesi. Ben münferit bir yatırımcı olarak Coffeemia ile yanında dünya markası olabiliyor. Ve bu dünya markasını geçebiliyorum. Çünkü gelen misafirlerimiz garsonun tebessümünü hoş kokusu güzel kelimeleri, ürünü vs. yanında diğeri kenarda kalabiliyor. Çünkü patron parayı veren yani müşterimizdir. Onlar karar verecek. Yani emin olun sektör görüldüğünden çok daha derin. Dünya’da petrolden sonra en fazla ticareti yapılan ürün kahvedir.

Peki bu sektör kaç kişiye istihdam sağlıyor?

Yakup Dabak: Caffemia olarak mağazalarımızda 1200 kişiye istihdam sağlıyoruz. Dolaylı olarak da 3 bin kişi iş yapıyor. Aileleri ile birlikte 10 bin kişi. En iyi kahveyi bize gelen herkese tattırıyoruz. Her gelene o paketi hediye ediyoruz. Biz bunu misyon edindik.

Önümüzdeki 5 yıllık süreç içerisinde rakamsal anlamda kendinize bir hedef belirlediniz mi?

Yakup Dabak: Biz averaj değil de başarı oranımıza bakıyoruz. Yüzde 90’ın üzerinde başarılı mağazalarımız var ise büyümek isteriz. Ne zaman başarılı mağazamız yüzde 90’ın altına düşerse o zaman dururuz. Veya küçülürüz.

Şuan da bu oran nedir?

Yakup Dabak: Yüzde 90’ın üzerinde para kazanmayan mağazalarımız çok az. Bunlarda işletme hatasından...

Yabancı sermaye girişi hedefliyor musunuz? Nasıl bir yol haritanız var?

Yakup Dabak: Niyetimiz mümkün olduğu kadar Türkiyeli bir marka kalmak. Sözleşmelerimiz bir miktar ağır olduğu için sadece kar ve paraya odaklı bir ticari anlayış bizim bayilerimizi üzebileceği kanaatinde olabildiğimiz için o hadiseye biraz kapıları kapatıyoruz, çokta ılımlı değiliz. Sağlıklı bir firma olduğumuz için nakde ihtiyacımız yok. Fakat sektörün olağanüstü bir kaldıracı var. Bugün bizim şirketimize 1-2 milyon dolar giriş yapılırsa şirketimizin değeri ikiye katlanır. Ama niye katlayasın, maksat nedir? Daha fazla kar elde etmek için mi yoksa Türkiyeli bir şirketi daha mühim bir hale getirmek için mi? Bunu irdelemek lazım. Ne pahasına olursa olsun “Bugün geldim çok para verdim bunu bana ver” dendiği zaman en az üç kere düşünürüz. Stratejik bir partner olması paradan daha önemli olduğudur. Etik bir partner bizim için daha uygundur. Hani bugün 10 TL veren birisine vermek istemeyiz belki de 7-8 TL veren daha stratejik ve etik birine vermek isteriz bir ortaklığımızı. Ne pahasına olursa olsun öyle bir hedefimiz yok. Düzlükteyiz, düzlükte olduğumuz için tok bir satıcıyız.

Mimari bakış açınızı Coffeemia ya nasıl yansıttınız? Farklılarınız nelerdir, nelere dikkat ettiniz bu süreç içerisinde?

Sevim Doğanoğlu: Başladığımız ilk günden beri mimari en dikkat ettiğimiz konulardan biri. Sıcak ve özel mekânlar yaratmak istedik. Çünkü kahvemize çok kafa yoruyoruz. Kahvemiz çok iyi ama dışarıdan müşterilerimizi alabilmemiz





için ilk mimari görüntüye ihtiyacımız var. Aslında ilk onunla çekiyoruz. O yüzden mimariye özendik ve süreç içerisinde de dünya ve Türkiye'ye gelen akımlara ayak uydurmaya çalıştık. 2009 yılında yaptığımız mimari ile bu yıl yaptığımız mimari bir değil. Artık daha doğal herkesin içinde rahat ettiği mekânlar yaratmaya çalışıyoruz.

Peki, her gittiğimiz Coffeemia'da aynı standart yapıyı mı görüyoruz?

Sevim Doğanoğlu: Coffeemia'da olduğunuzu anlarsınız. Lavabolarından bar düzenine kadar aynıdır. Mesela 2016 başında tüm kıyafetlerimizi değiştirdik. Daha farklı bir mimariye büründük ama yine logomuzdan içerdeki ışık düzeninden oturma düzeninden Coffeemia'da olduğunuzu hissedebilirsiniz. Zaten mimari olarak cafe-restoran yapıyoruz. Evdir, ofistler herhangi bir dizayn üzerine çalışmamız yok. O yüzden de kafayı sadece cafe restorana yoruyoruz. Amerika'da Avrupa'da ne yapıyor yeni trendler nedir? En önemlisi de insanlar kendilerini bizim mekânımızda nasıl rahat hissediyorlar? Bunu aslında franchising zorluğu da orda. Biz doğruları biliyoruz, müşteriye nasıl ulaşacağımızı da biliyoruz ama aramızda hep bir franchising var. Haliyle franchising vizyonunu bizim vizyonumuza uydurmakta zorlandığımız kısım mimari kısım. Çünkü o franchising alıyor, "Kahve satacağım para kazanacağım bu şekilde ilerleyeceğim, ticaret yapacağım" diyor ama bu kısım bir daha eksik kısım olduğu için hep orda bir şeyimiz oluyor. Onu bir kendi hizmetimize getirmeye çalışıyoruz. Ondan sonra da işimize başlıyoruz.

Bünyemize farklı markaları da alıyoruz diyorsunuz bunlar hangileri ve Coffeemia'dan farkı ne?

Sevim Doğanoğlu: Coffeemia'nın dışında faaliyete geçmiş olan Centilmen diye bir markamız var. O aslında daha üçüncü dalga olarak başlattığımız Coffeemia menüsünde sizin de dikkatinizi çekmiş hani restorandaki kadar yemek var. Centilmen ise birazcık daha sade biraz daha 3. Dalga konseptinde bir marka. Onda henüz başlangıç aşamasındayız.

EVDE VEYA İŞ YERİNDE İYİ KAHVE İÇMENİN PÜF NOKTALARI

İyi kahve içebilmek için öncelikle doğru kavrulmuş, kaliteli ve taze çekirdek kullanmamız gerekiyor. Bu sebeple kahvemizi büyük endüstriyel üreticilerden ziyade küçük, yerel kavuruculardan ve mümkün olan en az miktarda, çekirdek olarak satın almalıyız. Süpermarkette taze kahve aramayı düşünmeyin bile.

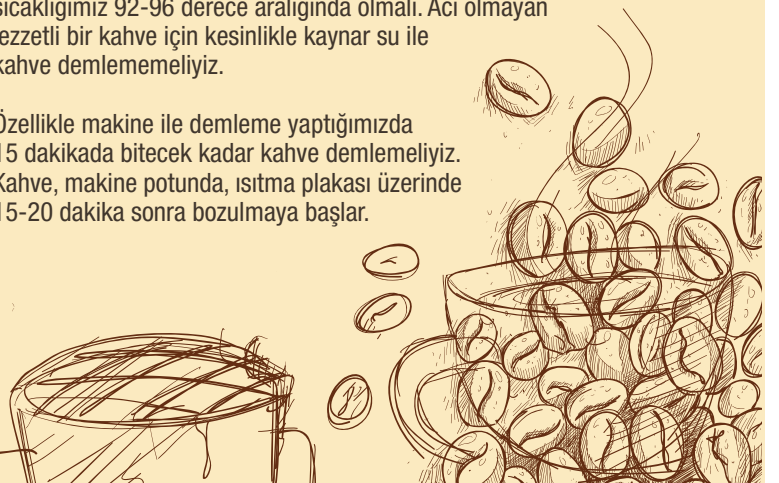
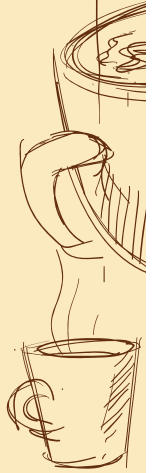
Ambalaj üzerindeki son kullanma tarihini bir kenara bırakıp kendi son kullanma tarihimizi yaratmalıyız. Bir kahveden en iyi performansı, kavrulduktan sonraki 6 hafta içerisinde alırız. Üretim tarihi itibarıyla ambalajı açılmadan 2 ay, paketi açtıktan sonra 1 hafta, öğütüldükten sonra ise 15 dakika içerisinde tüketmeliyiz. (Kahve, öğütüldükten sonraki ilk 15 dakikada aromasının %50 sini kaybeder.)

Kendimize, demleme ekipmanları veya makinenin yanında, bütçemize göre bir öğütücü edinmemiz şart.

Hazırlayacağımız içeceğin ortalama %98 i sudan ibarettir, dolayısıyla kullandığımız suyun kalitesi, hazırlayacağımız kahvenin kalitesini doğrudan etkiler.

Kahve için kesinlikle kloruz, pH7, ortalama 150ppm sertlikte taze su kullanmamız gerekiyor. Filtre kahve için demleme sıcaklığımız 92-96 derece aralığında olmalı. Acı olmayan lezzetli bir kahve için kesinlikle kaynar su ile kahve demlememeliyiz.

Özellikle makine ile demleme yaptığımızda 15 dakikada bitecek kadar kahve demlemeliyiz. Kahve, makine potunda, ısıtma plakası üzerinde 15-20 dakika sonra bozulmaya başlar.





Yoğunluğumuzu vermedik. İki tane şubemiz var. Balıkesir ve Kordon'da... Yakup Bey'in dediği gibi 1551, 1520, Teamania, Cafe Ekspres gibi kafamızda çok düşünce var. Aslında yapılacak çok iş var. Hem bu sektör için hem de bu sektöre farklı paralel kollar için. Bunun içinde insanın belli bir gücü mesaisi var. Onlara henüz daha sıra gelmedi diyeyim. Şuan ki işlerimizi bitirdikten sonra onlara geçeceğiz. Çünkü her yeni bir iş ayrı bir enerjimizi aldığı için arkamızda bıraktığımız işi yarım bırakmak istemiyoruz. Bu konuda çok ciddi bir yol kat ettik. Az bir mesafemiz kaldı, bunu da tamamlayıp sistemi kurabilirsek o zaman yeni projelerimize başlarız. Çünkü bir işi ya tam yapalım ya yapmayalım.

İzmir'den bir marka olarak çıkmak zor muydu?

Sevim Doğanoğlu: Özgül, Bolulu Hasan Usta gibi birçok marka aslında İzmir'den çıktı. Bence burada İzmir insanın rahata, keyfe düşkünlüğü etkili... İzmir'de biz çok sosyaliz.

Peki, İstanbul'da olsaydınız daha da hızlı büyür müydünüz?

Sevim Doğanoğlu: Kesinlikle, en az 3 katı daha hızlı büyüdük ki bunu defalarca bize söylediler ama bu kadar rahat ve huzurlu çalışmazdık, yani biz şimdi koşarak işimize geliyoruz.

Merkezi İstanbul'a taşınmayı düşünüyor musunuz?

Yakup Dabak: Düşünmedik. Biz İzmir'i seviyoruz, İstanbul'u da uzaktan seviyoruz. Zaten uçakla işimizi halledip dönüyoruz, İstanbul'a giderken sanki ofise gider gibi gidip gelebiliyoruz. İstanbul yaşamak için rahat bir yer değil, çalışmak için de fazla stresli bir şehir.

Sevim Doğanoğlu: Kurulduğumuzdan beri hiç hedefimiz olmadı. Biz düzgün bir şekilde ilerleyelim, düzgün bir şekilde işimizi yapalım, yani en iyisi ne ise onun peşinden koşalım. Bunu bütün alanlarda yapıyoruz.

Mesela Fatih Bey, kahve işine 2013 yılında başladı ama kahveyle büyüyor şuanda, çünkü başka hiçbir şeye odaklanmıyor. Kahveyle yatıp kalkıyor, kahveyle ilgili ne kadar şey varsa hepsiyle ilgileniyor, araştırıyor okuyor. Doğal olarak bunun arkasından da başarı geliyor, başarı gelmiyorsa talihsizliktir ya da şansımız iyi gitmemiştir ama biz çalışmaya devam ediyoruz. 2009 yılından 2017'ye kadar bizim de hayatımız bu şekilde hep iyi gitmedi inişler ve çıkışlar oluyor ama düzenli olarak hiçbir şey olmamış gibi çalışıyoruz.

Yurt dışında bir kahve içtiğinizde ve burada içtiğiniz kahve arasında ciddi bir fark var. Kahveciliği bilmeyen insanlar kahve satmaya çalışıyor.

