



TEMMUZ 2017 SAYI: 54

EGİAD Yarın



Yarımlar Seninle Aydınlik



Özel Dosya
Allianz Sigorta CEO'su
Aylin Somersan Coqui

Kapak Konusu
'Avrupa Birliği'
Nereye Gidiyor?

Başarı Öyküsü
Milli Tenisçi
Çağla Büyükakçay



BOYADA GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞI

AHŞAP

BOBİN

OTO TAMİR

GENEL SANAYİ PLASTİK BOYALARI



Siba ADVERTISING



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 Altın Kemalpaşa İzmir Tesisleri'nde üretilmiştir.





gizem | exclusive



Luxury Furniture
Luxury Accessories



Gizem Exclusive

Yeşillik Caddesi No: 410 Karabağlar / İZMİR Tel : 0[533] 051 70 70

Gizem Mobilya

Mehmet Akif Cad. No:28 Kısıkköy / İZMİR Tel : 0[232] 257 65 58

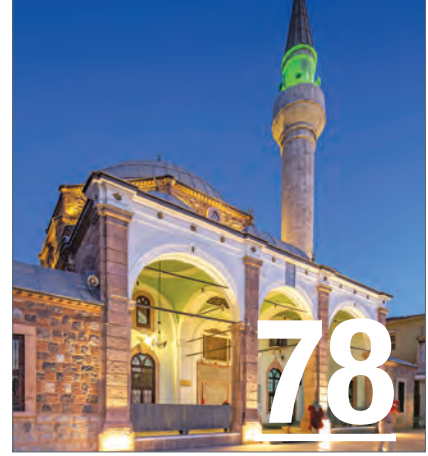
Yeşillik Caddesi No: 303 Karabağlar / İZMİR Tel : 0[232] 264 81 22

Coastal Homes
FURNITURE & HOME DECORATION

www.gizemexclusive.com

www.gizemmobilya.com.tr

İçindekiler Temmuz'17



05 BAŞKAN

07 YAYIN TAKIMI

08 'AVRUPA BİRLİĞİ' NEREYE GİDİYOR?

- 14** Türkiye için en iyi olan 'Esnek Entegrasyon' senaryosu
24 Geçmişten Geleceğe Avrupa Birliği: Küreselleşen Dünyada Barış ve İstikrar Arayışı
26 Avrupa'nın çıkmazları
30 AB'nin geleceği ve Türkiye
34 "Mülteci Krizi" ve AB'nin Geleceği

ÖZEL DOSYA

- 37** Konfor alanınızdan çıkın ve yeniliklere açık olun

SEKTÖR

- 42** 'Hormon Tartışması'nı Bıraktılar, Büyümeye Odaklandılar
60 "Tüketim artışı sektörümüzün ileriye güvenle bakmasını sağlıyor"

- 64** "Yeni pazarlara açılma çalışmaları hızlanmalı"

ÜLKE PROFİLİ

- 68** Slovenya Davet Ediyor

KONUK YAZAR

- 74** Dijital Platformda Değişen Tüketici Profilini Anlamak

TARİH

- 78** Başdurak Camisi

ENDÜSTRİ 4.0

- 84** Sanayi 4.0'da henüz yolun başındayız
88 Endüstri 4.0, Üretimde "Devrim"Mi, "Evrim"Mi?

KURUMSAL YÖNETİM

- 92** EĞİAD Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Açısından Türkiye'nin En İyi Sivil Toplum Kuruluşları Arasında



İmtiyaz Sahibi
EGİAD adına Yönetim Kurulu Başkanı
Aydın Buğra İlter

Yayın Takımı
İrmak Tan
Olgar 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 Dinçer, Özüm İlter Demirci, Prof.Dr.Mustafa Tanyeri, Sefer Ayçe, Sevtap Cengiz, Yaşar Kuş, Yusuf Kahraman



96 BAŞARI ÖYKÜSÜ

Çağla BÜYÜKAKÇAY - Milli Tenisçi

GEZELİM GÖRELİM

104 Bergama

MELEK YATIRIMCILAR

114 Girişimlerin Yaşam Döngüsü

KONUK YAZAR

118 Teyfik Bıyıklı / "Kibir"

KUŞAKTAN KUŞAĞA

120 "İzmir'in lokomotif sanayiye ihtiyacı var"

HUKUK

130 İstanbul Tahkim Merkezi ile Ticari Uyuşmazlıklara Hızlı ve Hesaplı Çözüm



134 GURME

Yaza Girenken; Fransa Alsace

140 KURUMİÇİ GİRİŞİMCİLİK

Bu Gençlikte İş Var

EGİAD

144 TÜREV Ürünler ile Getiri Arttırıcı Yaklaşımlar

FİNANS

148 Yeni Düzenleme Kapsamında Sınai Mülkiyet Haklarına İlişkin İstisna Uygulaması

158 5 SORU 5 CEVAP

166 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
Kenan Yeşil

Tasarım ve Baskı

Görsel Yönetmen
Nefise Yıldız Torun

Basım Yeri

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

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

Baskı Tarihi 25 Temmuz 2017

Yerel süreli yayın

OMESA®

www.omesaboya.com.tr

İŞİN RENGİ DEĞİŞİYOR

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

Grafiket
G R A F İ K E T



EGİAD Yarın Dergisi'nin Değerli Okurları,

Yazın en güzel günlerini yaşadığımız bugünlerde EGİAD'da çalışmalar bütün hızıyla devam ediyor. Yaz aylarını değerlendirerek Eylül'den itibaren başlayacak yeni etkinliklerin hazırlık çalışmaları yapılıyor. Dolu dolu geçen yedi ayda çok sayıda seminer, toplantı, sosyal sorumluluk etkinlikleri, araştırma raporları, yurtdışı temaslar vb. çalışmaların yanı sıra derneğimizin kurumsallaşması yönünde önemli adımlar atıldı.

KOBİRATE Uluslararası Kredi Derecelendirme ve Kurumsal Yönetim şirketi tarafından 302 kriterden oluşan kurumsallaşma göstergeleri üzerinde yapılan bağımsız değerlendirmeler sonucunda derneğimiz Türkiye çapında bir başarı göstererek kurumsal yönetim ilkelerine uyumda 10 üzerinde 8.55 puan ile çok iyi bir not aldı. Bu arada KPMG tarafından da 31 Aralık 2016 hesap dönemi mali tablolarımızın 4400 standardına uygun olarak belirli parametreler üzerinden yapılan özel incelemesi sonucunda işlemlerde herhangi bir olumsuzluğa rastlanmadığı bildirilmiştir.

Ortak sosyal sorumluluk projelerimiz kapsamında da çeşitli kuruluşlarla işbirliği yapılarak eğitim, yaşlılar, korunmaya muhtaç çocuklar ve şehit aileleri yararına konser ve diğer etkinlikler gerçekleştirildi. Bu projemiz yeni dönemde de İdil Biret konseri ile başlayarak yıl içinde devam edecek. Tüm üyelerimize ve kurumlara destekleri için içtenlikle teşekkür ediyoruz.

EGİAD olarak yayınladığımız sayısız raporlarla İzmir'in kalkınma ve tanıtım süreçlerine görüşlerimiz ve çözüm önerilerimizle katkı sağlamaya ve bu alanda etkin bir rol oynamaya çalışıyoruz. İzmir'in mukayeseli üstünlüklerini bütüncül bir yaklaşımla ve farklı parametreler açısından incelemeyi amaçlayan ve bundan sonra yapılacak çalışmalara da ilişkin yön gösteren bir raporu kamuoyuna sunduk. İzmir'in güçlü ve zayıf yönlerini objektif bir yaklaşımla, güncel ve geçerli istatistik veriler ışığında ortaya konulmuş ve elde edilen veriler ışığında geliştirmeye muhtaç alanlar belirlenerek gerçekleştirilecek eylem planlarının çerçevesi çizilmiştir.

İzmir'e gelecekte rekabetçi bir kent kimliği kazandıracak adımların atılmasında ilk olarak bugünün dünya gerçekleri ışığında sektörel gelişme stratejilerinin seçici bir anlayışla ele alınarak konumlandırılması gerekmektedir. Bu sektörlerin artan bir ivme ile kent ekonomisine ve ulusal ekonomiye katkı sağlaması için sadece yerli yatırımcıların değil



aynı zamanda yabancı yatırımcıların da cezbedilmesi şarttır. Sürdürülebilir bir kentsel gelişme için devlet, yerel yönetimler, meslek kuruluşları ve sivil toplumun yanısıra üniversitelerin ve diğer kurumların birlikte ortak akıl oluşturarak çalışmaları gerekmektedir.

Değerli EGİAD Yarın Dostları,

Türkiye için de dış politikadan, ekonomiye, hukuktan eğitim sistemine köklü ve çağdaş yaklaşımlarla bir yeniden yapılanma gerekiyor. Dünyanın yeni reel politisini ve ekonomik şifrelerini çok iyi analiz etmeliyiz. Bilgi ekonomilerinden beslenen yeni bir üretim kültürü, verimliliği esas alan yenilik odaklı bir sanayi yapısı ve girişimcilik ekosistemini destekleyen bütünsel politikalar ile gelecek on yıllara hazırlanmalıyız. Türkiye yüzünü yeniden üretime dönmelidir. Tarımda ve sanayide yerli üretim potansiyelini yeniden harekete geçirmeli ve hizmet sektörü ile entegre etmeliyiz.

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

Bu süreçte demokrasi, özgürlükler ve hukukun üstünlüğü kalkınmanın, refahın ve toplumsal barışın ön koşullarıdır.

EGİAD Yarın Dergisi'nin yeni sayısında emeği geçen, yazıları ile katkı sağlayan herkese içtenlikle teşekkür eder, sağlıklı ve mutlu bir yaz geçirmeniz dileğiyle sevgi ve saygılar sunarım.

Aydın Buğra İter
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı

ERMATLINE

"Lüks otomobilde kurumsal kimlik"



doranjsteklarm.com



www.ermatline.com



/ermatline

/ermatline

/ermatline



Değerli EGİAD Yarın Okurları,

Değerli EGİAD Yarın Okurları, EGİAD Yarın Dergisi Yayın Kurulu olarak dergimizin 54. Sayısı ile karşınızda olmaktan dolayı heyecan duyuyoruz. İlgili çekici konukları ve kapsamlı içeriğiyle dergimizin Temmuz sayısını yine büyük bir keyifle hazırladık. Sizlerin de aynı keyif ile takip edeceğinize inanıyoruz.

54. sayımızın Sektör köşesinde üretim ve tüketim süreçleriyle her dönem çeşitli tartışmalara konu olan Beyaz Et endüstrisini mercek altına aldık. Sektöre yön veren öncü markalar ve otorite isimleri, hormon tartışması, üretim ve tüketim alışkanlıkları, ihracat politikaları ve pazar hareketleri gibi sektörün önemli konularını EGİAD Yarın Temmuz sayısı için değerlendirdi.

Beyaz Et Sanayicileri ve Damızlıkçıları Birliği Derneği (BESD-BİR) Başkanı Dr. Sait Koca, sektör verilerini yorumladı, güncel tartışmalara dair Yarın Dergisi'ne değerlendirmelerde bulundu. Yakın dönem ihracat hedeflerinden, 2025 yılı üretim hedeflerine kadar sektör ile ilgili vizyonu yansıtan tüm verileri, yorumlarıyla birlikte araştırma dosyamızda bulacaksınız.

Gelişen ekonomisi ve ticari faaliyetleri ile Türkiye için olası iş birlikleri sunan, Avrupa'nın genç ülkelerinden Slovenya'yı Ülke Profili sayfamızda inceledik.

Temmuz sayımızın ikinci araştırma konusu Avrupa Birliği. Brexit, mülteci sorunu, barış ve istikrar arayışı gibi birçok konu hakkında konunun uzmanları ve değerli akademisyenler ile söyleşiler gerçekleştirdik.

TÜSİAD Genel Sekreteri ve Paris Bosphorus Enstitüsü Başkanı Dr. Bahadır Kaleağası, Türkiye'nin AB entegrasyonu, Gümrük Birliği süreci, AB ile mülteci sorunu ve AB-ABD ilişkileri gibi küresel çıkmazları EGİAD Yarın için değerlendirdi.

Gurme köşemizde sizleri Fransa ALSAC bölgesinde bir gastronomi turuna davet ediyoruz. Binlerce yıllık medeniyetler geçmişine ışık tutan tarihi ve doğal güzellikleriyle Bergama, bu sayımızın Gezi köşesinde sizlerle birlikte olacak. Sayfalar arasında gezerken Osmanlı'dan başlayıp Selçuklu'ya, oradan da Helenistik Roma'ya kadar uzanan tarihe yolculuk yapacaksınız. Bu keyifli ve lezzetli yolculuğa çıkmaya hazır olun.

Temmuz sayımızın konuklarımızdan bir diğeri ise Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui. Başarılı yönetici, bir yandan gençlere girişimcilik konusunda tüyolar verirken diğer yandan Allianz Sigorta'nın operasyon merkezini İzmir'e taşınma detaylarını anlattı.

Kasım ayında yapılması planlanan EGİAD – Endüstri 4.0 Zirvesi öncesinde, dernek merkezimizde yapılan ikinci bilgilendirme toplantısında Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından Vestel'i ağırladık. Bu toplantıyla ilgili değerlendirmemizi de dergimizin bu sayısında bulabilirsiniz. EGİAD Yarın'ın Temmuz sayısı Başarı Öyküsü köşesinde Milli tenisçi Çağla Büyükakçay, TEB Kültürpark Tenis Cup sonrası sporculuk yaşamı, turnuvaları ve kariyer hedeflerini siz değerli okuyucularımız için anlattı.

Sizleri Hukuk, Tarih, Finans başlıkları ve konuk yazarlarımızın birbirinden değerli içerikleriyle keyifle okuyacağınızı düşündüğümüz 54. sayımızla baş başa bırakıyoruz. Keyifli okumalar dileriz.

Yayın Kurulu

Onur Öktem, Fatih Sancak, Irmak Tan, Olgar Erdoğanlar

Avrupa Birliği'nin siyasi açıdan da karşı karşıya kaldığı ciddi sorunları var. Hızlı genişleme, mevzuatlarda 'boğulma', karar alma mekanizmalarının yavaş çalışması ve hızlı karar alınamaması ilk akla gelenler olarak sıralanabilir

'Avrupa Birliği' Nereye Gidiyor?

AB'nin 2020 stratejisine baktığımızda sınırları genişletmekten çok; girişimcilik, yeni teknoloji, insan sermayesi ve çevreci enerji yatırımları ön planda. Önümüzdeki süreçte genişlemeden çok yeniden yapılanma dönemi yaşanacak.

ARAŞTIRMA DOSYASI: SEDA GÖK

Avrupa Birliği'nin (AB) geleceğini sağlıklı değerlendirebilmek için; bir yandan birliğin sahip olduğu özellikleri ve geleceğini güçlendirecek unsurları iyi tespit ederken, bir yandan da geleceğini olumsuz etkileyecek etkenlerin ortaya sağlıklı bir şekilde konulması gerekiyor. AB'nin devamını yine varoluş nedeni olan ekonomik, siyasi ve sosyo-kültürel etmenler belirleyecek.

AB, bugün dünya ticaretinden yüzde 35 pay alıyor. Üye ülkelerin ekonomik kalkınmalarını tamamlamış olmaları, gelir ve refah seviyelerinin yüksekliği birliğin devamını sağlayacak en önemli başlıklar olarak karşımıza çıkıyor.

Birliğin ortak pazar, ortak para birimi, ortak ticaret hukuku ve standardı geliştirmesi, büyük bir tüketim ve üretim hacmine sahip olması, kaliteli mal üretimi gerçekleştirilmesi, küreselleşmenin meydana getirebileceği olumsuz etkilerden daha az etkilenmesi ve birlik dışı ekonomilere karşı rekabet gücünün yüksek oluşu bu birliğin içinde olma arzusunu tetikleyen başlıklar olarak sıralanıyor.

Öte yandan; AB, üye ülkelere dünyadaki siyasi gelişmelere müdahil olabilme ve gelişmelere yön verebilme imkânı sunuyor. Bu da birliğin siyasi açıdan "cazibe merkezi" olma şansını artırıyor.

Üçüncü bir başlık olarak karşımıza çıkan ve son dönemde üzerinde daha fazla konuşulan da sosyo-kültürel unsurlar... AB'nin eğitim, sağlık, sosyal güvenlik, insan hakları, hukukun üstünlüğü ve diğer alanlarda eşitlikçi ve üst standartlarda bir seviyeye gelmiş ve bunu uyguluyor olması, bu standartları yakalayamamış ülkeler açısından birliğe üye olmayı cazip kılıyor.

Ancak bu üç başlık aynı zamanda AB'nin devamını engelleyecek unsurlar olarak da karşımıza geliyor. Çünkü; Avrupa Birliği'nin bugün ekonomik olarak karşı karşıya kaldığı ciddi problemleri var. 30 milyon işsiz nüfus, kalkınma hızının yavaşlaması, yatırımlarda bekleme döneminin yaşanması, yaşlı nüfusun artması, bütçe sıkıntıları ilk akla gelenler olarak sıralanabilir.

Ancak unutulmaması gereken en önemli husus, Avrupa Birliği'nin temelini ekonominin oluşturuyor olması. Ekonomik verilerin iyi olması, gelir ve refah seviyesinin yüksek oluşu yıllardır birliği bir çekim merkezi haline getirdi. Bu nedenle birliğin devamını etkileyecek birinci başlık, ekonomi...

Avrupa Birliği'nin siyasi açıdan da karşı karşıya kaldığı ciddi sorunları var. Hızlı genişleme, mevzuatlarda 'boğulma', karar alma mekanizmalarının yavaş çalışması ve hızlı karar





alınamaması ilk akla gelenler olarak sıralanabilir. Karar alma sürecinin Avrupa Komisyonu, Avrupa Parlamentosu ve Avrupa Birliği Konseyi başta olmak üzere birçok kurumu içermesi, karar alma sürecinde ortak karar alma, istişare ve uygun bulma gibi farklı yöntemlerin uygulanıyor olması sıkıntı yaratıyor.

Öte yandan; son yıllarda birinci ve ikinci sınıf AB üyeliği gibi ayrıştırmaların başlaması, ülkelerin lider yarışı, Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) yaşanan gelişmeler, askeri bir güç oluşturma konusunda sıkıntılarının olması, dünyada yaşanan olaylara küresel bir güç olarak etkin olarak müdahale edememesi olumsuz etkiler olarak ifade ediliyor. Siyasi bütünleşme konusunda ilerleme sağlanamaması sorunu, önümüzdeki dönemde birliğin işleyişini ve geleceğini olumsuz etkileyebilme potansiyelini ortaya çıkartıyor.

Birliğin farklı milletlerden ve farklı dilleri konuşan ülkelerden oluşması, üye ülke halklarının arasındaki tarihi anlaşmazlıklar ve birbirini sevmemeleri, birlik içerisinde din birliği varmış gibi gözükmesine rağmen, ciddi mezhep ayrılıklarının olması ve bunların birliğin geleceğini engelleyen ve üye ülkeler arasında

tartışma sebebi oluşturan önemli konular olarak sıralanıyor. Üye ülkelerde milliyetçilik akımlarının giderek yaygınlaşması birliğin geleceğini tehdit ediyor. Milliyetçi oyların Fransa'da yüzde 15; Danimarka'da yüzde 10; Belçika'da yüzde 2; Avusturya'da yüzde 17'ye yükselmesi, globalleşme ve AB karşıtı faaliyet ve eylemlerin artış göstermesi, ayrıca mülteci sorunu ve bu sorunu çözmek konusunda geç atılan hatta bekletilen adımlar, önümüzdeki günlerde birliğin önüne gelecek en önemli konu başlığı hatta bir anlamda ev ödevi olacak.

Unutulmaması gereken; Avrupa Birliği bir ihtiyaçtan oluşmuştu. Bu ihtiyaçların neler olduğu ve bugün hala varlıklarını devam ettirip ettirmedikleri sorusuna verilecek cevap, aynı zamanda birliğin geleceğine ilişkin bize kalıcı ipuçları verecek.

Bu konuda Avrupa Komisyonu'nun mart ayında AB'nin geleceği için hazırladığı 5 senaryoyu içeren politika belgesi büyük önem taşıyor. Önümüzdeki günlerde Avrupa Birliği'nin Almanya ve Fransa liderliği-işbirliğinde yeni rotalar çizmeye çalışacağını söylememiz mümkün. Bu kapsamda AB'nin



porsche.com.tr

Performans bazen beklenmedik biçimlerde karşınıza çıkabilir.

Porsche Macan 2.0

İmkansız başarmak uzman olduğumuz bir alan. Yine en iyi olduğumuz şeyi yaptık ve spor bir otomobil tasarladık. Beş kapılı. Beş kişilik. Dört çekerli. Yüksek performanslı motor ve yarış pistlerinde test edilen teknolojiler. Özetle, tartışmaya yer bırakmayan güçte bir sürüş deneyimi için.



PORSCHE

PORSCHE Vosmer Otomotiv/Şehitler Cad. No: 149 Alsancak-İzmir Tel: 0232 404 96 96

Macan 2.0: Şehir içi Yakıt Tüketimi: 8.6–8.4 lt./100 km, Şehir dışı Yakıt Tüketimi: 6.6–6.4 lt./100 km, Ortalama Yakıt Tüketimi: 7.4–7.2 lt./100 km, Ortalama CO₂ Emisyonu: 172–167 g/km

Bu ilanda kullanılan şekil ve görseller, standart donanıma dahil olmayan aksesuarlar ve özel donanımlar içerebilir. Baskı işlemlerindeki sınırlandırmalar nedeniyle kağıt üzerindeki renkler ürünlerin gerçek renklerine göre farklılık gösterebilmektedir.

Doğuş Otomotiv | Trafik Hayattır



geleceği için ortak alanların sayısını azaltmak, sadece belli konularda işbirliğini korumak, sadece tek pazara odaklanmak gibi farklı seçenekler AB kurumları tarafından da ciddi şekilde tartışılıyor. Dolayısıyla AB'nin dağılma tehlikesinden çok bir kimlik bunalımı ve kendi fiziki-yönetimsel sınırlarını tanımlama krizi içerisinde olduğunu söylemek çok yanlış olmaz...

Diğer yandan bu bunalım, Avrupa bütünleşmesinin kurumsal derinleşme ve coğrafi genişleme gibi iki önemli aracının süresi belirsiz bir şekilde askıya alınmasına da neden oluyor. Çünkü AB'nin 2020 stratejisine baktığımızda sınırları genişletmekten çok; girişimcilik, yeni teknoloji, insan sermayesi ve çevreci enerji yatırımları ön planda. Önümüzdeki süreçte genişlemeden çok yeniden yapılanma dönemi yaşanacak. Bir diğer önemli konu ise birliğin farklı kimlikleri ve insani hassasiyetleri dışlayan popülist söyleme karşı ne kadar makul yanıtlar üretilebildiği ve akılcı politikaları kabul edilebilir kılacağı...

AB için en önemli gündem maddelerinden birisinin de 2017 yılı boyunca farklı Avrupa ülkelerindeki seçimlerde belirlenecek yeni siyasi aktörlerin AB bütünleşmesi konusundaki tutumları olduğunu söylememiz mümkün. Örneğin; Eylül 2017'de Almanya'da yapılacak seçimler merakla bekleniyor.

Bugün Fransa'da Marine Le Pen ve Hollanda'da Geert Wilders gibi aşırı sağcı liderler AB şüpheciliği, yabancı düşmanlığı ve küreselleşme karşıtlığı içeren söylemleri ile AB'nin geleceği için tehlike oluşturuyor mu? Bu liderler seçim söylemlerinde bunları kullandılar ama şimdiye ve geleceğe

baktığımızda yansımaları nasıl olur? İşte önümüzdeki günler bu soruların cevaplarını bulduğumuz bir dönem olacak. Bunun yanında, AB'nin değişen kurumsal yapısı içinde demokratik açık ya da meşruiyet açığı olarak adlandırılan bir sorun var. Halkla bütünleşmeyen bir AB eleştirisi yapılıyor. Bu sorunun en kısa zamanda çözülmesinin önemli olduğuna her platformda vurgu yapılıyor.

AB'nin ortak bir dış ve güvenlik politikası oluşturmakta zorlanması ve ekonomik gücünün yanında siyasi gücünü geliştirememesi, yani Belçika eski Dışişleri Bakanı Mark Eyskens'in sözleri ile hala 'ekonomik dev, siyasi cüce ve askeri kurtçuk' olmaya devam etmesi ve 'terör' birliğin karşısındaki diğer önemli sorunları olarak karşımıza çıkıyor. Ayrıca karşımızda güvenlik anlamında da artık ciddi sorgulanan bir AB var.

Avrupa Komisyonu Mart ayında AB'nin geleceğine yönelik 5 senaryo içeren bir politika belgesi yayınladı. Bu senaryolar arasında AB'nin daha derin yani federe bir yapıya doğru yönelmesi, sadece tek pazar olarak varlığını devam ettirmesi ya da bir çekirdek grubun daha ileri entegrasyon için adım atacağı çok katmanlı bir model haline gelmesi gibi farklı tercihler bulunuyor. Bu senaryoların içinden hangisinin ön plana çıkacağı da merakla bekleniyor.

Kısacası önümüzdeki dönemde AB'nin birçok sorunla eş zamanlı olarak mücadele etmesi gerekecek. Kurumlarının etkinliğini güçlendirerek, üye ülkeler arasında dayanışmayı geliştirerek ve halka daha yakın, katılımcı bir yapı oluşturarak daha güçlü bir birliğin yaratılması bekleniyor. ■

En önemli değerimiz,
değerlerinizi güvenle taşımak...



ARKAS

www.arkas.com.tr

Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) Genel Sekreteri ve Paris Bosphorus Enstitüsü Başkanı Dr. Bahadır Kaleağası: Fiilen ‘Çemberler Avrupa’sı zaten var, sadece kurumsal mühendisliğini daha iyi yapma aşamasına geçiliyor.

Türkiye için en iyi olan ‘Esnek Entegrasyon’ senaryosu

“AB; dijital devrim, 4.0 Sanayi Devrimi ve kapsayıcı toplumsal ilerleme sorunlarına çözüm getirebilirse başarılı olmaya devam eder. Aksi durumda anlamını yitirir. Çünkü AB; Avrupa ülkelerinin ve halklarının küresel dönüşüm ve küresel değişim karşısındaki yanıtı idi.”

RÖPORTAJ: SEDA GÖK

Tüm dünyada değişim süreci yaşanıyor. Bugün küreselleşme, 4.0 Sanayi Devrimi, yeni teknolojiler, yapay zeka ve dijital çağın demokrasisine doğru evrim içindeyiz. Avrupa Birliği (AB), Avrupa toplumlarının küresel duruşuna yanıt vermek için başlamış bir proje. İşte bu duruş, koşulların değiştiği 21. yüzyıla da yanıt verebilirse bir anlamı olacak.

TÜSİAD Genel Sekreteri, Paris Bosphorus Enstitüsü Başkanlık ve Business Europe (Avrupa Özel Sektör Konfederasyonu) Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Bahadır Kaleağası, bunun olmaması halinde, durumu “Eğer olmaz ise, o zaman yapılan inşaat, karttan şatoya dönüşür” diye anlatıyor.

Avrupa Komisyonu’nun Mart ayında AB’nin geleceğine yönelik 5 senaryodan oluşan bir politika belgesi yayınladığını belirten Kaleağası, Türkiye için en iyi olanın aslında AB içerisinde de büyük oranda önde olan ‘Esnek Entegrasyon’ olduğunu söylüyor.

Bahadır Kaleağası İstanbul’da TÜSİAD Genel Merkezi’nde YARIN Dergisi’ni ağırladı. Kaleağası ile; AB’nin geldiği noktayı, dünyadaki değişimin birliğe yansımaları, siyasi-ekonomik-sosyal açıdan AB’nin geleceğini ve Türkiye’nin bu süreçte neler yapması gerektiğini konuştuk.

Avrupa Komisyonu, Mart ayında AB’nin geleceğine yönelik 5 senaryo içeren bir politika belgesi yayınladı. Bu senaryolar arasında AB’nin daha derin yani federe bir yapıya doğru yönelmesi, sadece tek pazar olarak varlığını devam ettirmesi ya da bir çekirdek grubun daha ileri entegrasyon için adım atacağı çok katmanlı bir model haline gelmesi gibi farklı tercihler bulunmakta. Sizce nasıl bir yapı ön plana çıkar? Türkiye için en iyi olan ve aslında AB içerisinde de büyük oranda önde olan ‘esnek entegrasyon’ senaryosu...

Bu aslında eski bir konudur. 1990 yılında Avrupa’da Soğuk Savaş Dönemi sona ererken, dönemin AB Komisyonu Başkanı Jack Delors’un kurduğu Stratejik Araştırmalar Kabinesi’nde genç bir araştırma görevlisi idim.





O yıllarda Delors, Fransa Cumhurbaşkanı Mitterrand ile Almanya Başbakanı Kohl'ün düşüncesi "Avrupa'da geniş bir çember olsun, konfederal Avrupa olsun; çünkü Avrupa'da artık yeni bir dönem başlıyor; dünyada da demokrasi, liberal ekonomi ve sosyal devlet modeline gidiliyor; bu nedenle entegrasyon sürecini Avrupa'ya yayalım. Hem derinleşme hem genişlemeyi birden yapalım; tüm Avrupa geniş bir çember olsun; merkezinde de o zamanın Avrupa Topluluğu üyeleri 12'leri federasyon haline getirelim; 2-3 çemberli Avrupa olsun" idi.

Hatta Jack Delors 'değişken geometri Avrupa' terimini kullanıyordu. Ancak dönemin İngiltere Başbakanı olan Margaret Thatcher buna karşı çıktı ve o iş olmadı. Aslında gel zaman git zaman fiilen bu oldu. Analiz yalınlığı adına Avrupa'nın gelecek senaryolarını Latince olarak 4 başlıkta özetliyorum.

Bu dört senaryo nedir?

Birincisi "Europa Mercatus"; Yani Pazar Avrupası... En başından beri Avrupa'da birlik süreci ortak pazarın paylaşılan menfaatleri üzerine kuruldu. Bugün yarım milyarlık nüfus, yüksek eğitim seviyesi, 13 küsur trilyon Euro'luk yıllık gelir ve dünya ticaretindeki yüzde 20'lik payı ile AB bir küresel ekonomik dev. Hızlı yükselen Çin gibi ülkelerin de en önemli ekonomik ortağı. AB pazarı standartlarını tüm dünyaya ihraç ediyor. Kendi içinde tüketici hakları, gıda güvenliği, ulaştırma ve çevre gibi birçok alanda vatandaşlarına ileri yaşam kalitesi sağlıyor. Hukuk devleti zirvi ile korunan bu pazar Avrupa'nın hizmet sektörü, e-ihale, dijital ekonomi gibi alanlardaki

eksiklerini tamamlayarak genişlemek AB'nin en temel gelecek senaryosu olmaya devam ediyor.

İkincisi, "Europa Nostrum", 'Bizim Avrupa', Federal Avrupa,... Yine en başından beri AB'nin kurucu babalarının vizyonu, ekonomik entegrasyon başarısı sayesinde siyasi federal birlik hülyasıydı. AB bu yönde birçok alanda ulusüstü niteliklerini pekiştirerek geliştirdi. Brüksel'deki AB Komisyonu ve Avrupa Parlamentosu'nun yetkileri zamanla arttı. AB hukuku, ulusal hukuk sistemlerine karşı üstünlük kazandı ve üye ülkelerin veto yetkileri kısıtlandı. Fakat AB halen bir ABD gibi federal yapı sahibi değil. Ne var ki küresel rekabet ortamı bir taraftan, Euro Bölgesi'nin yapısal yönetim sorunları diğer taraftan AB'yi çok daha sıkı bir siyasi birlik olmaya zorluyor. Kısacası ekonomik bir hükümet oluşturulmalı.

Üçüncüsü, "Europa Progressio"... İlerleyen Avrupa... Sorunları ve fırsatları dikkate alan, pragmatik çözümlerle gelişen bir siyasi yapı. Bir önceki anlattığım iki eğilimin birleştiği alan. Değişken geometri. Çok çemberli Avrupa da diyebiliriz. Hâlihazırda fiilen AB içinde farklı entegrasyon grupları var. Euro, sosyal politika, savunma işbirliği ve Schengen. Her ülke hepsinin üyesi değil. Kurumsal mühendisliği daha iyi yapılacak bir sistem mümkün. Bu senaryoda mevcut AB, tek pazarı, ortak politikaları ve demokrasi gücü ile güçlenmiş bir geniş çember oluşturur. Buna bugünkü 28 ülke ve ötesindeki coğrafya dahil olur. Bunlar arasında İngiltere, İsveç, Norveç, Türkiye, Bosna Hersek ve Sırbistan gibi Euro Birliği koşullarına teknik olarak hazır olmayan ülkeler sadece bu geniş çember AB'de yer alır.



Almanya, Fransa, Hollanda ve İtalya'nın başını çektiği Euro grubu ise daha sıkı bir birlik olan çekirdek AB'yi oluşturur. Kısacası; Avrupa durmasın, ilerlesin.

AB'nin yeni ülkelere genişlemesine tepkili ülkelerin kamuoyunda da tartışma ortamı rahatlar. Küresel rekabet gereği, AB genişleyecek fakat merkezdeki Euro Bölgesi dar bir grup olarak kalacak" söylemi bir süre baskın çıkar. Bosphorus Enstitüsü'nün son toplantısında da hem AB hem de Türk resmi ve ekonomik çerçevelerinde bu yaklaşım öne çıktı.

Dördüncü olasılık ise "Europa et Cetera". "Avrupa vs..." Sorunlarını aşamayan, durumu idare eden AB. Bu sadece Avrupa ve Türkiye değil; başta ABD, Japonya, Rusya ve Çin, tüm dünya ekonomisi için çok olumsuz olur. Mutlaka daha birçok etkeni dikkate almak gerek. Hem AB, hem de Türkiye için zamanı iyi kullanma zamanı hızla akıyor. Yıllar öncesinden bir söz akla geliyor. "İnsanlar ve ülkeler bilgece davranmaya başlarlar, eğer tüm diğer seçenekleri tükettilerse." Esnek entegrasyon yani Europa Progressio, Türkiye'nin AB üyeliği fizibilitesini tekrar mümkün kılıyor. Türkiye bir dönem 'Olmayacak duaya amin mi diyoruz?' dedi. Ama artık dua olmaktan çıkıyor, fizibilitesi olan bir konuya dönüyor.

Türkiye gibi büyük ama sorunları olan bu tarz ülkeler koşulları yerine getirirse, -kaldı ki Türkiye bir dönem bu konuda oldukça ilerleme kaydetmişti-, o çizgi yakalanırsa o zaman üyeliği mümkün kılıyor. AB içindeki genişlemeye

olan korkuları da aşmak kolay oluyor. Çekirdek Avrupa var. Türkiye gibi ülkeler 'Esnek Avrupa' içinde olarak birliğin artlarından da yararlanabiliyorlar.

Bu dediğiniz model, sınıfsal ayrışmayla Avrupa Birliği'nin varoluş felsefesi ile çelişiyor mu?

Tabii ki 30-40 ülke bir araya gelip federal bir yapı oluştursa bence de daha etkili olur. Ancak burada mesele sınıfsal bir yapı değil. Herkes para birimi içinde olmak istemiyor veya buna hazır değil. İstemiyorsa, istemiyordur. İsteyenler, koşulları yerine getirirse Euro Bölgesi'ne girebilecek.

Bu modeli, AB kurumları ne ölçüde benimseyecek?

Kurumlardan çok başkentlerin benimsemesi önemli. Berlin, Paris, Roma ve Madrid buna öncülük yapıyor. 'En olabilir' bu diye ilerliyorlar. Fiilen 'Çemberler Avrupa'sı zaten var, sadece kurumsal mühendisliğini daha iyi yapma egzersizi yaşıyor.

O zaman AB'nin dağılma tehlikesinden çok bir kimlik bunalımı ve kendi fiziki ve yönetsel sınırlarını tanımlama krizi içerisinde olduğunu söylemek çok daha doğru olabilir mi?

Hayır. Sınırlardan çok kurumsal işleyişte reform süreci yaşıyor. Kurumsal mekanizmayı mevcut gerçeklere daha fazla uydurma süreci işliyor.

Ama bu süreçte dünyada birçok yeni kavramla karşılaşıyoruz.

Haklısınız. Bunlar yapılırken dünyada da dijital devrim,



4.0 Sanayi Devrimi, küreselleşme ve popülizm gerçeği var. AB ile ilgili her konuyu bu küresel devrimin süzgecinde irdelemek daha doğru. Aynı zamanda küresel yoksulluk, iklim değişikliği, terörizm ve dezenformasyon, sorunları da var. 5-10 yıl içinde konuştuğumuz konular radikal değişmiş olacak. Yeniden yapılanma döneminde, bu başlıklarla dünyayı ele aldığımızda değişimin yapısı da değişiyor.

Artık Kuantum mantığındayız. Bilgisayar teknolojisine bakın, bugüne kadar programlama bir ve sıfır üzerindendi. Evet-hayır. Kuantum mantığı karar almayı etkileyecek, bir şey hem sıfır hem bir olabilecek. İş dünyasından, kamu yönetimine, sağlıktan, enerjiye her alanda olasılıklar ve sonuçlar sınırsız geniş bir kapsamda belirlenebilecek.

AB'nin kurumsal yeniden yapılanma çalışmaları aslında bu bütünün parçası. Almanya Başbakanı Angela Merkel ile Fransa Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron da belki bir reforma gidebilirler. Önce küreselleşmeyi çok iyi yönetmeleri gerekiyor. Aksi takdirde arkadan gelen aşırı popülist dalgalar merkez siyasete hakim olur ve Avrupa demokrasisi liberal ve sosyal demokrasi sentezini kaybedebilir. O zaman bambaşka bir dünyaya gideriz. Gerçek ötesi siyasetin isitismar edildiği bir yapı gelir. Popülizmin arttığı, yeni teknolojilerin de

muhafazakâr ve totaliter sistemin hizmetinde olduğu bir düzene gidebiliriz.

Sosyal güvenlik sistemleri, akıllı kentler, enerji politikaları, nesnelerin internetine bağlı vatandaş-devlet ilişkisi, güvenlik, sağlık politikaları... Bugün o kadar çok konu var ki AB'nin nasıl işleyeceği sadece bunların içinde bir kurumsal güzergahdır.

Yani buzdağının görünen kısmı da diyebilir miyiz?
Evet

O zaman 'Biz bu birliğin parçasıyız, bizi farklı bir noktaya koyuyorsunuz' demeyecekler mi? İşin tam göbeğinde olanlara 'Sen artık kenarda ol' dediklerinde buna tepki verilmeyecek mi?

Doğru. Böyle bir dışlanma konusunda mesela Polonya tepki verdi. Birtakım ülkeler daha çok federasyon istiyor. Katılmak istiyorsan, koşulları belli, yerine getirirsen içinde olursun. Yasak yok. Aslında tam tersi isteniyor. AB üyesi ülkeler, bu konuda alakart bir tavır sergilemesi hususunda olmasın deniliyor. Ana hedefi kabul etsin ama geçici bir süre çok vitesli ilerlesin ama her zaman hedef daha fazla entegrasyon olsun isteniyor.

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!

FİTNESS ALANLARI
YÜZME HAVUZLARI
ÖZEL TASARIM STÜDYOLAR
CARRERA FT ALANLARI
FIGHT CLUB

BASKETBOL SAHALARI
MASAJ & CİLT BAKIM
DİNLENME ALANLARI
KIDS CLUB

VİTAMİN BAR
LOUNGE'LAR
VALE HİZMETİ

FİTNESS ALANLARI
YÜZME HAVUZLARI
ÖZEL TASARIM STÜDYOLAR
CARRERA FT ALANLARI
FIGHT CLUB

BASKETBOL SAHALARI
MASAJ & CİLT BAKIM
DİNLENME ALANLARI
KIDS CLUB

VİTAMİN BAR
LOUNGE'LAR
VALE HİZMETİ

FİTNESS ALANLARI
YÜZME HAVUZLARI
ÖZEL TASARIM STÜDYOLAR
CARRERA FT ALANLARI
FIGHT CLUB

BASKETBOL SAHALARI
MASAJ & CİLT BAKIM
DİNLENME ALANLARI
KIDS CLUB

VİTAMİN BAR
LOUNGE'LAR
VALE HİZMETİ

FİTNESS ALANLARI
YÜZME HAVUZLARI
ÖZEL TASARIM STÜDYOLAR
CARRERA FT ALANLARI
FIGHT CLUB

BASKETBOL SAHALARI
MASAJ & CİLT BAKIM
DİNLENME ALANLARI
KIDS CLUB

VİTAMİN BAR
LOUNGE'LAR
VALE HİZMETİ

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

GAZİEMİR
SEVGİ MAH. 661 SOK. NO:4/1 GAZİEMİR/İZMİR

SATIŞ OFİSLERİMİZDEN TESİLERİMİZ VE ÜYELİKLER HAKKINDA DETAYLI BİLGİ ALMAK İÇİN:

0232 3629000

CARRERA®
FITNESS & SPA /// RUTİNDEN KAÇ

Bugün Bulgaristan, makro-ekonomik yapısını düzeltirse, para birimine girmek isterse önünde engel olmayacaktır. Ama koşullarını yerine getirmeleri gerekiyor. Ülkelerin ekonomilerini iyi yönetmeleri gerekecek. Bir ülkenin hükümeti “hem borçlanırım, hem enflasyonu kontrol altına alamam” diyecek ve bir taraftan da ‘beni Euro Bölgesi’ne al’ diyecek. Bunu söylemeye hakkı yok. Burada esnek çemberde olmayı tercih edeceklerdir.

Yani bile bile kabul edecekler.
Evet.

Peki, Türkiye nerede olmak ister?

Türkiye zaten ilk başta Euro Bölgesi’ne giremez. Bu nedenle esnek çemberde olması daha kolay. Burada esas olan; bütün ülkeler Avrupa Birliği’nin üyesidir. Kopenhag demokratik kıstaslarına ve tek pazara uyum içindedir. Karar kurumlarında tam üye olarak temsil edilir. Ancak bir de derin bir Euro Bölgesi vardır. Oraya üye olmak ikinci bir aşamadır. Şu anda görünen Türkiye esnek çemberde çok daha rahat yer alabilir. Ama o günkü Türkiye’deki siyasi irade, ‘Euro Bölgesi’ne gireceğim’ derse ve bunun teknik koşulların da yerine getirirse, tabii ki Euro Bölgesi’ne girebilir. Böylece sorun kademeleniyor ve aslında dramatikliği azalıyor.

Peki, bu süreçte müktesebat ne olacak?

Para birimini ilgilendiren müktesebat tabii ki müzakere konusu değil. Para birliği, vergi birliği, bankacılık birliği ileri aşamalar.

AB için en önemli unsurların başında 2017 yılı boyunca farklı Avrupa ülkelerindeki seçimlerde belirlenecek



Gümrük Birliği (GB) sürecinde revizyon çok ağır ilerliyor. Türkiye, GB ve AB sürecinde nasıl bir tutum sergilemeli?

GB, Türkiye’nin önünde eylem planındaki önemli unsurlardan birisidir. Tam üyelik süreci iki tarafın da hatalarından dolayı iyi işlemiyor. Sorunlar varsa sürecin iyi işlememesi, sorunun bir parçasıdır. Türkiye’deki hukuk ve demokratik ortamda olağanlaşma olmadan, AB’ye tam üyelik sürecini olağan kılmak mümkün değil. Fiili bir donma var ve bunda her iki tarafın da hatası var. Bunu resmileştirmemek her iki tarafın da önemli görevidir.

İlişkileri etkinleştirmeye hazır bir şekilde getirerek yol alınabilir. Ama askıya alınırsa çok zordur. Fiili donma durumu varken, ilerlenmesi gereken bütün alanlarda ilerleyelim. Üyelik sürecini daha kötüleştirmeden biraz bekleyelim. Türkiye de, AB de, ve de Dünya değişim sürecindedir. İyi ilerlemiyorsa müzakereler, birazcık durdurulmuş ama resmi olarak askıya almadan bunu yapalım.

Gümrük Birliği’nin güncellenmesi, hizmetler, kamu ihaleleri, Türkiye’nin Avrupa’nın iç güvenlik sistemine dahil olmak, teröre karşı müdahale, göç yönetimi, sığınmacı başlığı, biyometrik pasaport ile Türk vatandaşının dolaşması, enerji ve ulaştırma politikaları daha fazla işbirliği, NATO üyesi ülkesi olduğumuzu unutmadan tüm dış politikamızı iyi götürmek... Orta Doğu’da etkili olmak fakat asla Ortadoğululaşmamak.

Tüm dünya ülkeleri ile siyasi ve ekonomik anlamda daha güçlü ve derin ilişkiler içinde olmak ve bu sayede Avrupa’da da güçlü olmak. Avrupa’da da güçlü oldukça, dünyada da güçlü olmak... Türkiye, Avrasya ekseninde çok iyi yükselmelidir. Türkiye Avrupalı olmalı, Avrupa’nın Avrasya etki noktası olmalıdır.

yeni siyasi aktörlerin AB bütünleşmesi konusundaki tutumlarının geldiğini söylememiz mümkün. Bugün Fransa'da Marine Le Pen ve Hollanda'da Geert Wilders gibi aşırı sağcı liderler AB şüpheliği, yabancı düşmanlığı ve küreselleşme karşıtlığı içeren söylemleri ile AB'nin geleceği için tehlike oluşturuyor mu? Bu liderler seçim söylemlerinde bunları kullandılar ama şimdiye ve geleceğe baktığımızda yansımaları nasıl olur? Eylülde de Almanya'da yapılacak seçim merakla bekleniyor. Bu seçimlerin ve söylemlerin AB yansıması sizce nasıl olur?

Dünya ciddi bir ekonomik krizden geçiyor. Sanayi devrimi bu süreci karmaşıklaştırıyor. Orta vade parlak ama kısa vadede engeller var. 20. yüzyıl sonundaki kısmen aşırı liberal politikalar Batı demokrasilerinde yolun sonuna geldi. ABD, Fransa ve Hollanda seçimlerinde, doğru olmayan birtakım gerekçelere dayanarak siyasi tutum alınabildiğini gördük. Yalan yanlış bilgiler dolaşabiliyor.

Aslında internete girip bir araştırma yapılırsa bunun böyle olmadığı görülecek. Dolayısıyla orada ciddi ve doğru yönetilmesi gereken paradoks var. Eğer şimdiki kuşak politikacılar daha kapsayıcı ve sürdürülebilir bir kalkınma için bu fırsatı değerlendiremezlerse, bir sonraki seçimlerde daha keskin popülist dalgalar Avrupa siyasetinin merkezine gelir. Bu dünyadaki diğer otoriter eğilimlerle de birleşince sosyal ve liberal demokrasi için Avrupa'nın kendini yenileme ve devam etme zorluğu çok büyür. Ciddi bir risk oluşur. AB, dijital devrim ve 4.0 Sanayi Devrimi'ne, bu sorunlara çözüm getirebilirse, başarılı ve muteber olmaya devam eder. Yoksa anlamını yitirir. Çünkü AB; Avrupa ülkelerinin ve halklarının küresel dönüşüm ve küresel değişim karşısındaki yanıtı idi.

AB'nin varoluşu yani ana felsefesinden de uzaklaşmamak gerekiyor.

Tabii ki, varoluş nedeni bu. Ama varoluş nedeninin ortamı değişti. O zaman yeni ortama uyması lazım. Artık dünyada rekabet çok büyük. AB bugün çok yakın kurduğu ilişkileri ağı ile en büyük güç olmaya devam etmek istiyor. Bütün dünya ülkeleri ile derin ekonomik işbirliği anlaşmaları yaptığını görüyoruz.

Japonya, Latin Amerika, Hindistan, Güney Kore, Çin ve Uzakdoğu ile serbest ticaret anlaşmaları yapıyor. Transatlantik Ortaklık Anlaşması Trump nedeniyle suya düştü ama o başka bir şekilde gene olur. Tabii küreselleşme de buna uygun zemin sağlıyor.

AB, bugün şirketleri, devletlerarası anlaşmaları, serbest ticaret anlaşmaları, dijital dönüşüm ve dünya ile daha iyi entegrasyon sağlayarak kendini gene üstte tutuyor.

Bunun yanında, AB'nin değişen kurumsal yapısı içinde demokratik açık ya da meşruiyet açığı olarak adlandırılan sorun gelmekte. Halkla bütünleşmeyen bir AB eleştirisi yapılıyor. Bu konudaki tespitlerinizi alabilir miyiz?

Küreselleşme ve liberal ekonominin sosyal devleti koruyarak dönüşümü iyi yönetememesi nedeniyle siyaset ile halk arasındaki kopukluğun ve popülizmin Avrupa düzeyine yansması söz konusu. Zaten merkez siyasete bir tepki var. Popülist yaklaşımlar var. Bu süreç 'Anti Avrupa' olmak adına yapılan bir hareket değil. Siyasette biriken memnuniyetsizliğinin halklarda yansımasıdır.

Avrupa Birliği, Avrupa toplumlarının küresel duruşuna bir yanıt verdiği için başlamış bir projedir. 21. yüzyılda da bu duruşa yanıt verebilirse bir anlamı olacak. Ama 21. yüzyılın koşulları çok değişti. Derin bir küreselleşme, dijital ve sanayi devrimi, yeni teknolojiler, yapay zeka ve dijital çağın demokrasisine geçiyoruz. AB bu süreçte eskiden olduğu gibi topluma güven verici bir yeni dönem olarak sunabilmeli. Esnek entegrasyona dayalı çemberler Avrupa'sı da bunun bir parçası. Aksi takdirde Avrupa'da siyasal birlik inşaat ıkarttan şatoya dönüşür.

AB'nin ortak bir dış ve güvenlik politikası oluşturmakta zorlanması ve ekonomik gücünün yanında siyasi gücünü geliştirememesi, yani Belçika Dışişleri eski Bakanı Eyskens'in sözleri ile hala "ekonomik dev, siyasi cüce ve askeri kurtçuk" olmaya devam etmesi ve terör AB'nin karşısındaki diğer önemli sorunları olarak karşımıza çıkıyor. Ayrıca karşımızda güvenlik anlamında da artık ciddi sorgulanan bir AB var. Bu sürecin birliğin geleceğine yansıması nasıl olur?

'Ulus devlet' kavramı 1. Sanayi Devrimi ile tetiklenmiştir. İkinci sanayi devriminde de yerine oturmuştur. Böyle bir ortamda hep vergi ve ordu unsuru öne çıkmıştır. Küreselleşme sürecinde ulus devlet yapısında bu iki kavram önemli bir etken olmaktan çıkıyor. Bu hem fırsat hem de çok büyük bir risktir.

Neden?

Fırsat çünkü AB siyasi bütünleşmesi için daha fazla savunma işbirliği ve vergi birliği gerekiyor. Çünkü AB'yi buna zorlayan koşullar var. Kuantum fiziği içinde evrim geçirmesi gereken, topluma kapsayıcı bir büyüme sunmanın araçlarını geliştirmek için güvenlik ve kamu finansmanı da artık AB'nin içinde bulunduğu sorunlar galaksisinin bir parçasıdır. Bunların hepsi bir sinerji içinde götürebilecek mi, yoksa meteor fırtınaları altında sorunları yönetmeye çalışan ulus devletleri mi olmaya çalışacak? Bu çok önemli.

Yani yol ayrımında mıyız?

Yollar ayrımında... Kozmik olarak bakmalıyız. Bunun yukarısı, aşağısı, sağı, solu da var. Tek bir düzlem yok.

Avrupa'nın demografik yapısında da değişim sorunu var. Göç sorunu var. Peki, göç dalgası konusunda Avrupa nasıl bir tercih yapacak?

Birincisi bu konuda Avrupa'nın tercih yapacak bir politika gündemi yok. Mülteciler için şöyle bir siyaset yapalım, şöyle bir kanun çıkaralım diyemez. Şimdilik mültecilerden çok Avrupa'nın daha tutucu kesimlerinin

Brexit'e oy vermesi durumu var. Gelenlere tepki var. Orada toplumların doğasını değiştirecek kadar bir etkisi yok.

Avrupa'nın liberal ve sosyal demokrasi sentezinin devamlılığı açısından bunu başaramaz ise sorunlar sorunlar üzerine eklenir ve dünya demokrasisi için karanlık bir noktaya gidilir. Bu kadar kapsamlı sanayi ve teknoloji devrimi yaşanırken, siyasi sistemin tam tersi yöne gidilmesi dünyada çok büyük sıkıntı yaratır. Arada bir kuşak heba olur. Kaldı ki geçmişte olmuştur, niye bir daha olmasın?

Mülteci problemi sorunlar anlamında bardağı taşıran son damlaydı diyebilir miyiz?

Diyebiliriz. Hiçbiri tek başına derin bir sorun değildi ama hepsi üst üste geldi ve kötü yönetilen bir dönem ortaya çıktı. Şimdiki dönemin çok iyi yönetilmesi gerekiyor.

Kıscacası bu kadar güçlü bir yapı olan Avrupa Birliği'nin kriz yönetim senaryosu yoktu!...

Nasıl olsun? Olsaydı krizi yaşamazdı. Kriz kendi içinden çözüm üretebiliyor mu, üretmiyor mu buna bakmak lazım. Örneğin Fransızlar Macron'u deniyor. İngilizler Brexit'i denemek istedi. Brexit tam bir yol kazasıdır. İngiltere'de siyasi partiler sendikalar akademik kesim hiçbirinde Brexit eğilimi yoktu. Brexit, "gerçek ötesi demokrasi" nin neden olduğu bir yol kazasıdır.

İngiltere'nin sömürgecilikten gelen bir kültürü var. Biz AB olmadan da yolumuza devam ederiz mantığı mı vardı?

Brexit'e oy verenlere baktığımızda bunun farkında olacak sosyo-ekonomik yapıdaki gruplar değil. Uzun süreli işsizler, kırsal kesim, yaşlı kesimler...

Brexit sürecini nasıl değerlendiriyorsunuz?

İngiltere, AB üyesi olduğu için makbul. Aynı şey Türkiye için de geçerli. Türkiye'nin diğer dünya ülkeleri ve Avrasya eksenini başta olmak üzere ne kadar güçlü bir ülke olursa, Avrupa'nın gözünde saygın oluyor. Ne kadar AB ile ilişkileri iyi olursa o kadar diğer dünya ülkeleri içinde saygınlığı ve değeri artıyor. Tamamlayıcılık ilişkisi var.

"Brexit olacak Türkiye'ye yararlı olacak" tarzında gafil düşünceler de var. "İngiltere bir anlaşma yapacak, Türkiye de aynısını yapacak" diye bir söylem oldu. Bir ceket iki ayrı kişi giyse ikisinde de aynı durur mu? İngiltere'nin finansman gücü, dünyadaki duruşu, üniversiteleri, demokrasisi, hukuku ve teknolojiye hâkimiyeti farklı; Türkiye'ninki farklı. Aynı ceket giydirmek mümkün mü?

Schengen sistemi ve ortak sınırlar, hiç olmadığı kadar sorgulanır hale geldi. Bu da Avrupa'nın ortak politikalarının ve "birliğinin" de sorgulanmasına yol

açtı. Siz bu konuda bir değişim öngörüyor musunuz?

Büyük olasılıkla güvenlikte teknolojiden yararlanacak. Biyometrik pasaportlar bunun bir adımıdır. Bu sistem, Sanayi 4.0'dan yararlanarak yeni bir kuşak iç güvenlik sistemine dönüşebilir.

Bütün bunların içinde Türkiye ne yapmalı? Adaylık planımızda revizyon mu gerekli?

Olaylar artık Kuantum odaklı geliyor. Türkiye her alanda yapması gereken her şeyi yapmalı. Kendini güçlendirmeli. Sonrasında AB üyeliği zaten kendiliğinden gelecektir. Türkiye'nin petrolü, doğalgazı, nükleer silahı, finansman derinliği ve derin bir teknolojisi yok.

O zaman yakın geçmişe bakalım: Türkiye ne yaptı da güçlendi? Demokrasi, insan hakları, özgürlük ve AB

sürecini iyi kullanmak... Türkiye'nin milli menfaatleri ve uluslararası güç kaynakları budur. Ne kadar özgürlükler toplumu olursa, güçlü demokrasisi olursa o kadar yaratıcı girişimci ve sosyal ilerlemeci bir toplum olur. Bu alanlarda ilerlerse, dış politikada, terörde, ekonomide rekabette güçlü olur.

Ne zaman Türkiye bu alanlarda ileri gitti ise o zaman güçlü oldu. Bu alanlarda ileri gitmediğimizde işte o zaman Türkiye her alanda kaybetti ve rakipleri kazandı. Bu formülü 21. yüzyıl koşullarına uyarlamak lazım. Çok daha fazla dijital dönüşüm, daha iyi bir eğitim, eksi birinci sınıftan itibaren iyi bir İngilizce eğitimi, iyi kodlama, iyi genel kültür, iyi sosyal sorumluluk, engin bireysel özgürlükler...

AB ve küresel rekabette Türkiye'nin en büyük gücü olacaksa, o da her alanda özgürlükler toplumu olmalıdır.

Hukuk da bunu korumanın bir aracıdır. Gerisini zaten Türk toplumu yapar. Milli menfaatimiz özgürlükler toplumu ve bunu koruyan iyi bir hukuk devleti olmaktadır.

AB-ABD ilişkileri ve Trump gerçeği... Özellikle TTIP'nin Trump tarafından reddedilmesinden sonra ortaya çıkan tabloda ekonomik ve politik ilişkilerin geleceği ne yönde şekillenecek. Sizce kazanan ve kaybeden kim olacaktır?

ABD kaybediyor gözüküyor. AB için de iyi değil, iki taraf artık iç içe geçmiş durumda. İki tarafın da zararlıdır. Bir süre sonra dengelenir diye düşünüyorum.

Türkiye de sınırlarında bir duvar yapıyor. Bu 800 kilometrelik duvar Avrupa'nın mı?

Duvarlar bazen bir illüzyondur. Fiziksel olsalar da etkileri bazen sanal oluyor. Bu sanal etkileri bir süre geçerli olabiliyor. Evet, geçici olarak öyle bir etki yaratacaktır. Ama unutulmaması gereken şu ki, dünya arkeolojisi duvar dolu. ■



Kaleağası, Yarın Dergisi'ni TÜSİAD Genel Merkezi'nde kabul etti ve gelişmeleri değerlendirdi



Tasarımından mutfağına gerçek bir şehir oteli.

İzmir'in tüm ulaşım ve şehir yaşamına yakınlığıyla, Mia City Hotel size ve konuklarınıza özel tasarım mimarisiyle yüksek kaliteli bir konaklama ve lüks sunuyor.



0(232) 220 83 83
www.miacityhotel.com

Mia City Hotel
Akçay Cad. No:125 Gaziemir/ İzmir

Tüm kazanımlarına rağmen, AB bugün önemli meydan okumalar ile karşı karşıyadır. Bunların başında 2008 küresel mali krizi sonrasında avro alanında yaşanan sorunlar gelmektedir. Yunanistan başta olmak üzere bazı üye devletler borç krizine girmiş ve IMF ve Avrupa kurumlarının rol aldığı kurtarma paketleri kapsamında kemer sıkma politikaları uygulamak durumunda kalmıştır.

Geçmişten Geleceğe Avrupa Birliği: **Küreselleşen Dünyada Barış ve İstikrar Arayışı**

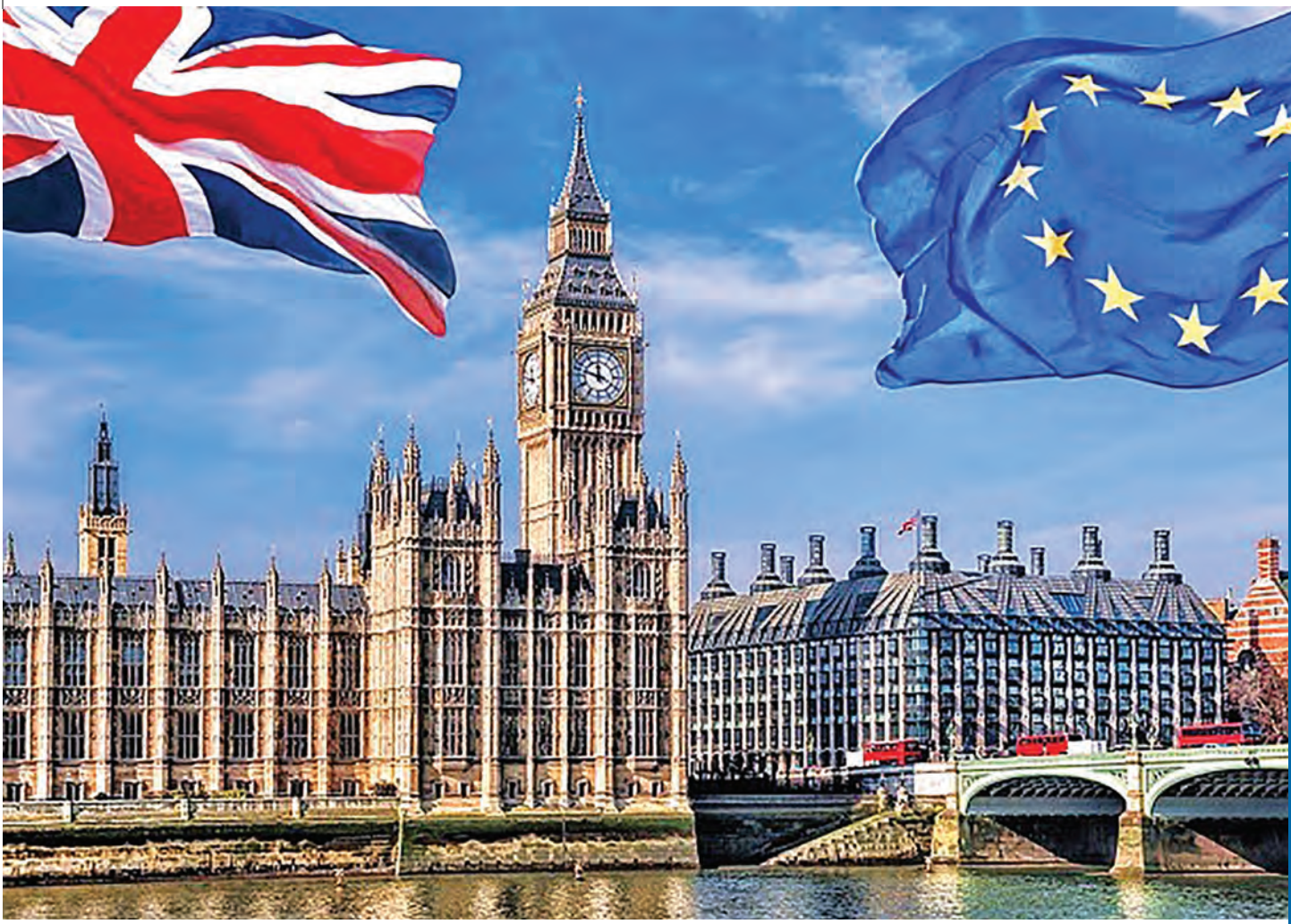
AB'nin kendine özgü kurumsal yapısı içinde Avrupa vatandaşlarının Avrupa Parlamentosu gibi kurumlarda doğrudan temsil edilmesi mümkün olsa da, esas gücün devletlerde olması ve Avrupalılık kimliğinin nispeten zayıf olması AB'nin vatandaştan uzak bir bürokratik yapı olarak görülmesine yol açmakta ve AB'nin doğrudan halk ile bütünleşmesini engellemektedir.

Tarihsel perspektifte Avrupa Birliği oldukça yeni bir oluşum olsa da, Avrupa'da birleşme fikri Ortaçağa kadar geriye gitmektedir. Tarih boyunca siyasetçiler, devlet adamları ve düşünürler Avrupa'nın ortak tehditler karşısında güçlü olması için kaynaklarını birleştirmesi ve ortak kurumlar oluşturması gerektiği fikrini ileri sürmüştür. Hatta İngiliz girişimci ve filozof William Penn 1693 yılında yazdığı bir makalede Avrupa'da barışın sağlanması için tüm devletlerin katıldığı bir Parlamento kurulmasını önermiş ve bu parlamento isterse Osmanlıların da katılabileceğini belirtmiştir. Bu ve benzeri fikirlerin gerçekleşmesi ise ancak 20 yüzyıldaki iki Dünya Savaşından sonra mümkün olabilmiştir. Bugünün AB'si tek pazarı, ekonomik ve parasal birliği ve adalet, özgürlük ve güvenlik alanı ile bir uluslararası bütünleşme projesi olarak türünün tek örneği olmasının yanında bir başarı öyküsüdür.

Tüm kazanımlarına rağmen, AB bugün önemli meydan okumalar ile karşı karşıyadır. Bunların başında 2008 küresel mali krizi sonrasında avro alanında yaşanan sorunlar gelmektedir. Yunanistan başta olmak üzere bazı üye devletler borç krizine girmiş ve IMF ve Avrupa kurumlarının rol aldığı kurtarma paketleri kapsamında kemer sıkma politikaları uygulamak durumunda kalmıştır. Mali kriz sonrasında duran büyüme ve alınan katı önlemler halkta da infiale sebep olmuş, sağ ve solda radikal popülist akımların desteklerini artırmasına yol açmıştır.



Prof. Dr. Haluk Kabaalioglu
İktisadi Kalkınma Vakfı Başkan Yardımcısı
AB Hukuku Jean Monnet Profesörü
ELFA Avrupa Hukuk Fakülteleri Birliği
Başkanı (2014-2016)



Bugün Fransa'da Marine Le Pen ve Hollanda'da Geert Wilders gibi aşırı sağcı liderler AB şüphesizliği, yabancı düşmanlığı ve küreselleşme karşıtlığı içeren söylemleri ile AB'nin geleceği için tehlike oluşturmaktadır.

Bunun yanında, AB'nin değişen kurumsal yapısı içinde demokratik açık ya da meşruiyet açığı olarak adlandırılan sorun gelmektedir. AB'nin kendine özgü kurumsal yapısı içinde Avrupa vatandaşlarının Avrupa Parlamentosu gibi kurumlarda doğrudan temsil edilmesi mümkün olsa da, esas gücün devletlerde olması ve Avrupalılık kimliğinin nispeten zayıf olması AB'nin vatandaştan uzak bir bürokratik yapı olarak görülmesine yol açmakta ve AB'nin doğrudan halk ile bütünleşmesini engellemektedir.

AB'nin ortak bir dış ve güvenlik politikası oluşturmakta zorlanması ve ekonomik gücünün yanında siyasi gücünü geliştirememesi, yani Belçika eski Dışişleri Bakanı Eyskens'in sözleri ile hala "ekonomik dev, siyasi cüce ve askeri kurtçuk" olmaya devam etmesi, ekonomik performans açısından özellikle Kuzey ve Güney Avrupa ülkeleri arasında önemli bir açığın bulunması ve mülteci krizinde yaşandığı gibi sınırsız ortak dolaşım alanının korunmasında ve terör gibi tehditlerin önlenmesinde zafiyetler yaşanması AB'nin karşısındaki diğer önemli meydan okumaları oluşturmaktadır.

Önümüzdeki dönemde AB'nin bu ve benzeri birçok sorunla eş zamanlı olarak mücadele etmesi ve kurumlarının etkinliğini güçlendirerek, Üye devletler arasında dayanışmayı geliştirerek ve halka daha yakın,

katılımcı bir yapı oluşturarak daha güçlü bir Birlik yaratması gerekecektir. Geçtiğimiz yıl Britanya'da düzenlenen referandumda halkın çoğunluğunun AB'den ayrılma yönünde oy kullanması, ülkenin 'Brexit' dediğimiz AB'den ayrılma sürecini başlatmıştır. Her ne kadar, AB'den ayrılma taraftarlarının tezleri gerçek olmayan bazı verilere dayanıyorsa da, referandum ile başlayan bu süreç gerek AB'yi gerekse Britanya'yı olumsuz etkilemiştir. Britanya'nın ayrılmasından sonra 27 üyeli olarak kalacak olan AB şimdiden reform projeleri üzerinde çalışmaya başlamıştır. Avrupa Komisyonu Mart ayında AB'nin geleceğine yönelik 5 senaryo içeren bir politika belgesi yayınlamıştır. Bu senaryolar arasında AB'nin daha derin yani federe bir yapıya doğru yönelmesi, sadece tek pazar olarak varlığını devam ettirmesi ya da bir çekirdek grubun daha ileri entegrasyon için adım atacağı çok katmanlı bir model haline gelmesi gibi farklı tercihler bulunmaktadır.

Önümüzdeki süreçte üye devletler ve Avrupa halkları bu senaryoları tartışacak, masaya yatırarak ve Brexit sonrası AB için bir reform rotası belirleyecektir. Brexit süreci sonrasında AB'nin dağılacağı, bütünlüğünü kaybedeceği gibi öngörüler gerçekleri yansıtmamaktadır. AB hızla küreselleşen, sınırların anlamını kaybettiği ve küresel rekabetin arttığı dünyamızda ortak bir yönetim alanının yaratılması için gerçekleştirilmiş akılcı bir girişim olmaya devam etmektedir. Avrupa'da barış ve istikrarın devamı, ekonomik düzenin regüle edilmesi, devletlerarası ilişkilerin düzenlenmesi ve küresel rakiplere karşı rekabet gücü ve etkinliğin sürdürülmesi açısından AB'nin alternatifi yoktur. ■

Avrupa entegrasyon tarihinde ilk kez bir ülke yaptığı referandum sonucunda AB'den ayrılma kararı aldı. Bu kararı alan İngiltere'nin başarılı olması halinde, İngiltere'yi takip etmek isteyebilecek bir dizi ülkenin varlığı da bir sır değil.

Avrupa'nın çıkmazları

Uluslararası terör dalgalarının AB ülkelerini de vuruyor olması, terörün AB ülkelerinde İslam kimliği ile örtüştürülerek İslamofobia haline dönüştürülmesi, özellikle İslam coğrafyası menşeli göç olgusunun her türlü insanlık değerlerinden arındırılarak görülmesine yol açmaktadır. Hatta bu olgu ileri safhalarda Türkofobiaya yol açmakta, aşırı sağın ve aşırı sağa oy kaybetmek istemeyen merkez sağ politikacılarının ötekileştirici söylemlerinde sıkça ifadesini bulmaktadır.

AB tarihi temelde bir krizler tarihi olarak ele alınabilir. Daha 1952 yılında Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'nun kurulması ile başlayan ulusal egemenlik kavramı üstündeki büyük tartışmalar ve buna bağlı olarak yaşanan siyasi krizler günümüze kadar hiç değişmeden devam ediyor aslında. Burada bir krizler kronolojisi verecek değiliz. Bununla birlikte federal bir AB beklentisi ile konfederatif bir AB gerçekliğine sıkışmanın sonucu olarak "AB" kavramının ne kadar bir birliği temsil edebildiği sorusunu ortaya koyarak öncelikle mevcut büyük sorunların kısa bir analizini yapalım.

AB'NİN ÜÇ BÜYÜK GÜNCEL SORUNU

1. Euro krizi ve aşırı sağın yükselişi

1999-2001 aralığında AB ülkelerinin büyük bir bölümü (son genişlemelerin ardından 17 üye devlet) Euro bölgesine büyük bir iştahla giriş yaptı. Ancak Euro bölgesine girişin iştah kabartıcı ucuz borçlanma olanakları ortaya çıkarken, hiç kimse ortada duran yapısal sorunlara kafa yormadı. Eski Alman Merkez Bankası modeli üstüne inşa edilen Avrupa Merkez Bankası federal bir yapı içinde paranın basımını kontrol altında tutarken, parayı harcayanlar konfederatif yapının getirdiği mali ve bütçesel özerklik içinde har vurup harman savurmaktan geri kalmıyorlardı.



Can Baydarol
AB Uzmanı



Sonuç 10 yıl sonra Yunanistan krizi olarak patlak verdi. Yunanistan'ı içerde tutmanın maliyeti belliyken dışarı atmanın maliyeti hesaplanamaz olunca kriz bütün Euro bölgesini kapsar hale geldi. İspanya, İtalya, Fransa, Portekiz ve İrlanda'nın hızla ünlü Maastricht ya da Ekonomik ve Parasal Birlik kriterlerinden uzağa düşmesi karşısında devreye Almanya girdi. Faturanın kendilerine çıkacağını öngören Almanya bütün AB ülkelerine aşırı kemer sıkma politikalarını dikte etti.

Devletin ekonomi içindeki payının azalması, sosyal harcamaların kısıtlanması, sosyal hakların tırpanlanması, ekonomik daralma, işsizliğin artması, vs. sonuçta seçmen eğilimlerinin merkez sağ ya da sol tercihlerden aşırı sağa kaymasına yol açtı. AB karşıtlığı ile kendisini tanımlayan aşırı sağ korkusu atılması gereken adımlar konusunda iktidarların önündeki en büyük engel konumunda olmaya devam ediyor.

2. Ortak dış politika ve güvenlik politikasının (ODPGP) zafiyetleri, göç politikasının yetersizliği, terör ve özgürlüklere karşı güvenlik parametresinin ön plana çıkışı

AT'den AB'ye geçişteki en önemli kilometre taşlarının başında ODPGP yer alıyordu. Ancak daha Maastricht Antlaşması'nın yazımı sırasında ortaya çıkan zafiyetler, ilerleyen zamanlarda tamamen su yüzüne çıktı. Dünya siyasetindeki önemli gelişmeler karşısında bir türlü bir

arada hareket edemeyen AB gerçeği, büyük sorunların tartışılmasında ve çözümünde gözlerin AB dışındaki aktörlere çevrilmesine yol açtı.

Doğal olarak ülkemizin sınırlarında yaşanan gelişmelerle ilgili olarak da bu yetersizlik ön plana çıktı. Özellikle Suriye krizi ve buna bağlı olarak yaşanan göç dalgası konusunda AB ülkelerinin dağınıklığı, kendi çıkarlarından başka bir şey düşünmeyenler kulübü olarak damgalanmalarına da neden oldu. 1990'lı yılların başında çerçevesi çizilen AB göç politikası bugün tamamen iflas etmiş durumda. Bu politikanın iflas etmesinin perde arkasında iki neden ön plana çıkmakta. Bunlardan birincisi 2016 yılında savaşlar; açlık, susuzluk, fakirlik nedenlerine bağlı olarak 60 milyon insanın göç etmesi ve çoğunluğun da bir kurtuluş merkezi olarak gördükleri AB kapısına dayanması. Ama bu kişilere yardım eli uzatmak yerine onları gayri insani muameleye tabi tutmanın dayandırılabilceği hiçbir haklı gerekçe olamaz.

İkinci nedense uluslararası terör dalgalarının AB ülkelerini de vuruyor olması. Terörün AB ülkelerinde İslam kimliği ile örtüştürülerek İslamofobia haline dönüştürülmesi, özellikle İslam coğrafyası menşeli göç olgusunun her türlü insanlık değerlerinden arındırılarak görülmesine yol açmaktadır. Hatta bu olgu ileri safhalarda Türkofobiaya yol açmakta, aşırı sağın ve aşırı sağa oy kaybetmek istemeyen merkez sağ politikacılarının ötekileştirici söylemlerinde sıkça ifadesini bulmaktadır.

Bütün bu kaygılar alt alta yazıldığında ise özgürlüklerin beşiği olarak kendisini tanımlayan AB'den, güvenlik kavramının ön plana çıktığı bir AB ile karşı karşıya gelinmekte, çoğu bakış açılarında göre liberal demokrasi kavramları can çekişirken, AB bir cazibe merkezi olma özelliğini de yitirmektedir.

3. BREXIT ya da AB dağılıyor mu?

Avrupa entegrasyon tarihinde ilk kez bir ülke yaptığı referandum sonucunda AB'den ayrılma kararı aldı. Bu karar alan İngiltere'nin başarılı olması halinde, İngiltere'yi takip etmek isteyebilecek bir dizi ülkenin varlığı da bir sır değil. Bu koşullar altında AB'nin patronajını üstlenen Almanya ile Macron'un yeni Fransa Başkanı olarak seçilmesinin ardından Fransa'nın yapacağı ortaklık bu müzakerelere büyük oranda yön verecek. Genel kanı İngilizlerin diğer ülkelere kötü örnek olmaması için bu ülkenin başarısızlığa mahkum edilmesi. Doğal olarak 8 Haziran 2017 seçimlerinde muhafazakarların iktidar çoğunluğunu kaybetmeleri de "BREXIT acaba gözden geçirilir mi?" sorusunu da gündeme getiriyor. Ama bu noktada karar verecek olanlar artık sadece Büyük Britanyalılar değil, böyle bir karar alırsa AB içindeki muhataplarını da ikna etmeleri gerekecek.

SPEKÜLATİF BİR TARTIŞMA: AB İÇİN NASIL BİR GELECEK?

Çok kısaca özetlemeye çalıştığımız bu genel görünüm altında ve spekülasyon olma kaygısını saklı tutarak aşağıdaki noktaların altını çizmek mümkün gözüküyor:

■ Yakın gelecekteki AB mevcudiyetini sürdürebilmek için kendisini yeni dünya koşullarına ve kendi gerçeklerine uygun olarak yeniden yapılandırarak dönüştürmek zorundadır.

■ Euro bölgesi bu şekliyle sürdürülebilir değildir. Bu bölge içinde gerekirse bir tasfiye yoluna gidilmeli, sistem içinde kalanların tamamen federal bir paranın gerektirdiği koşullar altında bir arada kalması sağlanmalıdır. Özellikle bu bölgedeki ülkelerin yaşadığı demokratik meşruiyet sorununun da gerekirse farklı bir parlamento tesis edilerek giderilmesi şarttır.

■ AB farklı hızlarda bir bütünleşme modeline dönüşmek zorundadır. 1970'li yıllarda tartışılan, ama daha sonra bir köşeye itilen iki vitesli ya da çok vitesli Avrupa modelinin yeniden gündeme gelmesi kaçınılmaz gözükmektedir. (Türkiye bu model içinde yerini daha rahat bulacaktır)

■ AB ODPGP'yi ciddi şekilde reforma tabi tutma zorunluluğu ile karşı karşıyadır. Aksi takdirde ekonomik dev, siyasi cüce görüntüsünden kurtulamaz.

■ AB başta göç politikası olmak üzere bütün politikalarını gözden geçirmek ve AB'yi bütün dünya için cazibe merkezi haline getiren liberal demokrasi değerlerine geri dönmek zorunluluğu ile karşı karşıyadır. Aksi takdirde inandırıcılığını yitirmektedir.

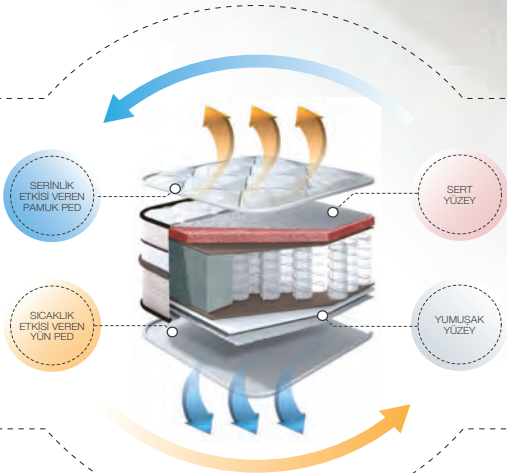
■ AB yeniden yapılanmasının yanı sıra genişleme taahhütlerini yerine getireceğinin garantisini vermelidir. Bu durum özellikle Türkiye'nin ve kendisinin istikrarı için büyük önem taşımaktadır.

Bütün bu söylenenlerin nasıl şekilleneceğini görebilmek için kritik tarihin Eylül 2017'de yapılacak Almanya seçimleri olduğunun da altını çizmek gerekir. ■

UYKU PERİSİ

BELLONA

MEVSİMLER DEĞİŞİR
UYKU KALİTESİ DEĞİŞMEZ!



Bellona Fourseasons Yatak; bir yüzeyi serinlik etkisi veren pamuk, diğer yüzeyi sıcaklık etkisi veren yün pedlerle dört mevsim uyku kalitesini dengelemeye yardımcı oluyor. Üstelik bir tarafı sert, diğer tarafı yumuşak özelliğiyle Fourseasons, farklı uyku ihtiyaçlarını da mükemmel bir şekilde karşılıyor.

1980’li yılların başlarında AB’nin hem enflasyonist baskı, hem de işsizlik sorunları had safhaya gelmiş, Avrupa entegrasyonundan beklentiler ciddi hayal kırıklıklarına dönüşmeye başlamıştı. İki kutuplu dünyada kimse ittifakların “vazgeçilebilir” olduğunu düşünmediği için, o dönemlerde “Avrupa şüpheciliği” anlamına gelen “Euroscpticism” revaçta bir terimdi.

AB’nin geleceği ve Türkiye

Altı ülke için öngörölmüş AET’den, 12 üye için öngörölmüş Ekonomik ve Parasal Birliğe geçiş çerçevesi, 28 ülkenin bir araya gelerek bütünleşeceği bir çerçeve değildi, nitekim bütünleşmenin hayal kırıklığı yaratmasının en önemli nedeni de burada yatıyor.

Yazımın başlığını aslında “bu kaçınıcı batış?” koymayı düşündüm. 1976 yılında Fransa’da genç bir üniversite öğrencisi iken, dönemin Cumhurbaşkanı Valéry Giscard d’Estaing’in, televizyonda seyrettiğim ilk demeci “Bakın Avrupa karar alamıyor deniyordu, oysa önemli kararlar aldık” teması üzerine kuruluydu. O yıllar, ilk petrol krizinin ve ilk genişlemenin şoklarını yaşayan Dokuzlar Avrupası’nın, geleceği çok da parlak görünmeyen dönemleriydi. Üstüne 1979 yılında İran İslam Devrimi sonrasında yaşanan ikinci petrol şoku geldi, 1980’li yılların başlarında AB’nin hem enflasyonist baskı, hem de işsizlik sorunları had safhaya gelmiş, Avrupa entegrasyonundan beklentiler ciddi hayal kırıklıklarına dönüşmeye başlamıştı. İki kutuplu dünyada kimse ittifakların “vazgeçilebilir” olduğunu düşünmediği için, o dönemlerde “Avrupa şüpheciliği” anlamına gelen “Euroscpticism” revaçta bir terimdi.

Bu dönemin aşılması, büyük ölçüde “daha fazla bütünleşme” stratejisinin hayata geçirilmesi sayesinde oldu. İlginç olan, bu yeni “Tek Pazar” yaklaşımının müellifi olan iki önemli siyasetçinin de, özünde Avrupa entegrasyonuna pek de sıcak bakmayan siyasi hareketlere mensup olmalarıydı. Avrupa Komisyonu başkanlığına Jacques Delors getirilmişti (1985), bu bir atama ve terfi olmaktan çok, François Mitterrand tarafından bir “sürgün” olarak tasarlanmış, 1981 yılından itibaren Fransa ekonomisinin başında olan



Emre Gönen
İstanbul Bilgi Üniversitesi
Uluslararası İlişkiler Bölümü
Öğretim Görevlisi



Delors, AB Başkenti Brüksel'e gönderilerek Paris'ten uzaklaştırılmıştı. Aynı tarihte, İngiltere'de Muhafazakâr Parti'nin muhtemelen en yetenekli ve entelektüel üyesi Arthur Cockfield, Sosyalist Parti'den gelen Delors'u dengelemesi için Thatcher tarafından yarım dönem görev yapacağı Avrupa Komisyonu Başkan yardımcılığına getirilmişti. Her iki politikacının da, kendi ülkelerindeki en yetenekli maliyeciler olduğu genel kabul gören bir husustu. Her ikisi de, tahminlerin aksine son derece iyi bir mesai arkadaşlığı yaptılar ve bugün "Tek Pazar" olarak bilinen büyük AB iç pazarının işleyiş ve düzenleme temellerini attılar. Ekonomik ve Parasal Birlik, Delors'un adıyla anılmasına rağmen, herkesin adını unuttuğu dahî politikacı Lord Cockfield'e çok şey borçludur.

Birkaç yıllık bir sürede, umut kesilmiş bir Avrupa Ekonomik Topluluğu, geleceğe güvenle bakan, rol model oluşturan ve herkesin üye olmak istediği Avrupa Birliği haline geldi. Lord Cockfield, AB entegrasyonuna ivme vermek için dört değişik strateji önermişti: Bunların ilki kurumlarda reform, ikincisi Parasal Birlik, üçüncüsü Güvenlik alanında yoğunlaştırılmış işbirliği, sonuncusu ise iç pazarın tamamlanmasına bağlı ekonomik canlanma stratejileriydi.

Bugün Avrupa Komisyonu Başkanı Jean-Claude Juncker'in, çok benzer bir yaklaşımla beş değişik strateji önerisiyle AB entegrasyonuna canlanma vermek istemesi, "1992 Hedefi" stratejisinin AB'ye neler kazandırdığını

hatırlamasından geliyor muhtemelen. Birleşik Krallığın AB'den çıkma kararı (Brexit) alması üzerine ciddi bir girişimde bulunmak isteyen Juncker, teklif ettiği beş değişik yol haritasını geçtiğimiz aylarda açıkladı: Buna göre, ilk seçenek varolan gündemle ilerlemek, dolayısıyla belirli alanlarda az da olsa ilerleme kaydederek AB'nin işleyişinin istikrar kazanmasını beklemek; ikinci seçenek, sadece Tek Pazar işleyişine yoğunlaşmak, güvenlik ve iltica, göç gibi sorunları üye devletlerin ikili ilişkilerle halletmesine destek vermek; üçüncü seçenek isteyen üye devletlerin, seçtikleri alanlarda belirli sayıda başka üye devlet ile daha derine giden bütünleşme gerçekleştirmesi (differentiated integration); dördüncü seçenek az sayıda önemli unsuru saptayıp, o alanlarda 27 üye devletin daha sıkı ve yoğun işbirliği yapması; son seçenek ise AB kapsamında derinleşmeyi teşvik edecek, bütün üyeleri birbirine yaklaştıracak yeni bir çerçeve çizilmesi...

Juncker'in ortaya koyduğu "Beyaz Kitap", Lord Cockfield'in hazırladığı Beyaz Kitap'tan bir hayli farklı, bir hayli daha yüzeysel. Bugün, Brexit de dahil olmak üzere, Muhafazakâr Parti'de ciddi bir gelecek kurgusu yapacak, ayrıntılı bir eylem planı hazırlayacak birikimin kalıp kalmadığı çok tartışılır. Asıl önemli değişiklik ise, AB'nin yapısıyla ilgili... Delors/Cockfield sistemi, esasen AB'nin 12 üye ülkeyi geçmeyecek bir sert çekirdek etrafında gelişmesini öngörüyordu. Bu sert çekirdek, Ekonomik ve Parasal Birliğin özünü oluşturacak, bunun



çevresinde “Avrupa Ekonomik Alanı” olarak adlandırılan, büyük ölçüde iç pazarı ikinci çeperi olacak, iyi hazırlanmış ikincil bir bütünleşme alternatifi oluşacak, Avrupa kıtasının gelişmiş ülkeleri bu çeperde yer alacaktı. Üçüncü bir alan ise, iyi tarif edilmemiş, ancak konjonktürel ya da kurumsal ilişkilerle AB bütünleşmesine bir biçimde bağlanacak ülkelerden oluşacaktı. Gümrük Birlikleri ya da serbest ticaret anlaşmaları, bu üçüncü çeper ülkelerin temel işbirliği mekanizmalarını oluşturacaktı.

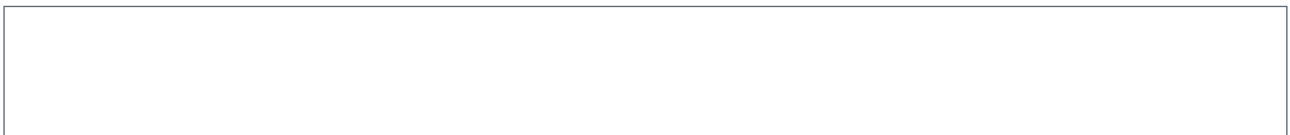
1985 yılında hazırlanan ve 1986’dan itibaren adım adım uygulanan bu strateji, esasen 1989 yılında Berlin Duvarı’nın yıkılacağını göz önüne almamıştı. AB, bir anda kendisini kapısında bekleyen eski Sosyalist Avrupa ülkeleriyle karşı karşıya buldu. Onları da belki bu üç halkalı sistemde tutabiliriz düşüncesi, bir süre AB yönetimlerinde hakim olduysa da, Yugoslavya’daki savaş ve Bosna-Hersek’te olanlar, bu ülkeler AB’ye üye olmazlar ise nasıl büyük felaketler yaşanabileceğini gösterdi. 1993 Kopenhag Zirvesi ile (meşhur kıstaslar oluşturularak) AB’nin kapısı Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerine açıldı.

Bu aşamada, AB’nin başat güçleri (Fransa, Almanya, İngiltere, İtalya ve belki İspanya), genişleme, yani yeni üyeler kabul etme ve derinleşme, yani Ekonomik ve Parasal Birlik oluşturma hedefleri arasında bir seçim yapabilirlerdi. Bu seçimi yapmadılar, AB’nin hem genişlemesi hem de derinleşmesi hedeflendi. Bugünkü krizin temelinde bu yanlış seçim yatar.

Altı ülke için öngörülmuş AET’den, 12 üye için öngörülmuş Ekonomik ve Parasal Birliğe geçiş çerçevesi, 28 ülkenin bir araya gelerek bütünleşeceği bir çerçeve değildi, nitekim bütünleşmenin hayal kırıklığı yaratmasının en önemli nedeni de burada yatıyor.

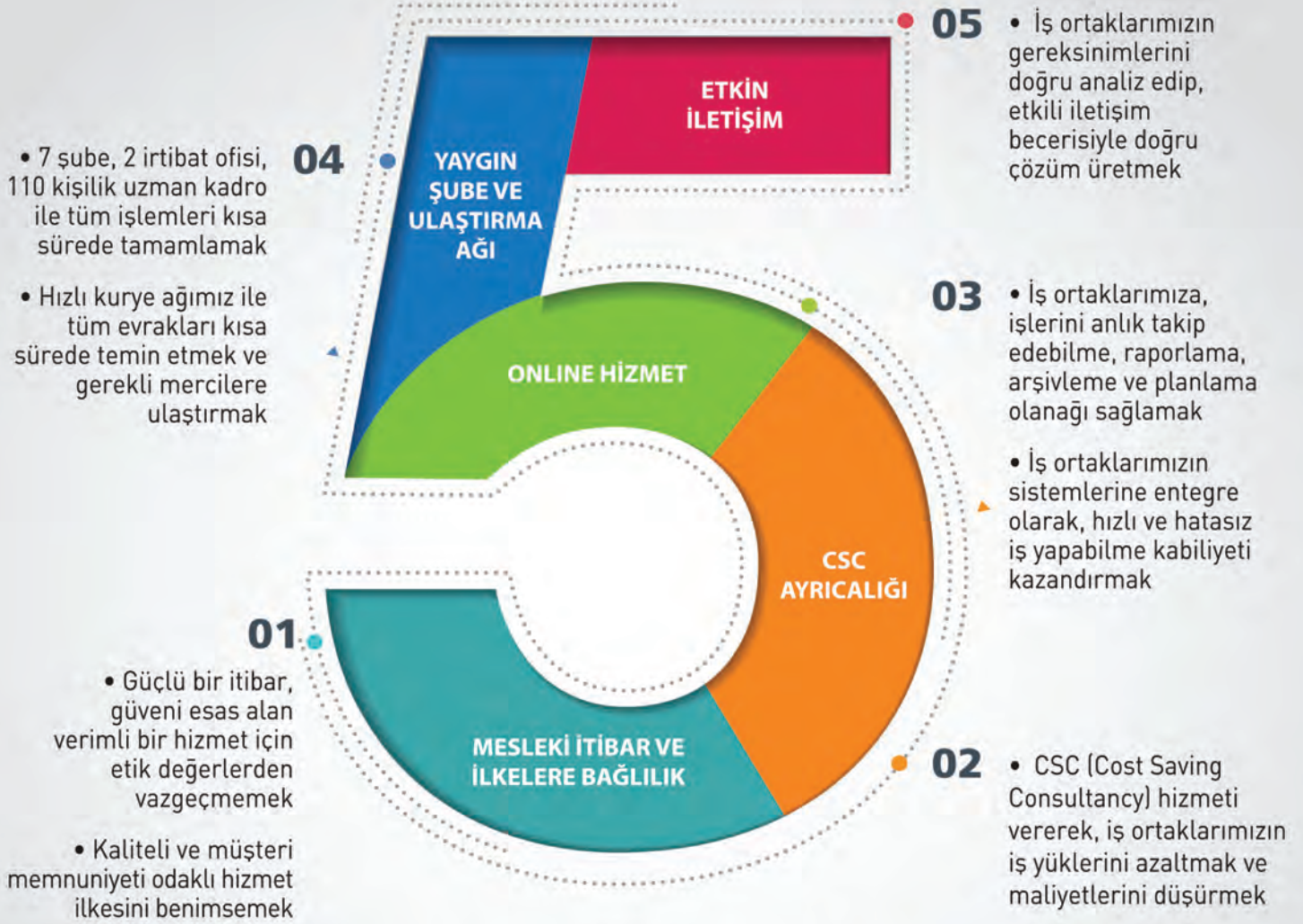
Avrupa Birliği’nin gücü, “esneklik gösterebilme” yeteneğinden kaynaklanır. AB, 1952 yılında hazırlanan bir master planın adım adım hayata geçirilmesiyle oluşmadı. Kimi dönem darboğazlara, krizlere girdi, her defasında önemli yapısal reformlar yaparak devasa bir istikrar, refah ve barış alanı oluşturdu. Büyük Britanya’nın çapsiz iktidarlar yüzünden popülist bir “çıkış” yolunu seçmiş olması, AB’nin bu önemli başarısının yok olduğu ya da olacağı anlamına gelmez. Türkiye açısından bakıldığında, üyelik dışında bütün alanlarda ve statülerde AB ile iç içe geçmiş, sınırlarını AB standartlarında oluşturmuş, dış ticaret koşulları, rekabet politikası, malların serbest dolaşımı gibi hayati alanlarda AB’ye tam uyum sağlamış bir ülkenin geleceği zaten başka ufuklarda araması çok anlamlı değildir.

Orta Doğu ülkelerinin bugünkü feci durumu, Türkiye’nin AB Tek Pazar’ını komşu ülkelere taşıması, bir anlamda bir “röle” görevi ifa etmesi kapasitesi, bugün görünürlüğünü yitirmiş durmaktadır. Ancak bu gerginlik ve savaş, yıkım dönemi ilelebet sürmeyeceği için, barış geldiğinde AB’nin Türkiye için, Türkiye’nin de AB için bugün azalmış gibi duran hayati önemi tüm çıplaklığıyla ortaya çıkacaktır. ■



BİRLEŞİK

GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ İLE



ADIMDA

BAŞARIYA GİDEN YOL

BİRLEŞİK
GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LTD. ŞTİ.

etik

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

www.birlesikgumruklem.com.tr



Avrupa Birliği'nin Almanya ve Fransa liderliği ve işbirliğinde yeni rotalar çizmeye çalışacağını söylememiz mümkün. Bu kapsamda AB'nin geleceği için ortak alanların sayısını azaltmak, sadece belli konularda işbirliğini korumak, sadece tek pazara odaklanmak gibi farklı seçenekler AB kurumları tarafından da ciddi şekilde tartışılıyor.

“Mülteci Krizi” ve AB'nin Geleceği

Avrupa'nın kurmaya çalıştığı külfet paylaşımı ve dayanışma sistemi, mülteci krizinin yönetilmesinde şu ana kadar başarılı olamadı. Schengen sistemi ve ortak sınırlar, hiç olmadığı kadar sorgulanır hale geldi. Bu da Avrupa'nın ortak politikalarının ve “birliğin” de sorgulanmasına yol açtı.

Hem zorunlu göçler hem de ekonomik nedenli göçler, Avrupa kıtasının her zaman önemli bir gerçeğiydi. 2000'li yılların başından bu yana Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinden Avrupa'ya yönelen mülteci hareketliliği, bu gerçeğin güncel bir yansıması olarak artarak devam etmekteydi. Ancak uluslararası göçlerin ve mültecilerin Avrupa ülkelerinin siyasi ve sosyal gündemlerinde önemli bir başlık haline dönüşümü, 2011 yılında başlayan Suriye İç Savaşı ve takibinde Avrupa'ya doğru uzanan mülteci yönelimi ile oldu. Bu dönüşüm, Avrupa'nın son yıllarda yaşadığı finansal, ekonomik ve sosyal krizleriyle birlikte birleşince, göç konusunun Avrupa Birliği'nin (AB) geleceğinde belirleyici bir konuma ve Avrupa bütünleşmesinin varoluşunu etkileyen bir role yükseldiğine şahit olduk.

Özellikle 2015 yılında, Avrupa genelinde iltica başvuruları son yıllardaki en yüksek rakama erişti. Öyle ki Avrupa kıtası, tarihte ilk kez göçlerde temel bir varış noktası olarak Amerika'yı geçti. Ancak tüm bu resim içerisinde, insani boyutu arka plana itip Avrupa'nın güvenliğini etkileyecek bir kriz algısının yaratılmasında gerçek rakamlardan çok, popülist siyasetçiler ve medya tarafından çarpıtılmış bilgi ve haberlerin önemli etkenler olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, Avrupa kamuoyunu büyük bir endişeye sürükleyen “kriz”, genel olarak tüm Avrupa'yı etkileyen bir kriz değildi. Dolayısıyla AB



Yrd. Doç. Dr. Gökay ÖZERİM
Yaşar Üniversitesi AB Merkezi Müdürü
Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Üyesi



çapında bir kriz algısı olsa da Avrupa içerisinde en çok etkilenen ülkeler Almanya ve İsveç gibi mülteci kabulünde göreceli olarak daha cömert ve rasyonel davranan ülkeler ile oluşan göç rotaları üzerinde yer alan Yunanistan, İtalya ve İspanya gibi geçiş ülkeleri oldu.

Ancak Avrupa'nın kurmaya çalıştığı külfet paylaşımı ve dayanışma sistemi, mülteci krizinin yönetilmesinde şu ana kadar başarılı olamadı. Schengen sistemi ve ortak sınırlar, hiç olmadığı kadar sorgulanır hale geldi. Bu da Avrupa'nın ortak politikalarının ve "birliğin" de sorgulanmasına yol açtı. Tüm bu karmaşa içerisinde Birleşik Krallık'ın AB'den ayrılma kararı ile gelen BREXIT süreci, Avrupa bütünleşmesinin geleceği ile ilgili kuşkuyla daha da arttırdı.

Bulduğumuz noktadan bakıldığında, Avrupa Birliği'nin Almanya ve Fransa liderliği ve işbirliğinde yeni rotalar çizmeye çalışacağını söylememiz mümkün. Bu kapsamda AB'nin geleceği için ortak alanların sayısını azaltmak, sadece belli konularda işbirliğini korumak, sadece tek pazara odaklanmak gibi farklı seçenekler AB kurumları tarafından da ciddi şekilde tartışılıyor. Dolayısıyla AB'nin dağılma tehlikesinden çok bir kimlik bunalımı ve kendi fiziki ve yönetsel sınırlarını tanımlama krizi içerisinde olduğunu söylemek çok daha doğru olabilir. Diğer yandan bu bunalım, Avrupa bütünleşmesinin kurumsal derinleşme ve coğrafi genişleme gibi iki önemli aracının süresi belirsiz bir şekilde askıya alınmasına da neden oluyor.

Tüm bu arka plan ekseninde, bu krizi aşmaya çalışırken AB için en önemli unsurların başında 2017 yılı boyunca farklı Avrupa ülkelerindeki seçimlerde belirlenecek yeni siyasi aktörlerin AB bütünleşmesi konusundaki tutumlarının geldiğini söylememiz mümkün. Bir diğer önemli unsur ise Birliğin farklı kimlikleri ve insani hassasiyetleri dışlayan popülist söyleme karşı ne kadar makul yanıtlar üretilebildiği ve akılcı politikaları kabul edilir kılabilirdiği olacak. ■



EGİAD YARIN / TEMMUZ 2017



Genç girişimcilere tavsiyelerde bulunan Allianz Türkiye'nin CEO'su Aylin Somersan Coqui; "Gençler girişimcilik diye bir kariyer alanı olabileceğini bilmeli. Girişimci olmak istiyorsanız böyle bir kariyer opsiyonunuz da var. Önemli olan yaptığınız işi girişimcilik ruhuyla yapmanız" dedi.

"Konfor alanınızdan çıkın ve yeniliklere açık olun"

İzmir'in hayat kalitesi, refahı ve çalışanlar için yaratacağımız ortam da bizim için çok önemliydi. Yani İstanbul'la karşılaştırdığımızda İzmir'de tabii ki finansal olarak yaşam koşulları daha uygun. Fakat yaşam kalitenizden bir ödün vermiyorsanız, hatta daha da pozitif hale geliyor ise bu geçişi yapmak daha kolay oluyor. Çalışanlarımıza İzmir'i anlattığımızda çok büyük bir artı noktası oldu.

RÖPORTAJ: CEMAL TÜKEL

Dünyanın ve Türkiye'nin en büyük sigorta ve varlık yönetimi şirketlerinden olan büyüme öngörülere, iş sürekliliği odağı, sürdürülebilirlik ve verimlilik yaklaşımı doğrultusunda Türkiye'deki operasyon merkezini İzmir'e taşıma kararı alan Allianz Türkiye'nin CEO'su Aylin Somersan Coqui ile sohbet ettik. Türkiye'deki önemli yatırımlarından birini İzmir'e yapacak olan Allianz'ın bu kararı alışının nedenlerini, Türkiye'deki sigorta sektörünün durumunu, Allianz'ın ülkemize yaptığı yatırımlarını ve projelerini konuştuk.



Öncelikle Allianz'ın yeni yatırımından söz ederek başlayalım. Neden İzmir'i seçtiniz?

Öncelikle biz Anadolu'daki tüm illeri değerlendirdik. İzmir birkaç yönden ön plana çıktı. Birincisi kalifiye iş gücü. Bundan kastım gerçekten İzmir'de çok iyi üniversiteler ve çok iyi bir üniversite eğitimi var. Biz çok farklı alanlardan istihdam sağlıyoruz. O yüzden böyle geniş bir yelpaze ve kalifiye iş gücü potansiyeliyle İzmir ön plana çıkıyor. İkinci olarak da İzmir'in hayat kalitesi, refahı ve çalışanlar için yaratacağımız ortam da bizim için çok önemliydi. Yani İstanbul'la karşılaştığımızda İzmir'de tabii ki finansal olarak yaşam koşulları daha uygun. Fakat yaşam kalitenizden bir ödün vermiyorsanız, hatta daha da pozitif hale geliyor ise bu geçişi yapmak daha kolay oluyor. Çalışanlarımıza İzmir'i anlattığımızda çok büyük bir artı noktası oldu. Taşınmayı planladığımız operasyonel bölümlerde çalışanlarımızın yüzde 30-35'i gönüllü olarak İzmir'e geliyorlar. Bu oran, başka bir şehirde çok daha farklı olabilir.

Diğerlerinin gelmemesinin sebebi nedir? Yüzde 35'i geliyorsa yüzde 65'de gelmiyor demek değil mi?

Pek çoğu ailesel nedenlerden gelmiyor. Operasyonel birimlerde aşağı yukarı yüzde 60-65 kadın olduğu için eşi çalışıyorsa veya çocuğunun bakımını annesi, babası üstleniyorsa onlar tabii gelmemeyi tercih ediyor. Çünkü o sistemi burada ailenin diğer bireyleri olmadan kurmak zor. Gençler için ise çok önemli bir fırsat olduğunu düşünüyorum. Mesela 25 yaşında bir çalışanıma 'Niyе gitmiyorsun?' diyorum. Diyor ki 'Aylin Hanım annem ve babamla yaşıyorum. Her gün çamaşırım yıkıyorum, kira ödemiyorum.' Ben de diyorum ki '25 yaşındasın; ne zaman kendi hayatını kuracaksın?' Bir genç için kariyer olarak o kadar iyi bir fırsat ki... Global bir şirkette yeni bir oluşuma giriyorsunuz. Ben 25 yaşında olsam böyle bir fırsatın üzerine atardım.

Peki İzmir'de terfi imkanları ve kariyer imkanı kısıtlı diyerek gelmeyen oldu mu?

Bunu da söyleyenler oldu tabii ama bu yaklaşımı bertaraf edebildik. Fakat bir süre çalıştıktan sonra, 'bu bana göre değil' diyerek başka bir iş fırsatı armaya başlayıp, tekrar İstanbul'a dönmek zorunda kalma ihtimali nedeniyle gelmeyenler oldu. Fakat bunun oranı da genele bakıldığında çok değil.

Sürdürülebilirlikten kastınız nedir?

Sürdürülebilirlik konusuna bizim yaklaşımımızı örnekleyerek cevap vereyim. Yaptığımız her aksiyonun bizde bir hedefi amacı var. Mesela biz sadece büyümek için büyümüyoruz. Bizim için birinci olmak, sektör lideri olmak- evet birinci olduğumuz zaman memnun oluyoruz ama-her zaman önemli değil. Zararlı büyüdüğümüz zaman prim yazmak uzun süre devamlılık arz etmediği zaman bir anlam ifade etmiyor. Şu anda biz büyümemizi nasıl verimli, nasıl karlı; sonra bu karı nasıl bir şekilde yatırıma dönüştürerek, verimlilik yaratarak ve tabii aynı zamanda da çalışanlarla birlikte gelişerek gerçekleştirdiğimize önem veriyoruz. Bizim liderlikten anladığımız, sektörün de bizimle birlikte büyüebilmesi.

Sigorta sektörü içerisinde çok daha kalifiye iş gücü olması. Vizyonumuz çok daha uzun planlı olduğu için sürdürülebilirlik diyoruz. Allianz Türkiye büyük bir potansiyele sahip ve Allianz'ın global CEO'su Oliver Bäte "Biz Türkiye'de kalmak için varız. Bir takım çalkantılar olabilir fakat bu Türkiye ile ilgili plan ve hedeflerimizi kesinlikle değiştirmez" mesajını her fırsatta veriyor. Çünkü biz uzun dönemli bakıyoruz.

İzmir'e atılan bu adımın aslında bize getirisi yarın olmayacak; hatta iki sene sonra da olmayacak ama ben eminim ki, beş sene sonra 'Allianz burada nasıl geliyor' dersiniz, cevap 'çok sürdürülebilir şekilde geliyor' olacak. Biz buna inanıyoruz bu vizyonla çalışıyoruz.

Kısa vadede büyümek istediğiniz sektör var mı?

Sağlıkta devlet oldukça başarılı, sağlık seviyesinin genel olarak yaymakta; fakat sağlıktaki enflasyon artışı normal enflasyonun daha da üzerinde ve gitgide artıyor. Türkiye'deki toplam sağlık harcamalarının sadece yüzde 3'ü özel sektöre ait. Bu oran diğer Avrupa ülkelerinde yüzde 19; diğer bir bakışla bizim aslında pazar payımız büyük olarak görülsede, biz aslında bu sektörde çok küçüğüz.

Özel sağlık sigortasının handikapı hala belli bir ekonomik kesime hitap ediyor olması. Bunu yaymamız gerekiyor ve bize göre bunun kilit noktası 'tamamlayıcı sağlık sigortası' (TSS). Bu nedenle şu anda biz bu konu üzerine çalışıyoruz. İki senede tamamlayıcı sağlık sigortası yaklaşık 900 bin kişiye ulaştı, biz de çok hızlı büyüyüyoruz. Sadece bireysel değil, küçük işletmelerde de, büyük şirketlerde de tamamlayıcı sağlık uygulamasına geçiyor. Özellikle mavi yaka çalışanların olduğu şirketler tamamlayıcı sağlık sigortası alıyor. Biz Allianz olarak burada çok büyük bir potansiyel görüyoruz. Şehir hastaneleri ile anlaşmalar yapılabilir, aile hekimleri buna dahil edilebilir, devletten vergisel destekler gelebilir.