Fatih Aslan: Kordon ve Cumhuriyet Meydanı'nda mağazalarımız var. Burası 2013 yılında Coffeemania iyi kahve üretmek üzere kurulmuş bir tesis ve bütün amaç buydu. Çünkü Coffeemania'nın kuruluş yılı 2009 ve 2013 yılına kadar geçen süreçte farklı firmalardan fason üretim yaptık. Sonrasında yapılan yurt dışı seyahatleri yurt dışında içilen o güzel kahveler sonra geri döndüğünde burada kendi kahvemizden memnun olmamamız bizi bir arayış içine soktu.

Türkiye içinde bütün kahve üreticilerini tek tek ziyaret edip tatlarına baktık ve hoşumuza gitmedi. Yurt dışından kavrulmuş kahve ithal edelim diye düşündük orada da kahve çok hızlı bayatlayan bir ürün. Taze bir şekilde muhafaza edebilmek çok güç onu da bir kenara ayırdık ve çığ kahve ithal edip kavuralım şeklinde bir karar aldık.

Tabi o zamanlar işi ben de bilmiyorum. Bir eğitim ve danışmanlık alalım yurt dışından bir araştırma içerisine girdik. Almanya'da Almanya kahve şampiyonunu bulduk o da tesadüfen Türk çıktı. Görüşmeler oldu kendisini



Türkiye'ye davet ettik, biz gittik, hemen hemen 6 aylık bir görüşmenin ardından bu işi eğitim şeklinde değil bir ortaklık şeklinde neticelendirdik, kendisiyle bu tesiste ortak olduk. İki buçuk yıl birlikte çalıştık her ayın bir haftasını bizimle Türkiye'de burada birlikte geçirdik. İki buçuk yılın sonunda bu git-gellerden sıkıldım dedi ailem orada ben sürekli buraya geliyorum, senin de bana ihtiyacın kalmadı bu şekilde devam edebilirsin dedi ve hissesini devrederek Almanya'ya geri döndü. O zamandan beri de ben tek başıma devam ediyorum. Fakat bu benim için yeterli değildi. Onun üstüne farklı eğitimler aldım. Sürekli araştırıyorum, mutfak magazin dergisinde kahve konularını hala yazıyorum.

Dünya genelinde kahve ile ilgili bir yüksek okul seviyesinde eğitim var mı?

Fatih Aslan: Yok maalesef... Kahve tesadüfen bulunan bir ürün, o kadar hassas bir ürün ki, yeşilli hiçbir işe yaramaz fakat kavurulmuşu o kadar değerli ki petrolden sonra ticareti ne fazla yapılan bir ürün.

Biraz rakamlarla bakalım, Türkiye'deki ve dünyadaki tüketim değerlerimiz nedir? En çok hangi ürünü tüketiyoruz? Bu işin bir modası var bu boyutundan biraz bahsedebilir misiniz?

Fatih Aslan: Dünyada kişi başı tüketimin en fazla olduğu yer Kuzey Avrupa; Danimarka, Finlandiya... Buralarda kişi başı tüketim yıllık 12-13 kilogram, Almanya'da 9 kilogram, Türkiye'de ise 250-300 gram civarında. Arada böyle bir uçurum var. Türkiye'de çok yakın bir geçmişe kadar kahve denildiğinde akla gelen ilk şey Türk kahvesi ve granül kahveydi ama son birkaç senedir insanlar gerçekten çekirdek kahve tüketmeye başladı. Filtre kahveye ilgi giderek yükseliyor.

Az önce bahsettiğimiz çay ve kahve karşılaştırılmasında Türkiye'de çay hep daha önde aslında 1930'lu yıllarından sonra hayatımıza çok sonradan girmiş. Kahvenin ise bu topraklarda 500 yıllık bir mazisi var. Burada sebep bence kahve demleme biçimimiz. Örneğin; Türk kahvesinin sabah kahvaltıyla birlikte tüketemezsiniz kahvaltınızı yaptıktan sonra üstüne içersiniz. Filtre kahve kahvaltıya çok güzel eşlik edilebiliyor. Filtre kahve tüketimi bu sebepten her geçen gün artıyor. O granül kahvedeki rahatsız eden acılık da kahvede yok daha rahat içilebiliyor. Ben gün içinde her gün 12-13 tane filtre kahve içiyorum.

Bazı doktorlar, özellikle sabah kuşaklarında gün içinde kahveyi 2 bardaktan fazla içmeyin diyorlar, bu bilgiler o zaman doğru bilgiler değil mi? Bir kişi gün içinde ortalama ne kadar kahve içebiliyor?

Fatih Aslan: Sağlığa faydası kararında içildiğindedir. O da 3-4 fincandır.

Yakup Dabak: Üstatlar der ki kahveye sütü karıştırmayın. Çünkü süt midenin duvarına yapışır kahve ise vücudu iki üç saate terk etmeli. Zaten süt ve şekerin kahvenin içinde işi yok. Onlar sadece kahvenin bir ayıbı varsa onu kapatmak için kullanılır.

Son dönemde bu üçüncü dalga kahvecilikte bir terim çıktı, bu nedir?

Fatih Aslan: Amerikalı yazar aynı zamanda kahve kavurucu Roster kahve tüketim dönemini 3'e ayırmış. Birinci dönem granül kahve dönemi, bizim sevmediğimiz ve tercih etmediğimiz o kahve kullanılırken gerçekten kahve çekirdeği kullanılıyor fakat içerisine koruyucu kimyasallar sürekli aynı tadı yakalayabilmek için de yapay tatlandırıcılar aromalar kullanılıyor.



Bu yüzden biz granül kahveye kahve gözüyle bakmıyoruz. İkinci dönem; çekirdek kahve tüketilen fakat çekirdeğin niteliğinin çok önemli olmadığı dönemdir... Amerikan menşeli zincir mağazaların kullandığı kahveler. Çekirdek kahve kullanıcılar fakat kahve hakkında bir soru sorduğunuzda cevabını alamıyorsunuz.

Üçüncü dönem ise, kahvenin tarladan fincana gelene kadar geçen sürece hâkim olduğumuz dönem. Yani şu kahvenin kaç metrede hangi bölgede yetişmiş nasıl hasat edilmiş nasıl işlenmiş nasıl kavrulmuş, nasıl öğütülmüş nasıl demlenmiş nasıl su kullanılmış. Bütün bunlara hâkim olduğumuz ve tüketici ile paylaştığımız dönem. Şu an popüler olan bu. Burada şöyle bir kavram karmaşası var. Üçüncü dalga kahve akımında manuel kişisel demleme ekipmanları kullanılıyor. Sifon vs... İnsanlar mağaza açıp o ekipmanları koyup, bir yerlerden kalitesiz kahve tedarik edip, o ekipmanlarla hazırlayıp, biz üçüncü dalga kahve akımının temsilcisiyiz diye lanse ediyorlar. Ancak kahveyle ilgili soru sorduğunuzda cevabını alamadığınız dükkânlar türemeye başladı.

Workshoplar demişken şimdi böyle moda var. Sosyal medyada da görüyoruz. Buradaki eğitimler ne ölçüde doğru veriliyor. Uzun vadede bu, piyasada sıkıntı yaratır mı? Bu konudaki tespitleriniz nedir?

Fatih Aslan: Gerek sokakta, gerek internette o kadar çok yanlış bilgi var ki. Bunu meslek edinmiş karşısındaki ile de paylaşıyor. Para bile talep edebiliyorlar. Keşke bunu denetleyen bir sistem olsa. Keşke akademik bir yapı oluştursa. Eskiden aşçılar Bolu'dan çıkardı, şu anda üniversitelerde gastronomi bölümlerinde aşçılar yetişiyor. Keşke kahveyle ilgili de böyle bir şey olsa.

Siz bir akademi girişiminde bulunmayı düşünüyor musunuz?

Fatih Aslan: Çok güzel olur. Biz biraz yavaş gidiyoruz ama ayaklarımız sağlam basarak hem kendimizi dolduralım hem de bilgilerimizi başkaları ile paylaşmak istiyoruz. Bu bizim sektöre borcumuzdur.

Kahvede bu tarladan fincana zinciri nasıl kurulabilir? Sertifikasyon yapılabilir mi?

Fatih Aslan: Biz kendi kahvemizi kendimiz ithal ediyoruz. İç piyasadan tedarik etmiyoruz. Dolayısıyla gidip önce, tadımlarını yapıyoruz. Tadımını gerçekleştirdikten sonra o kahvenin işlenme şekli hangi yükseklikte yetişmiş vs. bu bilgileri aldıktan sonra ithalatını kendimiz yapıyoruz. Saklama koşulları zaten kendi bünyemizde olduğu için kavurmasını da paketlemesini de kendimiz yapıyoruz. Bizden çıkana kadar kontrolümüz altında. Bizden sonra Coffeemia'ya geçtiğinde de, Coffeemia'da bu arada haftalık üretim yapıyoruz. Coffeemia'nın hiç bir şubesinde bayat kahve göremezsiniz.

Kahve ne kadar sürede bayatlar?

Fatih Aslan: Çiğ kahve doğru koşulda iki seneye kadar saklanabiliyor. Kavrulup paketlendikten sonra üzerine yasal olarak 1 yıl son kullanma tarihi basıyoruz ama diyoruz ki iki ay içerisinde tüketin. Paketi açtıktan sonra bir hafta içerisinde tüketin. Öğüttükten sonra 15 dakika içerisinde tüketin. Öğütülmüş kahve alıp haftalarca kavanozda bekletmek çok yanlış bir şey. Eve alırken de kahveyi çekirdek olarak alıp evde öğütmek gerekiyor. Kahve alışkanlığı olan kişilere bundan bahsediyorum. Demlemeden hemen önce öğütmeleri gerekiyor. Evde ve ofiste kahve alışkanlığı olan kişilere bundan bahsediyorum. Küçük bir el değirmeni ya da motorlu bir değirmen öneriyoruz. Kahve demlenmeden hemen önce öğütülmesi gerekiyor.

Workshoplara ilgi nedir? Mesela bugüne kadar kaç kişiye eğitim verdiniz?

Fatih Aslan: Yani festival kapsamında İzmir'de hemen hemen gün 20-25 kişilik workshop'umuz vardı. En son iki hafta önce yaptık 14 kişi katıldı. Bugüne kadar kahve kültürü konusunda eğitim verdik.

Katılanların yaş grubu nedir?

Fatih Aslan: 25 – 35 arası diyebilirim.

Pazara ilişkin aktarmak istediğiniz başka notlar var mı?

Yakup Dabak: Coffeemia olarak bizim sektörde diğer alternatif firmalardan bir ricamız olur, kesinlikle yer seçerken ve yatırımcı seçerken biraz daha hassas olmalarını tavsiye ediyorum. Hem kendilerini, markalarını hem de yatırımcı adaylarının geleceklelerini korumuş olurlar. Bizim kırmızı çizgilerimiz var. Biz kredi çekmeye müsaade etmiyoruz, önlem alıyoruz. Hızlı büyümeye çalışınlar. Özeti şu; ticaretin hilesi dürüstlüktür. Böyle ilerlersek kendi parayı yatırmayacağın yere bayilik verme, bankadaki parayı alıp da para kazandırmayacağın lokasyona ve ortaklık yapmayacağın kişiye de bayilik vermemeli. Ortaklık yapmayacağın kişiye de bayilik vermesinler. ■



KİRLİ ÇAMAŞIRLARINIZ ARTIK PROBLEM DEĞİL.



*Evden Eve,
Hızlı
Ücretsiz Servis*



*Uzman
Ekip*



*Yeni mağazamız
Mistral yaz
sezonundan itibaren
hizmetinizde..*


ARI KAYA®
DRY CLEANING

ALSANCAK
(0232) 463 01 09

www.dryarikaya.com
info@dryarikaya.com

Re-Pie'in yaptığı aslında dünyada daha çok Avrupa ve Amerika kıtasında örnekleri olan ancak Türkiye'de daha önce hiç kurulmayan bir iş modeli.

Re-Pie

Gayrimenkul Portföy Yönetimi A.Ş.

Re-Pie'in yaptığı aslında dünyada daha çok Avrupa ve Amerika kıtasında örnekleri olan ancak Türkiye'de daha önce hiç kurulmayan bir iş modeli. Re-Pie olarak Türkiye'de ilk defa yaptıkları, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)'nun da 2014'te tebliğ yayınlayarak önünü açtığı gayrimenkul fon yönetimi.

Re-Pie Nasıl Kuruldu?

Re-Pie Gayrimenkul Portföy Yönetimi A.Ş Türkiye'nin ilk SPK lisanslı gayrimenkul yatırım fonu yönetim şirkettir. Şirket, Boğaziçi Üniversitesi mezunları ekonomistlerin ve inşaat mühendisi ile şehir planlamacların kurduğu bir yapıdır; hem gayrimenkul hem de finans alanında Türkiye'nin en tecrübeli isimlerinden oluşmaktadır.