Potansiyeli çok büyük başka bir alan da 'bireysel emeklilik'. Bireysel emeklilikte devletin rolü çok önemli, çünkü böyle bir sistem dünyada yok. Siz para yatırıyorsunuz ve yüzde 25'i kadar da devlet yatırıyor. Çok güzel bir sistem kuruldu fakat handikapı bizdeki tasarruf bilincinin çok aşağıda olması. Günümüzde bir poliçenin Bireysel Emeklilik Sistemi'nde kalma süresi 32 ay, Almanya'da bu süre 20 sene. Türkiye'nin bireysel emeklilik fon büyüklüğü gayrisafi milli hasılamızın yüzde 3'ünden az. Hollanda'da ise bu oran yüzde yirmi. Bu bilinç biraz daha yükseldikçe değişecek ve çok büyük bir potansiyel oluşacak.

Bugün ülkemizde 'zorunlu trafik sigortası' var, DASK var. Bu sigortalar metazori olduğu için alınıyor ama bunların dışında gönüllü sigortaların ancak belirli bir eğitim seviyesi oluştuktan sonra alındığını görüyoruz. Ben bu sigortaların faydaları görüldükçe yayılacağını düşünüyorum.

Kapital yaratmadaki üçlü sac ayağından biri de sigorta sektörü. Türkiye'de bu ne kadar oluşabiliyor, sizin de belirttiğiniz üzere devlet tarafından verilen yüzde sizin sisteminizin içinden geçebiliyor mu?

O para belirli fonlarda değerlendiriliyor fakat genel olarak sistemin içerisinde Bireysel Emeklilik Sistemi'nin büyümesini, finansal piyasaların daha derinleşmesini sağlıyor. Hisse senetleri piyasalarımız hala yabancı ağırlıklı. Yabancılar çıktığında piyasa şoka giriyor. Halbuki Bireysel Emeklilik Sistemi'nin derinleşmesi piyasaların da derinleşmesini sağlayacak, o yüzden sigorta sektörü Türkiye için de çok önemli. Biz bugün 86 trilyon TL'lik gayrisafi milli hasılamızın 44 katı kadar teminat veriyoruz. Sektör kendisi çok büyükmüş gibi gözükmez ama verdiği teminat fon büyüklüğü 97 milyar TL. Yani büyük bir güven sağlıyor. fakat penetrasyon açısından baktığımızda, bireysel emeklilik açısından baktığımızda; hala gidilecek çok yolu ve potansiyeli olduğunu görüyorsunuz.

Şu anda Türkiye'de olmayan ürün var mı?

Türkiye'de ihtiyaç duyulabilecek ürünlerin neredeyse tamamı mevcut. Ürün yelpazesinde gelişmiş ülkeler düzeyinde olsak da, biraz önce de bahsettiğim gibi sigorta bilinirliğinde, penetrasyon oranlarında gidecek yolumuz var. Almanya'da hayat sigortası olmayan kişi yoktur. Hatta herkesin beş ile yedi arasında sigorta poliçesi mevcuttur. Burada ise sigorta insanların hayatına daha çok kredi bağlantılı olarak giriyor. Var olan pek çok ürünün kullanımını, sigorta bilincinin aşılmasıyla birlikte artırmaya çalışıyoruz.

Türkiye'deki sigorta acentelerinin yönlendirici faaliyetleri yok. Bunun nedeni nedir?

Geçen sene Kayseri'de Gaziantep'te Konya'da, KOBİ'ler ile biraraya geldiğimiz 'Güçlü ve Güvenli Yarınlar' buluşmalarını gerçekleştirdik. Çünkü KOBİ'lerde sigorta kullanımları çok düşük. Anadolu'da mantalite şöyle gelişiyor: "Ben önlem alırsam, ne diye sigorta yaptırırım". Biz de buna cevap olarak: "Önlem al ki, sigorta yaptırabilir hale gel". Bunu düzeltmek, insanları bilinçlendirmek; sigortacılığı anlatmak için çaba sarf ediyoruz.

Bugün ülkemizde 'zorunlu trafik sigortası' var, DASK var. Bu sigortalar metazori olduğu için alınıyor ama bunların dışında gönüllü sigortaların ancak belirli bir eğitim seviyesi oluştuktan sonra alındığını görüyoruz. Ben bu sigortaların faydaları görüldükçe yayılacağını düşünüyorum. 2016'nın sonbaharında 'Allianz Seninle' diye bir kampanya başlattık.



Kendimizi müşterilerimizin sağlıklarında, varlık yönetimlerinde ve her türlü hislerinde “biz sizin yanınızdayız, siz rahat olun” şeklinde konumlandırmaya, yanlarında durmaya çalışıyoruz. Bütün bu çabalara rağmen benim kendi görüşüm; sigorta sektörünün itibarının iyileşmesi gerektiği yönünde; hala bir güvensizlik söz konusu.

Trafik ve otomotiv sigortasında da bazı konularda belirleyici olma şansınız var. Mesela yurtdışında çoğu ülkede yaşa göre sigorta olayı var. 18 yaşında ehliyet alan birinin araba sigortası için ödediği parayla 60 yaşında birinin ödediği para aynı değil. Farklı kademelerden oluşuyor. Aslında bizim çok detaylı aktüerya yöntemlerimiz var ve fiyatlama yaparken bu yöntemlerimizle çok detaylı bir risk değerlendirmesi yapıyoruz. Trafik sigortalarında daha ayrı bir durum var. Çünkü 12 Nisan itibarıyla devlet müdahale etti ve ortalama sigorta primini yüzde 30-35 civarında aşağı çekti. Sektör aşağı yukarı son on senede trafik sigortalarında 7 milyar zarar yazdı ve birden bire böyle bir indirim yaşanınca sektör için sıkıntılı oldu. Sektörde serbest piyasaya ne kadar hızlı yer verirse o kadar iyi. Biz şu anda İtalya’da yapılan telematik uygulamaları konuşuyoruz. Akıllı telefonlarla ya da arabaya bir kara kutu koyarak ‘İyi Sürücü’yle ‘Kötü Sürücü’yu birbirinden ayırabiliyorsunuz ve sigorta poliçesini ona göre belirleyebiliyorsunuz.

İtalya’da bu uygulamalar devrede ve hakikaten hasar frekansının yüzde 20 azaltılması sağlanmış. Trafik kazaları Türkiye’nin kanayan yarısı. Her gün birçok kaza oluyor, can ve mal kaybı yaşanıyor; bizim kaza seviyesini düşürmemiz ve bu problemi kökünden çözmemiz lazım. Bu fiyat uygulamasının gelmesi ile birlikte sektörün direkt zararı önümüzdeki sekiz ay için aşağı yukarı 2,2 -3 milyar TL. Zaten sektörün sermayesi toplamda 9 milyar TL. Hakikaten bu durum bizi epeyce geriye götürdü. Bizim ümidimiz sene sonuna kadar tekrar serbest piyasa koşullarına geri dönülmesi. Şu anda biz riski doğru fiyatlandırmıyoruz çünkü zorunlu bir tavan fiyat var. Sizin bahsettiğiniz gençlere ve

daha ileri yaşlılara ayrı fiyat uygulamasını yapıyorduk zaten; fakat bugün için riski doğru fiyatlandırma imkânımız elden gitmiş oldu.

Allianz’ın, İzmir’e gelme kararı aldıktan sonra aldığı destekler ve karşısına çıkan engeller konusunda neler söyleyebilirsiniz? Halk çok pozitif karşıladı; çünkü istihdam yaratıyoruz, burada yatırım yapmak istediğimizi dile getiriyoruz. Sigorta şirketleri ise ‘Allianz yine ne yapıyor?’ diyor ve merakla bekliyor. Konuştuğum şirketlerden ‘Akıllıca bir şey yapıyorsunuz, tebrik ederiz’ gibi geri bildirimler de geliyor. ‘Niye İzmir’ diye soran çok oldu. Stratejik ve sürdürülebilirlik açısından bakanlara bunu rahatça anlatabiliyorum. Pozitif bakanlar da, ‘bekleyip görelim ne yapacaklar’ diyenler de var.

Neden İzmir’de Gaziemir’i seçtiniz, yer seçiminde nasıl bir strateji izlediniz ?

Bizim belirli kriterlerimiz vardı; büyüklük, lokasyon gibi. Gaziemir Sarnıç’taki arsa kriterlerimize uygunluğu açısından ön plana çıktı.

Sizin spor dünyasında da enteresan girişimleriniz var. Mesela dünyanın en güzel sahalarından biri Allinaz Arena. İzmir’de de Allinaz Arena gibi bir şey olacak mı, spora bir katkınız olacak mı?

Allianz Grubu’nun odağında spor var. Allianz Türkiye olarak bizler de gençlerin daha sağlıklı yetişmelerini sağlayacak bir projenin kurgusu içindeyiz şu an.

Genç girişimcilere yönelik ne mesaj verirsiniz?

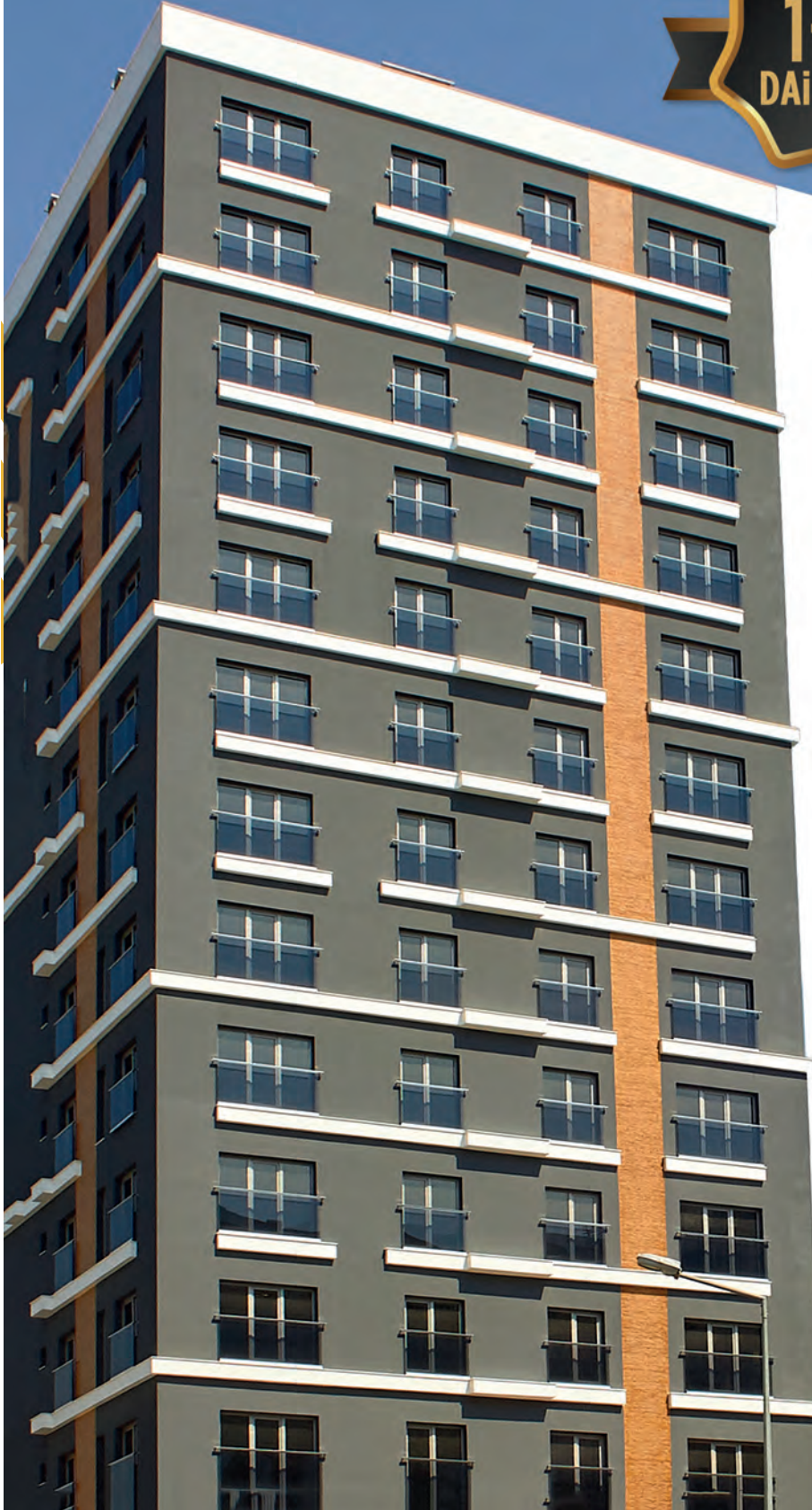
Benim her zaman verdiğim mesaj; konfor alınızdan çıkın ve yeniliklere açık olun. Gençler, girişimcilik diye bir kariyer alanı olabileceğini bilmeli. Bunu herkes her zaman görmüyor. Tabii ki yetenekli insanları kurum bünyesine almak istiyorum. Bir amacım da kurumu girişimci gibi sahiplenebilecek insanlardan oluşturmak, girişimcilik ruhunu kurumsal olarak yaratmak ve devam ettirmek. O yüzden ben her zaman ‘her yaptığınız işi girişimcilik ruhuyla yapın’ diyorum. ■

YELKEN REZİDANS

Karşıyaka'da size özel bir yaşam alanı!

1+1
DAİRELER

LANSMANA
ÖZEL
FİYATLAR



bilgi@yelkenrezidans.com

0 (232) 342 52 38

0 (232) 388 09 18



YELKENBİÇER
GRUP ŞİRKETLERİ

Protein açığını kapamanın çözümü olarak gösterilen beyaz et sektörünün gündeminde; yatırım ve ihracat var

'Hormon Tartışması'nı Bıraktılar, Büyümeye Odaklandılar

2025 yılında; piliç eti üretiminin 3,07 milyon tona, hindi eti üretiminin 130 bin tona, toplam kanatlı eti üretiminin ise 3,33 milyon tona ulaşması bekleniyor.

ARAŞTIRMA DOSYASI: SEDA GÖK

2050 yılına çok varmış gibi görünse de önümüzdeki 30 yıl içinde tavuk eti bambaşka bir öneme sahip olacak. Günümüzde 7.5 milyar insan yeterli ve sağlıklı beslenemiyor. 840 milyon kişi yetersiz beslenme nedeniyle fizyolojik açlık çekmekte. İnsan nüfusu hızla artmaya devam ediyor ve 2050 yılında 9.75 milyara ulaşmış olacak. Ekilebilir arazi varlığı çok fazla değişmeyecek, daha fazla su kaynağımız olmayacak. Ekilebilir toprak alanımızı 1.8 milyar hektarın üzerine çıkarmak çok mümkün görünmüyor.

Bu noktada **Tavuk Eti** üretimi protein ihtiyacının karşılanmasında büyük potansiyele sahip. Şu an dünya et ihtiyacının karşılanmasında en büyük pay; domuz ve tavuk eti üretimine ait. 320 milyon tonluk et üretiminin yüzde 72'si eşit payla tavuk ve domuz etinden sağlanmakta ve yakın gelecekte et üretiminde tavuk etinin payı yüzde 39-40 ile birinci sıraya yerleşeceği öngörülüyor.

Öte yandan insanların yüzde 70'den fazlası kentlerde yaşayacak. Tarım sektörü en önemli sera gazı atık potansiyeli olan üretim alanı. Tarım içinde hayvancılık en fazla paya sahip. Tarımsal faaliyetler su kaynaklarının yüzde 70'ini kullanıyor. Öte yandan ekilebilir alan ve su kaynakları sıkıntılı. En iyi yolun tavuk üretiminden geçeceği öngörülüyor. Çünkü tavuk eti üretimi dünya su ve yem kaynaklarını en ekonomik

kullanan ve sera gazı üretimi açısından en faydalı üretim sistemi olarak gıda üretimine katkıda bulunan bir yapıya sahip...

1 kilogram sığır eti üretmek için 6,5 kilogram yem ve 15,5 litre su kullanılırken, 1 kilogram piliç eti üretmek için sadece 1,6 kilogram yem ve 3,9 litre su harcanyor.

Öte yandan BM Gıda ve Tarım Örgütü (FAO), Uluslararası Tarımsal Kalkınma Fonu (IFAD) ve Dünya Gıda Programı (WFP) tarafından her sene yayınlanan "Dünyadaki Gıda Güvencesizliği Durumu" (SOFI 2015) Raporu'na göre dünyada 795 milyon kişi yetersiz besleniyor. Bu da Dünya nüfusunun yüzde 12,9 demek. Yani dünyada her 9 kişiden biri yetersiz besleniyor. 2015 yılında 5 yaş altı 5,9 milyon çocuk ölümü gerçekleşti ve yüzde 45'i yetersiz beslenme kaynaklı idi.

Dünya Sağlık Örgütü(WHO) verilerine göre; dengersiz beslenme 5 yaş altındaki 161 milyon çocuğu etkilemekte. Her yıl 11 milyon kişi açlık veya yetersiz beslenme yüzünden hayatını kaybetmekte. Yetersiz fiziksel aktivite ve dengersiz beslenmenin neden olduğu risk faktörleri küresel olarak hastalık ve sakatlık nedenlerinin yüzde10'unu oluşturmakta. Dünya nüfusundaki artış sürüyor. 2006 yılında 6,4 milyar olan dünya nüfusu 2016 yılında 7,3 milyarı geçti. Dünya



Sektör



RAKAMLARLA BEYAZ ET SEKTÖRÜ

Dünya ticaretinde 5., üretiminde 8. sıradayız.

Türkiye'de beyaz et pazarının büyüklüğü; 4.5 milyar dolar

Türkiye'de 2016 yılında piliç eti üretimi; 2 milyon 102 bin ton

2025 yılında piliç eti üretiminde Türkiye'nin hedefi; 3 milyon ton

2025 yılında toplam kanatlı et üretiminde Türkiye'nin hedefi; 3.33 milyon ton

İhracat yapılan ülke sayısı; 66

En fazla ihracat yapılan ülke; Irak

2016 toplam ihracatı; 330 bin ton-387 milyon dolar

2017 ihracat hedefi: 400 bin ton

Sektörün 2017 büyüme hedefi; yüzde 10

nüfusu 2050'de 9,73, 2100 de ise 11,21 milyar olacak. En fazla nüfus artışının Afrika kıtasında olması bekleniyor. Asya kıtasında ise Çin'e bağlı olarak gerileme söz konusu. Refahta iyileşmenin gerçekleşeceği varsılabilir, artan nüfusun beslenmesi ve özellikle dengeli beslenmesinin sağlanması geleceğin ana gündemi olacak.

Türkiye nüfusu ise 1950 yılında 21 milyon iken, 2016 yılında 79,8 milyona ulaştı. Türkiye'de de gelecek yıllarda nüfus artışı sürecek. 2050 yılında 93,5 milyon olması bekleniyor.

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE ÜRETİM VERİLERİ

Dünyada toplam et üretimi 2016 yılında 314 milyon ton olarak gerçekleşti. Bu üretimin 115,8 bin tonu kanatlı eti ve toplam üretimdeki payı yüzde 36,2. FAO'nun tahminlerine göre, 2025 yılında toplam et miktarı 357,5 bin tona ulaşırken kanatlı eti miktarı 131,3 bin ton ve yüzde 36,7 payla en fazla üretilen et konumuna geçecek.

Dünyada, 2000 yılında 68,7 milyon ton olan kanatlı eti üretimi yüzde 69 artışla 2016 yılında 115,8 milyon tona ulaştı. 2016 yılında kanatlı eti üretiminin yüzde

42,6'sını Amerika kıtası sağladı. Asya kıtası yüzde 34,2 ile ikinci sırada, Avrupa kıtası ise yüzde 17,5 ile üçüncü sırada yer aldı. Dünya tavuk eti üretiminde Amerika Birleşik Devletleri, Çin ve Brezilya açık ara önde. Bu üç ülke dünya üretiminin yüzde 41,7'sini gerçekleştirdi. Türkiye ise 8. sırada yer almakta ve Dünya üretiminden yüzde 2 pay alıyor.

Bünyesinde 29 üye firma bulunan ve Türkiye'nin toplam kanatlı eti ile kuluçkalık yumurta ve civciv üretiminin yaklaşık yüzde 94'ünü karşılayan BESDBİR'in verilerine göre; Türkiye'deki kanatlı eti üretiminin çok hızlı bir artış gösterdiğini görüyoruz. 1990 yılında 217 bin ton olan üretim 2014 yılında 2,1 milyon tona çıktı. Kanatlı eti üretimi 1990-2016 yılları arasında 10,2 kat, 2000-2016 yılları arasında 2,8 kat arttığı görülüyor.

Benzer durum piliç eti için de geçerli. 1990 yılında 163 bin ton olan üretim 2016 yılında 1,96 milyon tona çıktı. Piliç eti üretimi 1990-2016 yılları arasında 12 kat, 2000-2016 yılları arasında 3 kat arttığı görülüyor.

Sektörün uyguladığı başarılı entegrasyon modeli, hedeflerine ulaşmada önemli rol oynuyor. Sektördeki entegre firmalar,



damızlık, kuluçkahane, yem fabrikası ve kesimhane tesislerine ve güçlü pazarlama organizasyonuna sahip. Üretim zincirindeki halkaların tümü entegrasyonlar tarafından kontrol edilir konumda. Entegre firmalar güçlü bir yapıya sahip olup, dünyadaki teknolojik gelişmeleri çok yakından izlemekte ve süratle uygulamaya koyabilmekte.

Entegre firmaların sahip olduğu tesislerin birçoğu ise, diğer ülkelere göre daha yeni ve daha ileri teknolojinin kullanıldığı tesislerdir. Üretim; entegre firmaların Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı uzmanları tarafından sürekli denetlenen tesislerinde, damızlık kümeslerinden kuluçkahaneye, hammadde üreticisinden yem fabrikasına, çiftliklerden kesimhaneye, kesimhaneden marketteki buzdolabına kadar ki tüm süreçlerde "Gıda Güvenliği" ilkelerine uygun olarak, uluslararası normlar çerçevesinde gerçekleştirilmekte. Türkiye'de hindi eti üretimi ise düşük seyretmekte ve istikrarsız bir görüntü veriyor. Hindi eti üretimi 2000-2016 yılları arasında 2,2 kat arttı. 2000 yılında 23,3 bin ton olan üretim 2016 yılında 50,5 bin tona çıktı. Hindi eti sektörü de piliç etinde olduğu gibi entegrasyon modeli ile üretimlerini gerçekleştiriyorlar. Türkiye'de kanatlı eti üretiminde yüzde 93 ile en büyük payı piliç eti alıyor.

2025 yılında; piliç eti üretiminin 3,07 milyon tona, hindi eti üretiminin 130 bin tona, toplam kanatlı eti üretiminin ise 3,33 milyon tona ulaşması bekleniyor.

KİŞİ BAŞINA ET TÜKETİMİMİZ HALA DÜŞÜK

Dünyada gelişmişliğin göstergelerinden birisi de kişi başına hayvansal ürün tüketimi... Türkiye kişi başına

et tüketimi Dünya ortalamasının altında kalıyor. Müslüman ülke olmamız nedeniyle domuz eti tüketiminin olmaması en önemli etken. Oysa gerek kişi başına büyükbaş hayvan eti, gerekse kanatlı eti tüketimi dünya ortalamasının üzerinde. Sektör, domuz etinden kaynaklanan açığı kapatmaya talip oldu ve bunu sağlamak için de her türlü çabayı gösterdi. Sektörün hedefi kısa bir süre içerisinde Dünya ortalamasının üzerine çıkmak. Kanatlı eti tüketiminde sağlanan sürekli artış, bu çabaların meyvesi olarak değerlendiriliyor.

2025 yılında Türkiye kişi başına et tüketiminin özellikle kanatlı etindeki artışa bağlı olarak Dünya ortalamasının üstüne çıkacağını tahmin ediliyor. Hedeflenen tüketim rakamlarına ulaşabilmek için, tüketiciyi eğitici ve yönlendirici çalışmalara da özel önem veriliyor.

DÜNYA TİCARETİNDE 5. SIRADAYIZ

Türkiye kişi başına kanatlı eti tüketiminde en büyük payı 23 kilogram ile piliç eti alıyor. Dünya piliç eti ihracat durumuna baktığımızda, Brezilya ve Amerika Birleşik Devletleri'nin en büyük iki ihracatçı ülke olma özelliklerini sürdürdüklerini görüyoruz. Türkiye dünya piliç eti ticaretinde 5. sırada yer alıyor.

Türkiye kanatlı eti ihracatında 2008 yılından itibaren önemli artışlar gösterdi. 2014 yılında Dünya ticaretinde yüzde 3,4 lük paya ulaştı. 2015 ve 2016 yıllarında gerileyerek payımız yüzde 2,6 ya düştü. 2016 yılında miktar olarak yüzde 6,2 parasal olarak ise yüzde 17,9 azalma oldu.



66 ÜLKEYE İHRACAT

2016 yılında 66 ülkeye ihracat gerçekleştirildi. En fazla ihracat yaptığımız ülke ise Irak. Mevcut pazarları büyütmeye ve yeni pazarlara girme çalışmaları ise sürüyor. Avrupa Birliği, 20 yılı aşkın süredir hedef pazarımız ve özellikle 2003 yılından itibaren yoğun çaba sarf etti.

Ancak bu birliğe ihracatla ilgili yasal izinler bir türlü tamamlanamadı.

AB'nin ithalat yaptığı ülkelerle Türkiye karşılaştırıldığında; onlardan geri olunmadığı, hatta bazılarında çok daha iyi konumda olduğumuz görülüyor. Buna rağmen AB'nin kapılarını kapalı tutmasını siyasi olarak yorumlanıyor. Öte yandan sattığımız tavukayaklarının büyük kısmı Çin'e gidiyor, ama Çin ile ticaret yapamıyoruz. Aracılar ve ilave nakliye nedeniyle 2016 yılında ülkemizin ekonomik kaybı 14 milyon USD. Benzer kayıp Çin için de söz konusu.

BÖLGESELLEŞTİRMEYE TAM DESTEK

Yıllardır uygulanmaya alınması beklenen bölgeselleştirme çalışmaları Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından tamamlandı ve uygulamaya alındı. Bu yeni düzenleme ile Türkiye 81 bölgeye ayrıldı. Özellikle Iraklı yetkililerin 'Bölgeselleştirme' konusunda Türkiye'ye verecekleri destek çok önemli olarak gösteriliyor.

SEKTÖRÜN SORUNLARI

Sektörün en önemli girdisi; yem... Yem hammaddesi temininde yaşanacak her sorun, hedeften büyük oranda sapmaya, aynı zamanda maliyetlerin artmasına neden oluyor. Bu da sektörün ihracatta rekabetçi olmasını zorlaştıracak bir unsur olarak dikkat çekiyor.

Sektörde yem hammaddesi temininde sorun yaşanmamasına özen gösterilmesi birinci öncelik olarak sıralanıyor. TMO, sektörün en büyük destekçisi konumunda. Ancak karma yem sektörü, maalesef hammadde ihtiyacının yüzde 40'ından fazlasını ithal etmek zorunda kalıyor.

Sektör temsilcileri, karma yem hammaddesi konusunun Bakanlığın koordinasyonunda ilgili kuruluşlar ve karma yem üreticilerinin katılacağı bir Çalıştay'da tartışılması, üretim ve ithalat politikalarının belirlenmesi ve uygulanmasını öneriyor. Sektörün kanaat önderleri, ayrıca çoğu zaman ithalatta ilgili alınan kararların geç kaldığını ve yarar sağlamadığını anlatıyorlar.

TÜRKİYE'DE AMBALAJsiz KANATLI ETİ SATIŞI YASAK

Ambalajlı satış, hem kesimhane sonrası oluşabilecek riskleri en aza indiriyor, hem de izlenebilirliğe büyük katkı sağlıyor. Sektör ambalajlı üretim konusunda gerekli yatırımları yapmış durumda. Son yıllarda, dünyada da kanatlı ürünlerinin ambalajlı satılması konusu gündemde yerini aldı.

Öte yandan Türkiye'de mekanik ayrılmış etlerin kullanımı yasak. Sektör temsilcileri, gıda açığı olan dünyamızda, atıkları tekrar nasıl insan gıdasına dönüştürürüz çalışmalarını sürerken, insan gıdasını atık yapan çok yanlış bir uygulama içerisinde bulunduğunu ifade ediyorlar.

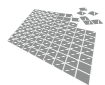


MEDMAR CITY LIFE

> MaviBahçe <



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



MEDMAR Stone Inc.
SWEDEN | TURKEY | DENMARK



“FAS PAZARININ ÖNÜNDE ENGEL KALMADI”

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakan Yardımcısı Mehmet Daniş, ihracatta ürün çeşidi ve miktarını arttırmak gerektiğini söyledi. Daniş, “Kuzey Irak pazarında başarılı şekilde yol alıyoruz. Suudi Arabistan’a ihracatımız devam etmekte. Orada payımızı daha da arttırabilir miyiz diye çalışma yapıyoruz. Ayrıca Fas pazarına yönelik çalışmalarımız var. Buraya yönelik ihracatın önünde engel kalmamıştır” dedi.

Beyaz et üretiminde Türkiye’nin iyi konumda olduğunu ancak aynı sürecin pazarlama konusunda da olması gerektiğini söyleyen Daniş, “Bu konuda daha fazla çalışmalıyız. Bakanlık olarak 6 tane farklı ülkelere yönelik iş forumu yaptık. Bu iş forumlarında beyaz et sektöründen ciddi bir talep olduğunu gördük” dedi.

Beyaz et sektöründe yenileme yatırımlarına ağırlık verilmesinin önemine vurgu yapan Daniş, “Geçtiğimiz yıl sektörde özellikle yeni yatırımdan çok yenileme yatırımlarına odaklanılması gerekiyor. Ayrıca kaz ve hindi üretimini arttırmak gerektiğini gördük. Beyaz et tüketimini ne kadar arttırsak, kırmızı ete baskı azalacaktır” diye konuştu.

Bilim insanlarının tavuk eti konusunda açıklama yaparken daha dikkatli olmasını da isteyen Daniş, “Biz daha iyi buluşlar bekliyoruz. Ekranın cazibesi ile bilimsel olmayan bilgi ile karşı karşıyız” dedi. Dünya genelinde 12 milyon ton ve 35 milyon dolar değerinde beyaz et pazarı olduğunu anlatan Daniş, antibiyotik kullanımı konusunda, kamuoyunun bilinçlenmesi için daha fazla çalışılması gerektiğini kaydetti. Daniş, “Bu konuda hep beraber üzerimize düşen görevler var. Kafa karışıklığına neden olan açıklamaları gidermeliyiz” diye konuştu.

Dünyada emsali olmayan bu yasağın en kısa zamanda kaldırılmasını bekleyen sektör temsilcileri, "Bunu hem sektör, hem tüketiciler hem de ülke ekonomisi için gerekli görüyoruz. Biyogüvenlik Kanunu ve ona bağlı yasal düzenlemeler nedeniyle hammadde ithalatında zaman zaman sıkıntılar yaşanmaktadır. Biyogüvenlik Kanunu'nda ve ilgili diğer yasal düzenlemelerde gerekli düzeltmeler yapılması ve AB'ne uyumlu hale getirilmesinin gerekliliğine her kesim inanmış durumda" mesajını veriyorlar.

TÜRKİYE, 2016 YILINDA TOPLAM 2 MİLYON 102 BİN TON KANATLI ETİ ÜRETTİ

Dünya piliç eti ticaretinde 5'nci sırada yer alan Türkiye, 2016 yılında toplam 2 milyon 102 bin ton kanatlı eti üretti. Türkiye, geçtiğimiz yıl 66 ülkeye 387 milyon dolar değerinde 336 bin 931 ton kanatlı eti ihracatı gerçekleştirdi. En çok ihracat yapılan ülke Irak olurken, kişi başına düşen et tüketimi bir önceki yıla göre 1 kilogram artış ile kanatlı et tüketimi 23.4 kilograma yükseldi.

Beyaz Et Sanayicileri ve Damızlıkçıları Birliği Derneği(BESD-BİR), dünyanın en büyük 8'inci tavuk üreticisi Türkiye'nin kanatlı eti üretiminin 1990-2016 yılları arasında 10,2 kat, 2000-2016 yılları arasında 2,8 kat arttığını açıkladı.

TÜRKİYE, 2025 YILINDA KİŞİ BAŞINA DÜŞEN ET TÜKETİMİNİ DÜNYA ORTALAMASININ ÜZERİNE ÇIKARMAYI HEDEFLİYOR

BESD-BİR Başkanı Dr. Sait Koca, YARIN Dergisi'ne yaptığı değerlendirmede "Dünyada gelişmişliğin göstergelerinden birisi de kişi başına hayvansal ürün tüketimidir. Kanatlı eti sektörü olarak domuz etinden kaynaklanan açığı kapatmaya talip olduk. 2025 yılında Türkiye'nin et tüketiminin 48,7 kilograma yükselmesini hedefliyoruz. Böylelikle dünya ortalaması domuz eti tüketimine rağmen 43,9 kilogram ile Türkiye'nin gerisinde kalacak" dedi.



BESD-BİR Başkanı Dr. Sait KOCA

Dünya genelinde yaşanmakta olan tüm olumsuz koşullara rağmen kanatlı et sektörünün, üretimini ve ürün miktarı olarak ihracat payını arttırmayı başardığını ifade eden Koca, "Dünya piliç eti ticaretinde 5'nci sırada yer alan Türkiye, kanatlı eti ihracatında 2008 yılından bu yana önemli artışlar kaydetti. 2014 yılında Dünya ticaretinde yüzde 3,4'lük paya ulaştı. Pek çok sektörün hayatta kalma mücadelesi verdiği 2015 ve 2016 yıllarında kanatlı et üreticileri olarak yatırım yapmaya devam ederek mevcudu korumaya odaklandık ve bunu büyük ölçüde başardık.

Bu dönemde ihracat payımız yüzde 2,6 geriledi. 2016 yılında miktar olarak yüzde 6,2 parasal olarak ise yüzde 17,9 azalma yaşandı. Ancak, geriye dönüp baktığımızda Türkiye'deki kanatlı eti üretiminin çok hızlı bir artış gösterdiğini görüyoruz. 1990 yılında 217 bin ton olan üretim 2014 yılında 2,1 milyon tona çıkmıştır. Kanatlı eti üretimi 1990-2016 yılları arasında 10,2 kat, 2000-2016 yılları arasında 2,8 kat artmıştır.

Benzer durum piliç eti için de geçerlidir. 1990 yılında 163 bin ton olan üretim 2016 yılında 1,96 milyon tona çıkmıştır. Piliç eti üretimi 1990-2016 yılları arasında 12 kat, 2000-2016 yılları arasında 3 kat artmıştır. Kanatlı sektörü olarak 2017 yılından umutluyuz. Önümüzdeki dönemde yatırımlarla büyümeye, istihdam yaratmaya ve ülke ekonomimize katkı sağlamaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Dünya Et Üretimi, milyon ton							
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2025
Büyükbaş Hayvan Eti	67,3	67,0	68,0	68,8	67,6	67,8	77,8
Kanatlı Eti	102,1	105,4	108,6	111,0	114,8	115,8	131,3
Domuz Eti	109,0	112,4	115,0	116,9	117,2	116,5	131,0
Küçükbaş Hayvan Eti	13,5	13,7	13,9	13,9	14,0	14,1	17,4
Toplam Et Üretimi	291,9	298,5	305,5	309,8	313,6	314,2	357,5

Food Outlook - October 2016

<http://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/data/oecd-agriculture-statistics-agr-data-en>

Dünyada kanatlı eti üretimi diğer etlere oranla daha fazla artarak, 2025 yılında en fazla üretilen konuma geçecektir.



BEYAZ ET İHRACATI YÜZDE 24 ARTTI

Beyaz et sektörünün ihracatı miktar olarak bu yılın ilk dört ayda yüzde 24 artarken, değer artışı yüzde 44'ü buldu. BESD-BİR Başkanı Sait Koca, sektörün ilk dört aylık performansına ilişkin de değerlendirmelerde bulundu. "Beyaz et sektöründe ilk dört aylık verilere göre ihracatımız yüzde 24 arttı. İhracat 2015 yılında kuş gribi nedeniyle ciddi oranda azalmıştı. Bu azalma 2016'da da devam etmişti.

Bu yıl toparlanma yılı diyoruz. En önemlisi de parasal olarak yüzde 44'lük bir artış var" diye konuşan Koca, Türkiye İstatistik Kurumu'nun(TÜİK) son üç aylık verilerine göre tavuk eti üretiminde yüzde 7,3 büyüme olduğunu anımsattı.

Sait Koca, Yarn Dergisi'ne sektörü değerlendirdi



“BAKANLIK, AB'YE BEYAZ ET İHRACATINI ASKIYA ALIRSA SONUNA KADAR DESTEKLERİZ”

20 yıldır hedef pazar olan Avrupa Birliği'ne ihracatla ilgili yasal izinlerin bir türlü tamamlanmadığına dikkat çeken Koca, "AB'nin ithalat yaptığı ülkelerle Türkiye'yi karşılaştırdığımızda; onlardan geri olmadığımızı, hatta bazılarında çok daha iyi olduğumuzu biliyoruz. AB'nin tutumunun siyasi olarak yorumluyoruz. Bakanlığımızın AB'ye ihracat konusunu askıya almaya karar vermesi yanlış olmayacaktır. Sektör olarak biz de böyle bir kararın arkasında oluruz, destekleriz" dedi.

Koca, ayrıca sektörün yıllardır uygulanmaya alınmasını beklediği "Bölgeselleştirme" çalışmalarının Tarım Bakanlığı tarafından tamamlanmasını memnuniyet verici bulduklarını sözlerine ekledi.

“AVRUPA'NIN BİZDEN ÖĞRENECEK ÇOK ŞEYİ VAR!”

Türkiye'nin beyaz et üretimi konusunda bilgi ve teknolojik altyapı açısından dünya ve Avrupa'ya örnek olacak seviyeye geldiğini belirten Koca, bu konuda "Avrupa'nın bizden öğreneceği çok şey var!" dedi. "Gezen tavuk, kapalı tavuk" tartışmasına yönelik değerlendirmelerde bulunan Koca, her ikisi arasında lezzet veya besin değeri olarak hiçbir fark olmadığını belirtti. Koca, asıl tartışılması gerekeninin kapalı ve açık alan farkı olduğunun altını çizerek "Sağlıklı olması açısından bizim hayvanlar hep kontrol altındadır. Zamanında aşısı yapılır. Hasta olursa tedavi edilir. Tavuğun gezmiş olması besin değeri olarak bir artı değer getiriyor.

Ama hijyen açısından soru işareti var, nerede geziyor, neye bulaşıyor, bilemiyorsunuz. Kuş gribi olaylarının çıkma kaynağı hep bu açıktaki hayvanlar. Kuş gribi kümese geldiğinde üçüncü güne hayvan kalmıyor hepsi ölüyor. Tüketicieye ulaştırılacak hayvan kalmıyor, üreticiyi de tamamen bitiriyor. Tavukçuluğun en hassas konusunun biyogüvenlik olduğunu düşünüyoruz. Sektör olarak biyogüvenlik eğitimlerine 25 yıl önce başladık. Bizim kümeslerimize hastalığın girmemesi için her türlü önlemi alıyoruz. Avrupa'nın bizden öğreneceği çok şey var" dedi.

GÜNDE 25 NOKTADA KONTROL

Tavuk eti konusunda bilimsel gerçeklere dayanmayan bilgi kirliliğine dikkat çeken Koca, üretim esnasında günlük 25 noktada kontrol sürecinin yaşandığına dikkat çekti. Koca, "Kanatlı eti, Türkiye'deki gıdalar içerisinde en sağlıklı gıdalardan birisidir. Bu kadar iddialı konuşabiliyorum. Çünkü biz üretimin her aşamasını bilen bir sektörüz. Üretim her aşaması bizim kontrolümüzde. Civciv üretiminden, anne babadan, kuluçkalık yumurta üretiminden hatta anne babanın anne babasının üretiminden başlayarak pazara kadar takip eden bir zincirimiz var. 'Tavuk eti sağlıklı mı değil mi?' tartışması konusunda hiçbir tereddüdünüz olmasın. Söylediğim gibi tavuk eti en sağlıklı gıdalardan biri" dedi.

KÖY TAVUĞU YANILGISI

Piyasada köy tavuğu olarak satılan ürünlerin yüzde 95'inin köy tavuğu olmadığını, organik tavukta da durumun pek farklı olmadığını altını çizen Koca, bu konuda şu bilgileri verdi: "Köy tavuğu olarak satılan tavukların büyük



HEDEF 400 BİN TON ÜRETİM

Geçen yıl ihracatın 330 bin ton olarak gerçekleştiğini kaydeden Koca, "Bu yıl 400 bin tona yaklaşacağız. 2014 yılında bu rakam 440 bin tondtu. Önümüzdeki yıl da 2014 yılı rakamını geçmeyi hedefliyoruz" dedi. Koca, kuş gribi nedeniyle ciddi pazarlar kaybettiklerini ancak Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın bölgeselleşme konusunda da yasal düzenlemeleri tamamladığını ve bunun sektör için önemli olduğunu kaydederek, 81 bölgeye ayrılan Türkiye'nin herhangi bir ilinde olumsuzluk yaşandığı zaman sadece o kente yasak getirilerek genel ihracatta sıkıntı yaşanmasının önüne geçildiğini ifade etti.

çoğunluğu, verimini doldurduktan sonra kesime giden yumurta tavukları. Kart tavuk da diyebilirsiniz. Ambalaja girip güvenilir kontrollerinin yapılmış olması lazım. Gerçek manada organik, doğal ya da köy tavuğu talep ediliyorsa ve bunu talep eden müşteri de varsa biz de üretiriz, o da bir üretim modelidir. Ama artık bu kadar üretimi bu modelle üretmemiz mümkün değil. Kişi başına 23 kilogram tüketimden bahsediyoruz. Bu günde 4-5 milyon arası hayvan kesimi demektir."

HORMONLU ELEŞTİRİSİNE NET CEVAP

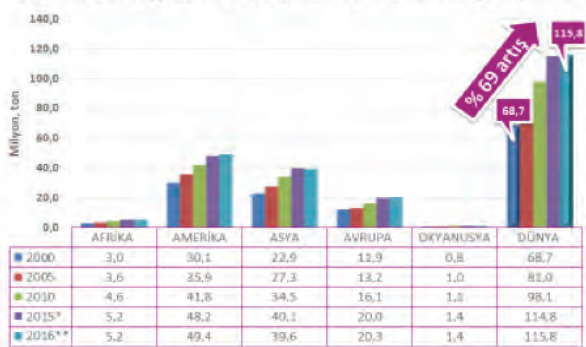
Antibiyotik ve hormon kullanımına yönelik de bilgi veren Koca, dünyada ticari kullanım amaçlı hormon üretiminin olmadığını söyledi. Koca, "Birileri söylüyor ama kesinlikle

yok. Bir ürünü niye kullanırsınız? 10 kuruş harcama yapar ve 11 kuruş almaya bakarsınız. Hormonla 10 kuruş harcarsanız 8 kuruşluk gelir elde edersiniz. Soruyorum siz üretici olsanız kullanır mısınız?" dedi.

Türkiye'de son 10 yılda yemde tüm antibiyotiklerin yasaklandığını ve kullanılmadığını söyleyen Koca, sektör olarak ilaç olarak kullanılan antibiyotiği dahi kullandırmamaya çalıştıklarını ifade etti. Koca, "Dünya'da antibiyotikli yem yapımı azalıyor.

Ama bu bizi ve AB'yi hiç alakadar etmiyor. Biz de zaten yasak. ABD, Brezilya'da serbest olmasına rağmen onlar da azaltıyorlar" dedi.

Anakalara göre Dünya Kanatlı Eti Üretimi (Milyon Ton)



*1 Yaklaşık, **2 Tahmin
Food Outlook - October 2016
http://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/data/oecd-agriculture-statistics_agr-data-en

Seçilmiş Bazı Ülkelerdeki Piliç Eti Üretimi, ayak hariç, bin ton

	2012	2013	2014	2015	2016
AMERİKA BİR. DEV.	16.621	16.976	17.306	17.971	18.283
BREZİLYA	12.645	12.308	12.692	13.146	13.605
ÇİN	13.700	13.350	13.000	13.400	12.700
AVRUPA BİRLİĞİ	9.660	10.050	10.450	10.810	11.070
HİNDİSTAN	3.160	3.450	3.725	3.900	4.200
RUSYA	2.830	3.010	3.260	3.600	3.750
MEKSİKA	2.958	2.907	3.025	3.175	3.270
ARJANTİN	2.014	2.060	2.050	2.080	2.100
TÜRKİYE	1.723	1.758	1.894	1.909	1.900
TAYLAND	1.550	1.500	1.570	1.700	1.780
ENDONEZYA	1.540	1.550	1.565	1.625	1.640
DİĞERLERİ	14.866	15.480	16.018	15.378	15.250
DÜNYA	83.267	84.399	86.555	88.694	89.548

USDA October 2016, Livestock and Poultry, World Markets and Trade

Dünyada en fazla piliç eti üreten ülkeler ABD, Brezilya ve Çin'dir. Piliç eti üretiminde dünyada 8. sıradayız.

BEYAZ ETÇİNİN GÖZÜ SUUDİ ARABİSTAN'DA

Türkiye'deki beyaz et pazarının 4.5 milyar dolarlık büyüklüğe sahip olduğuna değinen Koca, bu yıl ihracatta bir önceki yıla göre miktar olarak yüzde 10; değer olarak ise yüzde 15 oranında artış öngördüklerini söyledi. Geçen yılı 387 milyon dolar ihracat ile kapattıklarını hatırlatan Koca, öncelikli hedef pazarın Suudi Arabistan olduğunu söyledi. Bu konuda ilgili Bakanlıklarda çalışmaların sürdüğünü hatırlatan Koca, "Suudi Arabistan yılda 1 milyon 300 ton beyaz et ithalatı yapıyor. Biz; bu ülkeye sadece 15 bin ton ihracat yapıyoruz. Bu yıl adım adım gideceğiz ama 2018 yılından sonra ihracat rakamlarının artacağını öngörüyoruz" dedi.

Yabancı sermayenin sektöre ilgisine yönelik ise "Gelsinler, hoş gelsinler, piyasaya kan katarlar. Ama Türkiye'de işin zahmetli olduğunu biliyorlar" diyen Sait Koca, ana giderleri olan yem konusunda dışa bağımlı olduklarını ve kurdaki yükselişin pazardaki oyuncuları zorladığını söyledi. Koca, "Türkiye'de sektör büyüyor. Büyürken sancılar olabiliyor. Bu da bazı firmalarımızda sıkıntılara neden olabiliyor. Sektörden ayrılabilirler. Sıkıntıya düşen bir firma uygun fiyatlarla tesisini satabiliyor. Sektördeki cazibe oradan oluşmuş olabilir. Ama bizim sektörümüz kar marjlarının yüksek olduğu bir sektör değil. Sektörün tam entegre üretim yapması önemli" diye konuştu.



CLUB 35 | CESME

LUXURY SUITES & EXCLUSIVE LIFESTYLE

Medicusspa Health Club konseptini Türkiye'de ilk kez Çeşme Ayasaranda Koyu'nda hayata geçiriyor ve merkezine sağlığı, entegre tıpi taşıyarak sizlere Fizyoterapi, Kriyo Terapi, Ozon Terapi, Akupunktur ve Detox imkanlarını 1200m²lik sağlık kulübünde sunuyor.

LANSMANA ÖZEL

12%0 | **36AY**
AY FAİZ | **TAKSİT**

SEÇENEKLERİYLE ÇEŞME'DE REZİDANS SAHİBİ OLUN

1+1, 2+1, 3+1 REZİDANSLAR

 **estilocesme**

 **villagio**
CESME



0232 502 32 62
www.cotuzbes.com

  
/clubotuzbes

BALIK VE SEBZE FİYATLARINDAKİ ARTIŞ, BEYAZ ETE YARADI

Kanatlı sektörü, beklentilerin üzerinde bir yılı geride bıraktı. Sektör, özellikle yılın son çeyreğinde iç pazarda balık ve okul sezonunun açılması, Kurban Bayramı'na rağmen ihracatta gerek talep gerekse döviz kurundaki artışa bağlı olarak yılı kar ile kapattı.

"2016 kanatlı sektöründe bereketli bir yıldır" diyen Erpiliç Genel Müdürü Mustafa Ericek, bu yılın ilk 4 aylık döneminde de talebin iyi olduğunu belirtti. Balığın bu sezon fazla olmaması ve sebze fiyatlarının yüksek olmasının tüketiciyi tavuk etine daha fazla yönlendirdiğini ifade eden Ericek, "Ocak ve Şubat ayı iyi geçti. İhracat talebi de iç pazardaki talepte yüksekti. Burada balık çok fazla çıkmadı. Sebze fiyatlarının yüksek olması tüketiciyi tavuk etine biraz daha yönlendirdi" dedi. Geçtiğimiz yılı kanatlı sektörü açısından değerlendiren Ericek, bu konuda "Kanatlı sektörü açısından karlı ve iyi bir yılı geride bıraktık. Beklentilerin üzerinde bir yıl idi. Özellikle geçen yılın son çeyreğinde balık sezonunun açılması, okul sezonunun açılması ile Kurban Bayramı olmasına rağmen bu süreci ihracattan gelen talep ve döviz kurundaki artışa bağlı olarak karlı kapattık. 2016 yılında bir önceki yıla göre üretim kapasitemiz kısıtlandı. 2016 yılında üretim kapasitemiz düştü ancak döviz kurları arttı ve ihracat attı. Bu sayede daha karlı bir yıl oldu. İç pazar daha dinamikti. 2016 yılını 300 milyon dolarlık bir ihracat ile kapattık" diye konuştu.



İLK HEDEF; IRAK

Kanatlı sektörü olarak ton başına daha karlı olan pazarlara yöneldiklerine değinen Ericek, bu kapsamda önceliklerinin Irak olduğunu kaydetti. Sektörün Suudi Arabistan, Türk Cumhuriyetleri, Afrika, Suriye ve Libya pazarına da odaklandığını vurgulayan Ericek, Rusya pazarında ise bir gelişme yaşanmadığını belirtti. Ericek, bu pazarlara ilişkin tespitleri şöyle anlattı: "Rusya'da bir gelişme yok. Zaten Rusya bizim için niteliksiz bir Pazar. Çünkü burada tonu 250 dolar olan

düşük fiyatlı kıyma talebi gerçeği var. Onun için Rusya pazarı bizim için önemli değil. Bizim için öncelikle Irak pazarı önemli. Hedef ülkelerdeki duruma baktığımızda, bütün piliç ve parça ürünler satıyoruz. 1400 dolara tonunun satıyoruz."

KİŞİ BAŞINA 20 KİLOGRAM TAVUK, 600 GRAM HİNDİ ETİ TÜKETİYORUZ

Türkiye'deki tüketim alışkanlıkları ve pazarı bekleyen gelişmeler hakkında da bilgi veren Ericek, şunları söyledi: "Tavukçuluk sektöründe karlılık ile yatırımlar olacak. Bizim altyapımız uygun. Devletin verdiği destekler ile kümes sayılarımız ciddi arttı. Entegre firmaların yatırım kararları var. Bizim de şirket olarak bu konuda bir yatırım planımız var.

Bu yıl talebi göreceğiz. Önümüzdeki yıl yatırım yapılacak. Kapasite artışına yönelik olacak. Ayrıca Erpiliç olarak Bolca Hindi'yi satın alma sürecimiz oldu. Hisse devrini yapıyoruz, Rekabet Kurumundan da iznimiz çıktı. Kanatlı sektöründe talebin hem tavukta hem hindi de artacağını düşünüyoruz. Çünkü kişi başına 20 kilogram tavuk buna karşılık 600 gram hindi eti tüketimimiz var. Tüketim artacak.

Ayrıca Banvit, Brezilyalı merkezli BRF tarafından satın alındı. Bu sektöre olan güvenin bir göstergesidir. Hem iç hem çevre bölgelere olan ihracat artışı öngörüyoruz. Bizim ciddi anlamda Türkiye olarak kanatlı sektöründe kapasite artırma gücümüz var. Bu potansiyel de var." Sektöre yönelik desteklerin artması gerektiğine değinen Ericek, katma değerli ürün ihracatına dikkat çekti. Ericek, "İç pazarda kanat ve but odaklı talep var. Bunları iyi fiyata iç pazarda satıyoruz. Biz daha çok Fileto göğüs ve bütün piliç ağırlıklı bir ihracatımız var. Bunda rekabetçi oluyoruz" dedi.





“DÜNYANIN SON 8000 YILDA TÜKETTİĞİ KADAR GIDAYI ÖNÜMÜZDEKİ 40 YILDA TÜKETECEĞİZ”

Günümüzde mevcut 7.5 milyar nüfusun yeterli ve sağlıklı beslenemediğini söyleyen Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Zootekni Bölümü Prof. Dr. Necmettin Ceylan ise “Günümüzde dünya genelinde 840 milyon kişi yetersiz beslenme nedeniyle fizyolojik açlık çekmekte. Her yıl 5 yaşından küçük 6 milyon çocuk aynı nedenle hayatını kaybediyor. Her yıl açlık veya yetersiz beslenme yüzünden hayatını kaybeden kişi sayısı ise 11 milyon. Alarm zilleri çalıyor. Rakamlar çok ciddi” dedi. İnsanların yüzde 70’den fazlasının kentlerde yaşayacağını ve dünyanın son 8000 yılda tükettiği kadar gıdayı önümüzdeki 40 yılda tüketeceğimizin altını çizen Ceylan, “Gıda ihtiyacının karşılanabilmesi için ürettiğimiz 3 kat fazlası gıda üretimine ihtiyaç olacak. Bu artışın 2.5 katı bilim, teknoloji ve yeni araştırmalardan sağlanacak gelişme ve iyileşmelerle mümkün olacak” dedi.

ET ÜRETİMİNDE TAVUK ETİNİN PAYI, YAKIN GELECEKTE BİRİNCİ SIRAYA YERLEŞECEK

Tavuk eti üretimi protein ihtiyacının, et ihtiyacının karşılanması bakımından en büyük potansiyele sahip olacağını belirten Ceylan, “Şu an dünya et ihtiyacının karşılanmasında en büyük pay domuz ve tavuk eti üretimine aittir.

320 milyon tonluk et üretiminin yüzde 72’si eşit payla tavuk ve domuz etinden sağlanmaktadır ve yakın gelecekte et üretiminde tavuk etinin payı yüzde 39-40 olacak ve birinci sıraya yerleşecektir” dedi.

DÜNYADA HER 9 KİŞİDEN 1’İ YETERSİZ BESLENİYOR

Sağlıklı beslenmenin yememekten değil, yeterli ve dengeli yemekten geçtiğine vurgu yapan Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Halk Sağlığı Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Prof.

Türkiye Kanatlı Eti Üretimi (Ton)

	Piliç Eti	Hindi Eti	Köy ve Yum. Tavukları, Diğer Kanatlı Eti	Toplam
1990	162.569	500	54.190	217.259
1995	313.154	2.646	51.739	367.539
2000	662.096	23.265	57.021	742.382
2005	978.400	53.530	52.850	1.084.780
2010	1.419.000	33.000	62.000	1.514.000
2011	1.645.000	31.100	72.000	1.748.100
2012	1.716.000	45.200	80.000	1.841.200
2013	1.790.000	43.800	87.000	1.920.800
2014	1.946.000	52.800	94.000	2.092.800
2015	1.974.000	55.500	81.400	2.110.900
2016	1.958.000	50.500	93.500	2.102.000

Kaynak: BESD-BİR

Türkiye’de Kişi Başına Kanatlı Eti Tüketimi (kg)

	Piliç Eti	Hindi Eti	Köy ve Yum. Tavukları, Diğer Kanatlı Eti	Toplam
1990	2,87	0,01	0,78	3,66
1995	5,02	0,04	0,83	5,89
2000	9,74	0,34	0,84	10,92
2005	13,61	0,74	0,76	15,10
2010	17,82	0,43	0,71	18,96
2011	19,50	0,39	0,68	20,57
2012	19,28	0,55	0,63	20,46
2013	19,33	0,48	0,63	20,45
2014	20,75	0,57	0,66	21,98
2015	21,06	0,63	0,58	22,27
2016	21,94	0,56	0,74	23,24

Kaynak: BESD-BİR

Türkiye kanatlı eti tüketiminde en büyük payı piliç eti almaktadır.



Dr. Recep Akdur da dünyada her yıl ortalama 53 milyon insanın öldüğünü; bunun 31 milyonunun ise beslenme ile ilişkili olduğunu açıkladı. Akdur, "Bu 31 milyonun 20 milyonu fazla beslenme sonucu hayatını kaybetmekte.

11 milyonu ise yeterince beslenememekle ilgili. Yani dünyada 9 kişiden 1'nin yetersiz beslendiğini söyleyebiliriz" dedi.

Ulusal kalkınmanın önündeki en önemli engellerden birinin sağlıklı ve yetersiz beslenme olduğuna vurgu yapan Halk Sağlığı Profesörü Recep Akdur, bunun sonucunda yaratıcılık, zeka ve yeteneğin düşük seviyelerde kaldığını, fizik gücünün oldukça altlarda seyrettiğini ve işe devamsızlıkların yaşandığını dile getirdi. Türkiye'de yetersiz beslenmenin nedenlerinden birinin gıdaya ulaşamama yani yoksulluk olduğunu ifade eden Akdur, sağlıklı beslenmenin en önemli bileşenlerinden hayvansal proteinin çok önemli bir yeri olduğunun altını çizdi.

Akdur, "Yeterli vitamin, mineral ve düşük yağ içeriğine sahip olmasının yanında kolay sindirilmesi ve özellikle daha ucuz ve hijyenik olması piliç etini bugün oldukça avantajlı hale getirmektedir" diye konuştu.

Türkiye'de hayvansal protein tüketiminin birçok ülkeye göre daha düşük olduğunu kaydeden Prof. Dr. Recep Akdur, gelişmiş ülkelere göre Türk insanının yıllık 3/1 kırmızı et tüketirken bu 3/1'in 3/2'lik kısmının beyaz et olduğuna değindi.

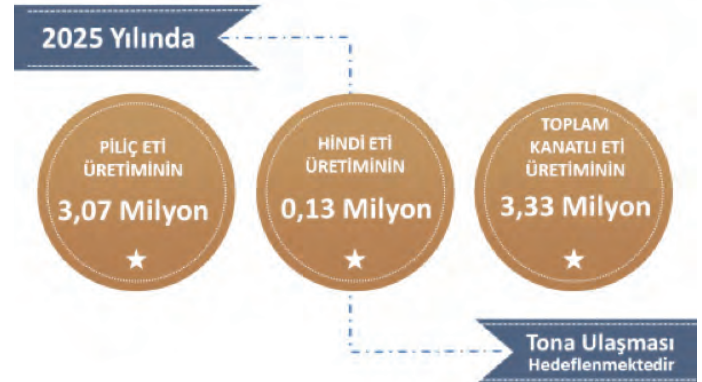
Bugün çocukların fiziki olarak gelişmediğini, obezite oranının hem kadınlarda hem de erkeklerde artış gösterdiğini söyleyen Akdur, tüm bu sağlıksız durumlara karşı alınması gereken protein açısından; beyaz etin karbonhidrat ve yağ oranı konusunda da avantajlı olduğu hatırlatmasını yaptı.

Türkiye'de hayvansal protein alımında ekonomik üretim ve dağıtımın önemli olduğu konusuna da değinen Prof. Dr. Recep Akdur, "Bugün yoksulluk gıdayı satın alamama ve ulaşamama nedeni.

Bu durumda piliç eti hayvansal protein açığını kapamada önemli bir seçenek" dedi. Akdur, sektörün ihracatta da önemli bir yer edinmeye başladığını belirtti.

"BEYAZ ET HAKKINDA YAPILAN SON DERECE SPEKÜLATİF KONUŞMALARLA KARŞI EĞİTİM KAMPANYASI YAPILMALI"

Prof. Dr. Recep Akdur, ayrıca "Beyaz et hakkında medyada sıklıkla son derece spekülasyon konuşmalar yapılmakta. Yanlış yönlendirme yapan odaklara karşı, anında ve etkili bir eğitim kampanyası yürütülmeli. Kamu denetimine olan güvenin tazelenmesi gerekiyor" dedi. ■



ELTAS

Transformatör Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Kalitenin yarattığı güç **36.** yılında

Yüksek Gerilim
Test Laboratuvarı



Yağlı Tip Güç
Transformatörleri
420 kV
250 MVA'ya kadar

6-12-18-24 Pulse
Kuru Tip Rectifier
Transformatörler



6-12-18-24 Pulse
Yağlı Tip Rectifier
Transformatörler



Kuru Tip
Transformatörler
36 kV
25 MVA'ya kadar



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

www.eltas.com.tr



KANATLI ÜRETİM DE İHRACAT DA ARTIYOR

“Geçen yılın genelinde yaşanan sıkıntının ardından, Aralık’ta başlayıp bu yılın ilk dört ayında da devam eden ihracat artışı, sektöre olumlu yansıdı” -“Nisan ayında, tavuk eti üretiminde yüzde 11,3, yumurta üretiminde yüzde 7,2 artış görüldü” -“Yumurta ve ürünleri ihracatı, Nisan ayında, bir önceki yılın ayına göre, 14,3 milyon dolardan yüzde 73,8 artışla 24,8 milyon dolara, kanatlı eti ve ürünleri ihracatı, 26 milyon dolardan yüzde 50,3 artışla 39,2 milyon dolara yükseldi”

Türkiye Ziraat Odaları Birliği (TZOB) Genel Başkanı Şemsi Bayraktar, kanatlı sektöründe özellikle tavuk etinde geçen yılın genelinde yaşanan sıkıntının ardından, Aralık’ta başlayıp bu yılın ilk dört ayında da devam eden ihracat artışının sektöre olumlu yansıdığını bildirerek, “Nisan ayında, tavuk eti üretiminde yüzde 11,3, yumurta üretiminde yüzde 7,2 artış görüldü” dedi.

Bayraktar, yaptığı açıklamada, 2017 yılının Nisan ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre, yumurta üretiminin 1 milyar 429 milyon 381 bin adetten 1 milyar 532 milyon 827 bin adede, tavuk eti üretiminin ise 155 bin 210 tondan 172 bin 746 tona yükseldiğini vurguladı.

İhracat rakamları

Nisan ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre, yumurta ve ürünleri ihracatının 14,3 milyon dolardan yüzde 73,8 artışla 24,8 milyon dolara, kanatlı eti ve ürünleri ihracatının, 26 milyon dolardan yüzde 50,3 artışla 39,2 milyon dolara yükseldiğini belirten Bayraktar, süt ve süt ürünleri ihracatının ise 31,5 milyon dolardan yüzde 8,6 azalışla 28,8 milyon dolara gerilediğini bildirdi. Bayraktar, kanatlı eti ve ürünlerinde ihracatın Ocak’ta yüzde 70,2, Şubat’ta yüzde 30,5, Mart’ta yüzde 29,5 ve Nisan’da yüzde 50,3, yumurta ve ürünleri ihracatının ise Ocak’ta yüzde 40,7, Şubat’ta yüzde 100,3, Mart’ta yüzde 63,3 ve Nisan’da yüzde 73,8 arttığını vurguladı.

Sektörün ihracat sıkıntısı yaşamaması gerektiğinin altını çizen Bayraktar, şunları kaydetti:

“Kanatlı eti ve ürünleri ihracatı, 2014 yılında 651 milyon dolar, yumurta ve yumurta ürünleri ihracatı 401,9 milyon dolar düzeyine kadar çıkmıştı. Başta Irak olmak üzere yakın pazarlardaki sıkıntılar, Ortadoğu ülkelerinde yaşanan ekonomik sorunlar, Suriye ve Irak’ın neden



olduğu ulaşım sıkıntıları ihracatı olumsuz etkiledi. 2015 yılında, kanatlı eti ve ürünleri ihracatı 436,8 milyon dolara, 2016 yılında ise 361 milyon dolara geriledi. Yine aynı sorunlar nedeniyle yumurta ve yumurta ürünleri ihracatı 401,9 milyon dolardan, 2015 yılında 273,5 milyon dolara düştü. 2016 yılında ihracat 289,6 milyon dolara yükselse de 2014 yılı ihracat rakamları yakalanamadı. Bu rakamları yakalama yolunda, 2017 yılında toparlanma için ilk işaretler 4 aylık dönemde geldi.

İlk 4 aylık dönemde bir önceki yılın aynı dönemine göre kanatlı eti ve ürünleri ihracatında yüzde 47,8, yumurta ve ürünlerinde yüzde 68,5, süt ve süt ürünlerinde yüzde 10,5 artış görüldü.

Kanatlı sektöründe üretim teknolojisi üst seviyede

Kanatlı sektörünün, teknolojiye üst noktaya ulaştığına, ekonomiye önemli ölçüde katma değer kazandırdığına, yüzbinlerce kişiye istihdam sağladığına, büyük miktarlarda ihracata olanak tanıdığına dikkati çeken Bayraktar, şu bilgileri verdi:

“Teknolojiye en üst noktaya ulaşmış kanatlı sektöründe üretim artışının sürmesi ihracata bağlıdır. Ülke içi tüketim belli seviyelere ulaşmıştır. Ülke ihtiyacının çok üzerinde üretim kapasitesine sahip sektör, ihracattaki tıkanmalar olunca zor durumda kalmaktadır. Dünyada çok büyük miktarlarda kanatlı eti ve kanatlı ürünleri, yumurta ve yumurta ürünleri talebi var. Bu talebi üretim planlaması da yaparak iç pazarda fiyatları etkilemeyecek şekilde değerlendirilmelidir. Sektör milyarlarca dolarlık ihracatı yapabilecek altyapıya ve potansiyele sahiptir. Ortadoğu, Afrika, Rusya, Kafkasya, Orta Asya, Uzakdoğu gibi büyük pazarlara çıkarma yapmamız lazım.

Ortadoğu ülkelerinde ağırlıklı konuma yükselmeliyiz. Bu alanı binlerce kilometre uzaktaki Brezilya ve Tayland’a bırakmamalıyız. Yeni pazarlara girmenin yollarını aramalı, mevcut pazarlarda pazar payımızı artırıcı tedbirleri almalıyız. Özellikle bu kapsamda; yüksek maliyetten kaynaklı rekabetteki dezavantajlarımızı ortadan kaldıracak, ihracatı destekleyecek tedbirlerin hayata geçirilmesi önemli bir adım olacaktır.”

Keskinoğlu Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Keskinoğlu: Tavukçuluk alanında uzmanlığı bulunmayan kişiler tarafından, bilimsellikten uzak iddialarla sektörümüze yönelik karalama kampanyaları yürütülüyor. Bu konularda T.C. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığımızın sektörümüze sahip çıkacağına ve sektörün büyümesine dair adımlar atılacağına inanıyoruz.

“Tüketim artışı sektörümüzün ileriye güvenle bakmasını sağlıyor”

“Firma olarak 2017 yılında, başta üretim hattı ve ekipman yenileme ile serbest gezen tavuk kümeslerine yatırım yapmayı hedefliyoruz. Planladığımız yatırım miktarı 15 milyon TL civarındadır. Ayrıca 75 ülkeye ihracat yapıyoruz. 2017 için hedefimiz ciromuzun yüzde 15’ini ihracat faaliyetlerimizle gerçekleştirmek.”

Mehmet Keskinoğlu

Keskinoğlu Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Keskinoğlu Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Keskinoğlu, üretim kalitesine paralel olarak yaşanan tüketim artışıyla sektörün ileriye güvenle baktığını söyledi. Türkiye’nin 2023 yılında piliç eti üretimini 3 milyon tonun üzerine çıkarmayı hedeflediğini belirten Keskinoğlu, kişi başına kanatlı et tüketiminin de yine aynı tarihte 30 kilogram olmasının beklendiğini kaydetti. Keskinoğlu, “İhracatın da 2023’te 1 milyar 250 milyon doların üzerine çıkması için çalışmalar yürütülüyor” dedi.

Dünyada yem hammadde fiyatlarının yüksek olması nedeniyle artan üretim maliyetleri ve ihracatta ton başına verilen yetersiz teşvik bedellerinin sektörün büyümesinin önünde engel oluşturduğunu vurgulayan Keskinoğlu’ndan sektördeki yeni yatırım kararları ve pazarın geleceğine yönelik öngörülerini dinledik.





Beyaz et sektörüne yönelik çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz? Kuruluş yılı, üretim çeşidi, üretim kapasitesi, ihracat yaptığı ülkeler ve toplam üretimdeki payı, istihdam, 2016 cirosu ve 2017 hedefleri...

Keskinoğlu Şirketler Grubu, 1963 yılında İsmail Keskinoğlu tarafından bir tavuk çiftliği olarak kuruldu ve yumurta ticaretine başladı. Bugün Keskinoğlu Şirketler Grubu bünyesindeki ünitelerde; piliç eti, pişmiş piliç eti ürünleri ve şarküteri ürünleri, pastörize yumurta ve yumurta, viol (yumurta kabı), yumurta yönlü dişi civciv, yarka, etlik civciv, organik gübre üretimi gerçekleştiriliyor. Çalışan sayımız ise 3 bin 100 dolaylarında.

Piliç etinde, çiğ ve pişmiş piliç eti olmak üzere yüzlerce farklı üründen oluşan çok geniş bir ürün gamına sahibiz. Pişmiş ürün gamında, schnitzelden, krokete, köfteden naget'a kadar onlarca çeşidimiz bulunuyor. Piliç Eti Arnavut Ciğeri, Piliç Eti İçli Köfte, çocuklara yönelik şarküteri ürünleri, DHA'lı, Omega3 ve Selenyumlu gibi özellikli yumurta çeşitlerini pazara ilk defa sunan marka olduk. Piliç etinde iç pazarda 3'üncü büyük üreticiyiz. Perakende yumurta pazarında ise lider konumdayız.

Keskinoğlu olarak şu anda aralarında, Azerbaycan, Arnavutluk, Bosna Hersek, Birleşik Arap Emirlikleri,

Bahreyn, Danimarka, Gine, Gürcistan, Hong Kong, Irak, İsrail, İsveç, Kıbrıs, Kuveyt, Malezya, Kosova, Suudi Arabistan, Singapur, Özbekistan, Tacikistan, Yunanistan ve Yemen'in de olduğu 75 ülkeye ihracat yapıyoruz. 2017 için hedefimiz ciromuzun yüzde 15'ini ihracat faaliyetlerimizle gerçekleştirmek. 2016 yılını 1 milyar 150 milyon TL ciro ile kapattık. 2017 yılında hedefimiz yaklaşık yüzde 15 büyümeye gerçekleştirerek ciromuzu 1 milyar 300 milyon TL'ye çıkarmak ve 15 milyon TL'lik yatırım yapmak.

Türkiye'deki beyaz et sektörünün yıllar itibariyle gelişimini değerlendirir misiniz?

Türkiye'nin tavukçuluk sektöründe sürekli yükselen bir grafik çizdiğini görüyoruz. Sektördeki istihdam 600 bin kişiyi geçti ve sektörün büyüklüğü 15 milyar TL'ye yaklaştı. 2016 yılında Türkiye'de 2 milyon ton piliç eti üretimi gerçekleşti, 2017'de ise bu rakamın yüzde 8-10 seviyesinde büyümesini hedefliyoruz. Ayrıca iç pazarın hala çok ciddi oranda büyüme potansiyeli bulunuyor. Türkiye'de kişi başı piliç eti tüketim 2014'de 20,4 kg. 2015'de 21,81 kg. 2016'da ise 21,94 kg. olarak gerçekleşti. Dünyadaki diğer ülkelere baktığımızda ise bu rakamın 25-40 kg. arasında olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye'de 1990 yılında 162 bin 569 ton düzeyinde bulunan piliç eti üretimi 2000 yılında 662 bin 96 tona,



2010 yılında 1 milyon 419 bin tona, 2016 sonunda da 1 milyon 958 bin tona ulaştı. Piliç eti üretimi 1990-2016 yıllarında 12 kat, 2000-2016 yılları arasında 3 kat artış gösterdi. Şu anda piliç eti üretiminde dünyanın en büyük 8. ülkesi konumuna ulaştık.

2016'da yaklaşık 350 milyon dolar değerinde 300 bin tonluk piliç eti ihraç edildi. 2017'de bu rakamın yüzde 10-15 seviyelerinde artacağını öngörüyoruz.

Önümüzdeki 5-10 yıllık dönemde sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Dünyadaki piliç eti ve yumurta üretiminin son 25 yıllık süreçte ulaştığı seviyeye bakıldığında; üretim kalitesine paralel olarak yaşanan tüketim artışı sektörümüzün ileriye güvenle bakmasını sağlıyor. Türkiye, 2023 yılında piliç eti üretimini 3 milyon tonun üzerine çıkarmayı hedefliyor. Kişi başına kanatlı et tüketiminin de yine aynı tarihte 30 kg olması bekleniyor. İhracatın da 2023'te 1 milyar 250 milyon doların üzerine çıkması için çalışmalar yürütülüyor.

Sektörün yaşadığı sorunlar ve çözüm önerilerini okuyucularımız ile paylaşır mısınız?

Sektörümüzdeki gelişme ve beklentilere rağmen, dünyada yem hammadde fiyatlarının yüksek olması nedeniyle artan üretim maliyetleri, ayrıca ihracatta ton başına verilen yetersiz teşvik bedelleri, sektörün büyümesinin önünde engel oluşturuyor.

Bunun yanı sıra, tavukçuluk alanında uzmanlığı bulunmayan kişiler tarafından, bilimsellikten uzak iddialarla sektörümüze yönelik karalama kampanyaları yürütülüyor. Bu konularda T.C. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığımızın sektörümüze sahip çıkacağına ve sektörün büyümesine dair adımlar atılacağına inanıyoruz.

Firma olarak 2017 yılındaki yeni yatırım projeleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

2017 yılında, başta üretim hattı ve ekipman yenileme ile serbest gezen tavuk kümeslerine yatırım yapmayı hedefliyoruz. Planladığımız yatırım miktarı 15 milyon TL civarındadır. ■

DENİZE AÇILAN KAPI



Çeşme’de beş eşsiz destinasyon... Kapıları denize açılan, lüks yaşamlar...
Elbette İzmir’in en beğenilen yaşam markası **Folkart**’tan.



[PAŞALİMANI | FENERBURNU | ARDIÇ | ILICA | BOYALIK]

WWW.FOLKARTCESME.COM | 444 22 78

Abaloğlu: “Bölgeselleştirme” uygulaması ihracatta bize çok katkı sağlayacak. Ancak ihracatın yarısından fazlası Irak’a yapılmakta ve ticaretin bu şekilde tek kapıya dayalı olması da sektörümüzün en büyük darboğazlarından biridir. Bu nedenle yeni pazarların yaratılması zorunluluktur.

“Yeni pazarlara açılma çalışmaları hızlanmalı”

Yem sektöründe Türkiye'nin ilk ve lider firması olan Abaloğlu, 2006 yılından bu yana, kırk sekiz yıllık sanayi ve girişimcilik tecrübesini gıda sektörüne Lezita markası ile taşımaktadır.

Ergun Abaloğlu
Abaloğlu Holding Yönetim Kurulu
Üyesi ve Genel Müdürü

Abaloğlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Ergun Abaloğlu, başta Suudi Arabistan, Japonya ve Çin olmak üzere yeni pazarlara açılmak için çalışmaların hızlanması gerektiğini söyledi. Abaloğlu, “2015 yılında ülkemizde görülen Kuş Gribi’nden sonra ülkemizin yasaklı ülkeler listesine girmesi nedeniyle ihracat pazarımızda kayıplar oluşmuştur. Dış ticaretin geliştirilmesi açısından sadece kanatlı etine değil aynı zamanda potansiyeli olan canlı civciv ihracatına da destek verilmelidir. Sektör dış pazarlarda kendini tanıtmaya ve yine güçlü ihracatçı konuma gelmek için çalışmalarına devam etmektedir” dedi.

Enerji maliyetlerinin yüksekliğinin tavuk eti maliyetlerinin artmasına neden olduğuna da dikkat çeken Abaloğlu, “Enerji fiyatlarında desteklenmeye ihtiyacımız var” dedi. Gıda sektörüne yönelik medyada sıklıkla çıkan yanlış ve yetersiz bilgi ve gözlemlere dayalı açıklamaların tüketim üzerinde olumsuz etki yaptığını belirten Abaloğlu, bu konuda iletişim ve algı yönetiminin önemine vurgu yaptı.





Firma olarak 2017 yılındaki yeni yatırım projeleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Kurulduğu ilk günden bu yana ABALIOĞLU Grubu, pazar lideri olduğu yem sektöründe ilkleri gerçekleştiren, sürekli yatırımlar yapan ve her bölgede farklı iş kollarıyla istihdam yaratarak ülke ekonomisine devamlı katkıda bulunan bir kuruluş haline geldi. Yem sektörünün yanı sıra tarım, hayvancılık ve gıda sektörlerinde sürdürdüğü faaliyetleri ile sağlıklı gelişmesini ve öncü yatırımlarını sürdürüyor. Faaliyetlerini tam bir entegrasyon yaklaşımı çerçevesinde gıda sektörüne de taşıyan ABALIOĞLU, Lezita markası ile ülkemizin en büyük ve modern Et Entegre Tesisini de ülkemize kazandırmış bir gruptur. Lezita Et Entegrasyon halkasının bir zinciri olan ileri işlenmiş ürünler grubunda kaplama hattından yaptığı yatırımlar ile 2017 Ağustos ayında kapasitesini yüzde 120 arttıracaktır.

ABALIOĞLU Grubu, Türkiye'nin ekonomik büyümesine katkıda bulunmak, sanayinin gelişimine destek olmak, sektörün çağdaş seviyeye ulaşmasına öncülük etmek, istihdamı artırmak ve gençlere güzel bir gelecek sunmak hedefiyle çalışmalarını ve yatırımlarını sürdürüyor.

Ergun Abaloğlu; sektöre yönelik faaliyetleri, pazardaki mevcut durum, gelişim trendi, yaşanan sorunlar ve çözümler önerileri üzerine sorularımızı yanıtladı.

Beyaz et sektörüne yönelik çalışmalarınızı okuyucularımıza anlatır mısınız?

Yem sektöründe Türkiye'nin ilk ve lider firması olan Abaloğlu, 2006 yılından bu yana, kırk sekiz yıllık sanayi ve girişimcilik tecrübesini gıda sektörüne Lezita markası ile taşımaktadır. Toplam 100 bin metrekarelik alanı ile ülkemizin en büyük, üretimde geliştirilen en son teknolojilere sahip ve en hijyenik Et Entegre Tesislerinden biri olan Lezita, toplum sağlığındaki büyük sorumluluğunun bilinci ile, sağlık ve hijyen kavramlarını yaşam felsefesi haline getirmiş ve üretim tesisinden pazarlama zincirlerine kadar her aşamada kaliteyi en üst seviyeye çıkartmıştır.

Taze ve dondurulmuş piliç etinden şarküteri ve köfte ürünlerine, modern kaplamalı ürünlerden döner gibi geleneksel ürünlere kadar zengin bir ürün çeşitliliği sunan Lezita'da, uluslararası standartta üretim yapılıyor ve biogüvenlik önlemleri en yüksek noktada uygulanıyor. Irak, Suudi Arabistan, Kuveyt, Umman, Bahreyn, Arap Emirlikleri, Katar, Gana, Fas, Libya, Maldiv Adaları, Tacakistan, Gürcistan, Hong Kong, Vietnam, Kosova, KKTC olmak üzere toplam satışının yüzde 6'sını ihracat pazarına sevk etmektedir. Ülke ekonomisine katkıda bulunan Abaloğlu, 2016 yılında 2 milyar ciro gerçekleştirmiş olup, bugün 3 bin 500 kişiyi istihdam etmekte.

Türkiye'deki beyaz et sektörünün yıllar itibariyle gelişimini değerlendirir misiniz? Önümüzdeki 5-10 yıllık dönemde sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Beyaz et sektöründe son 5 yılı değerlendirecek olursak 2012 yılında 1.723 bin ton olan Türkiye üretimi 2016 yılında yüzde 22 büyüyerek 2.100 bin tona ulaşmıştır.

Kanatlı eti sektörü halen 2015 yılında yaşanan kuş gribi ve diğer olayların olumsuzluklarını üzerinden atmaya çalışırken, 2016 yılında ülkemiz ve dünya açısından sıra dışı pek çok olayın ve gelişmenin yaşandığı bir yıl olmuştur. Lezita, 2017 yılında hiçbir şekilde ödün vermeden üretimlerini artırarak yatırımlarına devam etti.

Ülkemizde maalesef hayvansal protein tüketimimiz çok yetersiz. ABD Gıda ve Tarım Politikaları Araştırma Enstitüsü FAPRI'nin 2012'de yayınladığı rapora göre Amerika Birleşik Devletleri'nde 109 kilo, Avrupa Birliği'nde 77 kilo olan kişi başı et tüketimi, aynı dönem ülkemizde sadece 32 kilo seviyelerinde kalmıştır. 32 kilonun 22,5 kilosu kanatlı etidir. 2030 yılında kanatlı eti kişi başı tüketimini 31,2 kiloya çıkması beklenmektedir.

Sektörün yaşadığı sorunlar ve çözüm önerilerini okuyucularımız ile paylaşır mısınız?

Ülkemizde kuş gribi konusunda "Bölgeselleştirme" uygulamasına geçilmiş olması belki de bu sene sonuç alınan en önemli projelerden biri olmuştur. Bu uygulama ihracat konusunda bize çok katkı sağlayacaktır. Ancak ihracatın yarısından fazlası Irak'a yapılmakta ve ticaretin



bu şekilde tek kapağa dayalı olması da sektörümüzün en büyük darboğazlarından biridir. Bu nedenle yeni pazarların yaratılması zorunluluktur.

DIŞ TİCARETİN GELİŞTİRİLMESİ ÇOK ÖNEMLİDİR

2015 yılında ülkemizde görülen Kuş Gribi'nden sonra ülkemizin yasaklı ülkeler listesine girmesi nedeniyle ihracat pazarımızda kayıplar oluşmuştur. Dış ticaretin geliştirilmesi

açısından sadece kanatlı etine değil aynı zamanda potansiyeli olan canlı civciv ihracatına da destek verilmelidir. Sektör dış pazarlarda kendini tanıtmaya ve yine güçlü ihracatçı konuma gelmek için çalışmalarına devam etmektedir. Diğer taraftan Suudi Arabistan, Japonya ve Çin başta olmak üzere yeni pazarlara açılmak için çalışmalar hızlanmalıdır.

İLETİŞİM VE ALGI YÖNETİMİ

Gıda sektörüne yönelik medyada sıklıkla çıkan yanlış ve yetersiz bilgi ve gözlemlere dayalı açıklamalar, tüketim üzerinde olumsuz etki yapmaktadır. Tarım ve Sağlık Bakanlığının yanlış ve tüketiciyi yanıltan beyanlarla ilgili kamuoyuna anında gerekli açıklamalarda bulunması önemlidir. Ayrıca yanlış ve yanıltıcı bilgi veren, hatta resmi otorite dahil herkese hakaret edebilen bu kişilere karşı yasal süreçler de ilgili Bakanlıklar tarafından başlatılması sektör açısından oldukça önemlidir.

ENERJİ MALİYETLERİ

Enerji fiyatları çok yüksektir. Enerji maliyetlerinin yüksekliği tavuk eti maliyetlerin artmasına neden olmakta, ayrıca ihracatta rekabetçi konumda olmamızı engellemektedir. Özellikle yetiştirme kümesleri sanayi tarifesinin de üstünde bir tarifeye enerji kullanmaktadır. Enerji fiyatlarında desteklenmeye ihtiyacımız vardır. ■



ABALIOĞLU HAKKINDA

Kurucumuz Orhan Abaloğlu tarafından, 1969 yılında Denizli'de kurulan yem fabrikamız ile ülkemizin ilk özel sektör yem kuruluşu olarak doğan grubumuz, o günden bu yana süren yatırımlar ile sürekli büyümüş ve 2015 yılında Türkiye'nin ilk 500 büyük sanayi kuruluşu içerisinde 47. sırada yerini almıştır.

1969'da Denizli fabrikası ile yola koyulan Abaloğlu, 2000'de BİGA, 2006'da POLATLI, 2009'da İZMİR, 2011'de Mersin, 2012'de Samsun ve 2013 yılında Manisa'da kurduğu 2 yem fabrikası olmak üzere toplamda sekiz yem fabrikasını faaliyete geçirmiştir. 2017 yılı içerisinde faaliyete geçecek olan Konya, Burdur ve Sivas fabrika yatırımları ile ABALIOĞLU, yem sektörünün en büyük firması konumunu başarıyla sürdürüyor. Bu fabrikalarda büyük baş, broiler ve balık yemi üretiminin yanında Manisa Yem fabrikamızda kedi köpek maması üretimi ile de hizmet vermektedir. Grubumuz, gıda sektöründeki ilk yatırımını 1993 yılında Denizli'de yumurta üretimi ile gerçekleştirmiş olup, 2014 yılında Mersin yumurta üretim tesisi ile de kapasitesini ikiye katlayarak yumurta ürün grubunda da sektörün önemli firmaları arasında yerini almıştır.

2006 yılında İzmir-Kemalpaşa'da, Türkiye'nin en modern entegre tesisini ülkemize kazandırarak piliç eti ve ileri işlenmiş et üretimine hızlı bir başlangıç yapmıştır. 2006 yılından itibaren üretilen piliç eti ve ileri işlenmiş ürünler pazarda kalitesi ile hep ön sırada yer almış ve talepler hızla artmıştır. Yönetim kurulu üyemiz Sayın Ender Abaloğlu liderliğinde olan Lezita ilk 5 firma arasında yer almaktadır.

ABALIOĞLU Grubu ayrıca, kültür balıkçılığı pazarına da önem vererek, bu alanda da büyümesini sürdürüyor. Yönetim Kurulu Üyemiz Sayın Ergun Abaloğlu liderliğinde Balık üretim çiftliklerini büyütme hedefiyle 2012 yılında İzmir Urla Balık İşleme Tesisi, 2016 yılında Aydın Çine Alabalık İşleme Tesisi ve Çipura-Levrek İşleme Tesisi ile ABALIOĞLU bu alanda da sektörün en büyük firmaları arasına girmeyi başarmıştır. Abaloğlu Yem üretiminin yanında, Türkiye yem sektörünün hammadde tedarikçisi olarak faaliyetlerini sürdürmekte olan Abaloğlu Yağ ile 2006 İzmir(Çiğli) Soya Fasulyesi İşleme Tesisi ve 2016 İzmir(Aliağa) yağ Fabrikası gibi yaptığı yatırımlar ile bitkisel yağ sektöründe de Sayın Baha Abaloğlu yönetiminde liderliğe ulaşmayı hedeflemektedir.

Türkiye ile Slovenya arasındaki dış ticaret hacmi geçtiğimiz yıl itibariyle önceki yıllara kıyasla artarak 610 milyon \$ düzeyinde gerçekleşmiştir. Bu tutarın 230 milyon \$'ı Slovenya'nın Türkiye'ye ve 380 milyon \$'ı da Türkiye'nin Slovenya'ya ihracatından oluşmaktadır.

Slovenya Davet Ediyor

Birçok Sloven firma, uluslararası arenada fazlaca bilinmese de, üstün ürün ve hizmet kalitesi ile dünyanın önde gelen şirketlerinin en önemli tedarikçisi, diğer birçoğu da kendi nişlerinde piyasa lideri konumundadır.

1 991 yılında Yugoslavya'dan ayrılmak suretiyle bağımsızlığını ilân eden Slovenya Cumhuriyeti, ülke tarihinde çeyrek asır gibi çok kısa sayılabilecek bir süre içinde önemli gelişmelere imza

atmıştır.

Bağımsızlığı takiben Avrupa Birliği'nce tanınma, Birleşmiş Milletler üyeliği, hemen bir yıl sonra Avrupa Konseyi üyeliği, 2004'te NATO ve Avrupa Birliği üyeliği, 2007'de Euro'ya geçiş ve Schengen Bölgesine dâhil olma, 2008'de AB Dönem Başkanlığını üstlenme ve 2010'da OECD'ye katılım.

Bu genç cumhuriyetin ülkemiz açısından öne çıkan en önemli politik vasfı, hiç kuşkusuz, Türkiye ile bir "Stratejik Ortaklık" anlaşmasının mevcudiyetidir.

KÜÇÜK BOYUTU AVANTAJA ÇEVİRMEK

Slovenya yaklaşık 2.5 milyon nüfusu ve 20.000 km² yüz ölçümü ile belki büyük bir ülke sayılmaz ama, ekonomik açıdan



Dr. Mazhar İzmiroğlu
Slovenya Cumhuriyeti
İzmir Fahri Konsolosu

bakıldığında durum hayli farklı bir görünüm arz ediyor.

Öncelikle şu husus belirtilmeli ki, Yugoslavya'nın dağılmasından sonra Slovenya gerek coğrafi konumunun verdiği doğal avantajı ve gerekse sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi itibarı ile diğer doğu Avrupa ülkeleri arasında oldukça ayrıcalıklı bir konuma gelmiştir. Esasen ülke o dönemde de Batı Avrupa ile entegre olmuş en gelişmiş grup ülkesiydi.

Günümüzde Slovenya, fert başına düşen yaklaşık 20.000 € dolayındaki milli geliri ile Avrupa Birliği ortalaması üzerinde bulunmaktadır. Uluslararası derecelendirme şirketlerinin olumlu puanları, ulusal gelirin %30'una yaklaşan direkt yabancı yatırım hacmi, milli gelirin %80'ini oluşturan ihracatı, %2.5

dolayında gerçekleşen sürdürülebilir reel büyüme hızı, %6 oranında işsizlik, %2 dolayında stabilize olan yıllık enflasyon, ulusal gelirin yalnızca %2 sine karşılık gelen bütçe açığı, yine ulusal gelirin %80'ini aşmayan kamu borç stoku ve nihayet ülkenin göreceli yüksek yaşam standardına haizliği bu konunun kantitatif göstergeleridir.





İŞ ORTAMINDAN BİR KESİT

Temel ekonomik indikatörlerin verdiği bu genel perspektife ek olarak, iş ortamının kalitesini ortaya koyan önemli bazı hususlara kısaca göz atmakta yarar var.

Bu bağlamda, öncelikle ülkenin ulaşım ve iletişim teknik altyapısının iş yaşamı için son derecede elverişli olduğunun altı çizilmeli. Esasen Slovenya, coğrafi konumu itibarıyla Baltık-Adriyatik, Akdeniz ve Pan-European kara ve demiryolu hatlarının tam da kesişme noktasında bulunuyor. Avrupa ülkelerini doğudan batıya ve kuzeyden güneye birbirine bağlayan bu geçiş koridorları yanında, ülkede gerek kara ve gerekse demiryolları ağı önemli yerleşim merkezleri arasında ulaşım sağlayacak optimal bir şekilde tasarlanmış olup, bu alanda sürekli iyileştirme ve modernizasyon yatırımları yapılmaktadır.

Adriyatik denizinin kuzeyinde yer alan Koper limanı, yaklaşık 500 milyon kişinin yaşadığı Batı ve 200 milyon kişinin yaşadığı Doğu Avrupa içine seri ve güvenli biçimde yük sevkiyatı için ideal bir giriş ve transfer kapısı niteliğindedir.

Arsa tahsisi, enerji, haberleşme ve kredi imkânları da dâhil olmak üzere yatırımcılara ihtiyaç duyulabilecekleri her türlü hizmetin uygun koşullarla verildiği Sanayi bölgeleri, karayollarına yakın konumda olacak şekilde tasarlanmıştır. Ülke genelinde enformasyon teknolojisi ve verisel bağlantı sistemleri altyapısı da oldukça gelişmiş durumdadır. İşletme maliyetleri bağlamında işçilik ücretleri belki göreceli olarak diğer bazı komşu ülkelere kıyasla ucuz olmayabilir

ama çalışma ahlâkı ve iş yeri bağlılığı başta olmak üzere, yabancı dile hâkimiyet ve gelenekselleşmiş sınaî çalışma alışkanlıkları gibi çok önemli artılar sayesinde sanayi ve hizmetlerde iş gücü verimliliği kayda değer bir biçimde yüksektir. Çalışanların yaklaşık %25'e yakın kısmının Üniversite mezunu olması ve yabancı dile hâkimiyetleri ülke genelindeki işgücü vasıflılığının somut göstergeleridir.

Kurumlar vergisi oranı %19 olup bu oran, indirimlerle %12 ye kadar düşmektedir. Gelir vergisi baz oranı %16 dır. Bu oran elde edilen gelire bağlı olarak kademeli bir şekilde %50 ye kadar yükselmektedir. Katma değer vergisi ise genelde %22 olup ve bazı ürünlerde indirimli olarak % 9.5 nispetinde uygulanmaktadır.

KENDİ NİŞİNİ YARATMAK

Birçok Sloven firma, uluslararası arenada fazlaca bilinmese de, üstün ürün ve hizmet kalitesi ile dünyanın önde gelen şirketlerinin en önemli tedarikçisi, diğer birçoğu da kendi nişlerinde piyasa lideri konumundadır. Birçok sanayi ürününde Avrupa piyasası ihtiyacının neredeyse yarısını ve dünya piyasası ihtiyacının da yaklaşık %20'sini karşılayan bu markalar kendi niş alanlarında dünya sıralamasında ilk sıraları işgal etmektedirler.

Elektrik gücü ile hareket eden hibrid hava ve deniz vasıtaları, araçlar için uygun mesafe koruyucu radar detektörleri, makine ve ekipmanlar için sofistike parçalar, hassas ölçüm ve kontrol cihazları, elektro mekanik regülatör, alternatör ve elektromotorlar, başta tıp olmak üzere değişik amaçlarda



kullanılan lazer cihazları, fiberoptik makineleri ile çok amaçlı miknatıslar, bilgisayar teknolojisi alanındaki program çözümleri ve kumanda sistemleri bu firmalar tarafından üretilen ileri teknoloji ürünlerine misal olarak verilebilir. Bahis konusu edilen firmaların elde ettikleri olağanüstü başarıların temel nedeni, ya şimdikiye kadar mevcut olmayan yepyeni bir ürün, malzeme, çözüm ve yöntemler yaratmaları ya da mevcut olanları daha da geliştirerek piyasaya sunmalarıdır. "Gizli Şampiyonlar" olarak tanımlanabilecek bu yüksek teknoloji firmalarının ortak sırrı Ar-Ge'ye önem vermek ve yeniliğe sürekli yatırım yapmaktır.

Nitekim ülke genelinde ulusal gelirin yaklaşık %2'si Ar-Ge harcamalarına ayrılmakta iken, bahis konusu gizli şampiyonların kendi bünyelerinde bu amaçla ayırdıkları fon oranı hiçbir zaman %5'in altına düşmemektedir.

TİCARİ İLİŞKİLERİN GÖRÜNÜMÜ

Türkiye ile Slovenya arasındaki dış ticaret hacmi geçtiğimiz yıl itibariyle önceki yıllara kıyasla artarak 610 milyon \$ düzeyinde gerçekleşmiştir. Bu tutarın 230 milyon \$'ı Slovenya'nın Türkiye'ye ve 380 milyon \$'ı da Türkiye'nin Slovenya'ya ihracatından oluşmaktadır. Geçen yıla kıyasla Slovenya'nın ihracatında nispi bir azalma, Türkiye'nin ihracatında ise bir artış gözleniyor.

Mal grupları itibariyle incelendiğinde; otomotiv yan sanayi ürünleri ve yedek parçalar, dış lastikler, kimyasal maddeler, metal eşya ile elektrikli ev aletleri yoğun olarak karşılıklı ticareti yapılan başlıca kalemler olarak dikkat çekiyor.

Slovenya'nın ihracatında; kâğıt mamulleri, metal işleme makineleri, otomasyon cihazları, elektrik motorları ve jeneratörler ağırlık taşıırken, Türkiye'nin ihracatında otomotiv, toplu taşıma araçları, aydınlatma ve sinyal ekipmanları, metal ve tel mamulleri ile magnezit ön plâna çıkıyor.

FIRSATLAR YELPAZESİ

Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ile geçmişe dayalı güçlü ticari, sosyal ve kültürel bağları bulunan Slovenya ile işbirliği, bu coğrafyadaki ülke pazarlarının girişte Türkiye'ye mevcutları bağlantıları daha da geliştirme yanında yeni ticaret kanalları açmada çok yönlü yararlar sağlayabilir. Mukayeseli üstünlüklerini ve mevcut sanayilerin yapısal özelliklerini de göz önünde tutmak suretiyle, Türkiye ile Slovenya arasında gelişme potansiyeli bulunan başlıca alanlar ve öne çıkan fırsatlar şöyle belirlenebilir.

Slovenya giderek artan bir yapılaşma, enerji ve ulaşım altyapı yatırımlarında sürekli bir iyileştirme ve modernizasyon süreci içindedir. Bu durum, inşaat



sektöründe belirli bir aşamaya gelmiş Türk şirketleri için uygun işbirliği fırsatları sunuyor. Ayrıca Türk ve Sloven firmaları birlikte üçüncü ülkelerde ortak projeler gerçekleştirebilirler. Bu sektörde inşaat ve tesisat malzemeleri, karşılıklı ticaretin gelişmeye hayli açık bir segmenti olarak dikkat çekiyor.

Otomotiv ve özellikle yedek parça sektörü diğer önemli bir alanı temsil ediyor. Esasen karşılıklı ticaretin hayli yoğun olduğu bu sektörde her iki ülke mevcut alışveriş kalemlerine yenilerini ekleyebilir ve yine üçüncü ülkelere yönelik siparişlerin müştereken üretimine dönük olarak aralarında işbirliği yapabilir.

Kimya sektörü de tüm alt kolları ile mevcut tahlilde yoğun ticaretin yaşandığı diğer bir alan. Hayatın hemen her kesitine hitap eden bu geniş sektörde her iki ülkenin başarılı olduğu alt kollarında karşılıklı ticaretin daha da gelişmemesi için aslında hiçbir neden yok.

Slovenya tekstilde bazı dünya markaları için üstlendiği fason üretimle dikkat çekiyor. Bu alanda her iki ülke, tasarım da dâhil olmak üzere birbirini destekleyici, ortaklar içerecek bir işbirliğine gidebilir. Yıldızı yeniden parlayan örgü giyim eşyası yanında özellikle deri mamulleri yüksek katma değerli oluşu itibarıyla özellikle Batı Avrupa ve uzak pazarlar için üzerinde durulmaya değer dallar.

Yaklaşık %60'ı ormanlarla kaplı olan Slovenya, orman ürünleri ve mobilyada öne çıkıyor. Başta kereste ve parke olmak üzere her türlü ahşap ürünleri, ticaretin gelişebileceği uygun bir plâtfom teşkil ediyor. Türkiye'nin hayli geniş bir ürün yelpazesine sahip olduğu gıda, tarım ürünleri ve deniz mahsulleri başta olmak üzere, giyim, beyaz eşya ve elektronik de aynı değerlendirme kapsamına alınabilecek sektörler.

Turizm, özellikle son yıllarda önem kazanan sağlık turizmi, her iki ülke arasında kalıcı işbirliği yapılabilecek bir alan olarak kayda değer. Türkiye bu konuda doğal kaynakları itibarıyla zengin, Slovenya ise bu alanda oldukça tecrübeli ve tercih edilen bir destinasyon. Termal turizm, her iki ülke açısından da odaklanmaya değer bir ortak yatırım alanı olarak dikkat çekiyor.

Kuşkusuz lojistik ve sevkiyat, ticaretin olmazsa olmazı. Malların destinasyon noktalarına en kısa süre içinde emniyetle ve sağlıklı bir biçimde ulaşımı üreticiler için hayati önem taşıyor. Bu bağlamda, ülke dışına mal akışının ağırlıklı olarak demir yoluyla entegre edildiği Koper limanı, 12 farklı terminali ile Türk ihracatçı ve nakliyecilerine, gerek Batı ve gerekse Orta ve Doğu Avrupa ülkelerine yönelik mal gönderimleri için uygun hizmetler sunuyor.



Halen İstanbul, Aliağa-İzmir ve Mersin başta olmak üzere birçok limana haftalık seferler yapılmakta olan Koper'e Türkiye'den kargo yükleme hacmi 2016 itibarıyla 1 milyon tona yaklaşmış olup, bu miktarın yıllar itibarıyla giderek artması beklenmektedir.

SON TAHLİL

Öncelikle belirtmek gerekir ki, son yıllarda özellikle diplomatik alanda gerçekleştirilen karşılıklı üst düzey ziyaretler, Türkiye ile Slovenya arasındaki ticari ilişkilerin gelişiminde son derecede olumlu bir etki yaratmaktadır. Bununla birlikte, rakamsal veriler ve gözlemlerimiz mevcut iş ilişkilerinin ve ticaret hacminin, her iki ülkenin haiz olduğu olanaklar göz önünde tutulduğunda, olması gerekenin hayli altında bulunduğunu ortaya koyuyor.

Bu alanda alınması gereken daha çok mesafe olduğu bir gerçek, ancak bu hiçde zor değil.

Mevcut potansiyelin hayata geçirilmesinde, her iki ülke Ticaret ve Sanayi Odaları, Birlikler, İş Konseyleri ve İşadamları Dernekleri önemli rol oynayabilirler. Ancak bu konuda esas görevin iş adamlarına düştüğü de bir gerçek. Bu bağlamda, özellikle ticari delegasyonlara olabildiğince iştirak, her iki ülkede düzenlenen çeşitli fuar ve sergilere aktif katılım çok önemli.

Bununla birlikte, günümüz iş yaşamının ayrılmaz birer parçası haline gelen teknoloji harikalarının masa başında kullanımından ziyade iş fırsatlarının karşı karşıya gelerek irdelenmesi, bence en az bunlar kadar önem taşıyor.

Kaliteli iş ortamı, vasıflı iş gücü, bölgesel pazarlarla bağlantısı ve gelişmiş altyapısı sayesinde sunduğu üstün iş olanakları ile stratejik ortağımız Slovenya, büyümeyi ve uluslararası arenada öne çıkmayı hedefleyen Türk iş adamlarını ülkelerimiz arasında mevcut iş potansiyelini hayata geçirmeye ve yatırım fırsatlarını değerlendirmeye davet ediyor.

Haydi, harekete geçmeye ne dersiniz? ■



**TEOG'DA
ORTALAMA
%98.74
BAŞARI ORANI**

**Sevinç'li olmak için geç kalma!
EGİAD üyelerine özel % 20 indirim!**

**31
yıl**

**SEVINÇ
KOLEJİ**

BAŞARIYA GÜLÜMSE
1986

**(232) 421 28 26
www.sevinckoleji.com**

f /izmirsevinckoleji t /sevinckolejiizm i /izmirsevinckoleji

Sosyal ağlar üzerinden tüketiciye ulaşmanın maliyetinin az, ölçümlenebilir ve interaktif bir araç olması, paylaşılan içeriklerle markanın kendini daha iyi ifade etmesine ve kişiliğini yansıtabilmesine olanak sağlamaktadır. Bu anlamda markalar müşteri gruplarına ulaşırken oluşturdukları içeriklerini; Twitter, Facebook, Google+, Tumblr, Flickr, LinkedIn, Pinterest gibi sosyal ağlara daha fazla yerleştirmek durumundadırlar.

Dijital Platformda Değişen Tüketici Profilini Anlamak

Önümüzdeki yıllarda değişen tüketici profilini en iyi anlayabilen, tüketicilerin ihtiyaçlarına ve beklentilerine göre markalarına yatırım yapan firmalar başarıyı yakalayabileceklerdir.

Günümüzde internetin hayatımıza girmesiyle birlikte yaşanan dijital dönüşüm, tüketicilerin tüketim alışkanlıklarını da etkilemiştir. Bu değişimle, güç işletmeden tüketiciye geçmesiyle birlikte işletmeler tüketicilerle daha fazla iletişim kurmak ve üretecekleri ürünlerde tüketicilere daha fazla söz vermek durumundadırlar.

Peki dijital tüketiciyi nasıl tanımlayabiliriz?

Dijital tüketici;

› Hızlı, sabırsız, çabuk tüketen, istek ve beklentilerinin hızlı karşılanmasını bekleyen, iletişime daha açık, dayatılan değil, kendi seçtiği içerik ile oynayan, hatta sosyal medyada kendisi farklı içerik yaratan, sevdiği markaları daha kolay takip eden kişilerden oluşmaktadır.

› Sosyal medya hesapları üzerinden markalar ile ilgili videolar, fotoğraflar paylaşmakta, yorumlar okumakta, marka ile ilişkili oyunlar oynamaktadırlar.

› Bilgiye daha kolay, hızlı ve daha az maliyetle ulaşmakta, kullandığı ürün ve markaları tek bir tıklama değiştirebilmekte, fiyata daha duyarlı olmaktadır.



Doç. Dr. İpek Kazançoğlu
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü
Üretim Yönetimi ve Pazarlama Ana Bilim Dalı



Bu nedenle marka sadakati gittikçe azalan bir tüketici profili vardır.

› Ürün ve hizmetleri mobil cihazlar sayesinde her yerde her dakika daha rahat araştıran, fiyat ve diğer özellikleri kıyaslayan, satın alacağı marka ya da ürünlere karar verirken arkadaşlarının yorumlarına, tavsiyelerine reklamlardan çok daha fazla önem veren, duygularını ve düşüncelerini çok daha hızlı ve çok daha geniş kişiye ulaştırıp, paylaşmaktadır.

› Daha çok kişiyle daha fazla iletişime geçen, daha fazla kişiyi etkileyebilen, kullandığı ürünler ve markalarla kendini tanımlayan, sosyal ağlarda beğendikleri ürün ve markaların sayfalarına katılan ve arkadaşlarıyla paylaşan, beğenmediği ürünler kadar beğendiği ürünlerle ilgili yorumlar yapmaktan da hoşlanmaktadır.

› Beğenmediği durumlarda olumsuz görüşlerini yazabilen, yorum yapan ve bunu çevresine yayan bir tüketicidir. Örneğin daha önce bir üründen memnun kalmayan bir kullanıcı kendi kendine söylenirken, şimdi hemen marka hesabına bir tweet atmaktan çekinmemekte, fikirlerini farklı sosyal platformlarda daha kolay ifade ederek, daha cesur davranmaktadır.

Global danışmanlık şirketi Accenture'un 17 ülkede, 13 bin 133 kişi ile görüşerek hazırlamış olduğu 2016 yılı "Dijital Tüketici Eğilimleri Araştırması" sonuçlarına göre, tüketicilerin % 93'ü hazır giyim ve tüketici elektroniği alışverişlerinde interneti kullanmakta; % 57'si mağazadaki satış danışmanları ile iletişimlerinin ve internet ortamının beklentilerini karşıladığını, yüzde 14'ü ise karşılamadığını düşünmektedirler (<http://www.slideshare.net/accentureturkiye/accenture-dijital-tketici-eilimleri-arartrması>). "Raporunda ise, Türkiye'de tüketicilerin % 51'i perakendecilerin sosyal medya hesaplarına erişim yoluyla ürün önerisinde Türk Tüketicisinin Dijital Dönüşümü bulunmasına olumlu yaklaşmaktadırlar. Türk tüketicilerin yaklaşık %50'si yaşadıkları kötü tecrübeyi sosyal medya üzerinden diğer tüketicileri korumak adına paylaşmaktadırlar.

Ayrıca, Türk tüketicisinin %35'i kendi ağlarındaki kişilerin yorumlarına güvenmekte ve satın alma kararlarında bu bilgi ve yorumlardan etkilenecek, yapmaktadırlar. Araştırmaya göre Google ve Facebook Türkiye'deki tüketicilerin yaşam tarzını en çok etkileyen şirketlerin başında geldiği tespit edilmiştir (<http://docplayer.biz.tr/10736843-Accenture-global-tuketici-egilimi-arastirmasi-turkiye-sonuclari-turk-tuketicisinin-dijital-donusumu.html>).