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz ?

Re-Pie Gayrimenkul Portföy Yönetimi Yönetim Kurulu Başkanı Dr. M. Emre Çamlıbel, 2011 yılında Boğaziçi Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünden doktorluğunu almış, ve halen İnşaat Mühendisliği'nde hoca olarak görev yapmaktadır. Dr. M. Emre Çamlıbel, şirket kuruluşundan önce Soyak Holding CEO'su olarak görev yapmaktaydı.

Re-Pie Gayrimenkul Portföy Yönetimi Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mehmet Ali Ergin; Boğaziçi İşletme Bölümü'nden mezun olmuş ve devamında gayrimenkul sektöründe inşaat fon yönetimine kadar her alanda girişimlerde bulunmuştur. Re-Pie Gayrimenkul Portföy Yönetimi Yönetim Kurulu üyesi Caner Bingöl, Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık Bölümü'nden mezun olduğu aynı

fakültede Şehir Planlama Bölümü'nde çift lisans eğitimini tamamlamıştır. Bingöl de gayrimenkul sektöründe inşaat fon yönetimine kadar her alanda girişimlerde bulunmuştur.

Re-Pie Gayrimenkul Portföy Yönetimi Genel Müdürü Hasan Bayhan; Boğaziçi İşletme'den mezun olmuş, finans sektöründe sırasıyla Pricewaterhousecoopers, Bunge ve Global Menkul Değerler'de danışmanlık ve fon yönetimi alanlarında çalışmıştır.

Şirketin kuruluş hikayesi ise epey ilginç. Ağrılı bir sıvacının sonradan Re-Pie Yönetim Kurulu Başkan Vekili olacak olan Mehmet Ali Ergin'de yarattığı farkındalık ile şirketin kuruluş hikayesi başlıyor. Girişimci ruhlu Mehmet Ali Ergin, 2008 yılında Boğaziçi'nden mezun olduktan sonra Kayserili olmanın da verdiği bakış açısı ile beyaz yaka olmak yerine İstanbul Dikilitaş'ta müteahhitlik yapmaya başlar. Ancak geldiği noktada bir gün kendisini iki müteahhittin arasında Ağrılı sıvacıya şakül öğretirken bulunca, aslında hayatında tam da istediği şeyi yapmadığını fark eder. Bu farkındalık ile birlikte Ergin, gayrimenkul sektöründe ilerlemeye ancak daha katma değerli işler yapmaya karar verir.

Re-Pie





Bunun üzerine gayrimenkul geliştirme yüksek lisansı yapar. Bu sayede Ergin'in yolu ilerde Re-Pie Gayrimenkul Portföy Yönetimi'nde kurucular arasında olacak olan Caner Bingöl ile kesişir. Ergin ve Bingöl, Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği'nde (GYODER) Dr. M. Emre Çamlıbel ile tanışır. Bu üçlü finans ile gayrimenkulü birleştirmek üzere şirketin Genel Müdürü olması için Hasan Bayhan'ı da aralarına alıp; Türkiye'de bir ilki gerçekleştirir ve Re-Pie Gayrimenkul Portföy Yönetimi'ni kurarlar.

Re-Pie'da hangi hizmetler ve nasıl bir iş modeli ile sunuluyor?

Re-Pie'in yaptığı aslında dünyada daha çok Avrupa ve Amerika kıtasında örnekleri olan ancak Türkiye'de daha önce hiç kurulmayan bir iş modeli. Re-Pie olarak Türkiye'de ilk defa yaptıkları, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)'nun da 2014'te tebliğ yayınlayarak önünü açtığı gayrimenkul fon yönetimi.

Yani gayrimenkul fonu, en kısa ve basit haliyle, mevcutta bankalarda ve portföy yönetim şirketlerinde A, B ve benzeri olan fonların G tipi diyebileceğimiz versiyonu. Yatırımcılardan inançlı mülkiyet esasına göre toplanan paralar SPK onaylı ve denetimli fonlarda birikiyor ve Re-Pie'in fonları da çeşidine göre gayrimenkul yatırımı yapıyor.

Re-Pie'da Ne Tür Fonlar Var?

Re-Pie'in kurduğu ve mevcutta aktif olan fonları şu anda arazi ve ticari mülk yatırımları yapıyor.

Arazi fonları, araziye yatırım yapmak isteyip yeterli know-how'ı olmayanlar için kaçırılmayacak bir fırsat. Minimum katılım tutarı 250.000 TL. Yatırımcıların en az 2 yıllık bir yatırım yapmaları bekleniyor. Getiri tarafında ise Re-Pie oldukça iddialı! Senelik %15 TL getiriye kadar başarı primi almıyorlar. %15'i geçerlerse aşan kısmın yarısını başarı primi olarak tahsil ediyorlar. Anlaşılacağı üzere, Re-Pie modellerinin tamamını kazan kazan stratejisi üzerine kurarak yatırımcı kazanmadan hatta kazancını cebine koymadan Re-Pie da kendini başarılı saymıyor ve başarı primini de tahsil etmiyor.

Ticari mülk fonları ise cadde dükkanlara ve alışveriş merkezlerine yatırım yapıp kira dağıtıyor. Burada amaç, kira geliri beklentisi ile gayrimenkul alan yatırımcılar için kolektif bir ürün oluşturup daha yüksek kira getirisi (senelik dolar ve euro'ya en az 6%) sağlamak. Bu sayede hem daha ufak meblağlar ile büyük yatırımların içinde yer alma fırsatı sunuyorlar hem de piyasadaki bireysel gayrimenkul yatırımlarına göre daha iyi getiri vermeyi hedefliyorlar.

GAYRİMENKUL FONU YÖNETİMİ'NE GİRİŞ

Arsa Fonu yatırım stratejisi nedir?

Fon, Türkiye'de stratejik arsa ve arazilere yatırım yaparak orta ve uzun vadede sermaye büyümesi sağlamayı ve bu suretle ihraç belgesinde belirtilecek hedef getiri oranına ulaşmayı amaçlamaktadır.

Fon yatırım komitesinin görevi nedir?

Kentsel tasarım ve planlama, kadastro, jeolojik etüt danışmanlığı vb. konularda ihraç belgesinde belirlenecek danışmanlardan gelecek bölgeleme çalışmalarını detaylı inceleyerek, kentteki nüfus hareketleri, kamu yatırımları, altyapı çalışmaları, özel sektör sanayi ve hizmet sektörleri yatırımları verilerini analiz ederek söz konusu kente yatırım yapılıp yapılmayacağı, yatırım yapılacaksa yüz ölçüm ve meblağ kriterlerine göre ne kadar yatırım yapılacağı konularına karar verir.

Hangi bölgelerde yatırım yapılması hedeflenmekte?

Fon, tüm Türkiye'de yatırım fırsatlarını değerlendirmeyi planlamakta, Aynı zamanda da gelişmekte olan Anadolu kentlerine bahusus nüfusu 750 bin üzerindeki büyük şehirlere ve bu büyük şehirlerdeki nüfusu 30 binin üzerindeki belediye sınırlarında yer alan gayrimenkullere öncelik tanımak suretiyle yatırım yapmayı hedeflemekte.

Fon çıkış stratejisi nedir?

Nazım imar planı, uygulama imar planı ve/veya 3194

sayılı İmar Kanununun parselasyona dair maddelerinin uygulanması adımlarının her birinin ardından satış imkanları değerlendirilerek, yatırımcılar için en yüksek birim getirilerin elde edilebileceği noktalarda çıkış kararlarının verilmesi hedeflenmektedir.

Fon pay değeri nasıl hesaplanır?

Fonun pay değeri, net varlık değerinin dolaşımdaki pay sayısına bölünmesiyle elde edilir.

Fon yönetim ücreti ne kadardır?

Fon'un portföy yönetim ücreti fon toplam değerinin yıllık %2'sidir. Yönetim ücreti, her ay sonunu takip eden 5 işgünü içerisinde tahsil edilir.

Fona katılım nasıl gerçekleşir?

Fon katılma payı almak için Türkiye İş Bankası'nda hesap açılması zorunludur. Türkiye İş Bankası'nda bir hesabın bulunması durumunda ilgili formlar imzalanıp yatırım hesabı aktifleştirilir. Herhangi bir Türkiye İş Bankası hesabı bulunmaması durumunda Türkiye İş Bankası şubelerinde çalışanların nezaretinde Bireysel Hizmet Sözleşmesi (BHS) imzalanarak yatırım hesabı açılmaktadır.

- Re-pie talep formunun imzalanması
- Yatırım miktarının fon hesabına girmesi
- Yatırımcı hesabına fon katılım payına geçmesi

Fon tutarını temsil eden katılma payları kaydi olarak MKK nezdinde ve İş Bankası websitesinden izlenebilmektedir.

Fondan nasıl çıkış yapılabilir?

Yatırımcıların iade suretiyle fondan çıkma talepleri, fon portföyünün herhangi bir 6 aylık değerlendirme periyotlarını (Haziran ve Aralık), takip eden 60 gün içinde yerine getirilir. Katılma payını iade etmek isteyen yatırımcı, takip eden değerlendirme periyodundan en az 4 ay önce yöneticiye yazılı olarak talimat vermek zorundadır. Fona satış dışında, nitelikli yatırımcılar istedikleri zaman paylarını birbirlerine devredebilirler.

Fondan çıkışlarda cezai şart uygulanır mı?

Fon'un katılma paylarını elde tutma süresi asgari 2 yıldır. Katılma paylarını elde ettikten sonraki ilk 2 yılı müteakip katılma paylarını Fon'a iade etmek isteyen yatırımcılara çıkış komisyonu uygulanmaz. Katılma paylarını elde ettikten sonra ilk 2 yıllık süre içinde katılma paylarının fona iade edilmek istenmesi halinde ise iade için hesap edilen toplam katılma payı değerinin %30'u oranında çıkış komisyonu tahsil edilir. Bu gelir, fona yani kalan yatırımcılara gelir kaydedilir.

Kar payı dağıtımı ne zaman gerçekleşir?

Dağıtılabilir kar bulunması halinde, Ocak - Şubat ve Temmuz - Ağustos aylarında ve yatırım komitesi kararına bağlı olarak yatırımcılara kar dağıtımı yapılacaktır.

Performans primi ne kadardır?

Portföye alınan her bir gayrimenkul için alım değeri ile

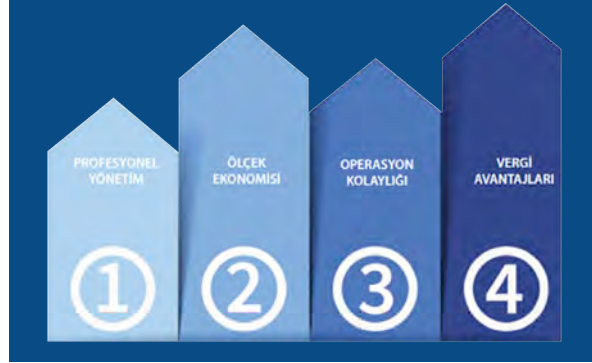
Gayrimenkul Yatırım Fonu avantajları

• Mal Varlığı Ayrılığı:

Fon mal varlığı; kurucunun, portföy saklayıcısının ve portföy yöneticisinin malvarlığından ayrıdır. Fon mal varlığı, fona kredi alınması ve koruma amaçlı türev araç işlemleri haricinde teminat gösterilemez ve rehin edilemez.

• Vergi avantajları:

Gayrimenkul Yatırım Fonu, gelir vergisinden ve kurumlar vergisinden muaftır. Nihai vergi %10 stopajdır.



satış değeri arasındaki fark hesaplanacak, bu farktan gayrimenkule ilişkin tüm giderler düşülecek ve elde edilecek rakam üzerinden net birim performans hesaplanacaktır. Bu birim performans yıllık %15 üzerinde ise %15'i aşan kısmın yarısı performans primi olarak satış gerçekleştirildikten sonra 10 iş günü içerisinde tahsil edilecektir.

Minimum katılım bedeli nedir?

Minimum katılım bedeli 250.000 TL'dir.

Fona giriş ücreti ne kadardır?

Fona girişlerde ücret alınmamaktadır. ■

<https://www.facebook.com/RepieGPY/>

https://twitter.com/REPIE_GPYS

https://www.instagram.com/repie_assetmanagement/

<https://www.youtube.com/channel/UCSnRb-cYd0F8w4SVCnCbxEg/videos>

Gayrimenkul yatırım fonu ile ilgili her türlü sorunuz

ve talebiniz için Re-Pie Gayrimenkul ve Portföy Yönetimi ile info@re-pie.com ve +90 0212 286 30 52 'den iletişime geçebilirsiniz, <http://www.re-pie.com/> 'dan detaylı bilgiye ulaşabilirsiniz ve Re-Pie'i sosyal medya hesaplarından takip edebilirsiniz.