Dijital pazarlama ajansı We Are Social tarafından hazırlanan "İnternet ve Sosyal Medya Kullanıcı İstatistikleri, 2016" Raporu istatistiklerine göre, Türkiye'de aktif internet kullanım oranı %58'dir. Dünya ortalaması ise, %46'dır. Sosyal medya kullanımı ise, Türkiye'de %53 iken, dünyada bu oran %29'dur. Türkiye'de nüfusun % 45'i sosyal medyaya mobil cihazlar ile bağlanırken, bu oran dünyada % 23'dür. Facebook %32 oranıyla Türkiye'de en çok kullanılan sosyal medya sitesidir. %24 ile WhatsApp ikinci, %20 ile Facebook Messenger üçüncü, %17 ile Twitter dördüncü, %16 ile Instagram beşinci sırada yer almaktadır. Sıralama Google+, Skype, LinkedIn, Viber ve Vine ile devam etmektedir (<http://www.dijitalajanslar.com/internet-ve-sosyal-medya-kullanici-istatistikleri-2016/>).

Gerek dünyada, gerekse Türkiye'deki istatistiksel rakamlar incelendiğinde, değişen dijitalleşen tüketici profiline yönelik son tüketiciye hizmet veren işletmeden tüketiciye (B2C) firmalar ile endüstriyel pazarda faaliyet gösteren işletmeden işletmeye (B2B) firmaların mevcut müşterilerine ulaşmak, yeni müşteri kazanmak, güven vermek, bilinirliklerini arttırarak, marka imajlarını korumak için giderek artan oranda sosyal medyayı kullanmaya başlamaları gerektiği görülmektedir. Sosyal ağlar üzerinden tüketiciye ulaşmanın maliyetinin az, ölçümlenebilir ve interaktif bir araç olması, paylaşılan içeriklerle markanın kendini daha iyi ifade etmesine ve kişiliğini yansıtabilmesine olanak sağlamaktadır. Bu anlamda markalar müşteri gruplarına ulaşırken oluşturdukları içeriklerini; Twitter, Facebook, Google+, Tumblr, Flickr, LinkedIn, Pinterest gibi sosyal ağlara daha fazla yerleştirmek durumundadırlar.

Önümüzdeki yıllarda değişen tüketici profiline en iyi anlayabilen, tüketicilerin ihtiyaçlarına ve beklentilerine

göre markalarına yatırım yapan firmalar başarıyla yakalayabileceklerdir. Günümüzün dijital tüketicisinin yeni davranış modeline göre, firmalar online ortamlarda yeni kullanıcı deneyimleri tasarlamaları gerekmektedir. Bu bağlamda, firmalar sosyal medya sitelerinden paylaşılan müşteriye ait her veriyi işlemek için sosyal medya veri tabanları kurarak, müşterilerini tanımaları, onların ihtiyaç ve beklentilerine göre, gelecekteki davranışlarını doğru tahminleyip, doğru kanaldan özel hizmetler sunmalıdırlar.

Bunun için müşteriye ulaşırken sadece online ortamların değil, geleneksel kanallar olarak tüm iletişim kanallarının entegre edilmesi ve müşteriye uygun anlık öneriler yapabilir sistemlerin tasarlanması gerekmektedir. Sosyal medya artık kurumların sadece kendilerine, ürünlerine ve markalarına yönelik bilgi paylaştığı bir ortam değil, aynı zamanda kurumların müşterilerini dinlediği, onların ne düşündüğünü ve istediğini anlayabileceği, onlarla etkileşime girebileceği bir ortam olarak düşünülmesi gerekmektedir. ■

Kaynakça:

"Accenture Dijital Tüketici Eğilimleri Araştırması", <http://www.slideshare.net/accntureturkiye/accnture-dijital-tketici-eilimleri-aratması>
 "İnternet ve Sosyal Medya Kullanıcı İstatistikleri 2016", <http://www.dijitalajanslar.com/internet-ve-sosyal-medya-kullanici-istatistikleri-2016/>
 "Türkiye'deki dijital alışverişte müşteri beklentileri ve mobile uyum dünya ortalamasının üstünde", <http://webrazzi.com/2016/04/06/turkiyedeki-dijital-alisveris-beklentileri-ve-mobile-uyum-dunya-ortalamasinin-ustunde/>
 "Dijital Pazarlamayla İlgili 98 İstatistik ve Gerçekler", <http://blog.theflatart.com/dijital-pazarlamayla-igli-98-istatistik-ve-gercekler/>
 "Türk Tüketicisinin Dijital Dönüşümü", <http://docplayer.biz.tr/10736843-Accnture-global-tuketici-egilimi-arastirmasi-turkiye-sonuclari-turk-tuketicisinin-dijital-donusumu.html>



MURAT ÇAY

L O J İ S T İ K

*Her mevsimde, Her koşulda,
Sağlıklı bir taşıma için gerekli olan her Şey,
sürekli büyüyen ve gelişen kadrosuyla
Murat ay Lojistik'te*

-7 gün 24 saat kesintisiz hizmet

-Komple Taşımacılık

-Şehir içi mikro taşımacılık

-Liman Transferleri

-Firmaya Özel proje taşımacılığı

Egemenlik Mah. 6108 Sk. No:51/45 Işikkent / İZMİR
Tel: (232) 436 44 35 PBX Fax:436 43 22

www.muratcaylojistik.com.tr



Başdurak Camisi

Caminin mülkiyeti İzmir Vakıflar Bölge Müdürlüğüne ait olup, alt dükkanların kullanılması karşılığı protokolle İzmir Ticaret Odası tarafından restorasyonu finanse edilmiştir.

Uygulama projeleri Res.Uzm.Y.Mimar Duygu Aksoy tarafından hazırlanıp 2016 yılının Ekim ayında UMART Mimarlık Mühendislik Ltd.Şti. yükleniminde restorasyon süreci başlamıştır.



MAHİR KAPLAN

Mimar, EGİAD Yönetim Kurulu Üyesi

TARİHÇE

Konak ilçesinin Kemeraltı mevkiinde konumlanan Başdurak Camiiyle ilgili edinilen en erken tarihli veri; Evliya Çelebi Seyahatnamesinden elde edilmektedir. Seyahatnamede eser Hacı Hüseyin Camii olarak anılmakta ve yapı hakkında şöyle bahsedilmektedir: "Liman kenarında iki katlı ve kurşun örtülü kalabalık cemaate malik camidir. Kapısı üzerinde bunun da tarihi var:

*Kıldı hoş sa'y-i himem sıdk ile ol Hacı Hüseyin
Yapdı bu ka'be-i uşşakı zehi ca-yi emin
İhtimamın göricek dedi şifayi tarih Bareka'llah ki zehi
cami-i firdevs-i berin sene 1062/1652*

Bıykoğlu Camii gibi merdivenler ile çıkılır, alt katı baştan başa dükkanlar ve mahzenlerdir. Bir sanatlı kargir minaresi vardır.

Seyahatnameye göre yapının denize kıyı verdiği, fevkani (altında dükkan vb. mekanların olduğu üst kotlu camiler) olduğu, yapıya merdivenlerle ulaşıldığı, minarenin kargir olduğu ve kapısında 1652 tarihli kitabe bulunduğu anlaşılmaktadır. Ancak bu kitabe günümüze ulaşmamıştır. Bu bilgiden hareketle yapı 17. yüzyıl ortalarına tarihlenmektedir. Yapının 17. yüzyıl ortalarından 19. yüzyıl sonlarına dek banisinin adı olan Hacı Hüseyin Cami adını taşıdığı, daha sonra mevkinin ismi olan Başdurak adıyla anıldığı belirtilmektedir. Günümüzde seyahatnamede işaret edilen kitabenin yerinde harim giriş açıklığı üzerinde 1188/1774-75 tarihli bir onarım kitabesi yer almaktadır.

Caminin avlu kapısı taş kısmının iç ve dış yüzeyinde ise ikinci bir onarım kitabesi dikkati çekmektedir. Bu kitabeye göre cami, depremde büyük zarar görmüş, halkın da yardımıyla 1312/1894-1895 yıllarında onarılmıştır.





YAPININ MİMARİSİ

Başdurak Camii, İzmir ili Konak ilçesi, Kemeraltı mevkiinde, 42 pafta, 242 ada, 23 parselde yer almaktadır. Konumu itibari güneybatısı 863 sokak, kuzeydoğusu 870 sokak, kuzeybatısı 873 sokak, güneydoğusu ise Anafartalar Caddesi ile çevrelenmiştir.

Kemeraltı çarşısının en hareketli bölgelerinden birinde yer alan Başdurak Camii, bulunduğu konum itibarıyla fevkanı olarak tasarlanmış ve alt kata ticaret mekanları yerleştirilmiştir. İbadet mekanı ve avlu üst katta yer almaktadır. Cami, kare planlı bir harim, harimin kuzeyinde bir son cemaat yeri ve kuzey batısındaki minareden oluşmaktadır. Avluda abdestlik ve yapıya ek olarak imam odası bulunmaktadır. Fevkanı olarak düzenlenen yapıya kuzey cephesinin ortasındaki kemerli ve mermer söveli bir giriş açıklığından ulaşılmaktadır. Giriş sahanlığıyla avlu kotu arasında, mermer kaplama yirmi dört adet basamak bulunmaktadır. Zeminde kısmi mermer ve taş kaplamalar dikkati çekmektedir. Avlunun iki yanında abdestlik birimleri yer almaktadır.

Günümüzde sıvasız olan camide inşa malzemesi olarak köşelerde düzgün kesme taş diğer yerlerde kabayonu taş ve tuğla almaşık örgüye yer verilmiştir. Kurşun kaplı kubbe, oldukça yüksek sekizgen iki kasnak üzerine oturmaktadır. Kasnaklar birer sıra kirepi saçakla çevrelenmektedir. Üst kasnaklarda her cephede bir alt kasnakta ise yuvarlak kemerli ikişer pencere açıklığı dikkati çekmektedir. Yapının doğu ve batı cephesinde altta üçer, kuzey ve

güneyinde ise ikişer pencere yer almaktadır. Yuvarlak kemerli pencere açıklıklarının kilit taşları dışa çıkıntı yapmaktadır. Üst sıra pencere açıklıkları ise oval formundadır. Harimin batısında kesme taştan inşa edilmiş minare yer almaktadır.

Günümüzde yapının diğer cepheleri sıvasız iken harimin kuzey cephesi bütünüyle sıvalı durumdadır. Harimin kuzeyinde üç birimli bir son cemaat yeri mevcuttur. Kare kaideli desteklerle oturan yuvarlak kemerlerle dışa açılan son cemaat yerinin doğu ve batı birimleri kubbe ile orta birim ise tonoz örtülüdür.

Harime giriş kuzey cephesinin ortasında yer alan yuvarlak kemerli bir açıklıktan sağlanmaktadır. Giriş açıklığının üst kesiminde kıvrım dallar ve yaprak motifleriyle süslü bir alınlık ve alınlığın ortasında bir onarım kitabesi yer almaktadır.

Harim kubbe ile örtülüdür ve kubbeye geçiş tromplarla sağlanmıştır, duvarları sıvalıdır. Harimin kuzeyinde bir kadınlar mahfili yer almaktadır. Mahfile ulaşım harimin doğusunda yer alan seki üzerine kurgulanmış merdiven kovanından sağlanmaktadır. Fevkanı olarak düzenlenen yapının zemin katında çok sayıda dükkan dikkati çekmektedir. Farklı işlevlerde kullanılan bu dükkanların fazlaca müdahale gördüğü anlaşılmaktadır. Bu yüzden mimari formlarını algılamak oldukça güçtür. Günümüzde zemin katta farklı boyutlarda 29 adet dükkan bulunmaktadır.

Yapının kuzeyinde küçük bir meydan ve meydanın ortasında yapıyla birlikte inşa edildiğini düşündüğümüz bir şadırvan yer almaktadır.



RESTORASYON SÜRECİ

Cami mülkiyeti İzmir Vakıflar Bölge Müdürlüğüne ait olup, alt dükkanların kullanılması karşılığı protokolle İzmir Ticaret Odası tarafından restorasyonu finanse edilmiştir. Uygulama projeleri Res.Uzm.Y.Mimar Duygu Aksoy tarafından hazırlanıp 2016 yılının Ekim ayında UMART Mimarlık Mühendislik Ltd.Şti. yükleniminde restorasyon süreci başlamıştır. Bu konuda projenin şantiye koordinatörü olan Rest.Uzm.İnş. Müh. Mahir Kaplan dan alınan bilgiler doğrultusunda yapılan restorasyon çalışmaları özetlenmiştir;

Cami iç kısmına en üst noktaya ulaşılabilir şekilde her türlü iş güvenliğine uygun iş iskelesi platformu kurularak iç Kubbe yüzeylerinden başlayarak tüm iç yüzeylerde konusunda uzman konservasyon ekibince mekanik temizlik yapıldı. Zamanla bozulmuş olan sıva-boyalarda raspa yapıldı. Mevcut sağlam sıva atları ve çatlaklar mikro enjeksiyon yöntemi ile güçlendirildi. Tüm süslemelerdeki varaklar temizlendi. Camii içi, kadınlar mahfili ve son cemaat kısmında ana zeminler boyandı.

Ana giriş merdivenine Engellilerin camii kısmına rahat ulaşımı için Engelli platformu asansörü takıldı.

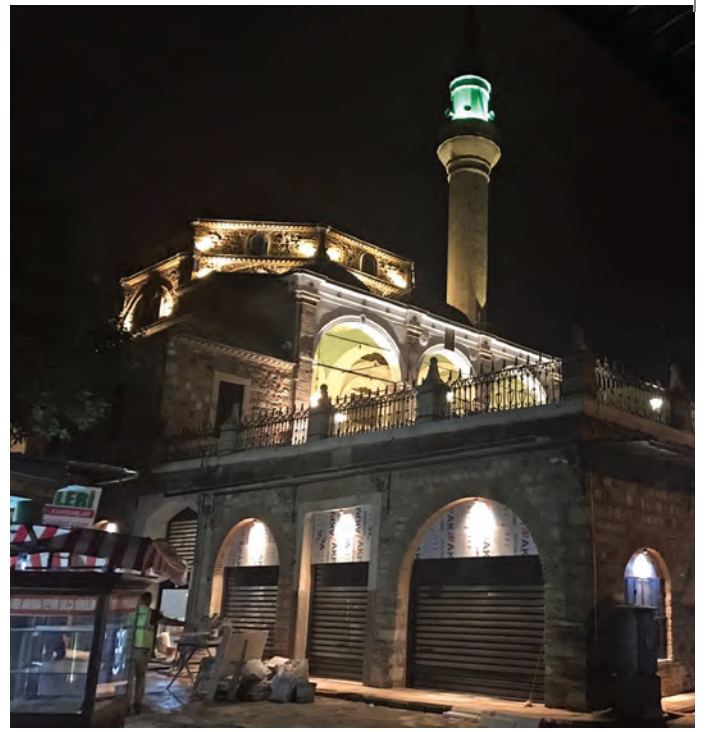
Cami avlusundaki tüm zemin ve duvar kaplamalarında derz yenileme ve su yalıtım önlemi imalatları yapıldı. Camii içi ve dışındaki tüm niteliksiz ekler ve malzemeler kaldırıldı. Camii mermer merdiven ve giriş kapısında temizlik, sağlama ve tamamlama yapıldı. Taş ve mermer yüzeylere su itici sürüldü. Yağmur olukları ve iniş boruları Titanyum çinko olarak yenilendi.

Cami avlusuna caminin tarihi kimliğiyle yarışmayacak şekilde sade ama işlevselliği ön planda olan yeni abdest alma şadırvanı yapıldı.

Cami tüm dış cepheleri ve minare kısmında mekanik temizlik yapıp, yüzeylere su itici sürülerek koruma altına alındı.

Çarşı içinde yer alan şadırvan kısmı restorasyon projesine uygun olarak onarıldı. Şadırvan zemin ve duvar kaplamaları yenilendi. Üst örtüsünde yalıtım ve boya yapıldı.

Yapının doğu ve batı cephesinde alta üçer, kuzey ve güneyinde ise ikişer pencere yer almaktadır. Yuvarlak kemerli pencere açıklıklarının kilit taşları dışa çıkıntı yapmaktadır. Üst sıra pencere açıklıkları ise oval formludur. Harimin batısında kesme taştan inşa edilmiş minare yer almaktadır.



Cami avlusuna caminin tarihi kimliğiyle yarışmayacak şekilde sade ama işlevselliği ön planda olan yeni abdest alma şadırvanı yapıldı. Camii tüm dış cepheleri ve minare kısmında mekanik temizlik yapıp, yüzeylere su itici sürülerek koruma altına alındı.

İç kısım tavanları ve süslemeleri konservasyon ekibi tarafından temizlenip, eksik kısımlar tamamlandı.

Dükkanların yer altı camii alt kısımlarında çalışmalara öncelikli olarak nitelsiz eklerin sökümü ile başlandı. Dış cephelerdeki tüm tente, stor vb. yapının zengin mimarisinin sergilenmesini engelleyen unsurlar kaldırıldı. İç kısımlarda özgün dokuya ve plan şemasına aykırı eklentiler ile birlikte tüm çimentolu sıvalar söküldü. Zeminde yer alan seramiklerin sökümü ile özgün mermer döşemeler ortaya çıkarıldı.

Dükkanlarda restorasyon projelerine uygun olarak modern ama yapının hiçbir şekilde zengin görseelliğini bozmayacak doğrama, kepenk ve sundurma imalatları yapıldı. Tüm doğramalarda cam yüzeyin daha fazla kullanılmasına dikkat edilerek dükkan içlerine derinlik kazandırıldı.

Kepenk ve doğrama detayları tarihi dış cephe kemerlerinin algısını bozmayacak şekilde kemer iç merkezlerinde çözüldü.

Yapı özgününde sundurma olmamasına rağmen şeffaf cam ve sade bir demir konstrüksiyon kullanılarak günümüz kullanımına uygun gölgelik ve dükkan girişlerinin yağmur suyundan korunma ihtiyacı da karşılandı. Bu çözümler ile yapı dış cepheleri daha özgün kimliğine kavuşmuş oldu. Dükkan kısımlarında kemeraltı ihtiyaçlarından olan modern Bay ve Bayan wc mahalleri oluşturuldu.

Yapının tüm elektrik ve mekanik tesisatı yenilendi. Özellikle aydınlatma sistemi ile yapı daha fark edilir ve bölge estetiğine katkı koyar duruma getirildi.

İzmir Vakıflar Bölge Müdürlüğü ve proje müellifi denetiminde İzmir Ticaret Odası finansörlüğünde restorasyonu yapılan bu güzide eser Kemeraltı tarihi dönüşümü kapsamında tekrar özgün mimarisine uygun olarak canlandırılmıştır. ■

“Tarihi Canlandıran Dokunuşlar...”



Sanayi 4.0'ın tanınırlığının artmış olması, iş dünyamızın ve ekonomimizin yeni devrime uyum sağladığı ve Sanayi 4.0'ın uygulanmaya başladığı anlamına gelmemektedir.

Sanayi 4.0'da henüz yolun başındayız

Ege Bölgesi Sanayi Odası olarak; kendimize misyon edindiğimiz Sanayi 4.0 sürecini anlatırken her zaman Eğitim 4.0'ın altını çizdik ve ayrı düşünemeyeceği vurgusunu yaptık.

Ender YORGANCILAR

Yönetim Kurulu Başkanı

Endüstri 4.0 geleceği şekillendirecek gibi görünüyor. Peki, biz ülke olarak 2.5'tan 4.0'a nasıl atlayacağız?

Sanayi 4.0'ın temel etkisi, ekonomi ve iş dünyasını teknoloji odağında yeniden şekillendirmesidir. İlk Sanayi Devrimi sonrası ortaya çıkan geleneksel fabrikalardaki üretim süreçleri tamamen beden gücüne dayanırken, günümüzde bilişim ve akıl gücü ön plana çıkmıştır. Üst düzey bilişim, robot ve internet teknolojilerini ortak bir kesitte buluşturan Sanayi 4.0, üretim teknolojilerini de bu kapsamda başlı başına değiştirmektedir. Sanayi 4.0'ın temel bileşenleri olan üç boyutlu yazıcılar, nesnelere interneti, robotlar, siber-fiziksel sistemler, bulut bilişim sistemleri, vb. araçlarla, üretim süreçleri tamamen otonom hale gelmektedir.

Hızla bu otonom sisteme doğru yol alırken, bazı araştırmalar eksiklerimizi ortaya koymaktadır.

Avrupa Komisyonu tarafından, 21 ülkeden 3.300 okulda, 60 bin öğrenci (13,5 yaş) üzerinde yapılmış araştırmada; çocukların dijitalleşme sürecine ne kadar hazır olduklarını saptanmıştır. Veri işleme, bilgisayar okuryazarlığı ve buradan çözüm üretmeyle ilgili ülkelerin eğitim sistemlerinin incelendiği bu ve PISA araştırmaları böylesi, önemli bir süreçte nereden başlanması gerektiğini işaret etmektedir.

Ege Bölgesi Sanayi Odası olarak; kendimize misyon edindiğimiz Sanayi 4.0 sürecini anlatırken her zaman Eğitim 4.0'ın altını çizdik ve ayrı düşünemeyeceği vurgusunu yaptık. Çünkü, teknolojiye öne çıkan, katma değerli üretim ile refah seviyesini artıran toplumların eğitimdeki başarılarına baktığımızda doğru orantılı bir ilişki olduğunu çok açık görmekteyiz.

Otonom sistemler için yazılıma, yazılım için de insana ihtiyaç olduğunu dikkate aldığımızda, Sanayi 4.0 istihdamı azaltacak korkusundan çıkıp, işgücünü sanayi 4.0 sürecine nasıl adapte edebiliriz konularına odaklanmamız kaçınılmazdır. Demografik fırsat penceremiz, Sanayi 4.0 sürecinde öncelikle bilim ve eğitim stratejilerimizi yeniden kurgulamamız gerektiğini de göstermektedir.

ABD'nin milli gelirinin %8'i yazılım sektöründen gelmektedir. Yani bu rakam Türkiye milli gelirinin yaklaşık 2 katı. Yani bir yazılım sektörünün değeri bir ülke değerini katlayabiliyor. Bunu çok önemsemeliyiz.

O nedenle, yeni devrimi kaçırmamak için eğitim sistemimizin sanayi 4.0'ın altyapısını sağlayacak şekilde yeniden düzenlenmesini, ilkokullarımızdan başlamak üzere kodlama eğitiminin zorunlu olmasını, geleceğin mesleklerine yönelik bölümlerin açılmasını, atıl bölümlerin



Endüstri 4.0

kapanmasını uzun bir süredir talep ediyoruz. Gerçekleşene kadar da talep etmeye devam edeceğiz.

İzmir ve Ege olarak bu dönüşümü yakalamak mümkün olacak mı?

İzmir'i ve Ege'yi Türkiye'den ayrı değerlendiremeyiz. Kuşkusuz bölgemiz sanayide çok güçlü ve o kültürün gereklerini yerine getirmede, değişimlere adapte olmadı ülke genelinin üstünde bir niteliğe sahip olsa da, ülke politikaları ve Eğitim 4.0 için izlenecek yol belirleyici olacaktır.

Şirketlerin dijitalleşmesi, özellikle küçük şirketlerin dijitalleşmesi için nasıl bir yol izlenmesi gerekiyor? EBSO olarak bu konuda bir çalışma yapılacaktır mı?

Dünya genelinde, Sanayi 4.0 ile birlikte 5 yıl içinde birçok şirketin operasyonlarının %70'inden fazlasının dijitalleşmesi beklenmektedir. Yapılan araştırmalar, dijitalleşen şirketlerin kaynaklarını artırmadan, gelirlerini sektörlerinin %9 üzerinde büyüttüğünü ortaya koymaktadır.

Buna göre firmalar özellikle bazı organizasyonlarında ivedilikle harekete geçmek zorunda. Bu farkındalıkla EBSO olarak çalışmalarımız devam etmektedir.

2015 yılında; "Uyum sağlayamayan kaybedecek" ve "Bilgi çağının ötesine hazırlanın." mottosuyla bir Sanayi 4.0 kitabı hazırladık. Konuyla ilgili farkındalığın artmasına ve firmalarımızın bu yeni devrime hazırlanmasına katkı sunmak amacıyla hazırladığımız kitabımızın kısa sürede geniş kitlelerce ilgi görmesi ve kaynak bir kitap olarak referans gösterilmesi, bizler için sevindirici olmuştur.

Sonraki aşamada, bilgilendirme toplantıları ile süreci üyelerimize anlattık. Konunun uzmanları ile buluşturduk. Üçüncü aşamada ise "Sanayi 4.0 Eğilim Anketi" hazırladık ve üyelerimizin Sanayi 4.0 farkındalığında ve dijitalleşme seviyesinde nerede olduklarını tespit etmeye çalıştık. Önemli bulgulara ulaştık. Raporu henüz kamuoyu ile paylaşmadık. O nedenle şu kadarını söyleyebilirim ki,

Ankete katılanlar tarafından Sanayi 4.0'ın %89,4 oranında fırsat olarak görülmesi, firma eğilimlerinin pozitif yönde olduğunu gösterirken, Sanayi 4.0 Fırsat mı Tehdit mi? endişelerini de sonlandırmaktadır.

Ege Bölgesi Sanayi Odası olarak; farkındalığın yaratılması hususundaki faaliyetlerimize devam etmekle birlikte, dijital dönüşüme uyum konusunda yeni çalışma döneminde eğitimlerle firma çalışanlarımızı bu önemli sürece hazırlamaya gayret edeceğiz.

Burada eğitim öne çıkıyor. Siz de Türkiye'nin geleceğinin meslek liseleri olduğunu söylüyor ve Almanya modelinden bahsediyorsunuz. Bunu biraz açar mısınız?

İlk soruda da belirttiğim gibi öncelikle başlamamız gereken kısım Eğitim 4.0 sistemini hayata geçirmektir. Sanayi 4.0 döneminde, çalışanların teknik olarak nitelikli olması öne çıkmaktadır. Yakın gelecekteki bu döneme



kendimizi hazırlamalıyız. Günümüzde asıl sorununun işsizlikten ziyade nitelikli istihdam sorunu olduğunu dikkate aldığımızda, gelecek için bir an evvel adım atmamız. Özellikle de yoğun üretim yapılan ülkelerde, çalışanın o sektöre uygun teknik beceriye sahip olması istenilmektedir. Neticede bir ülkede herkes, doktor, avukat, mühendis olamaz. İyi yetişmiş işçiler, fabrikaların devamı için önemlidir. Yakın gelecekte, bu alanlarda robotlar çalışacak gibi görünse de, nitelikli bir işçi her zaman tercih sebebidir.

Bunun için de, mesleki ve teknik liseler öne çıkmaktadır. Sanayicinin en büyük sıkıntısı istediği işçiyi bulamamasıdır. Kaynakçı, dökümcü, teknisyen gibi alanlardan anlayan işçi bulmak zorlaşmaktadır. O nedenle, işveren açısından geleceğin eğitim sisteminde, bu tür mesleki becerilerin geliştirilmesi önceliklidir. Tabi ki günün teknoloji düzeyine göre bu eğitimler verilmelidir.

Bugün, başta Almanya ve Avusturya olmak üzere birçok ülke mesleki eğitimde istenilen başarıyı yakalamıştır. Avrupa Birliği içinde en gelişmiş meslek eğitim sistemine sahip olan Almanya'da; öğrenci, dersleri ile birlikte, fabrikalarda da uygulamalı eğitim görmekte, mezun olduktan sonra da orada çalışabilme imkanına sahip olmaktadır. Böylelikle, mesleki okullar öğrenciler açısından cazip hale getirilmiştir. Öğrenciler isteyerek, gönüllü olarak o okulları seçmektedir.

Güncel teknolojiye uygun ders programları, atölye dersleri ve teknolojiyi takip eden öğretmenlerin olması bu sistemi güçlü yapmaktadır. İşveren de, bu sistem ile istediği çalışanı kolayca bulabilmektedir.



Alman Mesleki Eğitim Sistemi, eğitim ve iş dünyası işbirliğine dayandığı için Dual Sistem (ikili sistem) olarak anılmaktadır. Sürecin temel aktörleri; ilgili Federal Eğitim ve Araştırma Bakanlığı, Federal Eğitim ve Öğretim Enstitüsü ve Ticaret ve Sanayi Odaları ve firmalardır. Federal Eğitim ve Öğretim Enstitüsünde ticaret ve sanayi odaları da ayrıca temsil edilmektedir. Dual sistem çerçevesindeki mesleki eğitimin okul kısmının finansmanı Eyalet ve belediye, firma kısmının finansmanı ise firmanın kendisi tarafından sağlanmaktadır.

Almanya'da hayata geçirilen Mesleki Eğitim Politikası, 500 bin civarında şirket odaklı eğitim hizmetinin ortaya çıkmasını sağlamıştır. Avusturya'da uygulamaya konan genç istihdam politikası, gençlerin okurken istedikleri şirkette staj ve eğitim görmelerine imkan tanıyor.

Ülkemizin ihtiyaçları doğrultusunda, söz konusu başarılı uygulamaları kendi sistemimize adapte edebilirsek, sorunlarımızın büyük bir kısmını çözmüş olabiliriz.

Endüstri 4.0'ı yakalayamayan şirketler yok olmaya mahkum gibi görünüyor. 5.0 da göz önüne alındığında hızlı bir atağa ihtiyaç olabilir. 4.0'dan 5.0'a geçişi nasıl anlatabiliriz?

Henüz 2.5 seviyesinde olan bir toplum için, Sanayi 4.0'ı anlatmaya çalışırken, 5.0'a nasıl geçebilirizi konuşmaktan ziyade bir an evvel eksiklerimizi tamamlamamız gerekmektedir. Anlatmaya çalıştığım gibi her bir devrimin temelinde teknolojik gelişmeler yer almakta. Öyleyse, bugünkü ve gelecek teknolojilere uyum sağlayacak politikalar ve nitelikli işgücü için ne kadar doğru yol alırsak, o kadar hızlı sürece adapte oluruz. Aksi takdirde kaybederiz.

Özetle ifade edecek olursak; ulusal politikalarımız Sanayi 4.0 doğrultusunda güncellenmelidir ki, yüksek gelirlili ekonomiler grubuna dahil olabilelim ve bu gelişmelerin dışında kalmayalım. Teknolojiyi kullanma alanındaki başarımızın üçte birini üretmek anlamında kullanabilirsek çok önemli bir yol kat edeceğimiz inancındayım.

Bu açıdan belki de topyekün bir seferberliğe ihtiyacımız olacak. Aksi takdirde kaçınılmaz bir son olan, rekabet gücünü kaybetme ve küresel ekonominin gerisinde kalarak vasatlıktan çıkamama ile karşı karşıya kalacağız.

6-Dünyada ve Türkiye'de geçiş süreci ne durumda? Türkiye'de yeni dönemin tam olarak başlangıcı için öngörülen bir tarih var mı?

Dünyanın, sanayi 4.0 sürecine çok hızlı adapte olduğunu, çok hızlı ilerlediğini gelişmelerden çok net görmekteyiz. Zira, teknolojiye öne çıkan ülkelerde sürücüsüz ve uçan arabalardan uzay çalışmalarına, 3D printerlarla kök hücreden köprü yapımına, laboratuvar ortamında et üretimine, karanlık fabrikalara kadar farklı alanlarda farklı gelişmelere imza atılmaktadır.

Dijital dönüşümde sorun yaşanmaması için, Avrupa Komisyonu, endüstriyel teknolojilerin geliştirilmesi için dijital inovasyon alanında 5 milyar Euro'luk yatırım gerçekleştiriyor.

Ülkemizde ise sanayi 4.0, 2015 yılında dillendirilmeye başlanmış, çok hızlı bir şekilde de yayınlar, düzenlenen seminerler, vb. etkinliklerle önemli bir gündem maddesi haline gelmiştir.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nca Sanayi 4.0 ile ilgili bir özel ihtisas biriminin kurulması ve Başkanlığını yürüttüğüm Sanayi 4.0 Kurulu'nun çalışmaları, konunun ulusal düzeyde en üst merci tarafından ele alındığını göstermektedir. Ancak, tabii ki Sanayi 4.0'ın tanınırlığının artmış olması, iş dünyamızın ve ekonomimizin yeni devrime uyum sağladığı ve Sanayi 4.0'ın uygulanmaya başladığı anlamına gelmemektedir. Henüz yolun başında olan ülkemizin kat etmesi gereken çok yol vardır.

Bu bağlamda, Sanayi 5.0'ın ayak seslerinin duyulduğu bir süreçte, Bakanlığımızca yürütülen çalışmaların ivedilikle hız kazanmasını ve Sanayi 4.0 yol haritamızın açıklanmasını bizler de bekliyoruz.

Türkiye'de yabancı sermayeli firmalar tarafından Sanayi 4.0'a uyumlu fabrikalar olduğunu biliyoruz. Diğer yandan birçok yerli fabrikamızda da Sanayi 4.0'a geçildiğini, geçilmek üzere olduğu haberlerini alıyoruz ki bu çok önemlidir.

Ancak şu bir gerçek ki, birkaç büyük fabrikanın bu sürece adapte olması, Türkiye'nin Sanayi 4.0'a geçtiği anlamına gelmemektedir. Bir bütün olarak sinerjili yakalayabilmeliyiz. ■

Endüstri 4.0 vizyonunu şimdiden benimseyen firmalar, tüm değer zincirini değerlendiriyor ve tüm yönetim süreçleri için otomasyon teknolojileri, iletişim ve kablosuz bilgi entegrasyonu ile bütünleştirilmiş bir süreç sunma çalışmalarını yürütüyor. Yeni sanayi devrimine doğru yürüyüşü hızlandırmak için tabii ki yeterli beceri ve bilgi birikimini oluşturma zorunluluğu doğmaktadır.

Endüstri 4.0, Üretimde “Devrim” Mi, “Evrim” Mi?

Endüstri 4.0, üretim süreçlerinin veriye dayalı bilimsel metotlarla yönetilmesi ve akıllı üretim yapılarıyla ortaya çıkan yeni sanayi devrimine verilen bir isim olarak karşımıza çıkıyor. İçerisinde pek çok farklı teknoloji ve kavramı barındıran bir şemsiye tabir olan Endüstri 4.0, birçok çağdaş otomasyon sistemini, veri alışverişlerini ve üretim teknolojilerini içinde barındırıyor.



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

Devrim, bir toplumun yaşamında önemli rol oynayan kavramların hızlı ve geniş kapsamlı bir biçimde kökten değiştirilmesi veya yeniden şekillendirilmesi ya da belli bir alanda birdenbire gerçekleşen kökten değişiklik olarak tanımlanıyor. Devrimler, sosyal ve kültürel alanlardan üretime dönük ekonomik alanlara kadar her alanda ortaya çıkabiliyor.

İlk kez 2011 yılında gerçekleştirilen Almanya-Hannover Fuarı'nda adı duyulan Endüstri 4.0, Alman Hükümeti'nin sağladığı desteklerle günümüz sanayisinde yerini almış oldu. ABD, Japonya ve Finlandiya gibi ileri gelen teknoloji

devi ülkeler, bu oluşumu destekledi ve gelecek hedeflerini Endüstri 4.0'a uygun bir şekilde planladı.

Endüstri 4.0, üretim süreçlerinin veriye dayalı bilimsel metotlarla yönetilmesi ve akıllı üretim yapılarıyla ortaya çıkan yeni sanayi devrimine verilen bir isim olarak karşımıza çıkıyor. İçerisinde pek çok farklı teknoloji ve kavramı barındıran bir şemsiye tabir olan Endüstri 4.0, birçok çağdaş otomasyon sistemini, veri alışverişlerini ve üretim teknolojilerini içinde barındırıyor. Nesnelerin interneti, hizmetlerin interneti ve siber-fiziksel sistemlerden oluşan bir değerler bütünü olan yapı, günümüzde akıllı fabrika sisteminin oluşmasında büyük rol oynuyor.



Bu devrim, üretim ortamında her bir verinin toplanmasına ve iyi bir şekilde izlenip analiz edilmesine olanak verdiği için daha verimli iş modelleri çıkmasını sağlıyor.

EGİAD olarak, Kasım ayında yapılması planlanan EGİAD – Endüstri 4.0 Zirvesi öncesinde, dernek merkezimizde yapılan ikinci bilgilendirme toplantısında Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından Vestel'i ağırladık. Vestel Operasyonel Projeler Geliştirme Müdürlüğü, Metal Üretim Müdürlüğü, Elektrik Şase Üretim Müdürlüğü birimlerinden katılan Vestel yetkilileri, Endüstri 4.0'ın Vestel dahilinde nasıl ele alındığı, yol haritası, yaşadıkları değişim ve buna bağlı uygulamalar hakkında bilgi paylaşımında bulundular.

VESTEL'DE ENDÜSTRİ 4.0 YOLCULUĞU

2008 yılından beri yürüttükleri çalışmalar ile Endüstri 4.0'a yaklaştıklarını belirten Vestel Elektronik yetkilileri, gelişmenin adım adım gerçekleştiğine vurgu yaptılar. Uygulamaların her adımında belirli bir seviyeye geldikten sonra diğer seviyeye geçtiklerini ve 10 yıllık bir çalışma ve gelişme sonrasında bugünkü seviyeye ulaştıklarını belirttiler. Yıllar boyu edindikleri tecrübe ve birikime sahip olmalarının avantajı ile operasyonel mükemmellik stratejisi adımlarını ortaya koyarak, belirli bir sistem çerçevesinde ödül programlarına dahil olarak; sırası ile yönetmeye ve buna göre yatırımlarını gerçekleştirmeye başladıklarını vurguladılar.

ÜRETİM YÖNETİMİNE YENİ BİR BAKIŞ

Vestel üretim birimlerinde Üretimde Mükemmellik Programı altında Toplam Üretken Bakım (TPM) uygulamaları öncesi 5S, Kaizen gibi yalın üretim teknikleri ve 6 Sigma metodolojileri ile hem saha hem de süreçler anlamında iyileştirmeler ile başlayarak Toplam Üretken Bakım Programı'na geçiş yapıldığını belirten Vestel yetkilileri, "Endüstri 4.0' a geçişte en önemli hedef, gerçek dünya ile dijital dünya arasında gerçek zamanlı bir akışın sağlandığı köprünün kurulması ve bu hedef kapsamında mevcut durumdan gelecek duruma geçiş için tüm çalışmaları belirlemek idi. Tüm süreçleri ve yürütülen operasyonları metodoloji ile birleştiren prosedürler, tanımlar, uygulamalar gibi detayları içeren "Vestel Production System" adı altında yazılı bir kaynağı tamamlıyoruz. Çalışanlar açısından kılavuz niteliğinde önemli bir kaynak ortaya çıkacak." şeklinde konuştular.

Panel kapsamında Endüstri 4.0 yapısının temel taşlarından biri olan Üretim Yönetimi Sistemi (MES) adlı yazılıma dair de bilgi verildi. Üretim sahası ile dijital ortamın birbiri ile ilişkilendirilmesinde önemli bir unsur olan MES'in işletme bazında sahaya ve senaryolara göre uyarlanması gereken bir sistem olduğundan bahsedildi. Hem dijital hem de saha uygulamaları anlamında donanımlı insan kaynağına ihtiyaç göz önüne alındığında Vestel olarak bu işe bir adım



önde başladıkları görülüyor. Ar-Ge ve yazılım konusunda uzman bir kadroya sahip oldukları için gerekli sistemsel geliştirme ve yazılımları kendi bünyelerinde yürütebildikleri anlaşılıyor.

AKILLI TEDARİK VE AKILLI BAKIM SİSTEMİNE GEÇİŞ

Tedarik ve bakım süreçlerinde geçirdikleri evrim ise şu sözlerle aktarıldı: “Üretim sahasındaki makinelerimizin dijital dünyaya bağlantısı için ciddi çalışmalar yürüttük. Önceleri arıza sonrası bakım uygulanırken; süreç içinde planlı ve sayaç bazlı bakım uygulamalarını denedik. İstenilen verimi alabileceğimiz bir uygulamayı yine Endüstri 4.0 yapısında bulduk. Elimizdeki makineleri ve makinelere ait verileri sisteme entegre ederek sistemin verileri yorumlaması sonucunda bize önerilerde ve uyarılarda bulunmasını sağladık. Tedarik yönetimimizi de Endüstri 4.0 felsefesi ile yönetmeye başlayarak; yurt dışı tedarikçilerimiz ile çalışmalar yapıp, sistemlerimizi buna göre entegre ettik. Şu anda sistemden otomatik çıkan satın alma talepleri, tedarikçiye bu sistemler vasıtası ile aktarılıyor. Tedarik edilecek malzemelerin sevk durumu vs. gibi detay bilgileri de anlık olarak görüntüleyebiliyoruz.”

ORGANİZASYON ŞEMASINDA DÖNÜŞÜM

Yaşanan gelişmelerle birlikte organizasyonel dönüşümün de vazgeçilmez olduğu

belirtilerek dönüşüm kapsamında bazı görev tanımları ve unvan değişikliklerine gidildiği belirtilirken; ‘Organizasyonel yapı, dijital dönüşüme yetersiz kaldığında değişimin gerçekleşmesi gerekir’ vizyonu ile üst yönetimden mavi yaka çalışanlara kadar herkesin değişimi kanıksaması ve sürecin bir bölümünde görevlendirilmesi için çalışmalar yürütüldüğü; sistemin kendini geliştirmesi ve dijital gelişmelerin getirecekleri ışığında yeni görevler ve unvanlara ihtiyaç olabileceği ihtimaline karşın da tüm organizasyonel yapının yeni sisteme ayak uydurabilecek esneklikte kurgulandığı anlaşılıyor.

Özetle Endüstri 4.0 vizyonunu şimdiden benimseyen firmalar, tüm değer zincirini değerlendiriyor ve tüm yönetim süreçleri için otomasyon teknolojileri, iletişim ve kablosuz bilgi entegrasyonu ile bütünleştirilmiş bir süreç sunma çalışmalarını yürütüyor. Yeni sanayi devrimine doğru yürüyüşü hızlandırmak için tabii ki yeterli beceri ve bilgi birikimini oluşturma zorunluluğu doğmaktadır. Bu bağlamda üreticilerin sürekli gelişecek ve değişecek olan ortamda ayakta kalabilmek adına geleceğe bakmak ve dünyanın hızla benimsediği 4. Sanayi Devrimi’ne uyum sağlamayı bir felsefe olarak benimsemesi kaçınılmazdır. ■

Endüstri 4.0’ın Komponentleri:

- Akıllı Robotlar
- Nesnelerin İnterneti (IoT)
- Eklemeli Üretim (3D)
- Yatay/Dikey Yazılım Entegrasyonu
- Siber Güvenlik
- Bulut Teknolojisi
- Büyük Veri Ve Analiz Kabiliyeti
- Zenginleştirilmiş Gerçeklik
- Simülasyon

balkonu olan ofis ideal ofistir.



'Merkezi İş Alanı' olarak kabul edilen, İzmir'in yeni iş ve yaşam merkezi Bayraklı'da; Ankara Asfaltı üzerinde yer alan ve İzmir Adalet Sarayı'na 400, İstinaf Mahkemeleri'ne 800 metre mesafede konumlanan İdea'l Ofis, insan-doğa merkezli bir tasarım anlayışı ile kurgulandı.

İdea'l Ofis'te yer alan balkonlar sayesinde, çalışanlar istedikleri zaman nefes alabilecek, temiz hava ile havalandırılan ofislerinde gün ışığı ve açık havadan faydalanabilecekler.

- Anlık ya da planlı toplantılara hizmet eden toplantı odaları
- Kokteyllere imkan veren şık fuayeler
- Prestije önem verenler için otel konforunda lobi alanı ve resepsiyon
- Ortak sekreter, kata özel servis elemanı
- Ferah dinlenme alanları yaratan iç bahçeler

idea'lofis
YÜCESOY

0232 325 0 444
www.idealofisizmir.com



Kurumsallaşma yönünde geçtiğimiz yıllar boyunca önemli adımlar atan EGİAD son dönemde bu çalışmalarını hızlandırarak OECD Kurumsal Yönetim İlkelerine tam uyum hedefi doğrultusunda iyileştirme ve geliştirme çalışmalarına devam etmektedir.

EGİAD,

Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Açısından Türkiye'nin En İyi Sivil Toplum Kuruluşları Arasında

EGİAD olarak hedefimiz eksikliklerimizi tamamlayarak önümüzdeki yıl kurumsal yönetim ilkelerine uyum notumuzu daha da yükseltmek ve süreçlerde gerekli iyileştirmeleri yaparak nihai olarak 10 tam nota ulaşmaktır.

Prof. Dr. Mustafa Tanyeri
EGİAD Genel Sekreteri

Kurumsal Yönetim Derecelendirmesi, kurumların yönetim yapılarının, yönetilme biçiminin, pay sahipliği ve menfaat sahipliğini ilgilendiren düzenlemelerin, tam anlamıyla şeffaf ve doğru bilgilendirmenin günümüz modern kurumsal yönetim ilkelerine uygun yapılabildiğini denetleyen ve mevcut duruma karşılık gelen bir notu veren sistemdir.

1999 Yılında Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü OECD Kurumsal Yönetim İlkelerini Bakanlar Kurulu'nda onaylamış ve yayınlamıştır. Bu tarihten itibaren ilkeler, dünya genelinde karar alıcılar, yatırımcılar, pay sahipleri ve şirketler açısından uluslararası bir referans haline gelmiştir. İlkeler 2002 yılında yeniden gözden geçirmeye tabi tutulmuş ve günümüze uygun hale getirilmiştir. OECD Kurumsal Yönetim İlkelerinde revizyon çalışmalarına 2014-2015 yıllarında da devam

etmiş 2016 yılı sonu itibari ile ilkeler son şeklini almıştır. Türkiye'de ise Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Kurumsal Yönetim ile ilgili çalışmaları üstlenmiştir. SPK ilk olarak 2003 yılında Kurumsal Yönetim İlkelerini oluşturmuş, daha sonra da 2005 yılında yeniden gözden geçirip yayınlamıştır. Kurul son olarak Kurumsal Yönetim İlkeleri'ni Aralık 2011/Şubat 2012 yılında Seri: IV No:56 ve Seri: IV No:57 tebliğleri ile revize etmiştir. Son olarak 3 Ocak 2014 tarihli II-17.1 sayılı tebliğ ile ilkeler yeniden gözden geçirilerek son şekli yayınlanmıştır.

İlkeler, Pay Sahipleri, Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflık, Menfaat Sahipleri ve Yönetim Kurulu olmak üzere dört ana başlık altında toplanmıştır.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun Kurumsal Yönetim İlkelerinde belirlediği alt bölümler 100'er puan üzerinden





değerlendirilmektedir. Bu alt bölümlerin Kurumsal Yönetim Uyum notu üzerindeki etkisini gösteren ve SPK tarafından belirlenen katsayıları Pay Sahipleri %25, Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflık %25, Menfaat Sahipleri %15, Yönetim Kurulu %35 olarak değerlendirilmektedir. Bölüm notları 10'luk katsayıya indirilerek Kurumsal Yönetim Uyum derecelendirme ana notuna ulaşılmaktadır.

STK'nın Kurumsal Yönetim Derecelendirme Komitesi'nden alacağı puan 0 ile 10 arasında olmaktadır. Bu puantajda 10 mükemmel, SPK'nın Kurumsal Yönetim İlkelerine tam anlamıyla uyumlu anlamına, 0 ise çok zayıf mevcut yapıda SPK Kurumsal Yönetim İlkeleriyle hiçbir anlamda uyum bulunmadığı anlamına gelmektedir.

Kobirate Uluslararası Kredi Derecelendirme ve Kurumsal Yönetim Hizmetleri A.Ş.'nin, 2015/ 2 Revizyon Sivil Toplum Kuruluşlarının Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirmesi

Metodolojisine uygun olarak EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ'nin Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uygunluğunun derecelendirmesi; Dernek belgeleri üzerinde yapılan çalışmalar, yönetici ve ilgililer ile yapılan görüşmeler, Derneğin resmi internet sitesi, Mali Müşavirlik Şirketi tarafından düzenlenen 2015-2016/9 yıllarına ait Finansal Tabloların incelenmesi ve diğer incelemeler neticesinde sonuçlandırılmıştır.

Derecelendirme çalışması; Pay Sahipleri, Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflık, Menfaat Sahipleri ile Yönetim Kurulu başlıkları altında 302 kriterin incelenip Kobirate Uluslararası Kredi Derecelendirme ve Kurumsal Yönetim Hizmetleri A.Ş.'nin, "Sivil Toplum Kuruluşları" için hazırladığı 2015/2 Revizyon metodolojisine göre değerlendirilmesi sonucu EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ'nin Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme Notu 8.55 olarak belirlenmiştir.

Bu sonuç, Derneğin Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan Kurumsal Yönetim İlkelerine önemli ölçüde uyum sağladığını; üyelerine, bağışçılara, yararlanıcılarına, diğer tüm paydaşlarına ve topluma karşı sorumluluk bilinç ve kültürünün yerleştiğini göstermektedir. Menfaat sahiplerinin hakları adil şekilde gözetilmektedir. Yönetim kurulunun yapısı ve çalışma koşulları kurumsal yönetim ilkeleri ile büyük ölçüde uyumludur.

Kurumsallaşma yönünde geçtiğimiz yıllar boyunca önemli adımlar atan EGİAD son dönemde bu çalışmaları hızlandırarak OECD Kurumsal Yönetim İlkelerine tam uyum hedefi doğrultusunda iyileştirme ve geliştirme çalışmalarına devam etmektedir.

ISO 9001 ve Üye Memnuniyeti Belgelerine sahip olmak kurumsal yönetim anlayışının gelişmesinde etkili olmuştur. Ayrıca, son dönemde EGİAD El Kitabı adı altında hazırlanan doküman ile derneğin toplantı ve etkinlik düzenleme prosedürleri, karar alma süreçleri, olağan ve olağanüstü durumlarda uygulanacak prosedürler ayrıntılı biçimde tanımlanmıştır.

Ek olarak Yönetim Kurulumuzun derneğin mali tablolarının bağımsız bir kuruluş tarafından düzenli olarak denetlenmesi doğrultusunda aldığı karar uyarınca KPMG tarafından 31 Aralık 2016 hesap dönemi mali tablolarımızın 4400 standardına uygun olarak belirli parametreler üzerinden yapılan özel incelemesi sonucunda işlemlerde herhangi bir olumsuzluğa rastlanmamıştır.

EGİAD olarak hedefimiz eksikliklerimizi tamamlayarak önümüzdeki yıl kurumsal yönetim ilkelerine uyum notumuzu daha da yükseltmek ve süreçlerde gerekli iyileştirmeleri yaparak nihai olarak 10 tam nota ulaşmaktır.

Bu başarıda tüm üyelerimizin, geçmiş dönemler Yönetim Kurulu Başkan ve Üyelerinin, Komisyonlarda görev yapan üyelerimizin, Danışma Kurullarımızın ve tüm paydaşlarımızın büyük katkısı vardır. ■

Taptaze Efeler iftliği iğ Sütü Aydın ve ilçelerinde seçkin satış noktalarında...



www.efelerciftligi.com.tr



efelerciftligiaydin



efelerciftligi



EfelerCiftligi



Milli tenisçi Çağla Büyükakçay, TEB Kültürpark Tenis Cup sonrası sporculuk yaşamı, turnuvaları ve kariyer hedeflerini dergimiz YARIN'a anlattı.

“2017'nin sonuna kadar yine ilk 100'ün içinde olmayı hedefliyorum”

RÖPORTAJ: KENAN YEŞİL

İzmir'de 17-24 Haziran tarihlerinde tenis şöleni yaşandı. Kültürpark Tenis Kulübü'nün düzenlediği uluslararası tenis turnuvasında birbirinden iyi yerli ve yabancı birçok isim kortlarda kıyasıya mücadele etti. Türk tenis tarihine adını altın harflerle yazdıran ve kazandığı başarılar ile Türk tenis dünyasını heyecanlandıran Çağla Büyükakçay da bu önemli turnuvada yer aldı.





Bir sporcunun gelişimini sürekli takip etmek ve gelişme arzusunda olmak gerekiyor. Bir tenisçi için zaman en değerli şey. Onu yitirmemek lazım. 26 hafta turnuva oynuyorum. 1 hafta kazanıyorsam 25 hafta kaybediyorum. Bu yüzden ailelere de çok büyük iş düşüyor. Etrafınızda hep olumlu insanlar buldurmak gerekiyor. Genç sporcuların mental olarak çok güçlü olması gerekiyor.

Çağla Büyükakçay, tenis dünyasında ilkleri yaşatan bir isim. 15 yaşında A Milli Takım'a seçilen en genç sporcuymdu. 21 yaşında ilk defa teklerde Grand Slam oynadı, 24 yaşında Akdeniz Oyunları'nda ilk altın madalyamızı kazandı, Tenis dünyasında kadınların birinci ligi diye tarif edebileceğimiz bir WTA turnuvasında, şampiyon olan ilk Türk tenisçi oldu.

Grand Slam'de oynayan ve tur geçen ilk Türk kadın tenisçi de o oldu. Dünya Kadınlar sıralamasında 82. sıraya kadar yükselen Çağla Büyükakçay, TEB Kültürpark Tenis Cup sonrası sporculuk yaşamı, turnuva ve kariyer hedeflerini dergimize anlattı. İzmir'e gelen başarılı tenisçi Çağla Büyükakçay, İzmir'in tenis sporu için çok elverişli bir şehir olduğunu söylerken; 2017'nin sonuna kadar yine dünya sıralamasında ilk 100'ün içinde olmayı hedeflediğini belirterek: "Bu sene benim daha cesur oynamamı gerektiren bir sene açıkçası. Bende şu anda onu yapmaya çalışıyorum" dedi.

Öncelikle 2017 sizin için nasıl başladı, bundan sonraki hedefleriniz ve bu turnuvanın sizin antrenman ve müsabaka periyodunuzdaki yerini öğrenebilir miyiz?

Geçen sene yaşadıklarımın sonra, ilk 100'e girişim, olimpiyatlarda oynamışım vs. benim için inanılmaz başarılar oldu. Artık bütün, Grand Slamler'in, Premier turnuvaların ana tablosunda mücadele etmeye başladım. Hayatımda büyük bir değişiklik oldu.

Futbolun Şampiyonlar Lig'inde oynamaya başladım diyebilirim. Senenin başı benim açımdan çok iyi geçmedi. Her ne kadar Avustralya açıkta benim için iyi bir kura gibi gözükse de diğer turnuvalarda da ilk 3 ay 3 kere ilk 10'dan rakette oynadım. Daha önce kariyerim boyunca hiç oynama fırsatı elde etmiyordum. Değişiklik oldu ama bana yüksek seviyede büyük bir tecrübe kazandırdı. 2017'ye bu sebepten dolayı daha farklı başladım. Tabi ki ilk hedefim ilk 100'de kalmaya devam etmek.

Bu sene koruyacak çok puanım olduğu için büyük turnuvalarda erken elenmeler biraz



sıralamamı etkiledi. Ama artık bitti benim puanlarım. 2017'nin sonuna kadar yine ilk 100'ün içinde olmayı hedefliyorum.

Kültürpark Tenis Kulübü'nün düzenlediği TEB Kültürpark Tenis Cup hakkında neler düşünüyorsunuz, İzmir'de bu denli uluslararası bir turnuva düzenlenmesini nasıl buluyorsunuz?

Burası da benim için çok değerli bir kulüp. Çocukluğum burada geçti. Çok kez geldim, arkadaşlarımla beraber liglerde oynadık. 12-14-16 yaş gruplarında birçok kez burada bulundum. Açıkçası ben bu tarihte genellikle çim kortlarda oluyorum. Hepinizin bildiği gibi önümüzdeki günlerde tenis dünyasının en önemli turnuvası olarak kabul edilen İngiltere Wimbledon Tenis Turnuvası var. Wimbledon hazırlıklarından dolayı genelde bu mevsimde İngiltere'deki çim kortlardaki turnuvalarda oynuyorum. Birkaç senedir çim kortta başarılı olmayı hedefledik.

Bir ay İngiltere'de kaldık ve kendimi orada iyi hissedemedim. O yüzden bu sene bir plan değişikliğine gittik. Daha önce yapılmıyordu ama bu sene ilk defa aynı dönemde de İzmir'de bir turnuva yapılacağını öğrenmemiz çok iyi oldu. Normalde ben, Wimbledon'dan önce de Wimbledon'dan sonra da toprakta kalmayı hedefliyordum. Çünkü toprak kort favori zeminim ve orada daha başarılı oluyorum.

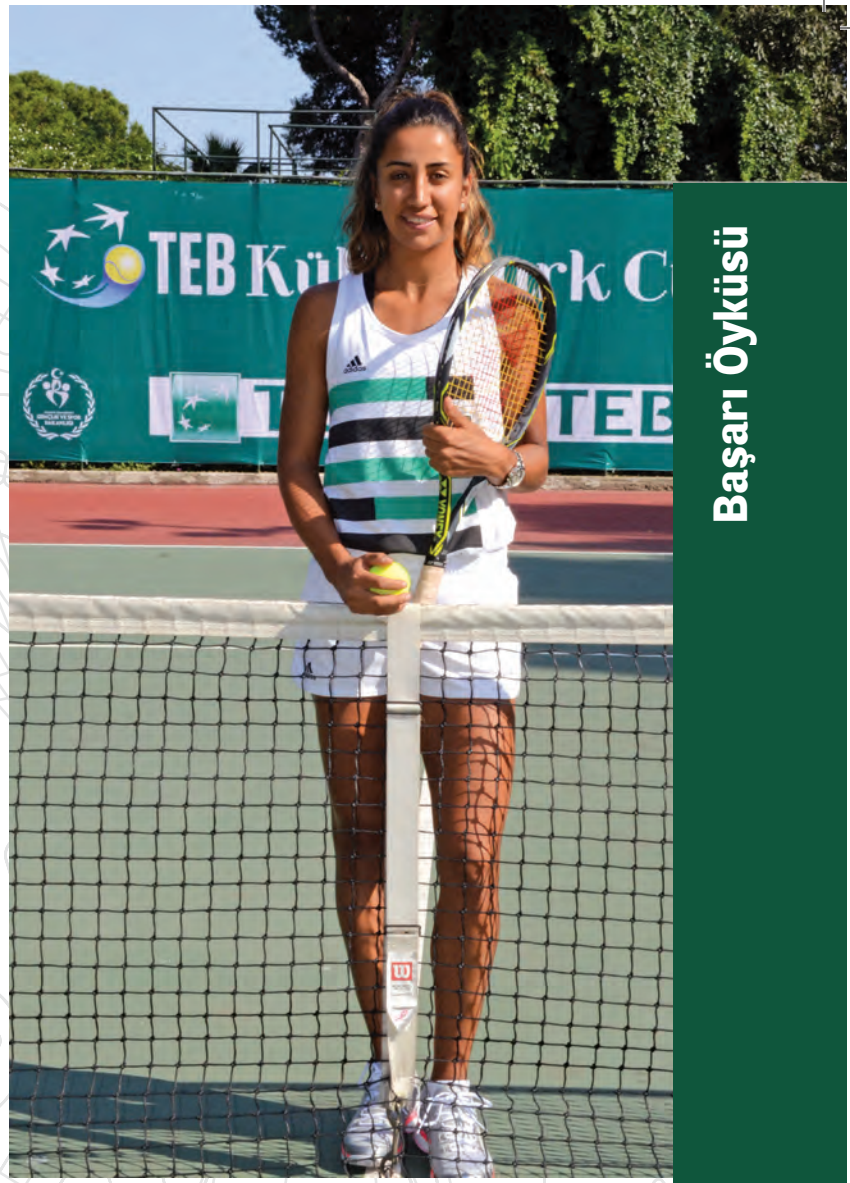
Ayrıca benim için İzmir'in ayrı bir önemi var. Öncelikle kendi ülkemizde, benim sevdiğim bir yer. Daha önce iki finalim var İzmir'de. Genç yaşlarımda bir 10 binlik seviyesinde final oynamıştım. Bir de yine kariyerimin sıvırmeye başladığı dönemlerinde ilk 200'e girişime yakın burada 25 bin dolarlık bir turnuvada final oynamıştım. Yani İzmir'i ve Kültürpark'ı seviyorum.

Atmosferi çok güzel. Zaten ağaçların içinde, çok samimi bir ortam var. Güzel anıların da olması önemli tenisçiler açısından. O yüzden biz de kendi ülkemizde olduğu için neden olmasın dedik, tekrar sert korta girmekle alakalı. Bir de topraktan çime geçmektense, sert zeminde çime geçmek biraz daha mantıklı. Yani planlarımıza uydu diyebilirim. O yüzden bu turnuvaya katıldık.

İZMİR TENİS İÇİN ELVERİŞLİ

İzmir'in tenisteki potansiyelini nasıl görüyorsunuz, İzmir'den teniste başarıyı yakalayacak sporcular çıkabilir mi?

Benim çocukluk dönemimde İzmirli çok tenisçi vardı. Ancak profesyonel tenise geçiş yapamadılar. Bence sayının fazla olması çok önemli. Ne kadar çok tenis oynayan artarsa, profesyonel olma olasılığı o kadar artacaktır. Burada tesislerin tabii ki çok önemi var. Benim dönemimde burada İZTİK vardı, Karşıyaka Tenis Kulübü vardı. Şimdi UTEM yapıldı. Ülkemizde çok sayıda uluslararası turnuva düzenleniyor. Burada bazı seçimler yapıyoruz, yapmak zorunda kalıyoruz. Ama eminim ki ben bu tarz turnuvaların kendi



Başarı Öyküsü

kulüplerinde olması buradaki gençler için büyük ilham kaynağıdır. En iyi tenisçileri kendi kortlarında görmek, belki top toplayacaklar, belki oturup maçları izleyecekler, çok ciddi anlamda heves kazanacaklar. Onların kariyerinde bir başlangıç olabilir burası. TV'den izlemekle, canlı izlemek çok farklı oluyor.

O yüzden İzmirililerin desteği beni zaten çok mutlu etti. Maçlara ne kadar insan gelirse burada tenis o kadar yaygınlaşır, o kadar tenis oynayan artar. Yani bunların hepsi birbirine bağlantılı olarak gelişiyor.





Bence İzmir tenis açısından çok elverişli bir şehir. Çünkü iklimi çok güzel. Benim belki profesyonel olmamın bir sebebi Adana'da doğup büyüdüğüm için, hem küçük bir şehir olduğu için, hem kış fazla olmadığı için, Yani İzmir'in de böyle bir artısı var gerçekten.

TEB Kültürpark Cup'tan sonra katılacağınız Wimbledon tenis turnuvası hakkında ne düşünüyorsunuz, Wimbledon'daki hedefiniz nedir?

Wimbledon'a bu sene beklentiyle gitmiyorum. Geçen sene ana tablodan katıldım ve gerçekten rüya gibi bir tecrübe edindim orada. Bu sene elemenden katılacağım. Çim kort çok farklı bir zemin, oyun planının çok fazla olmadığı, çok büyük vuruşların önem kazandığı bir zemin. O yüzden TEB Kültürpark Cup'taki zeminin hızlı olması benim işime yarayacak. Burası benim için güzel bir antrenman olacak çimden önce. Ama bu sene Wimbledon'a beklentiyle gitmiyorum. Maç maç gidip puanları hedefliyorum şimdilik.

Bize biraz turnuvalara nasıl hazırlandığınızdan ve genç sporculara varsa tavsiyelerinizden bahsedebilir misiniz?

Profesyonel olarak 25 hafta turnuva oynuyorum. Değişik yerleri geziyorum. Yurt dışında turnuvalar oynuyorum. Ama her iş gibi bu işin de gereği bu. Bunu anlamak lazım. Benim işimin bir gereği de seyahat etmek. Oralara adapte olmak. Havaya, topa, oranın yemeklerine ve birçok şeyle baş etmek zorunda kalıyoruz. Gençler artık sosyal medya sayesinde bizim gibi başarılı sporcuları çok takip ediyorlar, görüyorum. Gençler, büyük tenisçiler neler yapıyorlar, nasıl bir hayat sürdürüyorlar onu yakından takip ediyorlar. Dışardan bakıldığında belki güzel bir hayat gibi gözüküyor.

Bu anlamda pozitif bir değer katıyordur onlara ama hem mücadele, stres, iyi antrenmanlara rağmen bazen performansı korta yansıtamamak gibi negatif şeyler de olsa başka bir hayat yaşıyorsunuz yaşitlarınızdan. O yüzden benim gençlere birinci tavsiyem tenisi sevdiğinizden emin olmaları. Çünkü bu işi sevmeden yapmak gerçekten imkansız. Yani pes edecek noktaları oluyor bir yerde.

Kendinizi ve tenise olan sevginizi sorguladığınız çok zaman oluyor. O yüzden tenisi sevdiğinizden emin olmaları lazım. Onun dışında çok ciddi bir emek gerektiriyor bu iş. Zaten seven insan korttan çıkmak istemiyor. Bence çalışma mesaisinden çok verimli antrenman önemli. Klasik şeyler vardır; çok çalışmak lazım, 6 saat kortta olmak lazım gibi. Bence verimsiz bir 6 saattense, hiç yapmamak daha iyi. O yüzden o antrenman saati eğer iki saatse, orada kendilerini yüzde 100 vererek, kendi eksiklerine yönelik çalışarak daha verimli antrenman yapmalarını öneriyorum ben. Bir sporcunun gelişimini sürekli takip etmek ve gelişme arzusunda olmak gerekiyor. Bir tenisçi için zaman en değerli şey. Onu yitirmemek lazım. 26 hafta turnuva oynuyorum. 1 hafta kazanıyorsam 25 hafta kaybediyorum. Bu yüzden ailelere de çok büyük iş düşüyor.

Etrafınızda hep olumlu insanlar bulundurmak gerekiyor. Genç sporcuların mental olarak çok güçlü olması gerekiyor. Bir süre sonra bakıyorsunuz herkes Forehand Backhand'ı çok iyi biliyor. Artı kondisyonda çok üst seviyede olmaya başladı. Ancak bir süre sonra mental güç önemli olmaya başlıyor. 25 haftada bir tane turnuva kazanıyorsunuz. İyi geçiyor ama senenin geri kalanını aynı şekilde aynı

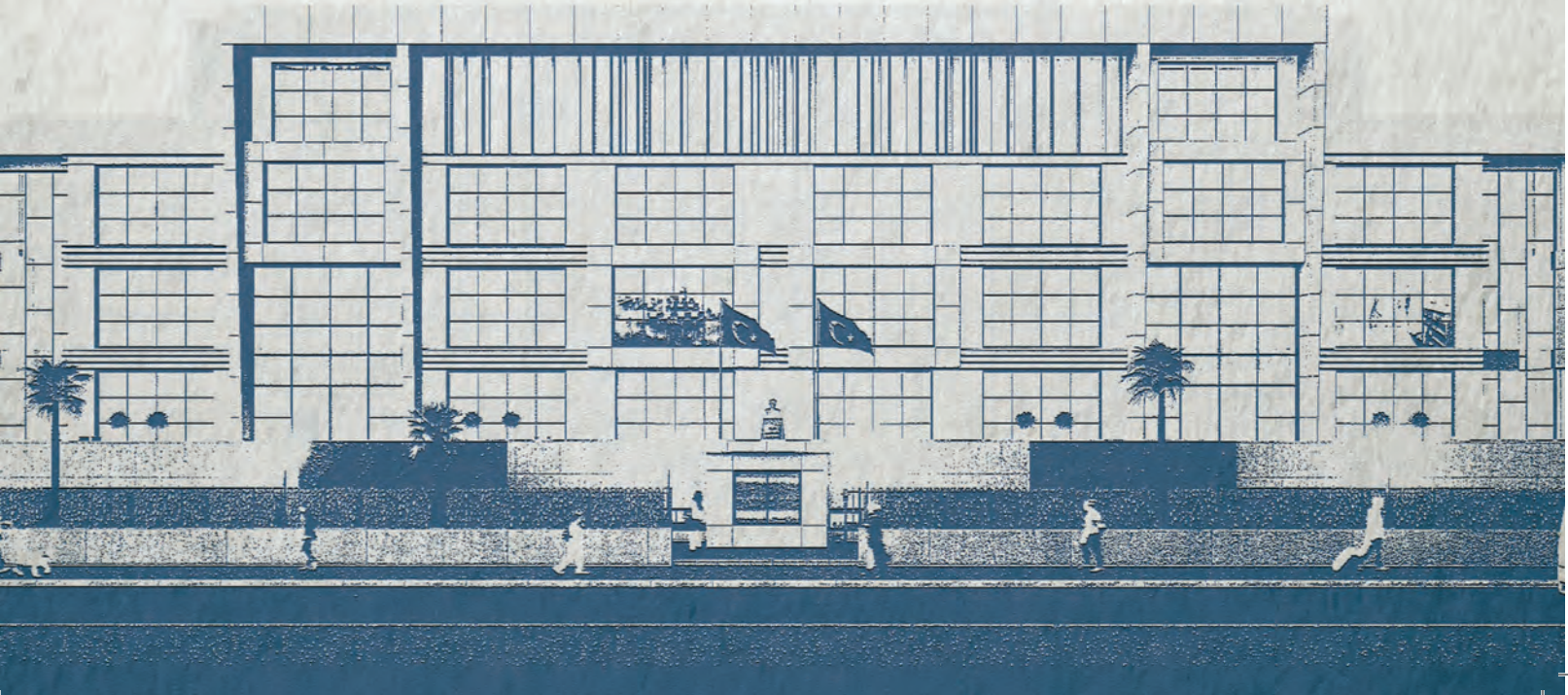
Başarmak için
İSTEK
yeter

Eğitime istekle başlayın, geleceğe umutla bakın.

ANAOKULU | İLKOKUL | ORTAOKUL

izmiristekokullari.com (232) 324 05 05

2040 SOKAK, NO:13, MAVİŞEHİR, KARŞIYAKA / İZMİR



ÇAĞLA BÜYÜKAKÇAY KİMDİR?

Çağla Büyükakçay, 28 Eylül 1989 tarihinde Adana'da doğdu. Tenis oynamaya ailesinin desteğiyle 8 yaşındayken Adana Tenis Dağcılık Kulübü'nde başladı. 12 yaşında Türkiye Klasman Turnuvası ve Türkiye Kapalı Kort Turnuvası şampiyonluklarını kazandı. 14 yaşında ENKA spor Kulübü'ne transfer oldu. 15 yaşında Türkiye FED Kupası Takımı'na seçilerek Türk tarihindeki en genç bayan milli tenis takımı oyuncusu oldu.

Çağla Büyükakçay, Grand Slam turnuvalarında tek bayanlarda ön eleme turlarında oynayan ve turu geçen ilk Türk tenisçidir. 2010 yılında Amerika Açık Tenis Turnuvasına katılarak ilk Grand Slam turnuvasında ön elemelerde mücadele etti. 2011'de ise Fransa Açık, Wimbledon ve Avustralya Açık turnuvalarında ilk kez ön elemelerde yer aldı.

Çağla Büyükakçay, Pescara'da düzenlenen 2009 Akdeniz oyunlarında teklerde gümüş madalya kazanmıştır. 2013 Akdeniz oyunlarında ise teklerde ve çiftlerde altın madalyanın sahibi olmuştur. Çağla Büyükakçay, Katar Açık Kadınlar Turnuvası'nın 2. turunda, organizasyonun son şampiyonu ve dünya 12 numarası Safarova'yı 2-0 yenerek 3. tura yükseldi. Milli tenisçi, bu seviye bir turnuvada 3. tura yükselen ilk Türk raket oldu.

2009 yılında ilk Büyükler Türkiye Şampiyonası kupasını kazandı. 2010 yılında Valladolid'de düzenlenen ITF 25 bin dolar turnuvasını kazanarak, bu ödülde ITF turnuvası kazanan ilk Türk kadın tenisçisi oldu. Çağla Büyükakçay, kazandığı bu turnuva ile birlikte, aynı sene ilk kez Grand Slam'da oynama hakkı elde etti.

2012 yılında İstanbul'da düzenlenen 13. TED Cumhuriyet Kızları Tenis Turnuvası'nda, tekler final maçında Hollandalı Richel Hogenkamp'a 2-0 yenildi.

2014 yılında Malezya'da düzenlenen WTA kapsamındaki BMW Malezya Open turnuvasında Slovak Tadeja Majeric'i yenerek bir WTA turnuvasında çeyrek finale çıkan ilk Türk tenisçi olmuştur. Çeyrek finalde ise Çek Kristyna Plíšková'ya 6-4 ve 6-4 lük setlerle elenerek turnuvaya veda etti.

23 Şubat 2015 tarihinde açıklanan WTA sıralamasında 108. sırada yer aldı

2015 yılının Mart ayında FED Kupası Kalp Ödülü'nün oylamasında aday olduğu açıklandı. Oylama sonucunda en çok oyu alan Çağla Fed Cup Heart Award Ödülü'ne layık görüldü. 2015 yılında İstanbul'da gerçekleştirilen TEB BNP Paribas İstanbul Cup turnuvasına katıldı. Ancak 21 Temmuz 2015 tarihinde Slovak rakibi Daniela Hantuchová'ya 2-1 yenilerek turnuvaya veda etti. Çağla Büyükakçay şu anda WTA sıralamasında 162. sırada yer almaktadır. Büyükakçay, 2016 İstanbul Cup turnuvasında, 22 Nisan tarihinde bir WTA turnuvasında yarı finale yükselen ilk Türk kadın tenisçi oldu. Bir sonraki gün yarı finaldeki 6-0 ve 7-5'lik setlerle 2-0'lık galibiyet ile bir WTA turnuvasında finale çıkan ilk kadın raket oldu. Turnuvanın finalinde de 2-1'lik galibiyetle şampiyon olarak tarihe geçti. Büyükakçay bu başarısıyla grand slam ana tablosunda yer almayı da garantilemiş oldu. 2016 yılında TEB BNP Paribas İstanbul Cup Uluslararası Kadınlar Tenis Turnuvası'nda şampiyon olan Çağla Büyükakçay, Kadın Tenisçiler Birliği'nin (WTA) açıkladığı dünya sıralamasında 82.'inci sıraya yükseldi ve "ilk 100'e giren ilk Türk kadın tenisçi" unvanını aldı.



isteklerle geçirmek çok güç. Beklentiyi baskılamak ve kazandığınızda da durumu biraz daha normalleştirmek daha ön planda oluyor. Buralarda sporcunun takip edilmesi yönlendirilmesi çok fazla önem arz ediyor.

Tenisin ülkemizde yeteri kadar yaygınlaşıp daha geniş kitlelere yayılmamasına nasıl bakıyorsunuz, sizce bunun nedenleri nelerdir?

Tenisin şöyle bir dezavantajı var. Teniste raketiniz, topunuz ve sahanızın olması şart olduğu için bir nebze bir uğraş gerektiriyor. Bir topa iki arkadaş buluşup birbirlerine pas atarak futbol oynayabilir futbolu sevebilir. Günümüzde tenis biraz daha gelişmeye başladı. Belediyelerin kortları var. Eskiden sadece özel kulüpler vardı ve oraya üye olmak gerekiyordu. O yüzden ciddi bir maliyet gerekiyordu. Ama bu konular artık Türkiye'de aşıldı. Belediyeler tenis için çok fazla imkan sağlıyor. Raket konusu malzeme konusu biraz problem gibi duruyor ama bunları gözde çok fazla büyütmemek gerekiyor.

Sizce tenisin yaygınlaşması için sponsor desteği ne kadar önemli, sporcular için sponsor desteği ne ifade ediyor?

Bugüne kadar başarılı olan sporcuların hiçbiri varlıklı ailelerden gelen sporcular değil. Dünya çapında sporculara bakarsanız bunu görebilirsiniz. Hep bir emek ve zorlama ile buraya gelen sporcular var. Zaten bu işlere başladıktan sonra destek hemen geliyor. Raket sponsorunuz oluyor. Belki biraz emek verip başarılı olunca kıyafet sponsorunuz oluyor. Yani şirketlere ve sponsor olacıklara şöyle bir mesajı vermek daha doğru olur. Tenis çok geç uzmanlaşılacak bir spor. Size 8 yaşından itibaren çok iyi bir yatırım gerektiriyor. Küçük yaşta itibaren iyi antrenörlerle iyi kondisyonerlerle



çalışmak gerekiyor. Bazen bize soruyorlar bizde neden grand slam şampiyonları yok. Neden Serena Williams'lar Sharapova'lar yok deniyor. Çünkü 8 yaşından itibaren proje gibi gelişen, proje gibi çalışan çocuklar yok. Bizim başarılı olan sporcularımız biraz tesadüf eseri başarılı oluyorlar. Kendi imkanları ve kendi fedakarlıkları ile bir yere gelen sporcular oluyorlar. Ben tesadüf eseri değilim artık. Çok uzun süredir devletimiz ve tenis federasyonu tarafından destekleniyorum. Bu destek olmadan buraya gelmek mümkün değil. Burada sponsor olacak insanlar biraz daha bu işte başarının geç geleceğini bilerek bu işe girip bir yerde yatırım yapmaları gerekiyor.

12 yaşında bir çocuğa yatırım yapacaklar belki on senelik bir yatırım olacak ama o çocuk 10 sene sonra 22 yaşında büyük bir sporcu olacak. Belki ilk 50'de belki ilk 100'de olacak. Türkiye bu konuda artık gelişmeye başladı. Destek verince başarının geldiği anlaşıldı. Özel şirketlerin ise burada daha fazla destek olması gerekiyor. Devlet desteğini dünyada sadece Türkiye veriyor. Bu bence çok önemli bir olay. Bunu hiçbir ülke yapmıyor şu anda.

Bundan sonraki kariyer hedefiniz hakkında neler söylersiniz?

Ben hem toprak kortta hem de hard kortta daha başarılıyım ama kariyerim ile ilgili olarak geçen sene kadınlarda dünya sıralamasında 60. sıraya kadar yükselmiştim. İlk hedefim o kariyer rekorunu yükseltmek olacak. Benim başarımla gençler içinde çok önemli. Ben ne kadar ileriye gidersem gençler de orayı hedeflemiş olacak. Bir anlamda çitayı yükseltmiş olacağım. Grand slamların ana tablosunda yer almak çok ciddi bir fark oluyor. Fransa Açık'ta 3. tur çok uzak değildi.

Önümüzdeki senelerde en üst seviyede oynamayı hedefliyorum.

Tenis dünyasına baktığınızda hangi tenisçinin oyununu kendinize daha yakın görüyorsunuz, kimleri takip ediyorsunuz?

Kendi oyunuma yakın bulduğum bazı oyuncular var. Toprak kortta bu sene Simona Halep çok başarılı oldu. Bir de ben bu sene onu ayrıca takip ediyorum. Çünkü tenis denince Serena Williams gibi Sharapova gibi uzun bir boy, güçlü kaslar göz önünde bulunduruluyor. Ama Simona Halep 1.68 boyunda ve küçük vücutlu ve çokta kaslı olmayarak dünya iki numarası olarak bütün dünyaya başka bir şey kanıtladı. Sadece güç olmadığını ve akıllın olmazsa olmaz olduğunu göstererek başka bir şey başardı. Bence tabii ki geliştirilecek birçok şey vardır. Ancak o çok kısa boylu ya da onu kas kütlesi çok zayıf gibi yorumlar çürüdü. Radwanska'nın bacakları çok ince, Serena Williams'ın bacakları çok kalın ancak herkes herkese karşı galibiyet alabiliyor. Güçlü olmak çok iyidir ancak teknik daha fazla önem kazanıyor.

Son olarak TEB Kültürpark Cup'ı nasıl değerlendiriyorsunuz, turnuva genelinde Türk tenisinin gelişimini nasıl görüyorsunuz?

Burada yüksek seviyeli bir turnuvada (Kültürpark Tenis Cup) çok sayıda Türk tenisçi ana tabloda yer aldı. Ciddi bir katılım vardı. Bu Türk tenisinin çok geliştiğini gösteriyor. Benim çocukluğumda ancak 2-3 sporcu ana tabloda olurdu. Bence gelişmeye devam ediyoruz. 12-13 yaşlarındaki başarıları sürdürmek lazım. Teniste istikrar olmazsa olmazdır. Ama ben Türk tenisi açısından güzel günlerin olacağını düşünüyorum. Bence yeni nesil daha güçlü olacak. ■

İzmir'e 2 saat uzaklıktaki bu doğa harikası şehrimize en son ne zaman gittiniz? Burnumuzun dibindeki bu yeri görmeye her yıl binlerce yerli ve yabancı turist gelirken, siz hala ne duruyorsunuz?

Tadında Gezelim *Bergama*

/// Hazırlayan: H. Oğuz Esen



Bergama, doğal sınırlar olarak, kuzeyinde 1338 m. yükseltiye sahip Madra Dağları, kuzeybatıda 1051 m. yükselti ile Geyikli Dağı ve çeşitli ören yerlerinin yanı sıra, doğal özellikleri ile de dikkat çeken Kozak Yaylası, güneybatıda Yaylacık Dağı (1144 m.) ile çevrilir.





Bergama Helenistik dönemde (M.Ö. 283-133) 150 yıl boyunca en görkemli kültür ve sanat merkezlerinden biri olmuştur. Zeus Sunağı, Athena Tapınağı, Kütüphane, Büyük Saray, Tiyatro, Kent Duvarı hep bu dönemde inşa edilmiş ve Bergama Krallığın sınırları Marmara'ya kadar genişlemiştir.

İzmir'imizin kuzeyinde yer alan Bergama ilçesini sizlere tanıtmadan önce bu yazı dizimde biraz Bergama'nın tarihi ile ilgili konulara girmeye karar verdim. Tabii ki bunları yaparken çeşitli kaynaklardan

faydalandım ve bu bilgileri siz okurken sıkılmadan basılı olarak elinize alıp akıcı bir üslup ile okumanızı amaçlıyorum. Tadında gezeceğimiz yerleri ve mekânları da buraya eklediğimiz zaman işte sizlere lezzetli bir Bergama yazısı sunmak istiyorum.

Bizi Bergama'ya davet edip gezdiren ve ağırlayan yeğenim, Ege Üniversitesi Bergama Meslek Yüksekokulu Turizm ve Otel İşletmeciliği Programı öğretim elemanı, Öğr. Gör. Emre Ataberk'e buradan teşekkür ediyorum.

İzmir'e 2 saat uzaklıktaki bu doğa harikası şehrimize en son ne zaman gittiniz?

Burnumuzun dibindeki bu yeri görmeye her yıl binlerce yerli ve yabancı turist gelirken, siz hala ne duruyorsunuz? Hem görsel bir şölen yaşamak, hem de ağızımıza layık o güzelim köftelerden, tatlılardan tatmak için daha ne bekliyorsunuz? Haydi! O zaman biraz bilgilenelim. Bergama, doğal sınırlar olarak, kuzeyinde 1338 m. yükseltiye sahip Madra Dağları, kuzeybatıda 1051m.

yükselti ile Geyikli Dağı ve çeşitli ören yerlerinin yanı sıra, doğal özellikleri ile de dikkat çeken Kozak Yaylası, güneybatıda Yaylacık Dağı (1144 m.) ile çevrilir. Kentin batı sınırı Kalarga tepesi ile sınırlanırken, doğuda ise Yunt ve Soma Dağları yer almaktadır.

Bergama'nın ilk kuruluş yeri olarak bilinen ve günümüzde bunun izlerini hala taşıyan Akropol tepesi de (330 m) turizm açısından önemli bir yapı olarak kente damgasını vurmuştur. Kente hâkim bir görüş alanının olması, Bakırçay'ın izlenebilmesi, doğal güzellikler kadar sosyal ve kültürel özelliklerin de izlenebilmesi bu alanı daha da özel kılmaktadır. Şimdi ilk olarak teleferik ile kolayca yukarıya Akropolis'e çıkıyoruz. Bizi yukarıya minik ve sevimli misafirimiz uğurluyor. Tepede turistik satış dükkanlarını aştıktan sonra hocamız anlatmaya ve bizi gezdirmeye başlıyor.

Bu kentin tarihi adı nereden gelmektedir?

› Pergamos'un hisar anlamı vardır. Burç demek olan eski yunan dilindeki Pyrgos sözcüğünden Pergamos ortaya çıkmıştır.

› Başka bir rivayette ise babası ölen Pergamos annesiyle Anadolu'ya gelir ve Teuthrania kralını yenerek kente adını verir.



Bu mitolojik söylencelerden hangisinin doğru olduğu bilinmemektedir. Ancak Akhilleus'un oğlu Pergamos tarafından kentin kurulduğu üzerinde görüş birliği vardır. Bergama'da ele geçen buluntular Bergama'nın bulunduğu yerde Prehistorik dönemde bir yerleşim olduğunu göstermektedir. Akropol'ün büyük kapısında yapılan kazılar Değirmentepe mevkiinden çıkartılan seramikler M.Ö. 3000'de buradaki yerleşime ışık tutmaktadır.

Bergama Helenistik dönemde (M.Ö. 283-133) 150 yıl boyunca en görkemli kültür ve sanat merkezlerinden biri olmuştur. Zeus Sunağı, Athena Tapınağı,



Kütüphane, Büyük Saray, Tiyatro, Kent Duvarı hep bu dönemde inşa edilmiş ve Bergama Krallığının sınırları Marmara'ya kadar genişlemiştir. Bergama Akropol'ü Helenistik dönemin dünya görüşüne uygun olarak sosyal ve kültürel hareketlerin geliştirildiği bir yerdi. Akropol, daha çok halk toplantılarının ve gezintilerinin yapıldığı, günlük yaşantının geçtiği, devlet ve ticaret işlerinin görüldüğü, spor hareketlerinin düzenlendiği alan ve yapılardan oluşuyordu.

Her ne kadar kutsal yapılar ön planda geliyorsa da, onların dinsel anlamı şekilcilikten ibaret kalıyordu. Çevresindeki kültürel peyzaj ile birlikte Helenistik ve





Roma Dönemlerine ait pek çok istisnai örneği içerisinde barındıran kent, özellikle Roma ve Doğu Roma dönemlerine ait katmanlar üzerinde yayılmış olan Osmanlı dönemi mimarisine ait pek çok cami, han, hamam ve ticari merkez ile de önemini korumuştur.

Antik dönemde görkemli yapılarla donatılan Bergama, Bizans döneminde bu özelliğini yitirmiş ve mevcut yapılar da eskimişti. XIV. yy.'a kadar devam eden bu durum, Türk egemenliğinin başlamasıyla değişmiştir.

Selçuklu ve Osmanlı döneminde Türk-İslam eserleri yükselirken, antik döneme ait yapılar ilgi görmemiştir. Bu döneme ait yapılar ne yazık ki Bergama kültür turizminde kullanılmamaktadır. Rehberler bu eserlere zaman ayırmamaktadır. Selçuklu dönemi yapılarında bölgenin zengin taş ocaklarından elde edilen taşlar kullanılmış, tuğla ve seramiğe elverişli topraklar işlenmiştir. XV-XVII. yy'da özgün yapılarla kavuşan Bergama, bu hızını XVII. yy'da yitirmiş, XVIII. yy'da Geyikli suyuna kavuşmasıyla, çeşme yazıtları, mezar taşları yapılmaya başlamıştır.

Çeşmelerin çoğunun Bergama'ya getirilen Geyikli suyu üzerinde olduğu bilinmektedir. Türk -İslam eserlerinden, günümüze ulaşan en önemlileri şunlardır.

Selçuk Minaresi, Şadırvan Camisi yanında olup, Selçuklu döneminden kalmadır. Arap Camisi olarak anılan yapıtın sadece minaresi kalmıştır. Ulu Cami, kentin kuzeydoğusunda Tekke Boğazına giderken Bergama Çayı (Selinos) kıyısındadır. Yıldırım Beyazıt tarafından yaptırılmıştır. Bursa'daki Ulu Cami gibi Selatin camisidir.

Kurşunlu Cami, kubbesi kurşun kaplı olduğu için bu adla anılır. Hükümet Konağı yanında olan cami değişik zamanlarda



Dikkan**group**

2016 yılında da Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçı firması arasında olma gururunu yaşıyoruz.
Bu başarı takım ruhu ile çalışan ekibimizdir.

1000 TÜRKİYE İHRACATÇI FİRMASI
2016 TÜRKİYE'NİN İLK 1000 İHRACATÇI FİRMASI
TOP 1000 EXPORTERS OF TURKEY





onarılmıştır. Hacı Hekim Camisi, et ve sebze hali yakınında olan cami, Bergama Mollası Hacı Hekim tarafından yaptırılmıştır ve özgün özelliklerini korumaktadır. Laleli Cami, çeşitli onarımlarla günümüze gelen cami, Bergama'nın batısında ve Viran Kapiya yakınıdır. Mihrabındaki lale oyması nedeniyle bu adı almıştır. Ansarlı Cami, Selçuk mahallesinde yer alan caminin çeşme deposu Roma dönemine aittir. 1895 depreminde minaresi yıkılmıştır. Şadırvanlı Cami, Selçuk minaresinin yanında mermer yapı bir camidir. Avlusunda bulunan şadırvandan adını almış 1952 yılında onarımdan geçmiştir. Aslancı Cami, Taşhan'ın arkasında Viran Kapiya çıkan bodrumun yanındadır. Kapı üzerindeki yazıtta Aslancızadenin yeniden yaptırdığı ve Sofizade Hacı Ahmet'in (1960) onarttığı yazılmaktadır. Kulaksız Cami, Uzun çarşıda Karadut diye anılan mevkidedir. Eski buluntularda adı Gazi Hayreddin diye geçmektedir.

Kulaksız adı verilen imamın uzun yıllar görev yapmasıyla bu ad verilmiştir. XVI. yy'dan kalmaz. Yeni Cami, Yeşilli Cami adı da verilen bu yapı Uzun çarşıda Karaosman sebili karşısındadır. 1814 yılında İbrahim Nazif Ağa tarafından yaptırıldığı yazıtından anlaşılmaktadır. 1908 yılında onarılmıştır.

Dünya Miras Komitesinin 38. Dönem Toplantısında Kültürel Peyzaj kategorisinde Dünya Miras Listesine alınan ve Helenistik, Roma, Doğu Roma ve Osmanlı Dönemlerine ait katmanları içerisinde barındıran Bergama Çok Katmanlı Kültürel Peyzaj Alanı, Pergamon (çok katmanlı kent), Kibele Kutsal Alanı, İlyas Tepe, Yiğma Tepe, İkili, Tavşan Tepe, X

Tepe, A Tepe ve Maltepe Tümülüsleri olmak üzere dokuz bileşenden oluştuğundan dolayı bu ödüle ve korunmaya hak kazanmıştır. Bergama, Dünya'nın 999., Türkiye'nin ise 13. Kültürel Mirası olarak listede kendine yer bulmuştur.

Evet artık karnımız acıktı ve şimdi meşhur Bergama Altın Kepçe köftesini ziyaret edeceğiz. Burası, babadan oğula devam eden geleneksel bir lokanta. Bizi, burada işletmenin genç kuşak temsilcisi olan Muhsin Bey karşılıyor. İlgisi, alakası ve Bergama hakkında verdiği bilgiler yemeklere geçmeden önce bizi ziyadesiyle mutlu ediyor. Öncelikle meşhur Bergama Çığırmasının tadına bakıyoruz. Enfes köfteye yer kalsın diye TV dekiler gibi az yiyoruz desek de inanmayın. Afiyetle çığırma ve köfteyi azar porsiyon yedikten sonra, sıra fıstık helvasında... Bakın ona yer kalmadı ama tadına bakmamız lazım. Evet, o da güzel ama biraz ağır geldi. Tekirdağ'ın peynir helvasını tercih ederim. Neyse, şimdi yine methedilen başka bir köfteciye uğruyoruz. Pala, tüm çalışanlar neşeli ve esprili, keşke köfte de öyle olsaydı!

1970



Veli Usta

Balık Pişiricisi



Yeni Şubemiz



Körfez
restaurant

MERKEZ (Veli Usta Kordon)

Atatürk Cad. No: 212/A Alsancak / İZMİR 0232 464 2705

ŞUBE (Veli Usta Köşe)

Cumhuriyet Blv. No: 131/A Alsancak / İZMİR 0232 464 8090

Yeni* ŞUBE (Veli Usta Körfez) *Yeni

Atatürk Cad. No: 182/A Alsancak / İZMİR 0232 421 0190

ŞUBE (Veli Usta İnciraltı)

10 Sokak No: 179/A İnciraltı / İZMİR 0232 277 7766

www.balikipisiricisiveliusta.com

www.kordonkorfezrestaurant.com



Şimdi hocamın tavsiye ettiği köfteciye sıra geldi. Çiçeksever. Güzeeeeel. Daha ne diyeyim. Bir de Çiçekseverin köftesinin yanında yenilen nar ekşili piyazı ve üstüne tahinli kaymaklı Kemalpaşa tatlısı buranın vazgeçilmez lezzetleri arasında yer almaktadır.

Şimdi en önemli sağlık merkezlerinden biri olan Asklepiyon'a gidiyoruz. Helenistik Bergama Krallığı'nın başkenti olan kent, önemli bir eğitim ve sağlık merkeziydi. Daha sonra Roma İmparatorluğu'nun Asya Eyaleti başkenti olan Bergama, döneminin en önemli sağlık merkezlerinden Asklepiyon'a ev sahipliği yapmış. Doğrusunu söylemem gerekirse beni Bergama'da en çok etkileyen yer burası oldu. Padişahların dahi şifa aradıkları bu alandaki anfi tiyatro ve su kanallarını gezin ve akan şifalı sudan tatmanızı tavsiye ediyorum.

Biraz dinlenmek için Gazi ilkokuluna uğruyoruz. Otele dönüştürülen bu okul, çok güzel bir mekân ve otel olmuş. Burada bir gece geçirmek ve bu dokuyu koklamak lazım. Her odası ayrı dekor edilen bu Les Pergamon Butik Otel'in bahçesinde antik kalıntılara dokunun ve geçmiş çağlarda olduğu gibi bir kahve için.

Kozak yaylasına gitmeden olmaz diyor hocam Emre Ataberk ve yolda anlatmaya başlıyor. Kendine has özelliği ile Kozak yöresi Bergama'da ön plana çıkmaktadır. Yörenin doğal bitki örtüsü özelliğine baktığımızda; fıstık çamı (Pinus pinea) yaygın olarak bulunmaktadır.

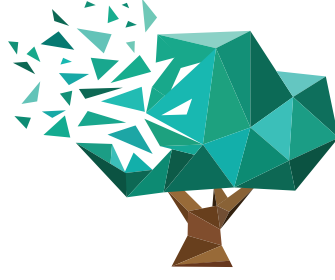
Kuzeyde ve güneyde kızılçamlar (Pinus brutia) yer almaktadır.

1000 m.'nin üzerinde karaçamlar (Pinus nigra) görülmektedir. Bu ağaç topluluklarının arasında kermez meşesi (Quercus coccifera), zeytin (Olea europea) ve saçlı meşe (Quercus cerris) gibi maki elemanları da yer almaktadır. Yöredeki fıstık çamı topluluğu ülkemizdeki en geniş yayılış alanına sahiptir. Bunda en önemli faktör iklim koşulları ile yörenin granit kumlarıyla kaplı olmasıdır.

Yol üzerinde kocaman çam ağaçları arasında nefis bir ormanda ilerliyoruz ve Yukarıbey köyü girişindeki Kozak Yaşam Vadisi'nde bir çay molası veriyoruz.

Temiz hava bol gıda, güzel bir piknik alanı ve sahibi Sait Bey ile kısa bir sohbetten sonra artık eve dönme zamanı geldiğini hissediyorum. Bir günde bu kadar gezi kolay değil yani. Ben de buna istinaden yazıma burada son veriyor ve hep birlikte İzmir yolunu tutuyoruz. Sizleri de bu anılarımız ve resimlerimiz ile baş başa bırakıyoruz.

Hepinize sağlıklı günler temennisiyle, hayatın tadına varmanızı sağlayacak bol gezmeler diliyorum benim sevgili EGİAD dostlarım. ■



EGAM GROUP



EGAM ÇEVRE

Pest Kontrol Hizmetleri
IPM Hizmetleri
Çevre Sağlığı Hizmetleri



BAM ÇEVRE DANIŞMANLIĞI

Çevre Danışmanlığı Hizmetleri
Çevre Eğitimleri
Çevresel Risk Analizleri



SKM DANIŞMANLIK KOBİ GELİŞTİRME MERKEZİ

Kurumsal Yönetim Danışmanlığı
İnsan Kaynakları Danışmanlığı
Mali Finans Danışmanlığı

Adres : Mevlana Mah. 1760 Sokak No : 16 Aslı Apartmanı K: 1 D: 1-2 Bornova / İZMİR

Telefon : 0 (232) 373 40 21 - Fax : 0 (232) 373 56 40

info@egamgroup.com

www.egamgroup.com

İş modeli hazırlanmış, iş fikri test edilmiş ve tüm sonuçlar olumludur ki artık resmi olarak girişimin açılma zamanı gelmiştir. Adaptasyon bu aşamada anahtar kelimedir, bu aşamada zamanın çoğu müşterilerden gelen geri bildirimler doğrultusunda üründe ve/veya hizmette ufak değişiklikler yaparak geçmektedir.

Girişimlerin Yaşam Döngüsü

Girişimin bir rutine girdiği hissedilmeye başlanmıştır. Çalışanlar artık birçok şeyi yönetebilmekte ve işletmenin bir firma olarak sektöründe bilinirliği artmaktadır. Bu aşamada belirli bir tutarlılığı yakalayana kadar girişimi geliştirmek için sermaye sağlanması düşünülebilir.



Levent KUŞGÖZ
EGİAD Melek Ağı İcra Kurulu adına

Melek Yatırımcıların yatırım yaptığı girişimlerinde bir yaşam döngüsü olduğunu biliyor muydunuz?

Elbette her girişim farklı noktalarda farklı riskler ve farklı gelişme potansiyeli barındırmaktadır. Yatırımcı olarak alınacak risk ve öngörülecek getiri karşılaştırması yaparken, yatırım yapılacak girişimin hangi evrede olduğu, bu evreye gelirken hangi aşamalardan geçtiği ve bundan sonra hangi aşamaların geleceği son derece önemlidir. Bu aşamaları iyi bilen bir yatırımcı büyük resmi görmekte, yorumlamakta ve dolayısı ile yatırım kararı vermekte daha avantajlı olur.

Girişim büyür ve gelişir, aynı zamanda hedefler, amaçlar, öncelikler ve stratejilerinde gelişmesi gerekir. Yatırım

yapılacak noktada girişimin hangi aşamada olduğunun tanımlanması tüm bu aşamalarda ne şekilde hareket edilmesi gerektiğini söyleyecektir.

Bu aşamalara gelinecek olunursa;

1) Tohum ve gelişme aşaması

Girişim için oldukça erken olan ve hatta resmi olarak bir işletmenin olmadığı aşamadır. Fikir oluşmuştur ve girişimci atılım yapmaya hazırdır. Ama öncelikle fikrin uygulanabilirliği kontrol edilmelidir.

Bu aşamada; girişim fikri ile ilgili olarak mümkün oldukça fazla kişinin fikrinin alınması gerekir; aile, arkadaşlar, uzmanlar, mentorlar gibi.



Melek Yatırımcılar



2) Startup

İş modeli hazırlanmış, iş fikri test edilmiş ve tüm sonuçlar olumludur ki artık resmi olarak girişimin açılma zamanı gelmiştir. Adaptasyon bu aşamada anahtar kelimedir, bu aşamada zamanın çoğu müşterilerden gelen geri bildirimler doğrultusunda üründe ve/veya hizmette ufak değişiklikler yaparak geçmektedir. Ne kadar çok değişiklik yapılırsa, o kadar çok kafa karışıklığı hissedilir ve bu nedendir ki ürünü pazara çıkarmadan önce kullanıcı deneyimini girişimcinin networkü ile ölçümlemesi son derece önemlidir.

3) Büyüme ve Kurulum

Bu aşamada girişim artık, sabit bir gelir elde etmeye başlamış olup aynı zamanda da düzenli olarak yeni müşteriler edinmektedir. Nakit akışının gelişmesi ve harcamaların kazançlar ile karşılanması gereklidir. Girişimin yavaş ve sabit bir şekilde kar elde etmeye başlaması da gerekmektedir. Bu aşamanın en büyük zorluğu ise girişimci açısından zaman ayırmaktır. Yapılması gerekenler giderek artmıştır. Yeni taleplere odaklanabilmek, artan geliri yönetmek, müşteriler için hazırda olmak, rekabet edebilmek, iş gücünü geliştirmek ve daha birçok alana zamanın bölünmesi gerekmektedir.



Artık girişimci olarak rolün değiştiği ve şirketin başında olan bir CEO olmak bu aşamada gerekli olan başka bir husustur. Ve CEO olarak artık nitelikli takımının daha öncesinde kontrolünde olan sorumluluklar ile nasıl başa çıktığını ve tüm bu yeni yükümlülükler ile girişimin gelişmesinin farkında olunmalıdır.

Tekrar tanımlamak gerekirse kurucu olarak başlayan girişimcinin artık işi; gerçek bir düzen kurmak ve takımı hedefler doğrultusunda yönetmektir.

4) Gelişme / İlerleme

Girişimin bir rutine girdiği hissedilmeye başlanmıştır. Çalışanlar artık birçok şeyi yönetebilmekte ve işletmenin bir firma olarak sektöründe bilinirliği artmaktadır. Bu aşamada belirli bir tutarlılığı yakalayana kadar girişimi geliştirmek için sermaye sağlanması düşünülebilir. Örneğin; ürün grubunun genişletilmesi, başka ülkelerde de hizmet vermeye başlamak gibi.

Bu aşamadaki girişimler de sıklıkla nakit akışında ve gelirden artış görmekle birlikte çok fazla rahatlamaya karşı dikkatli olunması gerekir.

Tabi ki gelişme ve ilerleme göstermek için risk de bulunmaktadır. Girişimi geliştirmek üzere alınan her fikir ve karar için dikkatlice başarısızlığı minimize ederek hareket edilmelidir. Bu noktada gelişme için gereken çaba, maliyet, olası sonuçlar konusunda gerçekçi olunmalıdır. Ve tüm bu gelişme sürecinde mevcut kaliteyi kaybetmemek için bir uzman ile yakından gözlem gerçekleştirilmelidir.

5) Olgunluk & Çıkış

Başarılı bir şekilde uygulanmış gelişme stratejisi ile birlikte, bu aşamada girişim yıl geçtikçe karını sabit bir noktaya kadar yükseltir. Bu aşamada bazı girişimler en üst noktaya kadar çıkmak için çalışırken bazıları ise yüksek olan büyüme oranının tadını çıkarır.

Ve artık girişimci iki konu arasında karar vermelidir; daha fazla gelişme sağlama ya da çıkış. Eğer ki girişimci işini geliştirmeyi tercih ederse, bir önceki aşama olan "gelişme" aşamasındaki adımların tekrarlanması gerekir;

İşletme daha fazla gelişimi sağlayabilir mi?
Pazarda daha fazlası için fırsatlar var mı?
Olası başarısızlık durumunda, işletme finansal olarak zararlı karşılayabilir mi?

Belki de bu aşamada girişimcinin kendisine sorması gereken en önemli soru ise ; "Bir lider olarak daha fazlasını başarabilecek özelliklere sahip miyim? " olacaktır. Bu aşamada bulunan çoğunluk ise işletmenin satışını hedeflemektedir. Bu satış, işletmenin özel ya da halka arz olmasına bağlı olarak kısmi ya da komple olabilir.

Bir iş ve/veya girişim fırsatını değerlendirirken girişim hangi aşamada olursa olsun, unutmayınız ki sizlerle konuşur, dili de verilerdir. ■

KADIOĞLUBETON



www.kadioglubeton.com.tr

Kibir istediklerimizin olması adına saplantılı bir suçlayıcılık ve saldırganlıktan, sürekli kaçak oynamaya, kaybetme korkusu ile donup kalmaktan, anlamsız bir sabır ve sineye çekişe kadar uzanan geniş bir yelpazeye yayılmış bir dizi tutum geliştirmeye sevk eder.

Kibir

Kazanan haklıdır. Haklı olan güçlüdür. Güçlü olmasa zaten kazanamaz.



Teyfik Bıyıklı
TSE Uzmanı

Kibir, kendini başkalarından üstün görmektir. Başkalarını beğenmeme ve kendini diğerlerinin üstünde görme davranışıdır. Bir davranış olarak dışarıya yansımayabilir. İnsan kendi içinde gizli bir büyülenme hissine sahip olabilir. Bu his zaten genellikle gizliye yürütülür. İnsan kibrini genellikle ilan etmez. Hepimizin içinde bir şekilde büyüklük güdüsü vardır. Bunun farkına varmak epey zordur. Az ya da çok, büyüklük iddiasındayız. Bu iddianın kibir olması ölçüsüne bağlıdır. Büyüklük iddiasının aşırı olanı toplum tarafından günah, yani suç sayılmıştır. Davranış olarak dışarıya yansıyanı da toplum tarafından cezalandırılır.

Bundan dolayı soracak olursanız kimse bende var demez. Ama her insanın en büyük zaafı kibirdir. Hatta çoğumuzun hayatını kalitesizleştiren önemli bir unsur insanın kendisini değersiz hissetmesidir. Kibrin altında bastırılmış değersizlik duygusu bulunmaktadır.

Kazanan haklıdır. Haklı olan güçlüdür. Güçlü olmasa zaten kazanamaz. Aydın Ticaret Odası ve TSE ortak organizasyonu ile Aydın Adnan Menderes Üniversitesinde verdiğim seminer ile Aydın Adnan Menderes Üniversitesinde verdiğim seminer organizasyonu yapan arkadaşlarımızın özverili çalışmaları sonucunda 750 kişilik kalabalık bir dinleyici topluluğu katıldı. Seminer çok güzel geçti. Seminer sonrası topluluğun alkışı, ilgisi ve fotoğraf çektirmek için insanların sıraya girmesi sayesinde ben ben olmaktan çıkıp müthiş bir şekilde havaya

girdim. İzmir'de yaşıyorum ve Aydın'dan İzmir'e nasıl geldim. Uçtum mu, koştum mu, arabayla mı geldim hatırlamıyorum. Yani öyle bir havaya girmişim ki her yerde herkes benden bahsediyormuş gibi geliyor. Neyse eve geldim. Kapıyı çaldım. Hanım kapıyı açtı. O an kendimi kapıdan sığmayacak kadar büyük hissediyordum. Hanım "ekmek aldın mı ? " diye sordu. Ben "ne ekmeği ben kimim sen biliyor musun" diye sert bi çıkış yaptım. Hanım da "biliyorum tabi sen bu eve ekmeği getirensin lütfen geri dön ve ekmeği al da gel" dedi. O an sanki kocaman bir iğne bana battı ve bütün havam söndü. Normal kapıdan sığabilecek hale geldim. Çok şükür beni olduğum gibi seven ve insan olduğumu hatırlatan bir eşim var.

Demek ki KİBİR kendimizi hayatın akışı içinde güçlü ve erişilmez kılma arzumuzla ilgilidir. Gizli ya da açık kibrin en belirgin zararı, bizi "gözlemci ve analitik" olmaktan alıkoymasındır.

Kibir bizi bazen acı vereni görmekten kaçınmaya iter...

Bazen de bir durumu göremediğimiz için acı çekmemek adına, bize gördüğümüz her öküzün altında buzağı ararız. Kibir istediklerimizin olması adına saplantılı bir suçlayıcılık ve saldırganlıktan, sürekli kaçak oynamaya, kaybetme korkusu ile donup kalmaktan, anlamsız bir sabır ve sineye çekişe kadar uzanan geniş bir yelpazeye yayılmış bir dizi tutum geliştirmeye sevk eder.



Reddedilerek rezil olmamak adına hakkımız olanı talep edememek de kibirdendir... Birisinin yakasına yapışmak ve haddini bildirmek de... Bağımlı bir çaresizlik görüntüsü altında, eninde sonunda birilerini istediklerimizi vermeye mecbur etmek de kibirdendir... Oyundan ilk çıkan, gruptan ilk ayrılan ve takımını ortada bırakan olmak da...