“Dünyayı gezen bilir”, “Gezen kurt aç kalmaz” gibi bir çok atasözü gerçeği söylemektedir. Firmamızda her zaman şunu söylüyoruz artık giden satıyor. Fabrikalarınız içinde yapacağınız hiçbir iş yok, satış ekiplerinizi güçlendireceksiniz, lisanlara göre dizayn edeceksiniz.

Orta Amerika'nın Cazibesi

Güneş, kum, parlak ve ışıltı... Hepsini bir araya koyun ve işte karşınızda Meksika'nın otel oyun alanlarının kraliçesi Acapulco bulunuyor. Ülkenin batı kıyısında Acapulco Körfezinin, Pasifik Okyanusunun ve Sierra Madre Dağlarının birleştiği noktada, 50'lerde 60'larda Hollywood yıldızlarının kartpostal görüntüsüyle keşfettiği bu liman şehri spot ışıklarının altında Acapulco durmaktadır.

/// Hazırlayan: Tamer Taşkın

Değerli Dostlarım,

“Dünyayı gezen bilir”, “Gezen kurt aç kalmaz” gibi bir çok atasözü gerçeği söylemektedir. Firmamızda her zaman şunu söylüyoruz artık giden satıyor. Fabrikalarınız içinde yapacağınız hiçbir iş yok, satış ekiplerinizi güçlendireceksiniz, lisanlara göre dizayn edeceksiniz. Ve yeni pazarlar, yeni müşteriler bularak firmanızın geleceğini dizayn edeceksiniz. Gezerken yeni insanlar tanıyacaksınız yeni fikirler bulacaksınız, bazen sektörünüzün bittiğini, işin bittiğini görüp onu da kabul edeceksiniz. Ve yeni işler dizayn edeceksiniz. Gezerken öğreneceksiniz, gezerken iş yapacaksınız, iş yaparken gezeceksiniz.

İşte yine bu felsefemiz ile 5-19 Şubat 2017 tatilleri arasında Losangel'den kalkıp Miami'ye giden Panama Kanal gemi turumuzdan izlenimlerimi sizlerle paylaşmak istiyorum.





1. MEKSİKA'DA İKİ SAHİL ŞEHRİNE UĞRADIK

Cabo San Lucas ta görülecek tek yer "Land's End" deniz içinde kayaların nefis şekillerle plaj ve doğa harikası oluşturması. Yakından motorla görmek güzeldi. Hava daha sıcak olsaydı orada denize girmeyi de isterdim. Tabi o küçücük kasabanın önünde ve bahsettiğim kayadan başka bir şey olmayan yerde, 5 tane cruise gemisi durunca İzmir'imizi ülkemizin limanlarını nasıl daha fazla pazarlayabileceğimizi görmüş oldum.

CABO SAN LUCAS – Avlanma Tatili

Hernan Cortes'e katılan denizci Francisco De Ulloa, bu Meksika şehrini 1537 yılında kurdu. Sonradan bu liman Filipinler ve Akapulko'ya seyir eden gemilerin uğrak yeri olmuştur. Günümüzde ise özellikle hırslı balıkçılar için Meksika'daki en popüler Bayı Sahili tesislerinden biridir. Su sporlarından hoşlanan tatilciler Cabo San Lucas'a bayılırlar. En popüler aktiviteler arasında derin su balıkçılığı, scuba dalışı, sörfçülük, şnorkelle dalma, su kayağı ve rüzgar sörfü gelmektedir. Karayı tercih edenler ise golf ve etrafı gezmenin tadını çıkarırlar.

Turistler marınadaki Fabrica de Vidrio'da cam üfleme sanatını seyretmeye, satılık olan kilim, battaniye, hamak ve deri eşyalara ilgi gösterirler. Akşamüzerleri yerel balıkçı teknelerinin günlük yakaladıkları balıkları tekneden indirişlerini

seyredebilirsiniz. Cabo San Lucas'a gelen ziyaretçiler için doğa ilk ilgi çekici şeydir.

Acapulco, o eski filmlerden hep aklımızda kalan otel odalarının önündeki sonsuz "infinity" havuzlarıyla ünlü tatil kenti. Aslında sahil kıvrımlarıyla, yeşiliyle doğa harikasıymış, bir zamanlar. Yine de fena değil de... Açıkçası 2 sene önceki Meksika gezimiz gerçek Meksika'yı tanımamıza yardımcı olmuştu, renkleri, insanları, doğası, sanatı, medeniyetleri ve tarihi ile. Bunlar sadece özellikle Amerikalıların kıyı tatil yerleri.

ACAPULCO – Güneşli İhtişam

Güneş, kum, parlak ve ışıltı... Hepsini bir araya koyun ve işte karşınızda Meksika'nın otel oyun alanlarının kraliçesi Acapulco bulunuyor. Ülkenin batı kıyısında Acapulco Körfezinin, Pasifik Okyanusunun ve Sierra Madre Dağlarının birleştiği noktada, 50'lerde 60'larda Hollywood yıldızlarının kartpostal görüntüsüyle keşfettiği bu liman şehri spot ışıklarının altında Acapulco durmaktadır. Bugün dünyanın seyahat başkentlerinden biridir.

Bizans stili Nuestra Señora de la Soledad Katedrali 1930'da inşa edilmiş, Zocalo veya ana merkeze tepeden bakar konumdadır. Eğer deli bir alışveriş tutkunuyunuz, el emeği hazineleri ve egzotik yiyecekleri keşfedebileceğiniz Belediye Pazarında vakit geçirmeyi seveceksiniz. Bir de intihar edilecek yükseklikten denize atlayan ünlü kayalık atlayıcılarının gösterilerini kaçırmak istemeyeceksiniz. Daha dinlendirici şeyler peşinde olanlar, her çeşit restoranın,



butiklerin, kafelerin ve barların bulunduğu oteller bölgesini tercih edeceklerdir. Eğer çocuklarınız sizinle, içinde dalga havuzu, oyun havuzu, su gösterilerinin bulunduğu CiCi isimli su parkını keşfedin. Ayrıca egzotik kuşların görülebileceği, 52 dönüm arazi üzerine kurulu bir İspanyol kanyonu kopyası olan Papagayo Parkı da ziyaret etmeye değerdir.

Deniz mahsülleri mutfağın temelini oluşturur, ızgara edilmiş veya küp şeklinde doğranmış çiğ halde servis edilir.

2. GUATEMALA

Kıydan az biraz içeri girmemize rağmen pozitif enerjisini hissediyorsun Colonial Antigua'nın. Eski şehir, malum kilise ziyareti, şehir meydanı, sokak satıcıları vs. Tabii insan Maya piramitlerini görmek istese de çok uzakta kaldığı için bu seferlik bu kadarla yetiniyor. İlk girişte uzaktan yanardağlar serisi çok çarpıcıydı. Özellikle de üzerinden zaman zaman hala dumanlarının çıktığını görünce çok etkilendik. Yeşim (Jade) taşı madenlerinin öyküsünü müzede Amerikalı arkeologdan dinledik.

Doğal olarak da grubumuzun 14 Şubat öncesi müze mağazasına oldukça cömert katkılarına şahit olduk. Milli sembollerini ve para biriminin de adı olan, kutsal olarak tanımladıkları, Quertal kuşu bizim grubun bayanlarını çok etkiledi.

3. NIKARAGUA

Nikaragua ise ne beklediğimizi bile bilmediğimiz bir ülke. Gençliğimizde savaşın olduğu bir ülke diye hatırlamamızda. Epeydir barış içindeyiz deyip öğünmelerine rağmen bir tarafta fakirlik gözler önünde. Şu anki başkan'ın yardımcısı ise kendi karısı. Her tarafta resimleri boy boy, ülkeyi "yönetiyorlar". Ülkenin sayılı zenginleri arasındalar. Leon şehrine gidip, en büyük katedralini ziyaret ettik. Leon Katedrali Orta Amerikanın en büyük katedraliymiş. Önce Peru'nun başkenti olan Lima şehri için planlanmış ama Leon'a yapılmış. Altından dehlizlerle şehirdeki diğer





kiliselere bağlanıyor. Katedralin çatısına çıkıp yalınayak yürüdük üstünde sırf çevreyi görmek için. Etkiyiciydi. Ancak çok methettikleri Botonik bahçesi, Zanzibar da gittiğimiz baharat/botonik bahçesinden sonra, bizi biraz hayal kırıklığına uğrattı. Her şey göreceli...

CORINTO – Nikaragua'yı Keşfedin

Nikaragua Orta Amerika'daki en büyük ülke olup Corinto da onun en büyük Pasifik limanıdır.

Şehir ana karaya iki köprüyle bağlanmış engelleyici bir ada üzerinde olup iç tarafın bereketli dağlarıyla okyanus arasında bir geçiş noktası hizmeti görmektedir. Ülke yıllarca çalkantılı bir iç savaş geçirmesine rağmen, özgür ruhlu seyahatçileri ödüllendirecek eşsiz turistik destinasyonlardan biri olmuştur.

Puerto Corinto şehri birkaç dükkanı, birçok tarihi kilisesi, Old Railroad Terminali ve Customs House Müzesi ile antik bir yerdir. Balıkçılar charter bir tekne kiralama fırsatına atlarlar ve köpekbalığı gibi büyük oyun balıklarını yakalamak için uğraşırlar. Eğer eğlenceden hoşlanıyorsanız, Chinandega'daki köprü üzerindeki gece kulüplerini kontrol edin, içlerinde dans pistlerinin yanısıra yüzme havuzları da mevcuttur.

Limanın dışında, olağandışı volkanik çamur noktaları sülfür ve buhar ile hava kabarcığı oluşturur. Yakındaki koloni şehri Leon, entelektüel merkez olarak lanse edilen Nikaragua, pürüzlü volkan manzaraları ile çevrilmiştir. En iyi görüntüler şehirdeki La Asuncion Katedralinin çan kulesinden görülebilir.

Kıyı boyunca kısa bir turla tablo gibi olan, cömert bir sahil sunan ve mevsimde dünya çapında sörf dalgaları görülen balıkçı kasabası Playa Jiquillo görülebilir. Sarımsak sevenler Corinto's deniz mahsülü çeşitlerini seveceklerdir, özellikle okyanus kıyısı restoranlarda servis edilen con sabor karides, yengeç ve istakozları...

4. COSTA RICA

Orta Amerikada gördüklerimiz içinde "tam bize göre yaşanılabilir ülke" diye karar verdik. Nedeni de ordu yok... 1948 de askerlik ve orduyu kaldırıp bütçesini eğitime vermişler. Doğası ve havası çok güzel. Gösterişli değil de mütevazı yaşam tarzları dikkatimizi çekti. San Jose başşehri, ancak uzaktan gördük. Seçtiğimiz tur çok yoğundu. Oldukça kıvrımlı yollardan uzun bir otobüs yolculuğu ile önce bir hediyelik (souvenir) eşya çarşısında durduk. Güzel parçalar vardı. Ağaç oymalar vs. Sonra bir küçük şehir/kasaba olan Palmares'e gittik.

Yine katedrali ve içinde çeşitli kuş, iguana ve hatta maymun olan bir doğal yaşam parkını ziyaret ettik. Sonra Kahve Plantasyonu'nu gezip kahvenin en ufak bitki halinden masamıza gelişine kadar gelen serüvenini öğrendik. Sonra her çeşit orkidelerin, palmyelerin ve daha birçok çeşit bitkilerin bulunduğu bir batonik bahçesini ziyaret ettik ki görülmeye değerdi. Zaten Costa Rica kendi başına bir batonik bahçesi. Mütevazı yaşam, doğa, yüksek eğitim seviyesini hemen hissettik.



5. PANAMA

Sabahın erken saatlerinde kalkıp kanala giriş için gemimiz pozisyon aldığı anda Panama City'nin silüetini karşıdan gün ağarırken izledik. Ve şok olduk. Çünkü yüzlerce gökdelen bize Dubai'den daha büyük bir izlenim verdi, tabii ki öyle bir şey de beklemediğimiz için çok şaşırmiştık. 8 saatte 80 km'lik kanalı geçtik, ama şehre/ülkeye inmedik.

Üç kanal ile deniz seviyesinden 26 metre yükselerek Gatun gölüne giriyorsunuz, gölü geçtikten sonra Pedro Miguel kanalı ile Miraflores gölüne iniyoruz, o gölü de geçtikten sonra iki kanal ile Pasifik okyanusuna indik. Hayatım boyunca 80 km'lik Panama kanalını Pasifik okyanusundan, Atlas okyanusuna kanal olarak ben hayal ediyordum, halbuki akıl farklı bir şey 1914 de bu kanal yapılırken yapılan bir baraj gölü gemilerin geçişini gayet kolay yapıyor. Kanallarla 26 metre yükseldikten sonra öbür uçta Atlas okyanusuna inmek üzere gemi baraj gölünü geçiyor. Orada müthiş bir tecrübe elde ettik.