Başkasının hakkını yemek de kibirdendir... Bağımlılık yaratmak ve dolaylı bir üstünlük sağlamak adına hak edilmemiş ödülleri sağa sola saçmak da...

Hayatımız boyunca kolayımıza gelen alıştığımız hayatı yaşıyoruz, hatalarımızdan ders çıkarmak yerine bir daha aynı hataların tekrarlanmayacağını umarak yaşıyoruz. Halbuki hayatın bize öğretmeye çalıştığı dersleri dikkate alarak yaşasak, daha mutlu ve güzel bir hayatımız olur! Gördüğümüz şeye anlam veremiyorsak, illede bir senaryo üretmek yerine gerçekleri görmeye çalışmak en doğrusu olacaktır. Ama insana gerçekler yetmez... Çünkü o bununla yetinmez ve illaki kendisinin bir şey yapma isteği oluşacaktır. Kader ve kadercilik birbirine karıştırılmamalıdır.

Yine de olacaklar olur... Ya da bazen bizim müdahalelerimiz yüzünden olacak iş olmayabilir... Bu da kaderin ta kendisidir. İnsanın en önemli amaçlarında birisi değerli olduğunun hissettirilmesidir. Mutlu ve sağlıklı bir hayat yaşamının temelinde de değerinin bilinmesi vardır. Eğer ailede, işinde,

çevrende kimse değerli olduğunu hissettirmiyor ise nefis büyüyor ve kibir güçlü bir şekilde ortaya çıkıyor.

Zira biz kafaya taktığımız bir yere varmakla ilgilenirken, hayat bize yürümeyi öğretmekle ilgilenir... Biz kendimizi hayattan korumaya çalışırken, hayat bize "kendimiz" sandığımız karmaşık duygu yumağından korunmayı öğretmeye çalışır. Yani aslında hikayemiz, özgüven eksikliğimiz yüzünden bir türlü göremediğimiz bir şefkatle sarmalanmıştır. Kendi korkularınız ile sınırlanmış ve gölgelenmiş doğrularınıza ya da doğru olsun diye belirttiğiniz pembe hayallerinize sarılmayın. Ancak o zaman gerçeklerle buluşabiliriz.

Olana direnmeyin...

Bilmiyorsanız sormaktan korkmayın...

Duyduklarınızdan acele sonuçlar çıkartmayın...

Bulduğunuz kanıtlar içinden kendi işinize gelenleri seçip senaryonuzu doğrulamayın...

Bırakın gerçek kendiliğinden ortaya çıksın! Sonuç sizin değerinizi ya da hayatta kalma becerinizi değil, önemseydiğiniz şeylerin gerçek değerini ve yolunuzdaki yerini ortaya koyacak ve gerçek sizi aşırı kibirden koruyacaktır. ■

İş modeli hazırlanmış, iş fikri test edilmiş ve tüm sonuçlar olumludur ki artık resmi olarak girişimin açılma zamanı gelmiştir. Adaptasyon bu aşamada anahtar kelimedir, bu aşamada zamanın çoğu müşterilerden gelen geri bildirimler doğrultusunda üründe ve/veya hizmette ufak değişiklikler yaparak geçmektedir.

“İzmir’in lokomotif sanayiye ihtiyacı var”

RÖPORTAJ: CEMAL TÜKEL

Dövme sektöründe faaliyet gösteren EGEMET firmasının kurucusu Ahmet Demirok ve bugün firmanın idaresini üstlenen oğlu Selçuk Demirok ile firmanın kuruluş aşamalarını, sektördeki yerini, İzmir’in sanayideki yerini ve babadan oğla geçen iş ve yönetim anlayışını EGİAD YARIN Dergisi’nin Kuşaktan Kuşağa Bölümü’nde sizlerle paylaştık.

Türkiye’nin ancak üretmek bir yerlere gelebileceğini ifade eden Ahmet Demirok, “Hangi siyasi görüşe sahip olursa olsun. Siyasi görüş bir tarafa, bu ülke gençlerinin ülkemiz için birlikte yapacakları tek şey var o da üretmek. Tabii ki de çok kaliteli ve dünya standartlarında bir üretim. Tek çıkışımızın üretim olduğunu anlatmalıyız ve gençlerimizin bunu kendilerine ilke edinmeli” diyor.

Ahmet Bey, oğlu Selçuk Demirok’a şirketin tüm yetkilerini oğlunun genç yaşına rağmen devretmesinin yanısıra onun kararlarında da yanında durmasını bilmiş bir baba... Selçuk Bey tarafından yapılan yatırımlar ve değişiklikler firmanın sektöründe sıçrama yapmasına neden olmuş...





Kuşaktan Kuşğa



EGEMET Ege Metal Dövme şirketinin kuruluş hikayesini anlatır mısınız?

Ahmet Demirok: Ben, 1973 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Metalürji Bölümü'nden mezun oldum. İlk işe Kırıkkale'deki savunma sanayi için çalışan Makine Kimya Endüstrisi Tesisleri'nde başladım. Daha sonra İzmir'in zamanının en büyük demir çelik üretim fabrikası olan METAŞ'da çalıştım.

İzmir'de METAŞ firmasında çalışırken İSTAŞ ısıtma işlem fabrikasının kurucuları arasında yer aldım. 1979 yılında İSTAŞ'ı dört arkadaş kurduk. Zaman içerisinde İSTAŞ firmasının yüzde 80'i İngilizlere satıldı. Tabi İngilizler satın alınca bize, "Biz artık bundan sonra profesyonellerle çalışacağız, ortak bulundurmak istemiyoruz" dediler. Bu arada benim de EGEMET'i kurma çalışmalarım vardı. 1998 yılında bir arkadaşım ile birlikte biz EGEMET'i kurduk. Oğlum Selçuk Demirok'ta o sırada FORD Otosan'da çalışıyordu ve henüz Selçuk Bey daha bizim bünyemize katılmamıştı. Askere gidinceye kadar FORD Otosan'da çalıştı. Askerden sonra bizim bünyemize katıldı, işi devraldı. O gün bu gündür ben kendimi ikinci plana atarak Selçuk Bey'i öne sürdüm. Son dört senedir de tamamen Selçuk Bey işletmemizi götürüyor. Hem teknik kısmı, hem idari kısmı, hem de finansman kısmı Selçuk Bey'e ait.

Ahmet Bey, EGEMET'in ağırlıklı üretim alanını anlatabilir misiniz?

Ahmet Demirok: EGEMET ağırlıklı olarak yan sanayi gibi çalışıyor. Tabi bu yan sanayi dediğimiz zaman ticari araçlar ağırlıklı. Mesela otomotiv sektörüne hizmet eden birçok firma bizim en önde gelen müşterilerimiz. Kurulduğumuz günden beri bu tür yan sanayi üreten firmalar bizim müşterimiz. O bizi destekledi, biz onun bütün işlerini kaliteli, zamanında, uygun fiyata yaparak bugünlere geldik. İşin özüne gelirse biz EGEMET olarak sıcak şekil verme yapıyoruz.

Biraz da Selçuk Bey'in çocukluğundan, okul yaşamından bahsedebilir miyiz?

Ahmet Demirok: Selçuk hep çalışkan bir çocuktü. Hiç yaramaz değildi, yaramazlığını görmedim. Hep çalışkandı. Kendisiyle barışık kompleksleri olmayan, seçici özellikleri olan bir çocuktü. Hatta okul yaşamı ve daha sonraki hayatında arkadaşlarını hep seçti diyebilirim. Küçük yaştan beri hep arkadaşlarını seçerek arkadaşlık kurdu. Bugünde onu aynen devam ettiriyor.

Selçuk Bey iş hayatında da seçici midir?

Ahmet Demirok: Evet, Selçuk iş yaşamında da seçicidir. İş hayatında Selçuk için çalıştığı firmanın sahibi çok önemlidir. Kafasına yatmıyorsa, karlı dahi olsa o firmayla iş yapmamayı tercih eder ve kendinden uzak tutar.

“Türkiye esasında 1990 yılların sonunda Gümrük Birliği’ne girmemizden itibaren otomotiv anlamında çok özel bir rüzgar yakaladı. Türkiye Otomotiv Sanayi şu anda Avrupa’ya Avrupa dışı kaynak olarak en fazla ihracat yapan, en fazla araç üreten ülkelerden bir konumunda. Bu rüzgârdan İzmir ne kadar nasibini aldı dersiniz, çok az aldı. İzmir, zamanında keşke bu rüzgârdan daha fazla yararlınsaydı. Şimdi ne yazık ki işin kötüsü birazcık da politik trendlerden dolayı o rüzgâr geçmek üzere...”



Arkadaşlarını seçtiği gibi, çalışma arkadaşlarını da seçerek yoluna devam ediyor.

Selçuk Bey, biraz da siz kendinizden bahsedermisiniz?

Selçuk Demirok: 1975 İzmir doğumluyum. Eğitime Türk Koleji’nden sonra İzmir Atatürk Lisesi’de devam ettim. Meslek seçimim baba mesleği oldu ve ODTÜ’de Metalurji Bölümü’nde okudum. 1999 yılında ODTÜ’den Metalurji Mühendisi olarak mezun oldum. Mezun olduktan sonra da Otosan’da çalışmaya başladım. 1999’dan 2002’ye kadar Otosan’da çalıştım. 2003’den sonra babamla birlikte çalışmaya başladım.

İlk başta ihracat üzerine yoğunlaştık. EGEMET’e ilk geldiğimde ihracat üzerine çalışmaya başladım. İhracattan aldığımız değişik projelerin içerde adapte edilmesi yurtdışına onların isteklerine uygun hale getirilmesi derken işe adaptasyonumu hızlandırdı. Günümüzde EGEMET’in üretiminin yüzde 75’i ihracata gidiyor. Bu ihracatın çok büyük bir kısmı da Almanya’ya. Bugün sadece Avrupa değil, miktarları az olsa da Amerika, Hindistan, Çin ve Japonya’ya ihracat yapan bir firma haline geldik. Yaptığımız ihracat lokasyonları şu anlamda önemli. İstenilen parçaların her biri gerçekten teknik anlamda zorlu ve sattığımız

ürün anlamında da halen çok canlı bir sektörü olan; direk onların kendi iç pazanına hitap eden ürünler. Diğer bir deyişle rakiplerimiz, ihraç ettiğimiz ülkelerin yerli ve köklü imalatçıları. Bu nedenle biz kendimizi sürekli Orta Avrupa’daki teknik anlamda güçlü ve köklü rakiplerimiz ile karşılaştırarak geliştirmeye gayret gösteriyoruz. Bunun bizim için önemli bir referans olduğunu düşünüyorum.

Çocukluğunuza biraz dönersek, çocukluk hayallerinizin içinde ne vardı, baba mesleği ne kadar yer alıyordu?

Selçuk Demirok: Biz babam sayesinde işte doğduk, büyüdük. Yazları çok sık İSTAŞ’da bulunurduk. Babamın kendisi ve ortakları Aydın Telseven, Erol Kınalıkuzu, Tamer Taşkın gerçekten İzmir’in sanayi duayenleriydi. Ben bunu bir şans olarak görüyorum.

Küçüklüğümünden itibaren otomotiv yan sanayi parçaları içinde büyüdüm. İşe, işyerine, üretime karşı hep bir merak vardı. Merak hayatımın en büyük gelişim motoru oldu. Ben hayatta hep meraklıydım. Bu merakımla babamı da bunaltırdım. Babam akşam eve geldiği zaman sürekli işlerle ilgili olarak, güncel Türkiye ve Dünya halleri ile ilgili kafa yoruyorduk. Bu temelden dolayı yaptığım işi severek yapıyorum.

EGEMET'e geldiğinizde karşınızda 4-5 yıllık bir şirket vardı. Ne ile karşılaştınız ve hedefiniz neydi?

Selçuk Demirok: Askerliğimi tamamladıktan sonra 2003'de EGEMET'de işe başladım. Daha önce Otosan'da çalıştığım için çok büyük bir organizasyonun nasıl oluştuğu hakkında bilgi sahibi olmuştum. Otosan'da çalıştığım dönemde ODTÜ, Boğaziçi, İTÜ gibi Türkiye'nin en güzide üniversitelerinden mezun mühendislerden kurulu bir kadronun içinde buldum kendimi. Böylesine iddialı bir kadro kendiliğinden zorlayıcı ve rekabetçi ve bir o kadar da geliştirici bir ortamı oluşturuyordu. Fakat bunun yanında kılık kıyafetten tutun da, yazışma formatına gelinceye kadar geçekten katı kuralları olan bir yapı vardı. İster istemez bu ortam insanın üstüne sınıyor. Ben bu katılıkla ve idealizm ile EGEMET'e geldiğimde fabrika ilgili hiçbir şeyi beğenmiyordum. O idealizmi kırmak için çok uğraşım.

Özel ve iş hayatımda en büyük mücadelem bu idealizmi kırmak için olmuştur. Babam hatta bir gün bana "Burayı Otosan'daki gibi yönetmeye kalkarsan iki günde batırırın" dedi. Ve hakikaten yıllar içerisinde ayağım suya erdi diyelim. Çünkü bölgemizin de en büyük derdi; Ücret, iş becerisi ve birikimini bir araya kattığımızda ortalama bir fonksiyonda eleman istihdamıdır. Bu tip bir istihdam gerçekten çok zor bir iş. İlk başlarda kadroyu kurmakta çok zorlandım ve en büyük zorluğu kendi kadromu oluştururken yaşadım.

Babamın aktif olduğu yıllarda kendi kadrosuyla omuz omuza sıkı bir biçimde çalıştı, fakat kadroya benim dâhil olmam ile denklem değişti zaman içerisinde ne zaman ki ben beraber çalışabildiğim kadromu kurdum o zaman gerçekten fabrikaya hâkim olabildim. Yani kadro en büyük dertti.

Ahmet Bey, Otosan'a yetişsin ve pişsin diye yolladığınız Selçuk Bey sizin siteme biraz fazla mı geldi?

Ahmet Demirok: Aynen öyle. Ama daha sonra onun kıymetini ben daha iyi anlar hale geldim. Tabii bir de gayri ihtiyari insan kendi düzenini, evladını başka arkadaşlarının evlatlarıyla, düzenleriyle kıyaslıyor. Tabii kıyaslamak doğru değil ama; "Benim evladım daha farklı" diyorsunuz. Yani onu resmen söylüyorsunuz. Ve bunda Selçuk'un yetişmesi, eğitimi ve FORD Otosan etkili oldu. Onun yaklaşımı, iş terbiyesi hep çok farklı oldu...

Diğer arkadaşlarım evlatlarını direk bünyesine aldılar, hatta bazıları iyi bir okulda da okutmadılar. Onlarla Selçuk'u karşılaştırdığımda Selçuk'un üstünlükleri var ve ister istemez bu da işe, işyerine ve başarıya yansıyor. Yani benim EGEMET'in geleceğinden, başarısından hiç şüphem yok. EGEMET ilerde çok güçlü bir firma olacak.

Peki büyüme aşamasında siz bir baba olarak farklı olabilmesi için Selçuk Bey'e neler vermeye çalıştınız?

Ahmet Demirok: En çok vermeye çalıştığım; dürüst olması, net olması ve yaptığının karşılığını alması. Yani hiç kimse EGEMET bizi kazıkladı demesin. EGEMET yaptı karşılığını aldı desin. Kesinlikle bunun olmasını arzu ediyorum şirketimde. Selçuk'ta bu düstur edindi. Ve gerçekten bütün firmalar bizden memnun ve bizimle çalışmaya başlayıp da bizi terk eden firma çok az diyebilirim.

Selçuk Bey, kendi kadrosunu oluşturduğunu söyledi. Bu değişim sizin açınızdan bir soru işareti oluşturdu mu? Bu değişime yaklaşımınız nasıl oldu?

Ahmet Demirok: Başta oldukça büyük bir soru işareti oluşturdu. Acaba firma bu değişimi kaldırır mı diye düşünmeden edemedim. Yurtdışı ve yurt içindeki firmaların methiyelerini duydukça, bende yapılan değişimin doğru olduğu kanaati oluştu. Daha önce bu şirket bu organizasyonu kaldırmaz diyordum. Ama müşteri firmaların bizimle ilgili memnuniyet verici ifadelerini duydukça gördüm ki o firmalara hizmet verebilmek için bu organizasyon yapısı içinde olmak gerekiyor. Bir Japon, Alman geldiği zaman organizasyona geliyor. Bizim tezgah yapımız herkeste var. Onlar, bizim organizasyonumuza iş veriyorlar. O organizasyon güven veriyor. Başlangıçta şirket bunu kaldırmaz diye ürpermişim ama şimdi ben bunun doğru olduğunu anlıyorum. Bu işçilikle bu şirket sıkıntı çeker kanaati bende hâkimdi ama şimdi böyle kanaat yok. Aksine iş miktarı ve karlılık arttı.

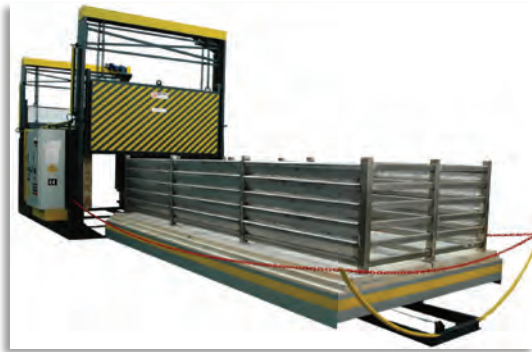
Selçuk Bey, kendinize kısa ve orta vadede nasıl bir hedef belirlediniz, neyi farklı yapmak istediniz?

Selçuk Demirok: Hedef koyabilmek ortamı tanımakla oluyor. Benim hedefim hep başından beri işin tam anlamıyla doğru bir kadro kurabilmektir. Doğru bir kadroyu kurabilmek içinde ben gerçekten çok ciddi bir emek harcadım.

Bugüne kadar ki en büyük emeğim kadroydu. Babam ve ben mühendisiz, bizim burada farklılığımızı ortaya koyduğumuz nokta teknik zorluğu olan, gerçekten mühendislik gerektiren imalatlar yapmak oldu. Ve şuanda biz gerçekten teknik kapasite olarak önemli bir yere geldik.



ENDÜSTRİYEL FIRINLAR VE TESİSLERDE 40 YILLIK ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



Endüstriyel fırın sistemlerinde, ihtiyacınıza özel ileri mühendislik çözümleri

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



BEMAKTHERM MÜHENDİSLİK ENDÜSTRİYEL FIRINLAR VE TESİSLER SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

web : www.bemaktherm.com e-mail : info@bemaktherm.com

10040 SK. NO:17 İAOSB. Çiğli / İZMİR TEL : +90 232 328 04 75/85

Sizinle konuştuğumuzda insana yatırım yaptığınızı görüyoruz, makine ve teçhizata yönelik yatırımlar yapma ihtiyacı da doğdu mu?

Selçuk Demirok: Bu tip yatırım sanayinin doğası gereği hep var, bu yatırımı sürekli yapmak durumundayız ve bununda ötesinde fabrika alanımıza da sığmıyoruz. Bugün için yaklaşık 3 bin metrekare kapalı alanımız var. 6 bin metrekarelik bir kapalı olan 25 dönüm bir arsa üzerine ileriye dönük, 10-15 bin metrekarelik kapalı alana doğru gidecek bir yatırım planımız var. Bu aslında parasal olarak da büyük bir yatırım ama yıllar içinde gördük ki, firmaları firma yapan gerçekten insan varlığı ile o sisteme güven ve işbirliğini sağlayabilmek, bunun tesisi olduğu takdirde diğer engeller ferruat haline geliyor.

Yani en zoru aslında insanlar arasındaki fonksiyonlar arasındaki işbirliğini doğru sağlayabilmek. En büyük organizasyonlarında en küçük organizasyonlarında derdi insanla ilgilidir. Fakat İnsan kaynağı konusunda ben eskiden şekilciydim; bana gelene hangi okul mezunusun diyordum. Bu futbol takımlarının en pahalı ama uyumsuz ve motivasyonsuz oyuncuları bir araya getirip başarı aramasına benziyor. Buna karşılık daha mütevazı bir kadro ile fakat gerçekten şirkete bağlı birbirlerine bağlı ve takım çalışmasına önem veren bir ekip hepsinin önüne geçiyor. Bu sabır istiyor. İnsana güven istiyor. Babam bana, ben babama güvendim. Elemanlarımız bize güvendi ve şuanda bizim kadroyu tanımlayan nedir dersiniz en temelinde güven ve firmayı sahiplenme vardır. Elemanlarımızın çoğu buraya kendi işleriymiş gibi geliyor. Bu EGEMET için çok büyük bir kazanım.

İleriye dönük tezgâh yatırımı olsun, fabrika yatırımı olsun ihtiyaçlarımız çok. 2018'de yeni bir fabrikaya yenilenmiş üretim hatları ile geçmeyi hedefliyoruz. 2020'de de bugünkü bulunduğumuz ciroyu yaklaşık yüzde 100 katlamış haliyle devam etmeyi hedefliyoruz.

Siz geldiğinizden bu yana ciroyu ne kadar katladınız?

Selçuk Demirok: Aşağı yukarı 8-10 katladık.

Ahmet Demirok: Ben Selçuk Bey gelmeden önceki rakamlarımı biliyorum ciromuzu 8-10 katladık. 8 katının altına düşmez. Ve biz bunu sıfırdan yaptık. İSTAŞ'da çalışırken bu firmayı kurdum ve Selçuk Bey'de İzmir'in en büyüğü yaptı. Ciro, ihracat ve tonaj olarak bugün Türkiye'de ki üreticiler arasında önemli bir yerdediz.

Türkiye'de ve dünyada bu alanda rekabet nasıl?

Selçuk Demirok: Şuanda ülkemizdeki firmaların rekabette ön plana çıkış tarzı tezgah sayısını artırmak. Ama dünyadaki rekabet dersiniz herkes doluluğu ve karlılığı konuşuyor. Bizim referans aldığımızda Türkiye'deki dövmeçiler değil. Türkiye'de ilk beşte olduğumuz bize bir şey sağlamıyor. Bir Alman'a gidip biz Türkiye'nin ilk beşindeyiz desek bir şey ifade etmez. Bizim rekabetimiz merkezi Avrupa ile. Türkiye'deki sektörde dövme piyasası canlı, fakat çok fiyat öncelikli maalesef işin mühendislik konusu hep bir kenara itiliyor.



Yani biz sadece Türkiye'ye çalışıyor olsaydık, benim en çok uğraş verdiğim kadro ile değil de çok daha hafif kadro ile çalışmak durumunda olacaktık.

Bugün bu kadroyu yurtdışına yaptığımız teknik işler taşıyor. Babamda bende biraz amatör ruhlu çalışan insanlar. İş sadece parasal bir kaymağı için değil bir de yaptığımız işten keyif almak istiyoruz. Egemet olarak katma değeri yüksek, teknik bir işi, çok adetli standartlaşmış işlere göre daha çok seviyoruz. Bu durum bizim amatör ruhumuzdan kaynaklanıyor ama artık bu ruhu da yavaş yavaş bir kenara bırakmamız gereken günlere geldiğimizi görüyoruz. Belli hedefler koyduk bunun için; belli tonajların, belli ciroların altına düşmememiz gerekiyor. Artık biraz daha rekabet yoğun işlere de yönelmeye başladık.

İzmir'de olmanız sizin avantaj mı, dezavantaj mı?

Selçuk Demirok: İzmir'in avantajından başlayacak olursak her şeyden önce insan mutlu olmak için çalışıyor. Bu





anlamda İzmir malzemesi bol olan bir şehir. Ücret seviyesi anlamında bakıldığında diğer büyükşehirler gibi İzmir daha uygun. Ama ve lakin İzmir çok iş odaklı bir şehir değil ve bu da herkese yansıyor. Başka illerle kıyasladığımızda onlar daha sıkı bir tempoyla çalışıyorlar. İzmir özelliğinde kalifiye eleman sıkıntısı var. İzmir'in lokasyon olarak çok uygun bir yerde, üniversiteleri, teknik liseleri anlamında pek çok ile göre daha avantajlı ama İzmir'de en büyük eksiklik lokomotif bir ana sanayi olmaması. Bu ana sanayi beraberinde yetişmiş insanı da getiriyor. Mesela BMC'nin en canlı olduğu zamanları ben hatırlıyorum. BMC sadece BMC değildi. BMC'nin yan sanayisi vardı, bununla birlikte yetişmiş insan gücünde vardı. Böyle bir ana sanayi İzmir'den gidince yeri doldurulmadı. Şimdi var ama eski gücünde değil.

Ahmet Demirok: İzmir, BMC'nin eksikliğini ihracatla kapattı. BMC olmasaydı İzmir'de yan sanayi bu kadar güçlü olmazdı. Bu kadar ihracat yapılamazdı. Bunu BMC sağladı. Selçuk Demirok: Bugün İzmir'de bir ana sanayi eksikliği var. Bu ana sanayi Bursa, Kocaeli, Gebze Bölgesi'nde var ve bu iller İzmir'den alt yapı olarak daha öndeler ve oralarda endüstri kültürü almış canlı bir eleman havuzu var.

Rekabetçi şehirler olarak Konya ve Denizli'yi saydınız ama sizin pazarınızın geliştiği Adapazarı Bursa aksı. Peki, o taraftan size rekabetçi olan firmalar yok mu, siz kendinizi de orada olmak zorundayım gibi hissetmiyorsunuz musunuz?

Selçuk Demirok: Hedefimiz orası tabii ama orada şöyle bir lig oluştu. Adapazarı, Bursa aksı üstünde orta ve küçük

ölçekli firmalar azalıyor ve artık büyük firmalar öne çıkmaya başlıyor. Bu sektörde en büyükler orada, yani 300-500 kişi çalışan işletmeler orada. Biz ise hala KOBİ'yiz.

Kaç kişi çalışıyor bünyenizde?

Selçuk Demirok: 140 çalışıyor, orta sıklıta. Avrupa'da birçok yerde 140 kişi çalıştıran firmalar KOBİ olarak sayılmıyor. Bu bizim ülkemize mahsus bir durum. Bizim gibi metal sanayinde hedef otomotiv yan sanayisi olabilmektir, çünkü hacim otomotiv sanayisinde. Bu anlamda baktığınızda havuz Adapazarı, Bursa aksında. Onun dışında kalıpta yine oralara hizmet verebilecek en iyi yer İzmir. Ama Adapazarı'nda öyle bir sanayi oluşurken niye İzmir'de oluşmasın? İzmir'de büyük bir otomotiv firmasının olması sadece kendi ürettiği katma değer ve istihdam ile fayda sağlamaz bunun yanında, çektiği yatırım ve oluşturduğu çalışma disiplini ile kendiliğinden bir iklim oluşturuyor. Bu iklim tüm sanayiye dalga dalga sirayet ettiğinden tüm bir bölge bundan istifade ediyor. Bugün bu iklim İzmir'de yok.

O zaman İzmir'in kanaat önderleri bir şekilde hala bir otomotiv sisteminin peşinden mi koşmalı?

Selçuk Demirok: Türkiye esasında 1990 yıllarda Gümrük Birliği'ne girmemizden itibaren otomotiv anlamında çok özel bir rüzgâr yakaladı.

Türkiye Otomotiv Sanayi şu anda Avrupa'ya Avrupa dışı kaynak olarak en fazla ihracat yapan, en fazla araç

üreten ülkelerden biri konumunda. Bu rüzgardan İzmir ne kadar nasibini aldı dersenez, çok az aldı. İzmir, zamanında keşke bu rüzgardan daha fazla yararlınsaydı. Şimdi ne yazık ki daha çok ta politik trendlerden dolayı o rüzgar geçmek üzere. Türkiye otomotiv yatırımı çekmek eskisi kadar kolay olmayabilir.

Türkiye de otomotiv sanayinin gelişimi sürecinde pek çok çok uluslu firmanın İzmir de yatırım fizibilite sürecine şahit olduk. Bundan tüm İzmir sanayisi olarak çok heyecanlandık. Ama bir şekilde İzmir bir tercih haline gelemedi. İzmir deki hâkim sanayi gruplarına baktığımızda süreklilik ve sürdürülebilirlik anlamında önemli sıkıntılar ile karşılaşılıyor. Buna örnek olarak dericilik ve tekstil sektörünü örnek gösterebiliriz. Fakat otomotiv sanayinde doğru yatırımları yaptıktan sonra sürekliliği sağlamak daha kolay.

Çünkü otomotiv yatırımı öyle kolay yapılan bir yatırım değil. Diğer bir yaklaşımla yüksek maliyetli bir yatırım ve bu nedenle yapanlar kolay kolay vazgeçmiyor. Yan sanayisi ile beraber, yetişmiş kalifiye elemanlarıyla beraber ciddi emek ve zaman gereken bir yatırım. Böyle bir sanayiye içinde barındıran bir şehirde gelir ve eğitim düzeyi kendiliğinden gelişen bir iklim oluşuyor.

Peki baba-oğul iş dışında neler yaparsınız?

Ahmet Demirok: Selçuk'ta çita çok yukarılarda, bende ise ortalarda. Bunu birleştiremiyoruz. Selçuk Bey kışın kayağı çok sever, ben hiç sevmem. Yazın denizi çok sever, ben denizden uzak dururum. Dolayısıyla müşterek çok yaptığımız bir şey yok.

Selçuk Demirok: Ben gençliğimden beri hatta çocukluğumdan beri boşta ne zaman kalsak işten kopamıyoruz. Böyle bir durumumuz var. Babamla otursak yapacağım şey iş konuşmak olur. En fazla 5 dakika dayanırız, 6. dakikada iş konuşuruz. Babam da ben de çok duygusal insanlarız. Hayat üzerine farklı felsefi görüşümüz vardır. Bunları bazen çarpıştırırız, bazen barıştırırız. En fazla görüş alışverişi yaparız. Ortak bir faaliyet anlamında fazla beraber olamıyoruz.

Hangi takımı tutarsınız?

Ahmet Demirok: Ben Fenerbahçeliyim. Oğlum Beşiktaş'ı tutar. Beraber maça da gidemiyoruz.

Bir de kızınızın olduğunu söylediniz Ahmet Bey, kızınızın bu tabloda yeri nerede?

Ahmet Demirok: Kızım İstanbul'da yaşıyor. İstanbul'da yaşayınca bizden uzakta kalıyor. Tatil olunca ancak birlikte olabiliyoruz. Kızım mimar. Eşi de bizim eski şirketin başında şu anda, yani İngilizlere sattığımız şirketin en tepe noktasında.

Sizin yurtdışında farklı bir firmayla birleşmek gibi bir hedefiniz var mı? Sadece onların gelip buradan alması değil de sizin gidip oradan bir şirket almak gibi.

Selçuk Demirok: Esasında Türkiye'de öyle iyi bir yatırım iklimi oluşmuştu. Ama şu anda biz dışarıdan bir firma

alırsak hedefine döndü. Çok detayına girmemekle beraber aslına bakarsanız bir yabancının burada yatırım yapmasına cazip olacak şey burada hizmet edeceği firma kümesinin yoğunlaşmasıyla olur. Türkiye'de dövme piyasası var ama yabancıyı çekecek bir dövme piyasası yok. Asıl piyasa şu anda hala Avrupa'da. Onun için Avrupa'ya dönük yatırım yapmak, öyle bir hedef koymak daha cazip geliyor. Şu anda Egemet'in Almanya şubelerini kurduk ve o şirket de faal durumda. Onun hedefi artık Avrupa'da yine bizim boyutlarda bir firmayla beraber olmak, oralarda belirli yatırımlar yapabilmek diyebilirim. Benim böyle bir ufkum var, ama ufuk hala flu durumda. Daha netleşen bir şey yok, uğraşıyoruz.

Gelecekle ilgili gençlere vermek istediğiniz sizin açınızdan tavsiyeleriniz neler?

Ahmet Demirok: Bu ülkeyi sevmeleri, bu ülke için çalışmaları ve tek çıkışımızda üretim olduğunu bilmeleri. Bol üretim ve bol dış satım. Gençlerin kafasında bu olmalı. Bu ülke, üretmek ancak bir yerlere gelebilir. Hangi siyasi görüşe sahip olursa olsun, bu ülke gençlerinin ülkemiz için birlikte yapacakları tek şey var o da üretmek. Tabii ki de kaliteli bir üretim, dünya standartlarında bir üretim.

Tek çıkışımızın üretim olduğunu bilmeleri ve gençlerimizin bunu kendilerine ilke edinmeleri. Kısa yollardan para kazanmayı düşünmemeliler. Selçuk Bey gibi merdivenleri adım adım, tek tek çıkarak güçlü firmalar oluşturmaları lazım. Bu güçlü firmalar en güçlü teknolojilere sahip olan Almanlarla, Fransızlarla rahatlıkla rekabet edebilmeli. Kalite aynı olacak ama fiyat anlamında rekabet edebilmeli. Bu teknolojik yatırımlar gençlerin hedefleri olmalı. Bunları yapmaları lazım çünkü bu ülkeyi başka türlü kalkındıramayız. Siyasi iktidarlar değişebilir ama bu ülke bizim ve de çok güzel ülkemiz. Birçok seyahate çıkıyorum. Görüyorum ki bizim ülkemizden daha güzel bir ülke daha yok.

Selçuk Demirok: İş hayatı anlamında sabır ve çok çalışmak gerçekten çok önemli. Bu sabır ve çok çalışmanın değerini yeni anlıyorum. İşin ana örgüsü bu. Bir de yaptığın işi severek yapmak. ■



14 FARKLI EV FARKLI TASARIM



14 DIFFERENT HOUSES
DIFFERENT DESIGNS

QUATTORDICI — CEŞME —

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

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



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

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


VER YERİLER
www.veryerilerinsaat.com
www.quattordici.com.tr

Türkiye’de yatırım yapacak yabancılar için İstanbul Tahkim Merkezi çok önemli bir rol oynuyor. İSTAC’ın Milletlerarası Divanında uluslararası tahkim dünyasının en saygın isimleri; Prof. Dr. Jan Paulsson, Prof. Dr. Bernard Hanotiau, Dr. Hamid Gharavi, İSTAC’ın Milletlerarası Divan üyeleri olarak görev yapmaktadır.

İstanbul Tahkim Merkezi ile Ticari Uyuşmazlıklara Hızlı ve **Hesaplı Çözüm**

İş dünyası, yabancı veya yerli, küçük, orta veya büyük ölçekli tüm ticari uyuşmazlıklarda İSTAC’ı kullanabilir. İSTAC’ın kullanılması için mutlaka milletlerarası bir sözleşme olması gerekir. Özellikle Türk yargı sisteminin üstündeki iş yükü ve mahkemelerde davaların yıllarca sonuçlanmadığı düşünüldüğünde, yerli uyuşmazlıklarda İSTAC iş dünyasına çok büyük fırsatlar sunmaktadır.



Prof. Dr. Ziya Akıncı
İSTAC Yönetim Kurulu Başkanı

İstanbul Finans Merkezi projesi kapsamında, tahkim ve arabuluculuk alanında Türkiye’nin projesi olarak hayata geçen İstanbul Tahkim Merkezi (ISTAC), 6570 sayılı kanunla kurulmuş bağımsız ve tarafsız bir kurumdur. Yerli ve yabancı tüm taraflara hizmet veren İSTAC’ın kurumsal temelini, aralarında Adalet Bakanlığı, TOBB, TBB, SPK, BDDK, TİM gibi kamu, iş ve meslek dünyasından 14 kurumun 25 temsilcisinin yer aldığı genel kurul oluşturuyor.

26 Ekim 2015 tarihinde İSTAC Tahkim ve Arabuluculuk Kurallarının yürürlüğe girmesiyle faaliyete başlayan İSTAC, 15 Aralık 2015 tarihinde ilk uluslararası davasını almıştır. Bir buçuk yıl gibi kısa sürede İSTAC’taki dava sayısı dokuza ulaşmıştır.

İSTAC Tahkim Kuralları, ticari uyuşmazlıkların çözümünde tarafların en temel beklentileri olan hızlı, pahalı olmayan, doğru ve adil çözüm ihtiyaçlarına karşılık verecek şekilde hazırlanmıştır.

İSTAC TAHKİMİ HIZLIDIR

İSTAC Türkiye’ye ilk defa “Seri Tahkim” (Fast Track Arbitration) yargılamasını getirmiştir. Seri Tahkim yolu ile çözülen uyuşmazlıklar, dosyanın hakeme gelmesinden itibaren 3 ay içerisinde nihai olarak karara bağlanmaktadır. Uyuşmazlıkların çözümü için senelerce beklemekten yorgun düşen iş dünyası için İstanbul Tahkim Merkezi’nin sunduğu bu imkân büyük bir avantajdır. 300.000 TL’nin altındaki uyuşmazlıklar otomatik olarak seri tahkimde görülmektedir.

İSTAC’da Seri Tahkim’e tabi olmayan uyuşmazlıklar içinse tahkim süresi 6 aydır. Çok kompleks davalarda bu sürenin uzatılması elbette mümkündür. Ancak İSTAC’ın en önemli hedeflerinden biri, yargılamayı iş dünyasının ritmine uygun olarak hızlı hale getirmektir. Nitekim dosyanın hakeme gelmesinden itibaren düzenlenecek olan “Usuli Zaman Çizelgesi” sayesinde yargılama ile ilgili her aşama önceden belirlenmiş olduğu için, dosyanın sürüncemede kalması veya yargılamanın gecikmesi gibi durumların ortaya çıkması





engellenecek; gereksiz duruşmalar, gereksiz bilirkişi raporlarının önüne geçilecektir.

UYUŞMAZLIKLAR UZMAN KİŞİLERCE ÇÖZÜMLENİR

Günümüzde ticari uyuşmazlıkların çözümünde uzmanlık giderek daha büyük önem taşımaktadır. İstanbul Tahkim Merkezi'nin taraflara sunduğu en önemli avantajlardan biri de uyuşmazlığın uzman kişilerce çözülmesidir. Uyuşmazlığı çözecek hakem adı verilen uzman kişiyi taraflar seçebileceği gibi seçemedikleri takdirde ISTAC Tahkim Divanı, konunun uzmanı olan kişiyi hakem olarak atayacaktır. Böylece inşaat sözleşmesi, lisans sözleşmesi, finans sözleşmesi veya şirketler hukuku alanında ortaya çıkan uyuşmazlık konunun uzmanları tarafından çözüme kavuşturulacaktır. Bu durum, taraflara daha doğru ve adil bir karar elde etme olanağı vereceği gibi, bilirkişiyeye gereksiz müracaatın ve zaman kaybının önüne geçecek, böylece yargılama süresinden de önemli tasarruf sağlanacaktır.

ISTAC TAHKİMİ PAHALI DEĞİLDİR

Bazı iş adamlarımız, tahkimin pahalı olduğu gibi bir algı içinde olduklarından tahkimi ancak çok büyük veya milletlerarası projeler için düşünmektedir. Oysa ki İstanbul Tahkim Merkezi'nin bir diğer önemli avantajı, pahalı olmayan, hesaplı bir çözüm yolu olmasıdır. ISTAC, diğer ulusal ve uluslararası tahkim kurumlarından daha ekonomik olduğu gibi, yargılama masrafları açısından daima mahkemelerimizde alınan harçlardan dahi daha düşük maliyetle uyuşmazlıkları çözümlenmektedir. Hatta büyük meblağlı davalarda, İstanbul Tahkim Merkezi'nde, mahkemelere ödenecek harcın yüzde 10'u tutarındaki bir ücretle uyuşmazlığı çözmek mümkündür.

KÜÇÜK ÖLÇEKLİLER DAHİL HER TİCARİ SÖZLEŞMEYE ISTAC YAZILABİLİR

İş dünyası, yabancı veya yerli, küçük, orta veya büyük ölçekli tüm ticari uyuşmazlıklarda ISTAC'ı kullanabilir. ISTAC'ın kullanılması için mutlaka milletlerarası bir sözleşme olması gerekir. Özellikle Türk yargı sisteminin üstündeki iş yükü ve mahkemelerde davaların yıllarca sonuçlanmadığı düşünüldüğünde, yerli uyuşmazlıklarda ISTAC iş dünyasına çok büyük fırsatlar sunmaktadır.

Tarafların ISTAC'a başvurmaları için sözleşmelerine "Bu sözleşmeden kaynaklanan veya bu sözleşmeyle ilişkili olan tüm uyuşmazlıklar, İstanbul Tahkim Merkezi (İSTAC) Tahkim Kuralları uyarınca nihai olarak tahkim yoluyla çözümlenecektir" ifadesini yazmaları yeterlidir.

ISTAC KARARLARI MAHKEME KARARI GÜCÜNDEDİR

ISTAC Tahkimi sonucunda verilen kararlar, tıpkı mahkeme kararları gibi bağlayıcı ve icra edilebilir kararlardır. Hatta bu kararlara karşı temyize gidilmesi mümkün değildir. Dolayısıyla hakem karar verdiği zaman uyuşmazlık sonuçlanmakta ve icra edilebilir bir karar elde edilmektedir. Bu karara karşı ancak çok istisnai sebeplerle iptal davası açılabilir. Örneğin, taraflar arasında tahkim anlaşması bulunmaması, tarafın hukuki dinlenilme hakkının ihlali gibi. Ancak iptal davası demek, hakemlerin verdiği kararın doğru olup olmadığının denetlenmesi değildir. Ayrıca bu kararlar, Türkiye'nin de taraf olduğu New York Konvansiyonu sayesinde dünyanın neredeyse her ülkesinde icra edilebilmektedir.

ISTAC YABANCI YATIRIMCI İÇİN EN ÖNEMLİ GÜVENCEDİR

Türkiye'de yatırım yapacak yabancılar için İstanbul Tahkim Merkezi çok önemli bir rol oynuyor. ISTAC'ın Milletlerarası Divanında uluslararası tahkim dünyasının en saygın isimleri; Prof. Dr. Jan Paulsson, Prof. Dr. Bernard Hanotiau, Dr. Hamid Gharavi, ISTAC'ın Milletlerarası Divan üyeleri olarak görev yapmaktadır. Bu kişiler, özellikle İstanbul Tahkim Merkezi'ni kullanacak olan yabancı şirketler açısından önemli bir güvence oluşturmakta ve merkezin objektifliği açısından uluslararası alanda önemli bir mesaj vermektedir.

Üçüncü Havalimanı finansman sözleşmesi ve KKTC'ye Su Temini gibi önemli projelerin sözleşmelerinde ISTAC yer almıştır. Ayrıca Siemens, Zorlu Holding, Denizbank gibi çok sayıda kuruluş, artık sözleşmelerine ISTAC'ı yazmaya başlamıştır.

ISTAC BÖLGENİN TAHKİM MERKEZİ OLACAKTIR

İş dünyasına sunduğu önemli fırsatların yanında ISTAC, milletlerarası alanda üstleneceği işlevler neticesinde Türkiye için de önemli bir algı yaratacaktır. ISTAC, Türkiye ve İstanbul'un sunduğu coğrafi konum, ulaşım ve vize kolaylığı gibi imkanlar sayesinde Asya, Orta Doğu, Afrika ve Avrupa ülkeleri arasındaki ticari uyuşmazlıkların çözüm merkezi olmaya adaydır. Hedefimiz, orta ve uzun vadede bölgenin en önemli tahkim merkezi olmaktır. Uyuşmazlıkların Türkiye'de çözümlenmesi çok büyük bir döviz kaynağı olacağı gibi Türkiye'yi adalet dağıtan bir ülke imajına kavuşturacaktır. ■

Hayatı kendi tarzınla adımla...

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



barcin.com

Yaza girerken, benim gibi güneşte saatlerce yatamayan ve keşfetmeyi -tatmayı sevenler için yapılabilecek en iyi şey Fransa ALSAC gastronomi turu.

Yaza Girerken; Fransa Alsace

Colmar bence dünyanın en şirin şehri olabilir.
Burayı görmeden ölmek lazım. İyi ki gitmişim.

Hazırlayan: Gürkan Boztepe
Marka Doktoru

Alsac bölgesi aslında bir destinasyon haline gelmiş. İsviçre'nin Basel kentine indikten sonra Basel merkezden kalkan trenle Strasburg'a kadar gidip, Colmar gibi destinasyonlarda konaklayıp özellikle bozulmamış şehir ve yemekler tadımlamanız mümkün.

Burası bağcılık ve peynir ötesinde kırmızı et sevenler için de özel bir destinasyon. Öncelikle şunu açıkça ifade etmek isterim ki;hayatımda gördüğüm en romantik ve bozulmamış lokasyonlar. Evet biz erkekler bile romantizmden bahsedebiliyorsak düşünün durumu.

Özellikle Colmar'da kaldığım otel ve balkonundaki çiçeklerle tek başıma Pino Noir şarabı içip günbatımını izleyebildim.

Gezdiğim tüm şehirlerde beni etkileyen en önemli şey, şehir ile suyun yanyana olmasıdır. Bu sebeple İtalya Venedik hep benim için özel bir lokasyon olmuştur. Ama taa ki Alsac bölgesini görene kadar...Neden biliyor musunuz ? Burada turistik bir çaba yok.Tüm evler yüzyıllar öncesinden, olduğu gibi korunmuş ve turiste birşey satma çabası yok.

Özellikle Ren Nehri kolları kanallar her yerde ve yemeklerini çok beğendim. Şehirleri keşfetmek çok basit.Ve huzur isteyip kendini bulmak, dinginleşmek istiyorsan burada durman yeterli. Gitmeden önce Gastronomi Turizmi Derneği başkan

yardımcım Ömer Kartın'a gidip bölge hakkında detay bilgi rica etmiştim. Kendisi acenteci ve rehber olduğundan bölgeye çok hakim. Harita üzerinden şatolara kadar detay bilgi vermişti. Ben de çılgın gezgin olarak bir gün önce kestirdiğim bilet ve rezervasyon ile ertesi sabah yola çıktım.THY uçağı Basel havalimanına indikten sonra 3 ülkeden çıkış var. Almanya, Fransa ve İsviçre. Ben daha önce böyle bir havalimanı çıkışı görmemişim.

Basel den de tren bileti alınan yer İsviçre sınırında kaldığından İsviçre kronu geçerli, euro değil. Ama otomatlarda Euro geçerli. Buradaki insanlar da İngilizce konuşmaya pek hevesli değiller. Neyse, sanırım hayatımda Hansel ve Gratel masalı nerede geçiyordu diye sorgulamaya başladığım toprakları bizzat gezme imkanım oldu.

Özellikle tren ile yolculuk çok hoşuma gitti diyebilirim.

Önce Strasburg şehrine gittim.Starsburg bence mükemmel. Özellikle eski şehir ve restoranların lokasyonları ile kalbimi fethetti. Müzecilik konusunda da çok gelişmiş. Her yere bisikletle gidebilirsiniz. Katedral gezmeyi tercih edenler için güzel lokasyonlar var ama ben restoran ve mekan seviyorum. Vauban Reası, Astronomik Saat, Katedral tepesine çıkıp şehri yukardan izlemek gibi atraksiyonlar önemli gibi gözükse de benim için Katedral meydanı karşısındaki dondurmacı daha ilginç idi.





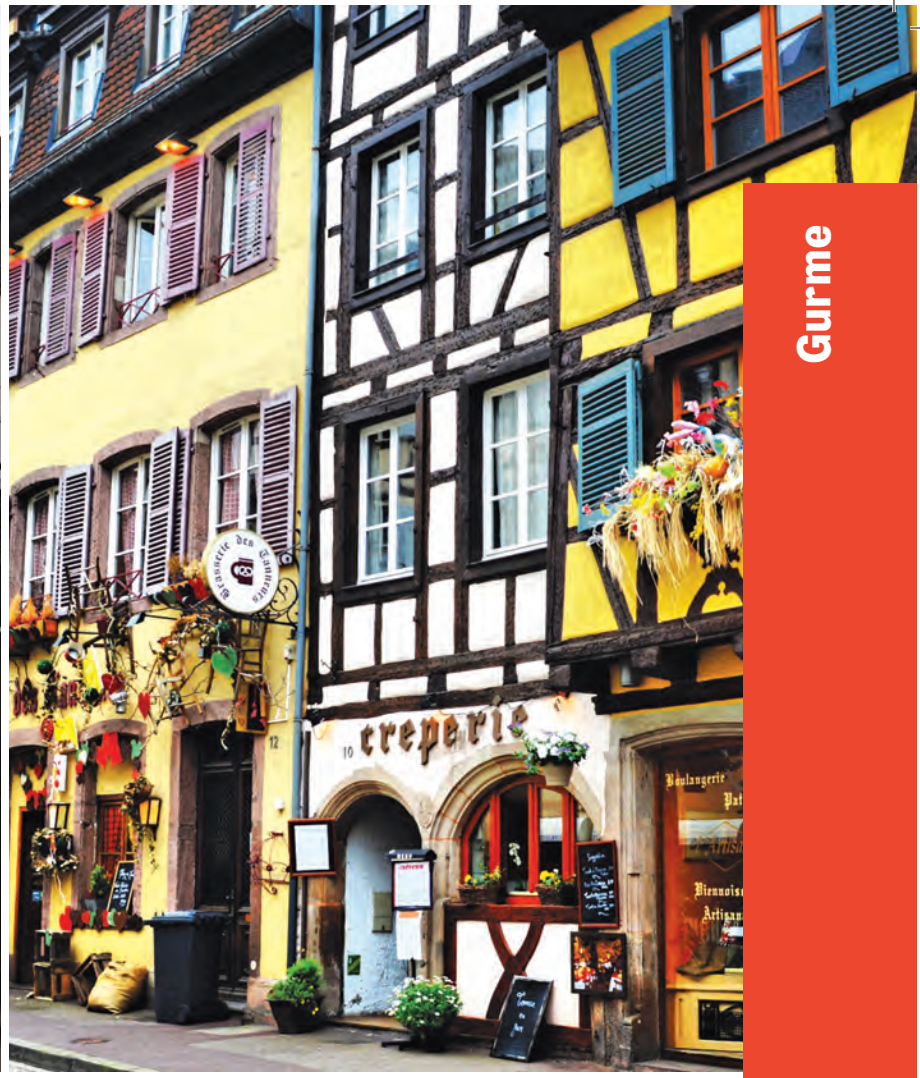
Bu arada Fransız bir arkadaşım oldu. Kendisi sağolsun bana mihmandarlık yaptı, ismi Yezida. Fransız ve çok iyi niyetli kafa dengi biri.İngilizce bilmiyor ben de Fransızca bilmiyorum ama bu halde bile iyi niyet varsa iletişim sanatının önemini anladım. Öncelikle tüm şehri bana Fransızca da olsa anlattı. Biraz daha kalsam bu dili de sökecektim .Bölgenin yerel yemeklerini bana gösterip tattırdı. Flambée dediğimiz bu bizim lahmacunumuza benzeyen özellikle mantarlı ve kaşarlı ürünleri de muhakkak tatmanızı öneririm.Yanında da şarap ile akşamüzerleri güzel geçer.

Şehir merkezine taxi ile 9 Euro'ya indim.Otelim yok kapıdan en merkezi otele girdim.Fiyat 80 Euro.Yanında karşımda mükemmel pastaneler ve restoranlar var.Kaldığım otelin adı Hotel de St. Martin. Verdikleri odada bir balkon var, hiç çıkmadan odada yaşanır. Gelen geçene bak yeter. Restoranların en iyileri hemen karşımda.Mesela Koifhvs. Burası çarşı merkezdeki en popüler restoran.Hemen sol yanımda iki önemli gastronomik mekan var. Lorber pastanesi(makaronları mükemmel) hemen yanında da Restourant La Romantica.

Oteller ise uygun seçenekler sunabiliyor.Burada hiç rezervasyon yapmadan bavulumla kapıdan geldim fiyat 70 Euro.Bence makul.Bizim işler yok diye ağlayan İstanbul otelcilerimiz hala 70 Euro dan satmaya çalışıyorlar. Bence Dünyanın en popüler destinasyonlarında kapı fiyatı bu şekilde ise fiyat düşürmeden hizmeti nasıl arttırabiliriz diye fark yaratacak icraatlar düşünceleri gerekmiyor mu?(mesela single double farkı olmaması veya havalimanı transferi fiyatın içinde olması vb)

Gelelim Colmar'a... Bence Dünyanın en şirin şehri olabilir. Burayı görmeden ölmek lazım. İyi ki gitmişim. Trenden indim hemen solda bisiklet kiralama servisi var.





Ama şehri gezmek için kendinize nitelikli zaman ayırmalısınız. Şehir derken gözünüzde abartmayın İstiklal caddesinin yarısının yarısı. Her tarafta kanallar olduğunu düşünün. Yorulmak da istemiyorsanız dilerseniz mini trene binin. Türkçe kulaklığınızı açın 7 Euro'ya heryeri gezdirsin. (Rehber de gerek yok). Dilerseniz kanallardaki teknelere binin. Buraları gördükçe insanın morali bozuluyor. Bizim Mecidiyeköy'deki insancıklarımızın hayat mücadelesi ve bir yere yetişme gayesi ile burada gezen insanlar arasında HUZUR farkı neden bu kadar olmak zorunda diye...

Gerilmekten def gibi olmuş bir toplum şeklinde yaşam mücadelesinde değerli hayatımızı tüketip duruyoruz. Alsac ve Colmar'da zaman da yavaş akıyor. Ördekler kanallarda geziyor, millet yemek yerken kanalın üzerinde ördeklere bakıyor. Çiçek kokuları heryere yayılmış durumda. Her yer mi şirin olur arkadaş. Bir de şarapları var ki dünyada marka olmuş. Pino Noir ve Risling üzümü dünyada nam salmış. Yerel şarapların fiyatları da mantıklı. 12 Euro 20 Euro. Ben ülkemizde bu şarabı istesem restoranda kaçta verirler artık bilemiyorum. Restoran sahibi arkadaşlar da diyecek ki vergiler ve kiralar. İşte o yüzden tüm dünya Fransa ve İtalya'ya gidip hem geziyor hem yiyip içiyor.