PANAMA – Mükemmellik için İnşa edilmiş

Panama Kanalı Orta Amerika'nın ustalığa ve manzaraya övgüsü ve aynı zamanda insanoğlunun mühendislik başarısı olarak bilinmektedir. 31 Aralık 1999'da ABD Panama Kanalı'nın anahtarlarını Panama hükümetine teslim etti. Bu tarihi olay ABD'nin Atlantik Okyanus'undan Pasifik Okyanusuna kadar olan ve gemi yolculuk sürelerini oldukça kısaltan dünyaca ünlü kanal havuzları ve şelaleleri üzerindeki kontrolünü sonlandırdı.

Kanal yaklaşık 50 mil boyunca Pasifik Kıyısında Panama şehrinden Atlantik Kıyısında Colon şehrine kadar tropik ormanlarla kaplı olarak uzanmaktadır. Yaklaşık 13.000-14.000 okyanus gemisi tarafından kullanılmaktadır. Pasifik Okyanusu kıyısında yer alan Miraflores kanal havuzunda kullanılan kanal havuzlarına ait manzarayı görmeyi sağlayan bir platform bulunmaktadır. Gemiler Balboa'dan hareket edip yaklaşık 5 saatlik bir tur ile kanal havuzlarından Miraflores Gölüne gitmektedir.

Panama Kanalının Panama girişinde yer alan Fuerte Amador modern ve tarihi bir yerdir. Ziyaretçiler burada restoranlar ve çarşı yerleri bulacaklardır. Tarih meraklıları 17. yüzyılda yıkıldıktan sonra yeniden inşa edilen ve şu an UNESCO Dünya Mirası listesinde yer alan Casco Antiguo'yu ziyaret edebilirler. Stil ve mimari olarak korunmuş olan Casa Gongora şu an bir müze ve konser alanı olarak kullanılmaktadır.

Amador Geçiti Noas, Culebra, Perico ve Flamenco adlı 4 ada ile ana karayı birleştirmektedir. Geçit Panam şehrinin güneybatı kıyısında yer almakta ve Panama Şehri ile Amerika Köprüsü'nü ait harika bir manzara sunmaktadır. Panama Şehrinden 2 saatlik uzaklıkta yer alan Colon sahilleri, tarihi alanları ve dünyanın ikinci büyük gümrüksüz sahasıyla göze çarpmaktadır. Ayrıca, Panama Şehrinden dışarıda Gamboa Yağmur ormanı tatil yeri ile 55.000 hektarlık Soberania Ulusal Parkı bulunmaktadır.



Gatun Kanal Havuzu gemileri deniz seviyesinden 80 metre yüksekliğe çıkartmakta ve Kanal'da güzel ve sakin bir yol oluşturmaktadır.

Panama'da yollar fondas, tacos satan sokak satıcıları, Hindistan cevizi suyu ve bir çeşit tavuk suyu olan sancocho ile doludur. Aynı zamanda bu sokak satıcıları cam kutularda servis edilen kızartma atıştırmalıklarla da meşhurdurlar.

6. COLOMBIA

Yine bir kıyı limanı olan Cartagena ya gelip, eski ve yeni şehrini, ve de eski manastırlarını gezdik. Bilmeseniz limana girişte bir taraftaki gökdelenleri gördüğünüzde uzaktan yanılıp "Miami'ye mi geldik acaba?" dedirtecek bir silüeti vardı. Ama dolaştıkça fakirlik, o gökdelenlere rağmen, kaçınılmaz görüntü. Sokak satıcıları, bir sürü genç, ellerinde incik boncuk satmaya çalışıyorlar aynı Afrika'da, Orta ve Güney Amerika'da olduğu gibi. Manastırın bulunduğu tepeden şehrin hem, ABD'ye özenle yapılan yüksek binalarla, "zengin" tanımlanan muhitini, hem de diğer tarafta "fakir" muhitini görüyorsunuz. Ve "fakir" muhitin ortasında çok büyük, köşeli bir mimariyle yapılmış binanın meşhur Kolombiya'lı şarkıcı Shakira tarafından yaptırılmış okul olduğunu öğrendik. Duvar içinde İspanyol koloni mimarisıyla yapılmış eski şehir çok etkileyiciydi. Burada 2 odalı bir dairenin 1milyon US\$ değerinde olduğunu söylediler.

Buradaki nüfusa Afrika'dan zamanında köle olarak gelen zenciler de karışmış olduğu için daha koyu tenliler, kıvrıkcık saçlılar yaygındı. Rehberimizin dediğine göre Kolombia'da asgari eğitim Lise'yi bitirmek mecburiymiş. Pek inanmadım, zira fakirlik ve sokak satıcılarının bu kadar yoğun olduğu bir yerde anlam veremedim bu denli yüksek eğitim seviyesinin mecburiyetine... (bu konuda bir araştırma gerekecek) Kolonial eski şehirde bir süre daha gezip dolaşmak, o güzel mimariyle yapılmış binaları daha da yakından inceleyip, bir yerde oturup en azından bir kahve içmeyi, zümrüt satan kuyumcular çarşısına tercih ederdim! Zamanımız kısa olmasaydı..

CARTAGENA – Sömürge İhtişamı

Kolombiya'nın Karayip Sahilinde bulunan bu anahtar ticari merkezi korumak için İspanyollar çevresine kalın kale duvarları örmüşlerdir. Günümüzde Cartagena, yerli halkla rom içmeyi, dans etmeyi ve tropik güneş altında vakit geçirmeyi seven turistlerin uğrak yeridir.

Eski şehirdeki Plaza de Bolivar'ı ziyaret ettiğinizde, heybetli ağaçlar altında dınlenebilirsiniz. Yüzünüzü plazaya verdiğinizde, karşınızdaki eski zamanlarda İspanyollar tarafından kullanılan işkence aletlerinin sergilendiği müze olan Soruşturma Sarayıdır. Castillo de San Felipe de Barajas, hiçbir düşmanın Cartagena üzerinde saldırı gerçekleştiremeyeceği şekilde taşlardan inşa edilmiş, tünel ve saklanma yerlerinden oluşan bir komplekstir.



Tüneller gözcüleri uyaracak şekilde, her tür sesin yüksek tonda yankılanacağı şekilde inşa edilmiştir.

Ancak Cartagena lüksten kendi payına düşeni de almaktadır. En dikkate değer; şehirden taksiyle birkaç dakika süren, geniş bir yelpazede sahil, büyük oteller, restoranlar ve gece kulüpleri sunan Bocagrande'dir.

Birçok Kolombiyalı krem formunda limon lezzeti ve tarçınla tatlandırılmış puding olan Arroz con Coco'yu çok sever.

7. USA

Florida, Miami'ye indik (19.2.2017). Gemiden çıkıp, araba kiralayıp seyahatimize devam ettik.

MIAMI – Tropik Serinlik

Latin Amerika ve Karayipler'e geçiş olarak bilinen Miami tropik vuruşu simgeler. Florida'nın güney batı kıyısında bir inci gibi yer alan Miami Amerika'nın en renkli ve kozmopolit şehirlerinden biridir.

Bu bölgenin en ilgi çekici ve etnik mahalleleri Küçük Havana ve Küçük Haiti'dir. Küçük Havana'da otantik Küba restoranları yer almaktadır. Her sene Mart ayında dünyanın en büyük parti serilerinden biri olan Calle Ocho'ya ev sahipliği yapmaktadır.

Modern South Beach ünlüleri ve turistleri çekmektedir. Trafığe kapalı bir yürüyüş yeri olan Lincoln Road Mall'da her seviyeye hitap eden restoran ve dükkânlardan seçim yapabilirsiniz. Üst seviye için ise Bal Harbour Shops alanında Fifth Avenue, Rodeo Drive ve Champs Elysees ile kıyaslanan alışveriş ve yemek alanları bulunmaktadır.

Miami Deniz akvaryumunda bir denizaslanını besleyebilir, bir denizyıldızına dokunabilir ve köpekbalıklarının, Amerika timsahlarının ve denizaylarının bakışları altında gezebilirsiniz. Deniz Akvaryumunda Lolita Katil Balina ve Flipper Showları sergilenmektedir.

Ayrıca Wolfsonian FIU Müzesinde 12.000 den fazla modern sanat, nadir bulunan kitaplar ve posterler, 2.Dünya Savaşı ve diğer kültürel dönemlere ait hatıraların yer aldığı bir koleksiyon bulunmaktadır. Joe's Stone Yengeç Restoranı 1915'den beri bir ilgi merkezi olmuştur. Güney Sahilinde yer alan bu restorana uğrayıp hardal ile soslandırılmış taze yengecin tadına bakabilirsiniz. Ayrıca Florida'daki en iyi yeşil limon turtası da burada servis edilmektedir.

Biscayne Bulvarı üzerinde yer alan ve 1925 yılında inşa edilen Özgürlük Kulesi şehrin ilk gökdelenidir. Geçmişte göçmen istasyonu olarak kullanılan bu gökdelen birçok Kübalı göçmen için özgürlüğe geçişi simgelemektedir. ■

5 SORU 5 CEVAP

Alp **ATAY****1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

Ben 1993 yılında İzmir'de doğdum ve ilköğretim ve lise hayatımı İzmir'de, Özel İzmir Amerikan Koleji'nde tamamladım. Sonrasında yurt dışı maceram başladı. 4 sene İngiltere'de kaldım. Bu süreçte, lisans eğitimimi Manchester Üniversite'sinde Bilgisayar Bilimleri Fakültesi'nde tamamladıktan sonra, University College London'da Proje Yönetimi ve Girişimcilik üzerine yüksek lisans eğitimimi yaptım. Ardından İstanbul'a dönerek Bilişim sektörüne adım attım. İstanbul serüveni de tamamlandıktan sonra İzmir'e, ailemin yanına, Egebimtes Ailesi'ne dönüş yaptım. Geçtiğimiz günlerde Egebimtes'in 25. Yılı'nı kutladık. Sektörde olmaktan, ailemle birlikte olmaktan çok mutluyum ve daha uzun yıllar burada olmayı bu ailenin büyümesinde pay sahibi olmayı istiyorum.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

İşten sonra hayatımda en çok yere sahip olan şeyin spor olduğunu söyleyebilirim. Sporun gerçekten bir hayat tarzı olduğuna inanıyorum ve salona gitmenin yanında doğa koşulları, yelken, windsurf, kitesurf, kayak, tenis, dalış ve futbol başta olmak üzere pekçok farklı alanda kendimi geliştiriyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Egebimtes Bilgi Teknolojileri, 1991 yılında İzmir'de kurulan ve o günden bu yana Türkiye genelinde bilişim alanında çözümler sunan bir entegratör firmadır. Kurumların artık vazgeçilmez haline gelen bilgi teknolojilerinin etkin biçimde kullanılmasını sağlayan uçtan uca çözüm ve hizmetler sağlıyoruz. Maliyet ve rekabet avantajı sağlayan, değer yaratan, yenilikçi, yüksek teknoloji çözümleri bir araya getiriyoruz. Sektörde şu sıralar bulut, mobilite, güvenlik ve Endüstri4.0 gibi kavramlar öne çıkıyor. Biz Egebimtes olarak da ben bireysel olarak da bu gelişmeleri yakından takip etmekteyim. 10 yıl önce geliştirdiğimiz MAS adlı Üretim Yönetim Sistemi yazılımımızın bu anlamda göz bebeğimiz olduğunu söyleyebilirim. Web tabanlı yeni versiyon ile birlikte üretim yapan kurumlarda sahayı 7/24 her yerden izleyebiliyor, verim ve kalite oranını takip ediyor, kayıpları azaltıyor, görsel fabrikalar oluşturarak Endüstri4.0 dönüşümünü başlatarak kurumlar için rekabet avantajı sağlıyoruz.

4- 2017'ye ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2016 yılı, hem toplumsal hem siyasi hem ekonomik olarak zor bir yıl oldu herkes için. 2017 yılının önceki yıla oranla çok kötü başlamadığını söyleyebilirim. Yine de öncelikle ülke içerisindeki ve sonrasında bölgede ve dünyadaki belirsizliklerin uzun dönemli planlar yapmamızı engellediğini söyleyebilirim. Riskler ve ekonomik kırılganlık devam ediyor. Büyümeyi desteklemek adına kamu harcamaları artıyor. Bizim sektörde ise verilen teşvikler ve Endüstri 4.0 akımının desteklenmesi bu anlamda önem arz ediyor.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

İzmir'e döner dönmez ilk yaptığım şeylerden biri EGİAD'a katılmak oldu. Tabi ki bunun en önemli sebebi babamın fahri bir EGİAD üyesi ve benim de onu bir rol model olarak görmemdir. Yalnızca babam değil, çok değer verdiğim arkadaşlarımın ve abilerimde birçoğunun EGİAD'da görev aldıklarını biliyordum. Daha önce farklı sivil toplum kuruluşlarına üye olmuşum. Beklediğimden de sıcak bir ortam bulduğumu söyleyebilirim. EGİAD'ın, ayrıca ekonomik çalışmalar aracılığı ile üyelerine katılım için farklı bir neden sunarken bu çalışmalarını çok değerli sosyal ve kültürel çalışmalar ile de desteklediğini düşünüyorum.

5 SORU 5 CEVAP

İlker **ERDİLİBALLI****1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

1981 Aydın – Söke’de doğdum. 2007 yılında evlendim. Arhan adında 9 yaşında bir erkek, Armin adında 4 yaşında bir kız evladım var. 3 kuşaktır aile şirketi olan Gizem Tasarım Mobilya Dekorasyon’un sahibiyim.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Müzik hayatımın vazgeçilmez bir parçası olup, başta gitar olmak üzere piyano, darbuka, ud gibi birçok enstrüman çalmaktayım. Balık tutmak, spor yapmak, seracılık gibi hobilerimin yanında ilki 1999 yılında “Toprağımda Gülüm Olacaksınız” ikincisi de 2010 Yılında “Sokaklar mı Yoksa Ben mi Yalnızım” adlı iki adet şiir kitabım var. Bu kitaplarımın içerisinde de hobilerimin başında gelen 35 adet güfte ve beste çalışmalarım mevcut.

**3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?**

1955’den günümüze 3 kuşaktır aile mesleği olan mobilya dekorasyon ve aksesuar sektöründe faaliyet göstermekteyim. Son olarak İzmir’de Gizem Exclusive adı ile uluslararası standardın üzerinde bir mobilya aksesuar mağazası kazandırmanın haklı gururu içerisindeyiz. Yeni açtığımız proje ve özel tasarım mobilya ve aksesuar mağazamızın diğer mağazalarımızdan farkı, dünyanın dört bir yanından özenle seçilmiş çok özel aksesuarların satışa sunulmasının yanı sıra mobilya imalatında kullanılan ham maddelerinin de özenle seçilmiş üst kalite malzeme olmasıdır. Yıllardan beri Amerika, Hollanda, İtalya Fransa, Almanya, Yunanistan, İngiltere, Rusya, Litvanya ve Dubai gibi bir çok ülkeye özel tasarım mobilya ve aksesuar üretmekteyiz. Takip ettiğimiz üzere emtia alım refleksi 2-3 yıldır çok farklılık göstermektedir. Bununla birlikte Türkiye’den üst segment ürün talebinin de artması bizi yeni konsept mağazamız olan Gizem Exclusive’i açmaya yönlendirdi.

4- 2017’ye ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Her şeye rağmen 2017 için umutluyuz ve her inişin muhakkak bir çıkışı vardır düşüncesi ile piyasaların, belirsizliğin ortadan kalkacağı 16 Nisan sonrası hareketleneceği kanaatindeyiz. İnsanlar haklı bir refleks göstererek alımlarını erteleme, başka bir ihtiyacı ile ikame etme ve hatta iptal etme eğilimi göstermektedir. Bizim 62 yıldır şirket prensibimiz olarak şahsen de benimsediğim üzere, bu kriz ve resesyon dönemlerinde yatırımlara hız vererek işlerin sakinliğinden fayda sağlayabiliriz. Zaman yetersizliği ve de işimize sekte vuracak endişesi sebebi ile yapamadığımız büyük değişiklikleri ve yatırımları bu zamanlarda yaparak, ekonomiyi canlandırmak, tedarikçilerimizi ayakta tutmak ve tabii ki “Her kriz bir fırsattır” mantığı ile yatırım finans maliyetlerini aşağı çekmek kaçınılmaması gereken bir fırsattır. Sonuçta ne olursa olsun yıllardan beri ne krizler gördük. Biz her şartta işimize devam ettik ve edeceğiz ve çok eski bir söylemdir ki ; “ Kar, zarar kardeşdir ” Bu düşünce ışığında ekonomik konjonktürümüz için neyi gerektiriyor ise biz onu yapmaya daima mecburuz.

5- Neden EGİAD? EGİAD’dan beklentileriniz neler? EGİAD’ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

Çocukluğumdan beri babamın dahil olduğu ve hatta kurucu sıfatı ile dahil olduğu Lions, Bilçığ, Ticaret Odaları ve benzeri bir çok dernek , vakıf ve odalar sebebi ile bu kültür içinde yetiştim. Şu an TÜGİAD’da 4. dönemdir Yönetim Kurulu Üyesiyim. Fenerbahçe Ege Şubesi Yönetim Kurulu Üyesiyim. Eski bir Leo ve sonrası Lions üyesiyim. SÖGİAD, BİLÇAĞ, DEMDER gibi birçok derneğe de üyeliğim bulunmakta. Son olarak EGİAD’a üye olarak kabul olmam benim için kaçınılmazdı. EGİAD’lı olunca dernekçiliğin hatta bir dernek üyesi olmanın gerçek edinimlerini bu kadar kısa zamanda hissettiren bu yapıya neden daha önce dahil olmadığım sorusu aklıma gelen tek şeydi. Neden EGİAD; çünkü Ege Bölgesi içerisinde gözle görülecek büyük bir maneviyata sahip tek dernek ve fahri olanlar dâhil derneği bu kadar sahiplenilen ve bağı bu kadar kuvvetli başka bir sivil toplum kuruluşu olmaması beni en çok etkileyen unsurların başında gelmektedir. Hem bir şeyler kazandırmak hem de EGİAD’dan bir şeyler kazanmaya geldim. Benim tüm STK’lar için söylemim, kendim için yeni insanlar ile yeni tecrübeler biriktirip kişisel gelişim sağlamak, dernek için ise tecrübelerimi aktarıp bu sosyal yapı içerisinde faydalı olabilmektir.

5 SORU 5 CEVAP



İlker İKİER

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1980 İzmir doğumluyum. Orta okul ve liseyi Özel Türk Koleji'nde bitirip Üniversite eğitimimi Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat bölümünde tamamladım. Mezuniyetimden hemen sonra askerlik görevimi yapıp 2003 yılından itibaren aile şirketimiz olan Kastaş Kağıt AŞ.'de yönetici olarak çalışmaya başladım. Halen şirketimizde yönetim kurulu üyesi olarak görev yapmaktayım.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Hayatımın hiçbir döneminde sporun olmadığı bir zaman dilimi olmamıştır. Küçüklüğümde Basketbol ile başlayan spor hayatım, son yıllarda ülkemizde de yaygınlaşmaya başlayan yüzme bisiklet ve koşu disiplinlerini kapsayan Triathlon ile devam etmiştir. Spor haricinde de haftada 1 günümü yeni yerler görmeme olanak sağlayan motor turuna ayırmaktayım.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Faaliyette bulunduğumuz sektör geri dönüşüm sektörünün hammadde tedarik ayağı olan geri dönüştürülebilir atıkları toplama ayırma sektörüdür. 1973 yılından beri kâğıt üreten fabrikalara hammaddesi olan atık kâğıdı tedarik etmek için çalışmaktayız. Sektörümüz son yıllarda ambalaj kâğıdına yönelik üretim yapan fabrikaların kapasiteleri açısından çok hızlı büyümekte ve atık kâğıda olan ihtiyaç her geçen gün artmaktadır.

4- 2017'ye ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Sektörümüz döviz kurlarındaki yükseliş ve dışarıdan gelen büyük talepler ile çok hızlı aylar geçirdi. Bu talebin beraberinde getirdiği hammadde bulma sıkıntısı ve yükselen üretim maliyetlerinin zaman içerisinde daha dengeli ve sürdürülebilir istikrarlı bir hal almasını ümit ediyoruz. Her geçen gün önem kazanan çöpe giden geri dönüşebilir atıkların, kaynağında toplanmasını ve daha istikrarlı hale getirebilmesinin yeni yönetmeliklerle desteklenmesini beklemekteyim.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

STK'lar içerisinde bölgemizde kurulmuş olan, gerek üyeleri gerekse kurumsal yapısı, yürüttüğü faaliyetleri ile bana en uygun dernek. Aslında üye olmakta geç kaldığımı düşündüğüm dernek. Ancak geç de olsa üye oldum.

5 SORU 5 CEVAP

Mehmet **DELİGÖZ****1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

24 Ocak 1988 İzmir doğumluyum.4 kişilik çekirdek bir ailenin 2. Çocuğuyum.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

İşlerimden zaman buldukça seyahat etmek, farklı kültürleri ve onların mutfaklarının lezzetlerini tatmak ve tanımak en büyük hobimdir.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Otomotiv sektöründe 2 farklı alanda faaliyet göstermekteyiz. Kısaca özetlemek gerekirse, şirketlerimizden biri ağır vasıta araç yedek parça perakende satış sektöründe lider firmalardan birisidir. Diğeri ise, 2.000 m2 kurulu otomobil ve hafif ticari araçların mekanik bakım kaporta boya elektrik hizmetlerini veren kapsamlı bir servistir. Bunun dışında gıda sektöründe Kordon Yengeç Restoran olarak deniz ürünlerini sevenlerin uğrak noktasıyız.

4- 2017'ye ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Ülke olarak zor bir dönemden geçiyoruz. Yeni ekonomik, politik ve sosyal yapılanmaya ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum. Daha çok, dünyada barış ve huzurun olduğu bir 2017 arzuluyorum. Bir İzmirli olarak İzmir'in gerçek değerini bulamadığını daha çok turizm, fuarcılık, spor ve sanayi alanlarında desteklenerek önün daha çok açılması gerektiğini düşünmekteyim.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD ismini ve gücünü genç, dinamik, vizyon sahibi üyelerinden almaktadır. Bir Egeli olarak, Ege'nin incisi İzmir'in hak ettiği yere taşınmasında yaptığı katkılardan ötürü EGİAD'lı olmak istedim.





“ 7 Şubat 2017

Portekiz Büyükelçiliği Ekonomi ve Ticaret Müsteşarı Celeste Mota Tezsezen, Portekiz İzmir Fahri Konsolosu ve Yaşar Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Ahmet Yiğitbaşı, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mustafa Aslan, Yönetim Kurulu Üyeleri Mahir Kaplan ve Barış Kaşka ile Dernek Merkezinde biraraya geldi. Karşılıklı olarak iki ülke arasındaki ticari ve kültürel ilişkilerin artırılması amacıyla biraraya gelinen görüşmede, ekonomi yönünden karşılık yatırımlarla birbirini tamamlayan her iki ülkenin ortak güç oluşturabileceğine vurgu yapıldı.



“ 14 Şubat 2017

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter, EGİAD Yönetim Kurulu Üyesi Feyzi Kaya ile Barış Kaşka, Türk-Yunan dostluğunu pekiştirmek, ticari işbirliğini arttırmak amacıyla Yunanistan'ın İzmir Başkonsolosu Argyro Papoulia'yı makamında ziyaret etti. Yapılan toplantıda Ege Denizi Kıyılarında yaşayan iki toplumun, iki halkın dostluk ve dayanışma duygularının pekiştirildiği, ticari işbirlikleri görüşüldü, kurumlar arasında yapılabilecek ortak etkinlikler tartışıldı.



“ 9 Şubat 2017

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter, EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri ile Uluslararası İlişkiler Komisyonu, İtalya'nın İzmir Konsolosu Luigi Inauzzi'yi makamında ziyaret etti. Yapılan toplantıda İtalya ile İzmir arasında önemli bir dış ticaret hacmi olduğu belirtilerek bu hacmin geliştirilmesi adına yapılabilecek ortak proje ve etkinlikler görüşüldü.



“ 15 Şubat 2017

Üye ilişkileri ve İş Geliştirme Komisyonu tarafından düzenlenen Üye İşyeri Ziyaretleri kapsamında üyemiz Sevim Doğanoğlu'nun firması Coffeemania ziyaret edildi. Üyelerimizin katıldığı ziyarette firmanın üretim ve pazarlama süreçleri hakkında bilgi alındı.



“ 16 Şubat 2017

EGİAD Yönetim Kurulu ve Uluslararası İlişkiler Komisyonu, Fransa İzmir Fahri Konsolosluğu'nu ziyaret etti. Ziyarete EGİAD Başkan Vekili Övünç Emre, Yönetim Kurulu Üyeleri Mahir Kaplan, Barış Kaşka, Feyzi Kaya, Uluslararası İlişkiler Komisyonu Üyesi Cem Demirci, Irmak Tan, Olgaç Sayoğlu katıldı. Fransa İstanbul Başkonsolosu Bertrand Buchwalter, Fransa İzmir Fahri Konsolosu Zeliha Jale Toprak ile biraraya gelen EGİAD Yönetimi, iki ülke arasındaki ticaret ve işbirliğini geliştirmek adına yapılabilecek projeleri görüştü.



“ 17 Şubat 2017

Malta Başkonsolosu Franklin Aquilina ve İzmir Fahri Konsolosu Ahmet Çalık, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter'i ziyaret etti. Ziyarete EGİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanı Cem Demirci de katıldı. Malta Başkonsolosu Aquilina'yı EGİAD Dernek Merkezi'nde ağırlayan EGİAD Başkanı Aydın Buğra İter, İzmir ekonomisi ve EGİAD Projeleri hakkında bilgi verdi. İlişkilerin güçlendirilmesi, iki ülke arasındaki ticari ve kültürel ilişkilerin artırılması konusunda işbirliği çalışmalarını görüşüldü.



“ 20 Şubat 2017

"Sanayi 4.0 ve Sanayide Dönüşüm" konulu toplantılar serisinin ilki Siemens Türkiye İcra Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Yardımcısı Ali Rıza Ersoy'un konuşmacı olarak katıldığı "Yeni Endüstri Devrimine Hazır Mısınız? Sanayide Değişim 4.0" başlığıyla EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Toplantı, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter'in açılış konuşmasıyla başladı.

İter yaptığı konuşmada gerçekleşecek dönüşümden faydalanabilirsek tarihi bir fırsatı yakalamış olacağımızı ancak değerlendiremezsek çok şey kaybedeceğimizi vurgulayarak, sürecin çok iyi takip edilmesi, firmaların dijital değişim sürecine hazırlıklı olması, özel ve kamu sektörü işbirliğinde etkin bir planlama yapılması gerektiğine dikkat çekti. Siemens Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Ali Rıza Ersoy ise yaptığı konuşmada yeni sanayi devrimi ile ülke ekonomisinin yüzde 5 ila 8 arasında büyüebileceğine dikkat çekerek, Endüstri 4.0'ın hem ülkeye hem de üretim sektörüne önemli bir büyüme getireceğinin altını çizdi.

Bu devrimin üretim tesislerine müthiş bir verimlilik getirdiğini, fabrikaların tümüyle dijitalleştiğinde hem maliyetlerin düşeceği hem de insana bağlı hatalar ortadan kaldırılarak çok daha etkin üretim süreçleri elde edileceğini vurguladı. Diğer sanayi devrimlerinde nasıl istihdam arttıysa bu yeni devrimin sanılanın aksine işsizliğe yol açmayacağı, tam tersine artan üretimle yeni meslekler ortaya çıkaracağını belirtti.



“ 22 Şubat 2017

Amerika Birleşik Devletleri Büyükelçiliği Ticaret Ataşesi Shari Stout, Ticaret Ataşe Yardımcısı Berrin Ertürk ve beraberindeki heyet EĞİAD Yönetim Kurulu'nu dernek merkezinde ziyaret etti. Türkiye – ABD ticari ilişkilerinin ve yapılabilecek ortak projelerin ele alındığı toplantıya, EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter, Yönetim Kurulu Üyeleri Barış Kaşka, Feyzi Kaya, Baran Kayhan, Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanı Cem Demirci, Komisyon üyesi Elif Nahide Güngör ile EĞİAD Yarın Dergisi Yayın Takımı Üyesi Fatih Sancak ve EĞİAD Genel Sekreteri Prof. Dr. Mustafa Tanyeri katıldı. İzmir'in, Türkiye'nin en önemli kentlerinden biri olduğunu ve buradan yapılabilecek ticari – ekonomik işbirliğinin iki ülkeye büyük fayda sağlayabileceğinin altı çizilirken, iki ülke arasındaki işbirliğinin daha da güçlendirilmesi gereğine dikkat çekildi.



“ 23 Şubat 2017

Almanya Başkonsolosu Thomas Gerlach ve Almanya Konsolosluğu Ekonomi İşler Sorumlusu Nalan Karadağ, EĞİAD Yönetim Kurulu'nu dernek merkezinde ziyaret etti. Ziyarete Büyükelçilik yetkilileri ile EĞİAD'dan Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter, Yönetim Kurulu Üyeleri Feyzi Kaya, Baran Kayhan, EĞİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanı Cem Demirci ve Uluslararası İlişkiler Komisyon Üyeleri Erkan Karacar, Selçuk Demirok, Elif Nahide Güngör katıldı. Almanya İzmir Başkonsolosu Thomas Gerlach, EĞİAD'a yaptıkları bu ziyaretin mevcut iyi ilişkilerin bir göstergesi olduğunun altını çizdi. GiİAD Başkanı Aydın Buğra İlter ise, iki ülke arasındaki ticari hacmin geliştirilmesi adına ortak çalışma ve projeler yürütmeye hazır olduklarını belirterek, “Pek çok EĞİAD üyesinin Almanya'daki şirketlerle işbirliği, ithalat ve ihracatı bulunmaktadır. Ortak ticari ilişkiler yürütülmekte. Almanya ile ticari ilişkilerin geliştirilmesini önemsiyoruz. Ortak niyetimiz bu yöndedir. Yabancı yatırımların ve ilişkilerin güçlendirilmesi için gerek ziyaret gerekse ikili görüşmelerimiz devam edecektir” diye konuştu.

“ 24 Şubat 2017

EĞİAD tarafından StratejiCo. işbirliği ile 8 aylık bir süreci kapsayacak olan “VUCA Döneminde Ayakta Kalmak – İş Dünyası İçin Strateji Çalışmaları” programının ilki Hilton Oteli'nde gerçekleştirildi. Toplantının açılış konuşmasını yapan EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter, tüm dünyanın VUCA dönemine girdiğinin uyarısını yaparak, iş dünyası başta olmak üzere, dünyada her alanda belirsizlik ve buna bağlı riskin arttığı, hatta “yüksek risk” altında çalışmanın “Yeni Normal” olarak kabul edildiği önemli bir dönemden geçildiğinin altını çizdi. Çalışmalar serisinin bu ilk toplantısında, iş dünyasının yaşadığı ekonomik ve siyasi belirsizlikler sebebiyle sıkça kullanılmaya başlanan, genel koşul ve durumların değişkenliği ve belirsizliği olarak tanımlanan VUCA Dönemi ele alındı. StratejiCo Firması Yönetici Ortakları Selim Oktar ve Emre Doğru'nun sunumları ve moderatörlüğünde gerçekleştirilen etkinlikte, tüm dünyada artan terör olayları, siyasi çekişmeler, kur hareketleri, sermaye hareketleri, dış ilişkilerdeki krizler, ekonomik ve siyasi gelişmeler, toplumda y ve z kuşaklarının öncü konuma geçmesi gibi etkenler sebebiyle ülkemizde hızlı bir şekilde hissedilmeye başlanan VUCA Dönemi, EĞİAD üyesi katılımcılar tarafından tüm ayrıntılarıyla değerlendirildi.





“ 27 Şubat 2017

Türkiye’de yasal düzenlemeler sonucu alternatif yatırım araçlarının gündeme gelmesiyle, dikkatler de gayrimenkul yatırım fonu şirketlerine çevrildi. Konuyla ilgili SPK’dan ilk lisans alan şirket olan RE-PIE Gayrimenkul Portföy Yönetimi de bu kapsamda EGİAD üyeleriyle bir araya geldi. RE-PIE Gayrimenkul Yönetim Portföy Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Mehmet Emre Çamlıbel, Başkan Vekili Mehmet Ali Ergin ve Ceo Hasan Bayhan’ın konuşmacı olarak katıldığı seminerde, gelişen gayrimenkul piyasalarının yeni finansman araçlarını da beraberinde getirdiği vurgulandı. Sermaye Piyasası Kanunu Mevzuatı Çerçevesinde Gayrimenkul Yatırımlar Fonları, Novada Söke Gayrimenkul Yatırım Fonu, Anadolu Stratejik Gayrimenkul Yatırım Fonu ve Proje X Fonu başlıklarının görüşüldüğü toplantıda, konunun hukuki boyutunun yanısıra kullanılan fon alternatifleri de masaya yatırıldı.



“ 2 Mart 2017

CHP İzmir Milletvekilleri Zekeriya Temizel, Aytun Çıray, Atilla Sertel, Tacettin Bayır ve Musa Çam EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter ve nezdindeki yönetim kurulu üyelerini ziyaret etti. EGİAD Dernek Merkezi’nde gerçekleşen ziyarette, EGİAD Başkanı İter’e, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Övünç Emre, Yönetim Kurulu Üyeleri Gökmen Ulusoy, Didem Vereri, Mesut Özdamar eşlik etti. Toplantıda ülke gündemindeki önemli konular tartışıldı.



“ 1 Mart 2017

EGİAD misyon ve vizyonunu yeni kuşaklara aktarmak, deneyimlerini paylaşmak amacıyla fahri üyelerle yeni üyeleri ‘Bizbize Yemeği’ toplantısında buluşturdu. İş dünyasının önemli isimlerinin yer aldığı ve EGİAD’ın projelerinin konuşulduğu toplantıda, geçmiş dönem başkanları deneyimlerini yeni üyelerle paylaşma fırsatı buldu. Best Western Konak Otel’de gerçekleşen etkinliğe çok sayıda EGİAD üyesi katılırken, yeni üyelere üyelik plaketteği takdim edildi.



“ 10 Mart 2017

EGİAD, "İhracatın Finansmanında Türk Eximbank" başlığı ile Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım ve ekibini iş dünyasıyla buluşturdu. Türk Eximbank Ege Bölge Müdürü Ferhat Fırat, Kredi Garanti Fonu İzmir Şube Müdürü Ersen Damçayırı, Eximbank Danışmanları Gülçinay Mumcu ve Suat Güldüren'in de katıldığı toplantı EGİAD Başkanı Aydın Buğra İlater'in açılış konuşmasıyla başladı. Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım yaptığı konuşmada Eximbank kredileri ve ihracat destekleri konusunda bilgi verdi. Toplantıda Ege Bölgesi'nin ve İzmir iş dünyasının ihracat beklentileri, yaşadığı sorunlar görüldü.



“ 13 Mart 2017

EGİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen "Rusya ile İş Yapmak" konulu toplantı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Rusya Federasyonu Ticaret Temsilcisi Aydar Gashigullin, İzmir Fahri Konsolosu Eray Gürler, Rusya Federasyonu İzmir Fahri Konsolosluğu Vize İşlemleri Sorumlusu Zilia Gürler, Rusya ile iş yapan firmalardan Maksan Makine San. Tic. Aş Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ali Tosunoğlu'nun konuk konuşmacı olduğu toplantıda iki ülke arasındaki ticari ve ekonomik ortaklıklar masaya yatırıldı.



“ 14 Mart 2017

EGİAD Üyeleri İzmir'de görev yapan konsolosluk erkanı ile İzmir Hilton Oteli'nde düzenlenen Kokteyl'de bir araya geldi. Başkonsolos, Konsolos ve Fahri Konsolosların katıldığı kokteylde açılış konuşmasını yapan EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlater, EGİAD'ın uluslararası ilişkiler konusunda gerçekleştirdiği ve planladığı etkinlikler hakkında bilgi verdi. İzmir'in tanıtılmasının önemine vurgu yaparak, İzmir'in, kültür, turizm ve ekonomik gelişimi için EGİAD'ın birlikte çalışmaya ve işbirliğine açık olduğunu belirten İlater, EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi Restorasyonu hakkında ayrıntıları paylaştı. Toplantıda ayrıca Dünya Fahri Konsoloslar Birliği Türkiye Başkanı ve Ürdün Fahri Konsolosu Ömer Kaplan ve Romanya Başkonsolosu Mioara Stefan birer konuşma yaparak İzmir'in hem ekonomik hem kültürel açıdan önemini vurguladılar.



“ 20 Mart 2017

İzmir İş Kadınları Derneği (İZİKAD) Yönetim Kurulu Başkanı Huriye Serteser ve Yönetim Kurulu EGİAD'ı ziyaret etti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyelerinin ev sahipliği yaptığı toplantıda yapılabilecek işbirliği çalışmalarını görüşüldü. İki derneğin de ortak projelere her zaman hazır oldukları belirtilerek, işbirliğinin yararlı bir sinerji yaratabileceği ifade edildi.



“ 22 Mart 2017

EGİAD Üyeleri, Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonu'nun düzenlediği "Happy Hour" etkinliği ile 360 İzmir'de bir araya geldi. Genç üyelerini lezzetli sunumlar eşliğinde buluşturan EGİAD, sıcak bir ortamda gerçekleşen etkinlik ile bahara da merhaba dedi.



“ 23 Mart 2017

Türkiye'ye atanmak üzere ülkelerinde eğitim süreçleri devam eden Amerikalı Diplomatlar, atama öncesindeki ilk Türkiye ziyaretlerini gerçekleştirdiler. EGİAD'a bir ziyarette bulunan heyet, işadamlarıyla hem dil ve kültürel hem de ekonomik veriler üzerine sohbet ettiler. Ankara ve İstanbul'da görev alacak olan Amerikalı Diplomatlar, yaz aylarında göreve başlayacakları Türkiye'yi şimdiden sevdiklerini dile getirdiler.

EGİAD Başkanı Aydın Buğra İter, Yönetim Kurulu Üyeleri Barış Kaşka, Emre Tüjümet ve Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanı Cem Demirci'nin ev sahipliğinde gerçekleşen ziyarete, ABD'li heyetten İzmir Fahri Konsolosu Güliz Balsarı, Robert K Helm, Amber Michel Baskette, Dennis Marko Cimbaljevich, Micheal R Kidwell, Leana M Lopez, Sharon R Rose, Matthew B Stannard, Kim H Vo, Maureen P Vahey katıldı. Heyete, Dünya Fahri Konsoloslar Birliği Türkiye Başkanı ve Ürdün Fahri Konsolosu Ömer Kaplan, Bosna Hersek Fahri Başkonsolosu Ahmet Kemal Baysak, Malta Fahri Konsolosu Ahmet Çalık, Brezilya Fahri Konsolosu Ali Tamer Bozoklar, Kolombiya Fahri Konsolosu Eliya Alharal, Belarus Fahri Konsolosu Reha Yorgancıoğlu, Macaristan Fahri Konsolosu Christopher Dologh, Şili Fahri Konsolosu Martin Sanford, Fas Krallığı Fahri Konsolosu Fatih Çakmakoğlu, Litvanya Fahri Konsolosu Mustafa Ahmet Özsoy, Malezya Fahri Konsolosu Hüsamettin Şınlak eşlik etti.



“ 23 Mart 2017

Üye işyeri ziyaretleri kapsamında geçmiş dönem yönetim kurulu üyelerimizden Onur Gözümoğulları'nın firması Cici Meze ziyaret edildi. Toplam Kalite Yönetimi ve üstün damak zevki ile kalitesini her daim en üst seviyede tutmayı amaçlayan Cici Meze, EGİAD üyelerini ağırladı. Yapılan ziyarette Buca Begos 3. Bölge'de faaliyet gösteren firmanın üretim ve pazarlama süreçleri incelendi.



“ 24 Mart 2017

EGİAD ve Stratejico işbirliği ile gerçekleştirilen “VUCA Döneminde Ayakta Kalmak – İş Dünyası İçin Strateji Çalıştayları” serisinin ikinci toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Toplantıda iş dünyasının yaşadığı ekonomik ve siyasi belirsizlikler sebebiyle sıkça kullanılmaya başlanan, genel koşul ve durumların değişkenliği ve belirsizliği olarak tanımlanan Vuca Döneminde şirketlerin organizasyon yapısındaki çevikliğin rolü, agile proje yönetimi kavramları üzerinde duruldu.



“ 27 Mart 2017

EGİAD Ortaokulu Müdürü Fatih Kuş ve Okul Aile Birliği Yöneticileri EGİAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. Okulun durumu ve faaliyetleri hakkında görüşülen toplantıda yapılabilecek işbirliği konuları üzerinde duruldu.



“ 3 Nisan 2017

Aile İşletmeleri Derneği (TAİDER) tarafından başlatılan TAİDER Akademi ile ilgili bilgilendirme Toplantısı EGİAD Dernek Merkezi'nde gerçekleştirildi. TAİDER Yönetim Kurulu Başkanı Sumer Tömek Bayındır; EGİAD Danışma Kurulu Başkanı ve TAİDER Denetim Kurulu Başkanı Şükrü Ünlütürk ve TAİDER Akademi Koordinatörü Mustafa Bayındır'ın katılımıyla gerçekleşen toplantıda, aile işletmelerinin sürdürülebilir bir yapı oluşturmaları için hem şirket kurumsallaşması hem de aile ile şirket ilişkilerinin kurumsallaştırılması için ihtiyaç duyulan yol haritası bilgilerinin paylaşılacağı TAİDER Akademi eğitim programı hakkında ayrıntılı bilgi verildi.



“ 3 Nisan 2017

Lider Yaratıcı Katılımcılar (LİYAKAT) Derneği Yönetim Kurulu Üyeleri, EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri'ni ziyaret etti. EGİAD Başkanı Aydın Buğra İter ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Övünç Emre, Yönetim Kurulu Üyeleri Anıl Yüksel, Gökmen Ulusoy, Mahir Kaplan, Didem Ververi, Feyzi Kaya, Deniz Küçükkurt, Barış Kaşka, Elif Koç, Ekin Pehlivanoğlu'nun ev sahipliğinde gerçekleşen ziyarete, Liyakat Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Berkay Eskinazi, Başkan Vekilleri Gülçin Güloğlu, Deniz Abaloğlu, ve Yönetim Kurulu Üyesi Nurdan Pekcan katıldı. Liyakat Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Berkay Eskinazi, hedefleri doğrultusunda girişimciliği ön planda tutan projeler gerçekleştirdiklerini ve toplumun genelini ilgilendiren sorunlara çözüm üretmeye çalıştıklarını ifade etti. EGİAD Başkanı Aydın Buğra İter ise, Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi, İzmir'in Mukayeseli Üstünlükleri, Sanayi 4.0 gibi EGİAD Projeleri'ni aktararak bilgilendirmede bulundu.

EGİAD 'ın sivil topluma hizmet etmek adına küçük büyük demeden fayda saylayacak işler yapmaya özen gösterdiğine değinen İter, girişimcilik projelerinde ortak payda da buluşulabileceğini vurguladı. İzmir'de girişimciliği yaygınlaştırmak için gerçekleştirdikleri projelerde birlikte hareket edilebileceği ifade edildi.



“ 10 Nisan 2017

EGİAD Kurumsal Yönetim, Eğitim & Araştırma Komisyonu'nu tarafından organize edilen EGİAD Yönetim Akademisi kapsamında ilk seminer, "Vergi İncelemeleri ve Mükellef Haklarında Değişiklikler" başlığı altında gerçekleşti. Deloitte Vergi Bölümü Ortağı Güneş Söğütüoğlu'nun sunumuyla gerçekleşen seminerde, Vergi İnceleme Süreci, Vergi Denetim Kurulu, Vergi Denetimine Seçilme, Mükellefin Yükümlülükleri ve Hakları başlıkları işlendi.



“ 5 Nisan 2017

EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonu organizasyonu ile düzenlenen “Bölgesel Toplantılar” serisinin ikinci buluşması Bornova, Bayraklı, Işıkkent ve Pınarbaşı Bölgesinde gerçekleştirildi. Üyemiz Bortar Group sponsorluğunda düzenlenen kahvaltıda biraraya gelen üyelerimiz, sektörel ve bölgesel sorunlarla ilgili görüş alışverişinde bulundu. Toplantıda konuşma yapan Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter “Bölgesel Toplantılar” serisi hakkında bilgi verdi, yapılan toplantıların amacı ve programı ile ilgili ayrıntıları aktardı. Ayrıca Derneğin planlanan faaliyetleri ile ilgili bilgi verdi. Toplantıya Yönetim Kurulu Üyeleri ve Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonu üyelerinin yanı sıra Bornova, Bayraklı, Işıkkent ve Pınarbaşı bölgesinde faaliyetleri bulunan üyelerimiz katıldı.



“ 12 Nisan 2017

Üye ilişkileri ve İş Geliştirme Komisyonumuz tarafından düzenlenen “Üye İş Yeri Ziyaretleri” etkinlikleri çerçevesinde bu ay ki firma ziyareti Yönetim Kurulu Üyelerimizden Sn.Bilge Güre'nin firması ELTAŞ TRANSFORMATÖR SAN. VE TİC. A.Ş.'nin Aliağa'da bulunan üretim tesisinde gerçekleştirildi. Yapılan ziyarette firmanın üretim ve pazarlama süreçleri hakkında ayrıntılı bilgi alındı.



“ 12 Nisan 2017

Slovenya Fahri Konsolosu Mazhar İzmiroğlu EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter'i ziyaret etti. Yapılan toplantıda, Haziran ayı içinde “Slovenya'da İş Yapmak” konulu bir bilgilendirme toplantısı gerçekleştirilmesi konusu ve diğer işbirliği çalışmaları görüşüldü.



“ 17 Nisan 2017

Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı (KORUNCUK) İzmir Şube Yönetim Kurulu Başkanı Işıl Nişli, Yönetim Kurulu Üyeleri EGİAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter ve Yönetim Kurulu üyeleriyle biraraya gelen Koruncuk Vakfı Yönetimi, KORUNCUK tarafından inşası devam eden ve Türkiye'deki 2. çocuk köyü olacak olan Koruncukköy Urla ve diğer projeleriyle ilgili bilgi verdi. Toplantıda ayrıca, ortak yapılabilecek işbirliği çalışmaları görüşüldü.



“ 20 Nisan 2017

TÜSİAD ve EGİAD işbirliği ile Kurum İçi Girişimcilik Buluşmaları etkinliği EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter ve TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Girişimcilik Yuvarlak Masa Lideri Murat Özyeğin'in açılış konuşması ile başlayan toplantıya, Accenture Türkiye Genel Müdürü Dilnişin Bayel, BASF Türkiye CEO'su Buğra Kavuncu, ING Bank Operasyon ve Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Görkem Köseoğlu, GE Türkiye İnovasyon Lideri Ussal Şahbaz, Maxion Türkiye Operasyonları Genel Müdürü Hakan Ünlü, Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Merkezi Direktörü İhsan Elgin, EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı-Barçın Spor E-Ticaret Direktörü Ali Barçın, Allianz Türkiye Genel Müdürü Aylin Somersan Coqui, Koç Holding İnovasyon Programından Sorumlu Koordinatör Murat Peksavaş, TÜSİAD Kurum İçi Girişimcilik Çalışma Grubu Başkanı & ING Bank Genel Müdürü Pinar Abay konuşmacı olarak katıldı. Toplantıda Dünyada ve Türkiye'de kurum içi girişimcilik konusundaki trendler, şirketlerin bu kapsamdaki dönüşüm dinamikleri konuları üzerinde duruldu.



“ 20 Nisan 2017

TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik'in konuk konuşmacı olduğu 74.Ege Toplantısı Tarihi Havagazı Fabrikası'nda gerçekleştirildi. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, İzmir Vali Yardımcısı Cemil Özgür Öneği'nin yanı sıra Oda ve Borsa Başkanları, sivil toplum kuruluşu temsilcilerinin ve EGİAD üyelerinin katıldığı toplantının açılış konuşmaları EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter, EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Şükrü Ünlütürk tarafından gerçekleştirildi. Toplantıda konuşma yapan TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik gündemdeki önemli konulara ilişkin görüşlerini paylaştı.



“ 21 Nisan 2017

EGİAD ve Dokuz Eylül Üniversitesi Senfoni Orkestrası işbirliği ile düzenlenen Şehit Ailelerine Yardım Konseri Sabancı Kültür Merkezinde gerçekleştirildi. Duygu dolu anların yaşandığı yardım konseri, İstiklal Marşı ve Şehitlerimiz adına bir dakikalık saygı duruşuyla başladı. Dokuz Eylül Üniversitesi Senfoni Müzik Uygulama ve Araştırma Merkezi (DESOMER) Müdürü Prof. Dr. Ümit İşgörür'ün, EGİAD'a yaptığı teşekkür konuşmasının ardından söz alan EGİAD Başkanı Aydın Buğra İter, konserden elde edilecek gelirin şehit ve gazi ailelerinin çocukları için kullanılacağını vurguladı. Şefliğini Münif Akalın'ın gerçekleştireceği konserde, piyanoda Talia Özlem Baltacılar, Kontrbasta Tahir Sümer yer aldı. Mozart, Dragonetti ve Muammer Sun'un eserlerinin seslendirildiği Konser, İzmir Marşı ile son buldu.



ARAMIZA YENİ KATILANLAR

COŞKUN	ARSLAN	ASYA KLİMA - COŞKUN ARSLAN
HÜSEYİN	KADIOĞLU	KADIOĞLU DEMİR SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

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 **TIME**

TARİHİ BOMONTİ BÖLGESİNİ GÜNÜMÜZE TAŞIYORUZ

İZMİR'DE TARİHLE İÇ İÇE İLK VE TEK PROJE

Kentin tam kalbinde, 45 bin m²'lik yerleşkede,
25 bin m²'lik yeşil alan ile çevrelenmiş;
Divan ayrıcalığı ile ofis ve rezidans hizmetleri,
tarihi doku, sosyal alanlar, seyir terasları,
performans alanları, spor tesisleri,
kule, teraslı baza ve loft ofisler.



SEVEN ARAR
444 18 99



MAHALL
BOMONTİ *izmir*

OFİS | KONUT | ALIŞVERİŞ