Bu bölgenin en ünlü restoranını bulmam 15 dk. mı aldı. Restoran Bartholdi. Buranın en iyi yemeği (geleneksel) et ve patates. Yanında da şarap. Garsonların yaş ortalaması 65. Ama hepsi insan iletişiminde çok başarılı. Restoran içinde koku olabileceğinden arkasındaki bahçede oturmanızı öneririm. Müşteriler arasında en genci de bendim. En pahalı hesabı burada ödedim 41,5 Euro.

En iyi yemeği de burada yedim. Ama burada bana sunulan tatlıyı tek geçirim. İçinde rom olan bir beyaz pasta ve yanında macaron sundular.

Neyse bu şehir insanın moralini bozar. Dinginlik ve huzurun fazlası beni bozar. Ben huzur arasam Foça'daki yazlığa giderim.

Neyse oradan ver elini İsviçre dedim. Bindim trene Basel şehrinin tam olarak tadını çıkartmadan dönmek istemedim. Burası aslında Türkler'in çıkartmadan içine sızdığı bir şehir olmuş. Taksici Hasan kardeşimle inerken kanka oldum. İsviçre bildiğiniz üzere kişi başı GSMH de en yüksek ülkelerin başında. Ucuz hiçbir şey yok. Turist geleceksene zengini gelsin durumundalar. Özellikle çikolataları, saatleri, çakılları ve yerel pazarlarını görmeye gidilir.

İsviçre'de herşey sistemli. Millet tavuk gibi erken yatıyor ama gündüzleri ortalıkta tertemiz bir huzur var. Basel'de tramvay ücretsiz. Oteller ucuz değil. Özellikle otele girerken bana bir kart verdiler şehir içi ulaşımı için free pass bilet anlamında. Bir daha tramvaya para ödemedim. Basel aynı zamanda fuarlar ve kongreler şehri. Restoranlar ve sunumları öğrenmek için tekrar tekrar gitmek lazım. 5 tane köprüsü var.

Gidilmesi gereken en önemli gece klübü Bar Rounge. (bu şehrin en tepesindeki gece klübü) girmem ile çıkmam arasındaki süre asansörde geçirdiğim zamandan daha kısa oldu. Bizim İzmir Hilton 32. kat misali bir yer. Japon turistlerin hoşuna gidebiliyor. Ama beni sarmaz.



Bana Cazz müziği ve doğal ortamlar olmalı.Hepsinden önemlisi de insan...

Gezilmesi gereken Clublar; Singerhaouse, Fame, Nordstane Dünyada ben iyi dondurma yemedim, nerede yiyeceğim diyenler içinse tam da Belediye meydanı karşısındaki Mövenpick Restoranında (evet restoranında) oturup güzel garson kızın gelmesini bekleyin. Buradaki dondurmayı yerken 2 hafta önce Kahramanmaraş'daki Mado merkezinde yediğim dondurma ile kıyaslama imkanım oldu.Yanıtı mı? Çok merak edenler bana özelden sorabilir.

Bu arada İsviçre'ye gelmişken çikolata almadan sakın dönmeyin. Sadece Çikolata satan dükkanlara gidin.Kafanız karışmaması için sadece yerel çikolata isteyin.



Kakao oranı da %70-90 arasını olanları tercih edin.

Saat veya çakı gibi şeyleri ucuza almak isterseniz ise dükkanlara gitmeyin, direkt olarak Manor'a gidin (Claraplatz) orası bizim Çarşı mağazaları gibi düşünün ne ararsanız ve aramasınız da mevcut. Kampanyalar da olduğundan fırsatları yakalamanız mümkün. Saatler 61 Euro dan başlayıp 12.000 İsviçre Kronu'na kadar devam ediyor.

Basel'de yemek yenecek çok özel bir restoran var. Löwenzorn. Restoran 1781'den beri var.Burada yiyeceğiniz en otantik yemek ciğer.Evet bildiğiniz ciğer.Yanındaki patates ise ciğerden daha güzel.En sonunda ise Double espresso istemeyi unutmayın.

Bu gezide Fransa Almanya ve İsviçre'yi 3 gece 4 günde görebilir, en romantik lokasyonlarda Gastronomik Deneyimler yaşayabilirsiniz.

Ben neden mi gittim? Biz ülkemizde neden daha iyisini yapamıyoruz diye?

Sağlıcakla kalın... ■



VIP Yakıt İkmali...

Asmira, Petrol Ofisi ayrıcalığıyla Bodrum, Turgutreis D-Marin'de hizmete girdi; süper yatlara VIP Yakıt İkmali başladı.

Asmira'nın Didim Marina'dan sonra ikinci istasyonu olan, aynı anda 6 teknenin ikmal yapabildiği, dakikada 100 lt. dolum gerçekleştirilen, üstün hizmet kalitesi ile tanışmak için dümeni Bodrum'a kırın; yeni mavilikleri keşfetmeye başlarken rüzgarı arkanıza alın!



Bugün aramızda bulunan genç arkadaşlarımız, yarının dünyasını şekillendirecek fikirlere imza atacaklar diyerek gençlere verdiği önemi dile getiren BASF CEO'su Buğra Kavuncu:

“Bu gençlikte İŞ var!”

BASF Türkiye bünyesinde çalışanlarımızın daha sürdürülebilir bir gelecek için yaratıcı fikirlerini ortaya çıkarmayı amaçladığımız, ‘Employee Jamming’ projesi çerçevesinde ‘Geleceğin Enerji Projesi’ başlıklı bir yarışma kapsamında seçilen projemiz ise, Creator Space Tour kapsamında global jüri önüne çıkarak 8 Avrupa ülkesi arasında Türkiye’yi temsil etti.

Buğra KAVUNCU

BASF Türk CEO

TÜSİAD tarafından düzenlenen “Bu gençlikte İŞ var!” yarışmasının ana sponsoru oldunuz. BASF bir yatırım yatırım şirketi değil. Neden bu yarışmaya bu kadar ilgi gösterdiniz?

BASF olarak “Bu gençlikte İŞ var!” yarışmasına özellikle ana sponsor olmak istedik. Bunun iki nedeni vardı: Birincisi, binlerce genç ile bir araya gelmek, ikincisi ise Türkiye’de girişimcilik kültürünün oluşmasına katkıda bulunmak.

Bu gençlikte İŞ var! yarışmasına her yıl giderek artan bir ilgi var. 150 civarında üniversiteden binlerce öğrencinin yüzlerce iş fikri ile katılımıyla, geçtiğimiz yıla göre daha da fazla iş fikrine ev sahipliği yaptı.

Gençler ile bir araya gelmeyi şahsen ve şirket olarak çok önemsiyoruz. O kadar hızlı değişen bir dünyada yaşıyoruz ki... Ancak gençler bu hıza ayak uydurabiliyor ve bu çarkın hızını fikirleri ile giderek artırırlar. Geleceğin iş dünyasını da onların bugünkü fikirleri yönlendiriyor. Eminim ki, bugün aramızda bulunan genç arkadaşlarımız, yarının dünyasını şekillendirecek fikirlere imza atacaklar. Bu çok değerli.

Ancak, bunun için Türkiye’de bir girişimcilik kültürünün oluşması çok önemli. Bugün dünyayı bilgi yönetiyor. Zor kullanarak bilgiyi ele geçiremezsiniz. Bilgiyi ancak yeni bilgi oluşturarak geçebilirsiniz. Bu da pek çok alanda ilerlemeyi daha da hızlandırıyor. Bu bilgileri ve fikirleri ise hayata geçirmek çok daha önemli. İşte girişimcilik kültürü burada öne çıkıyor. Yoksa hepimiz bize yöneticilerimiz tarafından verilen işleri yapmaya çalışan uygulamacılar oluruz. Bu da hem eşyanın tabiatına aykırı, hem de dünyanın ilerleyişine

BASF olarak “Bu gençlikte İŞ var!” yarışmasına destek vermemizin temel sebeplerine bakarak ne kadar doğru bir iş yaptığımızı bir kez daha görüyorum. Kurum olarak “bu gençlikte iş olduğunu” düşünüyoruz ve onların gelişimlerini sağlayabileceği her türlü ortamı oluşturmaya ve desteklemeye hazırız.

Sosyal sorumluluk projelerimizi Türkiye’de tamamen eğitim alanına yönlendirmeye karar verdik. Son bir kaç yıldır da bu doğrultuda ilerliyoruz. 81 ilde 81 kimya laboratuvarı projemizle Türkiye’nin dört bir yanında kimya laboratuvarları açtık. Kids’ Lab aktivitelerimiz ve



Youtube'daki "BASF ile Deneysel Bilim" kanalımızda, çocuk ve gençlerimize kimyayı ve bilimi sevdirmeye çalışıyoruz. Bu projelerimizle üniversite öncesi genç nesle ulaştık. Bu Gençlikte İş Var projesi, eksik kalan halkımızı, üniversiteye yönelik arzu ettiğimiz faaliyeti yapma imkânını verdi bize.

Girişimcilik nedir sizce?

Girişimcilik, bir kültür. Hem bireysel, hem de toplumsal olarak bir kültür, yaşam biçimi. Eskiden "ticaret kafası var" denirdi girişimci insanlar için. Merhum Sakıp Bey mesela, bu ülkenin gördüğü "ticaret kafası en yüksek" insanlarından biriydi. Bugün artık ticari bir fikir üretip bu fikrin arkasından giden ve fikrini ticarileştirebilen insanlara girişimci diyoruz. Girişimcilik aynı zamanda, hayallerini cesurca hayata geçirebilmek, içindeki tutkuyu keşfederek, onun peşinden gitmektir.

Bir girişimcinin girişimci sayılması için başarılı olması şart mı?

Elbette değil. Dünya tarihi pek çok başarısız girişimcilik örneğiyle doludur. Örneğin Batı'nın – belki de dünyanın – en girişimci ülkesi ABD'de bile birçok başarısızlık hikayesi

vardı. ABD'deki halen faaliyet gösteren startup'ların net sayısı, kapanan girişimlerden daha az. Yani başarısızlık başarıdan daha fazla. Türkiye'de ise durum TÜİK'in yaptığı araştırmaya göre 1 yıllık verilere göre biraz daha iç açıcı, ancak 2014 yılında faaliyete geçen start-up'ları yüzde 68,8'i 2015 yılında hayatta kaldı.

Bunlar 2017 Mart ayında açıklanan rakamlar. Bu işletmelerin 2016 yılında ne kadarının devam ettiğini ise ancak seneye öğrenebileceğiz ki, rakamın daha da düşeceğini tahmin ediyorum. Gönül ister ki, tüm girişimciler başarılı olsun. Ancak, bu eşyanın tabiatına aykırı. Sizi neyin harekete geçirdiğini bilmek çok önemli. Zira çıkacağınız uzun yolda, bir çok güçlükle karşılaşacaksınız. Bunları aşmak için sabır ve enerjiye ihtiyacınız olacak. Bu ihtiyacınızı da ancak sizi heyecanlandıran işi yaparak, tutkulu olduğunuz alanda faaliyet göstererek sağlayabilirsiniz.

Peki neden her girişimci başarılı olamıyor?

Sevdiğim ve iş hayatı ile ilgili çok önemli bir öğüt olduğuna inandığım bir söz var: "Sizi yıpratın tırmanacağınız dağ değil, ayakkabınızdaki çakıl taşıdır." İş hayatında hepimiz

her gün dağlara tırmanmaya çalışıyoruz. Bu dağların zirvelerine bazen ulaşabilirken, bazen de zirveyi gördüğümüz halde geri dönüyoruz. Çok güzel fikirler üretir planlar yaparsınız. Ancak "korku", pek çok insanı yapmak istediği şeyden alıkoyar, durdurur.

Peki başarısız girişimciler nelerden korkar?

İnsanlar daha önce yaşanmış ya da yaşadıkları başarısızlıklar nedeniyle korku duyabilir. Bu durum yolun sonunda başarısız olabileceğimiz gerçeğini hatırlatır. Ancak, başarısızlıktan çıkartacağımız dersler başarılı olma yolunda rehber olabilir. Yaşadığınız başarısızlıktan bir şey öğrenebiliyorsanız, bu bir sonraki denemenizde sizi bir adım ötede başlatacak önemli bir avantaj olacaktır.

Başka insanların ne düşündüğü ve alay etme ihtimaleri de insanları girişimcilikten caydırabilir. Başkalarının fikirleri elbette önemlidir. Ancak bu fikirler ve eleştirileri yapıcı olarak değerlendirirseniz bu eleştiriler sizi güçlendirecektir. Her fikri mutlaka değerlendirin. Ancak bir kanıt sunmadan, sadece eleştirmek için eleştirenleri dikkate almamak gerek.

Girişimcinin bir diğer korkusu sermaye konusunda olabilir. Ancak bu durumun sizin gibi gençler için pek sorun olacağını sanmıyorum. Gençken her şey daha kolay olabilir. Örneğin bir ofisiniz olmak zorunda değil. ABD'de ve Avrupa'da pek çok girişimci evinde ya da bir kafede çalışabiliyor. Elbette sermaye bulmak için alternatiflerin denenmesi gerekli. Bankalar kredi veriyor, devlet kuruluşları hem kredi veriyor hem de teşvikler sağlıyor, ya da melek yatırımcılar girişiminize par yatırabiliyor. Bu yüzden eğer girişimci fikrine inanıyorsa sermaye yok diye önüne engel koymamalı.

Girişimcilerin yaşadığı bir diğer korku, eğitim konusunda. İlgili alanda ya da hiç eğitimi olmadığı ya da daha düşük seviyede bir eğitim aldığı için korkan ve vazgeçen pek çok girişimci var. Forbes listesindeki en zengin ABD'lilerin yüzde 25'nin üniversite mezunu değil. Bu da bize eğitimden çok, bakış açısının önemli olduğunu gösteriyor. Elbette doğru okula gitmek bazı kapıları açabilir. Ancak o kapıları açık tutacak olan sizsiniz.

Çekingenlik bir diğer başarısızlık nedeni olabilir. İnsanlarla tanışmaz ve fikrinizi anlatmazsanız o girişiminizin değer bulma ihtimali çok az. Kendi fırsatınızı kendiniz yaratmazsanız, kimse sizin için durduk yere bir fırsat yaratmaz.

Elbette korkular olabilir ve olması da çok doğal. Ama korkuları anlamak duruma hakim olmayı getiriyor.

Bir şirketin profesyonel CEO'su olduğunuz halde, girişimcilik konusuna vakıfsınız. Nereden geliyor bu bilgi?

Ben de bir zamanlar, genç bir girişimciydim. Hem de bu toprakları ve sınırları aşarak Kazakistan'da başladım girişimcilik hayatıma. 1997 yılında Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü'nden mezun olduktan sonra aynı yıl Almata'da yapı kimyasalları alanında girişimci olarak iş hayatına atılıp, satış, planlama ve yapı kimyasalları



üretimi alanında uzmanlaştım. Girişimci olarak iş hayatına atılmam sanırım bana en büyük katkıyı veren unsur oldu. Şirket kuruluşundan satın almaya, satış ve pazarlamadan finansmana, hemen hemen tüm bölümlerin iş hayatındaki önemini ve anlamını bazen de canım yanarak kavradım. Getirdiği zorlukların yanında sıfırdan iş kurmanın en büyük avantajı, aşama aşama, ihtiyaç belirledikçe bölümleri yapılandırıyor olmanızda. Şirket büyüdükçe bu bölümlerin fonksiyonlarını, anlam ve önemini anlıyorsunuz. Şu anda BASF Türkiye'nin CEO'su olabilmemdeki en önemli unsur, girişimcilik ve peşinden gelen tecrübem oldu.

BASF girişimciliğin neresinde?

BASF olarak hem Türkiye'de hem de dünya çapında kurum içi girişimcilik çalışmaları yürütüyoruz

Mesela 150. yılımız kapsamında tüm dünyada başlattığımız "Creator Space" programını dünya çapında kurum içi girişimciliği teşvik eden çalışmalar kapsamında anlatabiliriz. Creator Space kapsamında, başlangıç aşamasındaki inovasyonları, insanların birlikte hayal ettiği, geleceğin pazarlarını, teknolojilerini ve iş modellerini birlikte yaratma üzere bir araya getiren hızlı öğrenme yolculuğuna dönüştürüyor.

BASF olarak, 150. yıldönümümüzde hayata geçirdiğimiz Creator Space programımız kapsamında enerji, gıda ve şehir yaşamı olmak üzere üç konuya odaklandık ve bu global zorlukların üstesinden gelebilmek için yenilikçi çözümler aradık. Bu kapsamda, 2015 yılının Ekim ayının



son haftasında İspanya'nın Barcelona kentinde gerçekleştirilen Creator Space™ tour: Barcelona bünyesinde farklı alanlarda uzmanlıklara sahip 500 kişiyi bir araya getirerek disiplinler arası bilgi alışverişi için bir platform oluşturduk. Müşteriler, tedarikçiler, çalışanlar, bilim insanları, yaratıcı profesyoneller, öğrenciler, kamu kuruluşları yetkilileri, STÖ'ler ve pek çok yurttaş insiyatifleri rol olarak hem iş hem de sosyal bakış açısıyla yenilikçi öneriler oluşturmak üzere birlikte çalıştık.

Öte yandan, BASF olarak Creator Space programımızı Türkiye'de de uygulamaya koyduk. BASF Türkiye bünyesinde çalışanlarımızın daha sürdürülebilir bir gelecek için yaratıcı fikirlerini ortaya çıkarmayı amaçladığımız 'Employee Jamming' projesi çerçevesinde 'Geleceğin Enerji Projesi' başlıklı bir yarışma kapsamında seçilen projemiz ise, Creator Space Tour kapsamında global jüri önüne çıkarak 8 Avrupa ülkesi arasında Türkiye'yi temsil etti.

BASF olarak Kurum içi Girişimcilik anlamında ortaya çıkardığımız bir diğer oluşum ise designfabrik. Designfabrik özetle çok özel malzemelerin, tasarım ve kullanım için en ideal hale getirilmesini ve bunu üreticiler ile birlikte tasarlayarak satılabilir bir ürün formuna dönüştürmeyi amaçlıyor. Yani BASF'nin ürünlerini, farklı alanlarda uygulamalara entegre ederek, hem müşterilerimize hem de şirketimize bir girişim alanı sağlıyor. Designfabrik ile tasarımcılarımız ve mühendislerimiz, ayrıca renk fikirlerini de gerçeğe dönüştürmek için çözümler geliştirerek müşterilerimizin hayallerini hayata geçiriyor.

Yani BASF, global düzeyde girişimciliğe oldukça önem veriyor. Son olarak "Girişim başlatma" programıyla yenilikçi iş modellerini ve faaliyetlerini desteklemeye yönelik bir çalışma da başlatıldı.

BASF sadece çalışanlar üzerinden gerçekleştirdiği girişimcilik çalışmaları mı gerçekleştiriyor? Pek çok global şirket yatırımcılık yönünde de ilerlemeye başladı. BASF'nin bu anlamda ne tür çalışmaları var?
BASF Venture Capital GmbH adıyla faaliyet gösteren global şirketimiz, yeni teknolojiler ve iş fikirlerini geliştirmeleri için genç ve inovatif şirketlere yatırım yapıyor. BASF Venture Capital'in elbette finansal hedefleri var.

Genel olarak tüm dünyada start-up şirketler ve risk sermayesi fonlarına yatırım yapıyoruz. Yatırımlarımız yüksek derecede ümit veren, inovatif, kimya tabanlı teknolojiler ve uygun Pazar fırsatlarına sahip yeni materyaller üzerine odaklanıyor. BASF Venture Capital, 1-5 milyon EURO arasındaki varlık hisselerine sahip olmak üzere çalışıyor.

Şirket; BASF Group'un mevcut aktivite alanları için inovasyon sağlayan umut vaat eden, BASF New Business GmbH'nin ilgi alanlarında çalışan ve BASF Group'un iş alanlarında aktif olan start-up şirketlere yatırım yapmayı tercih ediyor. Risk sermayesi arzına ek olarak, BASF Group'un Know-How ve Araştırma Verbund'unda odaklı iş birliği tabanlı bir biçimde aktif destek vererek hisselerini elimizde bulduğumuz şirketleri ortaya çıkartıyoruz.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?
Girişimciliğin temelinde, özgür düşünme, sorgulama ve düşündüğünü ifade edebilme var. Bu konularda ülkemizde yapılacak her türlü faaliyetin ve çalışmanın desteklenmesi gerektiğine inanıyorum. Ülkemizin sadece ekonomide değil, bir çok alanda, arzu edilen seviyeye ulaşmasında temel şart budur, Fikri ve vicdani hür nesillerle bu gerçekleşecektir.

Bu vesile ile "Bu gençlikte iş var!" yarışmasında ödül kazanan yarışmacıları ve tüm katılımcı gençleri kutlarım. İnanıyorum ki; üniversite öğrencisi genç girişimci adaylarının yol gösterilerek desteklendikleri takdirde, Türkiye'nin büyümesi ve kalkınmasında kilit bir rol oynayacaklar. ■



TÜREV Ürünler ile Getiri Arttırıcı Yaklaşımlar

HAZIRLAYAN: OYAK YATIRIM
ARAŞTIRMA VE VADELİ İŞLEMLER BÖLÜMÜ

ÜRÜNLER

- Anapara Korumalı Yapılandırılmış Türev Ürünler
- Anapara + Ek Getiri Garantili Yapılandırılmış Türev Ürünler
- DCD - TRY'ye Çevrilebilir DTH İşlemleri
- RDCD - Döviz'e Çevrilebilir Mevduat İşlemleri
- Özel Sektör Tahvil Üzerine Opsiyon İşlemleri

ANAPARA KORUMALI YAPILANDIRILMIŞ TÜREV

ÜRÜN ÖZELLİKLERİ

%100 anapara garantili yapılandırılmış türev ürün, opsiyon olarak getirisini arttırmak isteyen ancak anapara garantisini de isteyen yatırımcıların tercih edebilecekleri bir üründür. Yatırımcı, yaptığı opsiyon işlemiyle dövizin, hisse senedinin ya da endeksin vade sonuna kadar yükseleceği ya da düşeceği beklentisine paralel prim ödeyerek bir alım ya da satım opsiyonu satın alır. Yatırımcının beklentisinin gerçekleşmesi durumunda yüksek bir getiri elde etme imkanı sağlar. Yatırımcı bu yöndeki beklentisinin gerçekleşmemesi durumunda ise sadece anaparasını geri alır.

YATIRIMCI PROFİLİ

Anapara garantili yapılandırılmış türev ürün, opsiyon olarak getirisini arttırmak isteyen aynı zamanda da anapara garantisini isteyen yatırımcıların tercih edebilecekleri bir üründür.

GETİRİ

- Ödenen prim; vadeye, kullanım seviyesine ve piyasa oynaklığına bağlıdır.
- Prim, vade kısaltıldıkça azalır, uzadıkça artar.

- Prim, kullanım fiyatı spot kura yakınlaştıkça artar, uzaklaştıkça azalır.

RİSK

- %100 anapara korumalı bir üründür. Anapara riski içermez.
- Yatırımcı opsiyon işleminde Uzun tarafta olduğu için, yükümlülüğü de yoktur. Ancak beklentisi gerçekleşmezse anaparasına nema alamaz.

ANAPARA + EK GETİRİ GARANTİLİ YAPILANDIRILMIŞ TÜREV ÜRÜN

ÖZELLİKLERİ

Anapara + ek getiri garantili yapılandırılmış türev ürün, opsiyon olarak getirisini arttırmak isteyen ancak anapara garantisine ek olarak belirli bir oranda getiri de isteyen yatırımcıların tercih edebilecekleri bir üründür. Yatırımcı, yaptığı opsiyon işlemiyle dövizin, hisse senedinin ya da endeksin vade sonuna kadar yükseleceği ya da düşeceği beklentisine paralel prim ödeyerek bir Alım ya da Satım opsiyonu satın alır. Yatırımcının beklentisinin gerçekleşmesi durumunda yüksek bir getiri elde etme imkanı sağlar. Yatırımcının bu yöndeki beklentisinin gerçekleşmemesi durumunda ise yatırımcı anaparası ile baştan belirlenen ek getiriyi alır.

YATIRIMCI PROFİLİ

Anapara + ek getiri garantili yapılandırılmış türev ürün, opsiyon olarak getirisini arttırmak isteyen ancak anapara ve ek bir getiri garantisi de isteyen yatırımcıların tercih edebilecekleri bir üründür.

GETİRİ

- Ödenen prim; vadeye, kullanım seviyesine ve piyasa oynaklığına bağlıdır.
- Prim, vade kısaltıldıkça azalır, uzadıkça artar.
- Prim, kullanım fiyatı spot kura yakınlaştıkça artar, uzaklaştıkça azalır.

RİSK

- Anapara + ek getiri garantili bir üründür. Anapara riski içermez.
- Yatırımcı opsiyon işleminde Uzun tarafta olduğu için, yükümlülüğü de yoktur. Yatırımcının beklentisi gerçekleşmezse anaparasına baştan belirlenen ek getiriyi de alır. Ancak bu ek getiri mevduat getirisinden daha düşük olabilmektedir.



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

DCD - TRY'YE ÇEVİRİLEBİLİR DTH**ÖZELLİKLERİ**

DCD, USD ya da EURO DTH faiz getirisinden daha yüksek getiri elde etmek isteyen yatırımcıların kullanabileceği bir üründür. USDTRY ya da EURUSD kurunun vade sonunda başlangıçta belirlenen kullanım fiyat seviyesine kadar yükselmemesi durumunda, yatırımcı döviz mevduatı için başlangıçta belirlenmiş olan getiriyi alır. Kurun vade sonunda kullanım fiyat seviyesini aşması durumunda ise kullanım fiyat seviyesinden elindeki döviz TRY'ye çevrilir ve başlangıçta belirlenen getiriyi alır.

YATIRIMCI PROFİLİ

DTH faizinden daha fazla getiri almak isteyen ve kurun belirli seviyenin dışına çıkmayacağını düşünen yatırımcılar için uygundur.

GETİRİ

- Alınan prim; vadeye, kullanım seviyesine ve piyasa oynaklığına bağlıdır.
- Prim, vade kısaltıkça azalır, uzadıkça artar.
- Prim, kullanım fiyatı spot kura yakınlaştıkça artar, uzaklaştıkça azalır.
- Yatırımcı, opsiyon primi dışında döviz mevduat getirisini de alır. Toplam getiri işlem anında belirlidir.

RİSK

- Döviz mevduatına oranla daha riskli bir üründür.
- Kurda aşırı bir oynaklık beklentisi olmadığı zamanlarda tercih edilmelidir.
- Kurda aşırı bir oynaklık olması, yatırımcının döviz mevduatının piyasa fiyatından daha düşük bir kur üzerinden TRY'ye çevrilmesine sebep olabilir. Yatırımcı döviz mevduatının piyasa fiyatından daha düşük bir kur üzerinden TRY'ye çevrilme riskini alır.

RD CD - DÖVİZE ÇEVİRİLEBİLİR MEVDUAT**ÖZELLİKLERİ**

RD CD, TRY mevduat faiz getirisinden daha yüksek getiri elde etmek isteyen yatırımcıların kullanabileceği bir üründür. Döviz kurunun vade sonunda başlangıçta belirlenen kullanım fiyatı seviyesinin altına düşmemesi durumunda, yatırımcı TRY mevduatı için başlangıçta belirlenmiş olan getiriyi alır. Kurun vade sonunda kullanım fiyatı seviyesinin altına gelmesi durumunda, kullanım fiyatı seviyesinden elindeki TRY dövize çevrilir ve başlangıçta belirlenen getiriyi alır.

YATIRIMCI PROFİLİ

TRY mevduat faizinden daha yüksek getiri almak isteyen ve kurun belirli seviyenin altına düşmeyeceğini düşünen yatırımcılar için uygundur.

GETİRİ

- Alınan prim; vadeye, kullanım seviyesine ve piyasa oynaklığına bağlıdır.
- Prim, vade kısaltıkça azalır, uzadıkça artar.



- Prim, kullanım fiyatı spot kura yakınlaştıkça artar, uzaklaştıkça azalır.
- Yatırımcı, opsiyon primi dışında TRY mevduat getirisini de alır. Toplam getiri işlem anında belirlidir.

RİSK

- Mevduata oranla daha riskli bir üründür.
- Kurda aşırı bir oynaklık beklentisi olmadığı zamanlarda tercih edilmelidir.
- Kurda aşırı bir oynaklık olması, yatırımcının TRY mevduatının piyasa fiyatından daha yüksek bir kur üzerinden dövize çevrilmesine neden olabilir. Yatırımcı, TRY mevduatının piyasa fiyatından daha yüksek bir kur üzerinden dövize çevrilme riskini alır.

ÖZEL SEKTÖR TAHVİLİ ÜZERİNE OPSİYON İŞLEMLERİ**ÖZELLİKLERİ**

Yatırımcı, özel sektör tahvili ile birlikte aynı zamanda bu tahvil üzerine yazılmış bir Satım opsiyonu satın alır. Yatırımcı, satın aldığı opsiyon için prim öder. Ödenen prim, vade sonunda özel sektör tahvilinin getirisinden düşülür. Yatırımcı, Satım opsiyonu satın alarak özel sektör tahvilinin ifta tarihinde geri ödeme riskini karşı taraf olan opsiyon satıcısına devreder.

YATIRIMCI PROFİLİ

Yüksek getirisi nedeniyle özel sektör tahvili almak isteyen ancak tahvilin geri ödeme riskini almak istemeyen yatırımcılar için uygundur.

GETİRİ

- Ödenen prim; dayanak varlığa, vadeye, kullanım seviyesine ve piyasa oynaklığına bağlıdır.
- Özel sektör tahvilinin getirisi ise baştan belirlenir.
- Opsiyon için ödenen prim, vade sonunda özel sektör tahvil getirisini azaltır.

RİSK

- Özel sektör tahvilinin geri ödeme riski opsiyon satıcısına devredilir. ■

13. ULUSLARARASI TARIM ve HAYVANCILIK FUARI

AVRUPA'NIN DÖRT BÜYÜK TARIM FUARINDAN BİRİ İZMİR'DE

1 - 4 ŞUBAT 2018 / FUAR İZMİR GAZİEMİR



Bitkisel Üretim



Hayvancılık



Tarım Makinaları



Traktörler



Arıcılık



Canlı Hayvan



Tohumculuk



Sulama Sistemleri



Gübre



Fide ve Fidanlık



Yem, Yem Katkı



Yedek Parça



Süt, Et ve Teknolojileri



fuarizmir

AGROEXPO	KATILIMCI	ZİYARETÇİ	FUAR ALANI	ÜLKELER
2018	850	285.000	337.000m ²	60

orion
FUARCILIK



+90 232 444 0 476



www.agroexpo.com.tr



/agroexpoizmir



info@orionfair.com

“Bu Fuar 5174 sayılı Kanun gereğince TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) denetiminde düzenlenmektedir”

Düzenleme uyarınca; Türkiye’de gerçekleştirilen Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetleri sonucu ortaya çıkan yeni bir ürün için veya önceden ortaya konmuş bir ürünün geliştirilmesi, yenilenmesi ile yazılım faaliyetleri sonucunda Türk Patent Enstitüsü(TPE)’den incelemeli patent ya da olumlu araştırma raporlu faydalı model alınması halinde, bu faaliyetlerden elde edilecekleri kazançların % 50’sinin Kurumlar vergisinden istisna olunması hükme bağlanmıştır.

Yeni Düzenleme Kapsamında Sınai Mülkiyet Haklarına İlişkin İstisna Uygulaması

“Herbirimizin içinde gizli bir buluş kabiliyeti vardır; ancak sadece birkaç şanslı kişinin yaratıcı olabileceğini düşündüğümüzden, çoğumuz bunun farkına varmayız.”

B. Edward Shlesinger



Asım GEZER

E. Gelirler Başkontrolörü,
Yeminli Mali Müşavir

6 518 sayılı Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı’nın Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Kanun Hükmünde Kararname ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun’un 82’nci maddesi uyarınca 5520 sayılı Kurumlar Vergisi

Kanunu’na “Sınai Mülkiyet Haklarında İstisna” başlıklı 5/B maddesi eklenmiştir. Söz konusu düzenleme uyarınca; Türkiye’de gerçekleştirilen Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetleri sonucu ortaya çıkan yeni bir ürün için veya önceden ortaya konmuş bir ürünün geliştirilmesi, yenilenmesi ile yazılım faaliyetleri sonucunda Türk Patent Enstitüsü (TPE)’den incelemeli patent ya da olumlu araştırma raporlu faydalı model alınması halinde, bu faaliyetlerden elde edilecekleri kazançların % 50’sinin Kurumlar vergisinden istisna olunması hükme bağlanmıştır.

6728 sayılı Kanununun 57’nci maddesi ile 8 no.lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği ve 1 no.lu K.V.K. Genel Tebliği’nde değişiklik yapılmıştır. Değişiklik öncesi itibariyle; her

bir mükellef tarafından yararlanılabilecek istisna tutarı; değerlendirme raporunda belirtilen bedelin %50’sini, bu madde kapsamında yararlanılabilecek toplam istisna tutarı ise değerlendirme raporunda belirtilen bedelin %100’ünü aşamayacağı hususu hükme bağlanmış bulunmaktaydı.

31.12.2016 tarih ve 3. Mükerrer 29935 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 11. Seri no.lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği ile 1 no.lu Kurumlar Vergisi Tebliğinden değişiklik yapılmış ve Maliye Bakanlığınca “Değerleme Raporu” düzenlemesi şartı uygulamasına son verilmiştir. Bu suretle mükelleflerin yararlanabilecekleri istisna tutarının azami miktarının Vergi Müfettişleri tarafından düzenlenecek değerlendirme raporlarında re’sen tespit olunan tutarın %50’sini aşamaması ve neticede bu raporda tespit edilen değer, patent veya faydalı model belgesinin koruma süresince bu istisnadan faydalanacak tüm mükellefler için %100’ünü aşamayacağı hususu yürürlükten kaldırılmış ve istisna uygulamasında azami had sınırlamasına son verilmiştir.

JEL SINIFLANDIRMASI

1. GİRİŞ

Bilindiği üzere 19/2/2014 tarihli 6518 sayılı Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Kanun Hükmünde Kararname ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'un 82'nci maddesi ile, 01.01.2015 tarihinden itibaren yürürlüğe girmek üzere, 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'na "Sınai Mülkiyet Haklarında İstisna" başlıklı 5/B madde hükmü eklenmiştir. Söz konusu madde ile, Türkiye'de gerçekleştirilen Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetleri sonucu ortaya çıkan yeni bir ürün için veya önceden ortaya konmuş bir ürünün geliştirilmesi, yenilenmesi ile yazılım faaliyetleri sonucunda Türk Patent Enstitüsü(TPE)'den incelemeli patent ya da olumlu araştırma raporlu faydalı model alınması halinde, bu faaliyetlerden elde edilecekleri kazançların % 50'sinin Kurumlar vergisinden istisna olunması hükmüne bağlanmıştır.

21.04.2015 tarih ve 29333 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 8 no.lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği ile 1 no.lu Kurumlar Vergisi Kanunu Genel Tebliği'nde değişiklik yapılmış ve Sınai Mülkiyet İstisnası uygulamasına ilişkin açıklık getirilmiştir.

31.12.2016 tarih ve 3. Mükerrer 29935 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 11. Seri no.lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği ile 1 no.lu Kurumlar Vergisi Tebliğinden değişiklik yapılmış ve Maliye Bakanlığınca "Değerleme Raporu" düzenlemesi şartı uygulamasına son verilmiştir. Bu suretle Maliye Bakanlığınca başvurmaksızın ve Vergi Müfettişi tarafından düzenlenmesi öngörülen değerlendirme raporuna gerek kalmaksızın, şartları taşıyan her mükellefin istisnadan yararlanabileceği hususu hükmüne bağlanmış bulunmaktadır. Bu makalemiz ile; söz konusu istisna uygulamasına özet olarak değinilecek, özellikle de 11. Seri no.lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği ile öngörülen usul ve esaslar üzerinde durulacaktır.

2. 11 Seri No.lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği Uyarınca Sınai Mülkiyet Haklarında İstisna Uygulaması

2.1. Sınai Mülkiyet Hakları İstisnasının Konusu ve Kapsamı

Kurumlar vergisi mükellefleri tarafından Türkiye'de gerçekleştirilen araştırma, geliştirme ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetleri neticesinde ortaya çıkan buluşların;

- Kiralanması neticesinde elde edilen kazanç ve iratların,
- Devri veya satışı neticesinde elde edilen kazançların,
- Türkiye'de seri üretime tabi tutularak pazarlanmaları halinde elde edilen kazançların,
- Türkiye'de gerçekleştirilen üretim sürecinde kullanılması sonucu üretilen ürünlerin satışından elde edilen kazançların patentli veya faydalı model belgeli buluşa atfedilen kısmının %50'si maddede belirtilen şartların yerine getirilmesi halinde, 1/1/2015 tarihinden itibaren kurumlar vergisinden müstesnadır.

İstisnanın kapsamına ilgili buluşa yönelik hakların ihlal edilmesi nedeniyle elde edilen gelirler ile buluşa ilişkin alınan sigorta veya tazminatlar da dahildir.

2.2. İstisnadan Yararlanacak Mükellefler

İstisna uygulamasından kurumlar vergisi mükellefleri ile gelir vergisi mükellefleri yararlanabilecektir. İstisna şartlarının sağlanması kaydıyla, gerçek veya tüzel kişilerin tam veya dar mükellefiyete tabi olmasının istisna uygulanmasında bir önemi yoktur.

2.3. İstisnadan Yararlanma Şartları

a. Buluşlara ilişkin araştırma, geliştirme ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetlerinin Türkiye'de gerçekleştirilmesi

İstisna uygulanmasında temel şart, kazanç ve iradın elde edildiği buluşlara ilişkin araştırma, geliştirme ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetlerinin Türkiye'de gerçekleştirilmiş olmasıdır. Yurt dışında gerçekleştirilen benzer nitelikte faaliyetler neticesinde elde edilen buluş Türk Patent Enstitüsü tarafından tescil edilse dahi söz konusu istisnadan yararlanamayacaktır.

b. İncelemeli sistemle patent veya olumlu araştırma raporu sonucunda faydalı model belgesi alınması

İstisna uygulamasına konu buluşun, 24/6/1995 tarihli ve 551 sayılı Patent Haklarının Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname (KHK) kapsamında patent veya faydalı model belgesi verilerek koruma altına alınan buluşlar arasında olması ve buluşa ilişkin incelemeli sistemle patent veya olumlu araştırma raporu sonucunda faydalı model belgesi alınması şarttır.

c. İstisna uygulamasından yararlanacak kişilerden olunması istisna uygulamasından;

- Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde ikametgâhi olan ya da sınai veya ticari faaliyette bulunan gerçek veya tüzel kişilerin,
- Paris Anlaşması hükümleri dahilinde başvuru hakkına sahip kişilerin,
- Bu kapsam dışında kalmasına rağmen, karşılıklılık ilkesi kapsamında Türkiye Cumhuriyeti uyruğundaki kişilere kanunen veya fiilen patent ve/veya faydalı model belgesi koruması tanıyan devletlerin uyruğundaki gerçek veya tüzel kişilerin,

patentli veya faydalı model belgeli buluşu geliştirme yetkisini haiz bulunması, ayrıca patent veya faydalı model belgesinin sahibi ya da patent veya faydalı model belgesi üzerinde tek el niteliğinde özel bir ruhsata da sahip olması şartıyla yararlanmaları mümkün görülmüştür.

d. Patent veya faydalı model belgesi için sağlanan koruma süresinin aşılmamış olması

İstisnadan, patent veya faydalı model belgesi için sağlanan koruma süresi aşılmamak kaydıyla yararlanılması mümkündür. 551 sayılı KHK uyarınca koruma süreleri TPE'ye başvuru tarihinden itibaren sırasıyla;

- İncelemeli sistemle verilen patentlerde, en fazla 20 yıl,
- Araştırma raporu sonucunda alınan faydalı model belgelerinde en fazla 10 yıldır.
- İncelemesiz sistem ile verilen patentlerde koruma süresi 7 yıldır.

e. İstisna Uygulamasında Değerleme Raporu Düzenlenme Şartının Kaldırılması:

6728 sayılı Kanunun 57'nci maddesi ile 8 no.lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği ve 1 no.lu K.V.K. Genel Tebliği'nde değişiklik yapılmıştır. Değişiklik öncesi itibariyle; mükelleflere, Türkiye'de gerçekleştirdikleri araştırma, geliştirme ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetleri neticesinde ortaya çıkardıkları buluşların, istisnadan yararlanılacak ilk yıl oluşturacağı katma değer dikkate alınarak devri veya satışı halindeki değerinin belirlenmesi ve dolayısıyla istisnadan yararlanılacak azami tutarın kati olarak tespiti için Gelir İdaresi Başkanlığı'na müracaat etmeleri ve Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı'nda görevli Vergi Müfettişleri tarafından yapılacak bir vergi incelemesi sonucunda düzenlenecek değerlendirme raporunun alınması şartı getirilmiştir.

Vergi Müfettişleri düzenleyecekleri değerlendirme raporunda mezkûr Tebliğde belirlenen değerlendirme ölçülerini esas alarak re'sen ilgili buluşun ekonomik değerini tespit edecek ve bu değer %50'si istisna kazanç olarak dikkate alınmak suretiyle söz konusu istisna uygulamasından 1/1/2015 tarihinden itibaren yararlanmaya başlanacaktı. Ayrıca dileyen mükelleflerin, hazırladıkları ön değerlendirme raporunda yer verdikleri tahmini değeri dikkate alınmak suretiyle Gelir İdaresi Başkanlığı'na başvuru yaptıkları tarihten itibaren istisnadan yararlanabilmeleri mümkündür.

Söz konusu istisna uygulamasına ilişkin değerlendirme raporu düzenleme şartının yer aldığı Kanunun 5/B maddesinin ikinci fıkrasının (c) bendi hükmü, 6728 sayılı Kanunun 57'nci maddesi ile yürürlükten kaldırılmıştır. Bu nedenle, 6728 sayılı Kanunun yürürlüğe girdiği 9/8/2016 tarihinden itibaren, Maliye Bakanlığı tarafından değerlendirme raporu düzenlenmesine gerek kalmaksızın, şartları taşıyan mükelleflerin istisnadan yararlanabilmeleri mümkün hale gelmiştir.

e.1. 9/8/2016 tarihinden önce değerlendirme raporu düzenlenmesi amacıyla başvuruların durumu:

İstisna uygulamasında Maliye Bakanlığı tarafından değerlendirme raporu düzenlenmesi şartına ilişkin Kurumlar Vergisi Kanunu 5. Madde B-2/(c) bendi hükmü, 6728 sayılı Kanun'un 57'nci maddesi ile yürürlükten kaldırılmıştır. Ayrıca 6728 sayılı Kanun'un geçici 1 inci maddesi üçüncü fıkrası ile :
“(3) 5520 sayılı Kanunun 5/B maddesinde bu Kanunla yapılan değişikliklerin yürürlük tarihinden önce, anılan madde kapsamında değerlendirme raporu düzenlenmesi amacıyla Maliye Bakanlığına başvuran mükelleflerin bu başvurularına ilişkin patent veya faydalı model belgelerine konu buluşlarından 1/1/2015 tarihinden itibaren elde ettikleri kazançları hakkında, 5520 sayılı Kanunun 5/B maddesinin bu Kanunla yapılan değişiklik sonrası hükümleri uygulanır.” hükmü getirilmiştir.

Yukarıda mevcut madde hükmünden de anlaşıldığı üzere 9/8/2016 tarihinden önce, Kanunun 5/B maddesi kapsamında istisnadan yararlanmak amacıyla değerlendirme raporu düzenlenmesi için Gelir İdaresi Başkanlığı'na başvuruda bulunmuş olan mükellefler, değerlendirme raporu düzenlenmeksizin başvurularına konu bu buluşlarından 1/1/2015 tarihinden itibaren elde ettikleri kazançları için istisnadan yararlanabileceklerdir.

f. İstisna Kazancın Tespiti

f.1. Mülga 8 No.lu KV Genel Tebliğinde Öngörülen Patent Değerlemesi ve Barındırdığı Zorluklar

Yukarıda da belirtildiği gibi 6728 sayılı Kanunun 57'nci maddesi ile 8 no.lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği ve 1 no.lu K.V.K. Genel Tebliği'nde değişiklik yapılmıştır. Değişiklik öncesi itibariyle; her bir mükellef tarafından yararlanılabilecek istisna tutarı; değerlendirme raporunda belirtilen bedelin %50'sini, bu madde kapsamında yararlanılabilecek toplam istisna tutarı ise değerlendirme raporunda belirtilen bedelin %100'ünü aşamayacağı hususu hükme bağlanmış bulunmaktadır.

Mezkur Tebliğde gerek Vergi Müfettişlerinin TPE tarafından tescil edilmiş patentli veya faydalı model belgeli buluşlara ilişkin olarak düzenleyecekleri değerlendirme raporlarında gerekse de değerlendirme raporunu beklemeyen mükelleflerin TPE tarafından tescil edilmiş patentli veya faydalı model belgeli buluşlarına ilişkin olarak kendilerince düzenleyecekleri ön değerlendirme raporunda, patentli veya faydalı model belgeli buluşların ekonomik değeri aşağıdaki yöntemlere göre tespit olunması öngörülmekteydi.

- a) Maliyet bazlı yöntemler
- b) Pazar (piyasa) yöntemi
- c) Gelir bazlı yöntemler
- d) Diğer değerlendirme yöntemleri

Mülga 8 no.lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği ile: Mükellefler, yukarıda sayılan yöntemlere ilaveten olarak hesaplamaya dayalı diğer yöntemleri de kullanabilecekleri öngörülmekteydi.

Patentli veya faydalı model belgesi alınan bir buluşun ilk önce, Vergi Müfettişlerince düzenlenecek Değerleme Raporunda, mülga 8 no.lu Genel Tebliğde belirlenen; maliyet bazlı yöntemler, pazar piyasa yöntemi ve gelir bazlı yöntemleri kullanılarak ekonomik değerinin re'sen takdir olunması ve böylece koruma süresi içerisinde, ilgili buluşun tespit edilen ekonomik değeri üst sınır kabul olunarak KVK Mad. 5/B' de düzenlenen söz konusu sinai mülkiyet hakkı istisnasından yararlanması uygulamasına son verilmiş olması; hem buluşun patent değerinin tespitine ilişkin olarak vergi idaresi ile mükellef arasında görülebilecek ihtilafların ve hem de Vergi Müfettişleri üzerinde oluşabilecek ciddi bir iş yükünün ortadan kalkmasına imkan sağlamış bulunmaktadır.



Zira bir patentin değerlemesinde nihai mükemmel bir sonuç bulmak mümkün değildir. Diğer bir ifadeyle, patent değerlemeleri için en iyi ya da standart bir yöntem söz konusu değildir. Diğer birçok varlığın aksine, gayri maddi varlıkların değerlerinin tespiti çok zordur. Söz konusu patent gibi şirketler için stratejik öneme sahip varlıklar olunca, çoğu zaman bu zorluk daha da artmaktadır. Değerlemenin kalitesi önemli ölçüde değerlemesi yapılacak patent ile ilgili bilgilerin varlığı ve doğruluğuna bağlıdır. Halbuki patentler ile ilgili sağlıklı bilgiye ulaşmak çoğu kez pek mümkün olmamaktadır. Bu nedenle, patent değerlemelerinde sıkça varsayımlar kullanılmaktadır. Değerlemelerin sıhhati için, en azından kullanılan varsayımların ilgili sektörün gerçeklerini göz önüne alan ve içinde bulunulan şartları mümkün olduğunca yansıtan varsayımlar olması gerekmektedir.

Patent değerlemesini zorlaştıran bir diğer unsur da, patent değerine etki eden çok sayıda faktörün bulunmasıdır. f.2. 11 No.lu Genel Tebliğ Sonrası İstisna Kazancın Tespiti Vergi idaresi tarafından patent değerlemesine ilişkin olarak yukarıda belirtilen muhtemel zorluklar dikkate alınmış, her bir gelir veya kurumlar vergisi mükellefinin Türkiye'de gerçekleştirdikleri araştırma, geliştirme ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetleri sonucunda ortaya çıkardıkları buluşlarından kazanç temin etmeleri ve bu kazancı sinai mülkiyet hakları istisna uygulamasına konu etmeleri durumunda, yaralanabilecekler istisna tutarının azami miktarının Vergi Müfettişleri tarafından düzenlenecek değerlendirme raporlarında re'sen tespit olunan tutarın %50'sini aşmaması ve neticede bu raporda tespit edilen değer, patent veya faydalı model belgesinin koruma süresince bu istisnadan faydalanacak tüm mükellefler için %100'ünü aşamayacağı hususu 6728 sayılı

Kanununun 57'nci maddesi ile yürürlükten kaldırılmış ve istisna uygulamasında azami had sınırlanmasına son verilmiştir. Yeni durumda, patentli veya faydalı model belgeli buluş geliştirme yetkisini haiz bulunması şartıyla, patent veya faydalı model belgesinin sahibi ya da patent veya faydalı model belgesi üzerinde tekel niteliğinde özel bir ruhsata sahip olan her mükellef, koruma süresi ile sınırlı olmak üzere bir üst sınır olmaksızın ilgili buluşun kiralanması, devri veya satışı, Türkiye'de seri üretime tabi tutularak pazarlanmaları halinde elde edebilecekleri kazançlarının ya da Türkiye'de gerçekleştirilen üretim sürecinde kullanılması sonucu üretilen ürünlerin satışından elde edebilecekleri kazançların patentli veya faydalı model belgeli buluşa atfedilen kısmının %50'si her defasında kurumlar vergisinden istisna olacaktır.

f.2.1. Buluşun üretim sürecinde kullanılması halinde kazancın tespiti

Buluşun üretim sürecinde kullanılması sonucu üretilen ürünlerin satışından elde edilen kazançların, patentli veya faydalı model belgeli buluşa atfedilen kısmı, ayrıştırılmak suretiyle transfer fiyatlandırması esaslarına göre tespit edilecektir.

Bu kapsamda, patentli veya faydalı model belgeli buluşunu üretim sürecinde kullanan mükelleflerin tercih etmeleri halinde, ürettikleri ürünlerin satışından elde ettikleri kazançlarının patentli veya faydalı model belgeli buluşa atfedilen kısmını, maliyet unsurlarını dikkate alarak ayrıştırmaları mümkündür. Buluşun üretim sürecinde kullanılması sonucu üretilen ürünlerin satışından elde edilen kazançların, patentli veya faydalı model belgeli buluşa atfedilen kısmının maliyet unsurları dikkate alınarak ayrıştırılmasında, buluşla ilgili maliyetlerin buluşun üretim sürecinde kullanılması sonucu üretilen ürünlerin toplam maliyeti içerisindeki payı dikkate alınacaktır. Buluşla ilgili maliyetlerin buluşun üretim sürecinde kullanılması sonucu üretilen ürünlerin toplam maliyeti içerisindeki payının tespitinde, buluşun üretim sürecinde kullanılmasıyla ilgili olarak katılan tüm giderler dikkate alınacaktır.

Bu kapsamda, buluşla ilgili olarak aktifleştirilen Ar-Ge harcamaları için ayrılan amortismanlar ile üretim sürecinde kullanılması nedeniyle buluşa ilişkin olarak katılan;

- İlk madde ve malzeme giderleri,
- İşçilik giderleri,
- Genel üretim giderlerinden düşen pay,
- Genel yönetim giderlerinden düşen pay,

gibi giderler dikkate alınmak suretiyle buluşla ilgili katılan maliyetler hesaplanacak ve buluşla ilgili maliyetlerin üretilen ürünlerin toplam maliyeti içerisindeki payı tespit edilecektir.

f.2.2. Kesinti uygulaması

İstisna uygulaması, patent veya faydalı model belgesi alınan

Mehmet Nurşad SÖZER, "Patent Değerlemesi ve Türkiye'deki Uygulamaları" (Uzmanlık Tezi), Türk Patent Enstitüsü Patent Dairesi Başkanlığı, Ankara, 2008, Syf.72
SÖZER, Syf.8

buluş dolayısıyla elde edilen kazanç ve iratlar üzerinden vergi kesintisi yapılmasına engel teşkil etmeyecektir. Ancak, Kanunun 5/B maddesi kapsamında istisnadan yararlanılabilecek serbest meslek kazançları ile gayrimenkul sermaye iratları üzerinden yapılacak vergi kesintisi %50 indirimli olarak uygulanacaktır. Kazanç ve iratları kesinti yoluyla vergilenen ve beyanname vermesi gerekmeyen mükellefler için indirimli vergi kesintisi en fazla 5 yıl süre ile uygulanacaktır.

3. Katma Değer Vergisi Kanunu Yönüyle Sınai Mülkiyet Hakları İstisna Uygulaması

6518 sayılı Kanunun 32'nci maddesiyle, Katma Değer Vergisi Kanunu'na 1/1/2015 tarihinden itibaren yapılacak teslim ve hizmetler için uygulanmak üzere eklenen 17/4-(z) madde uyarınca; 13/6/2006 tarih ve 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 5/B maddesi kapsamındaki araştırma ve geliştirme, yenilik ile yazılım faaliyetleri neticesinde ortaya çıkan patentli veya faydalı model belgeli buluşa ilişkin gayri maddi hakların kiralanması, devri veya satışının istisna olduğu hükme bağlanmıştır.

Madde düzenlemesinin devamında ise bu kapsamda vergiden istisna edilen işlemler bakımından Kanunun 30 uncu maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi hükmünün uygulanmayacağı belirtilmek suretiyle, yüklenilen KDV'lerinin indirim konusu yapılabileceği hususu yasal dayanak olarak net ve açık şekilde ortaya konulmuş bulunmaktadır.

Katma Değer Vergisi Uygulama Genel Tebliği'nin 4.22. Patentli veya Faydalı Model Belgeli Buluşa İlişkin Gayri Maddi Hakların Kiralanması, Devri veya Satılması İşlemleri başlıklı bölümü ile;

3065 sayılı Kanunun (17/4-z) maddesine göre, 13/6/2006 tarih ve 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 48(5/B) maddesi kapsamındaki araştırma ve geliştirme, yenilik ile yazılım faaliyetleri neticesinde ortaya çıkan patentli veya faydalı model belgeli buluşa ilişkin gayri maddi hakların kiralanması, devri veya satışı KDV'den istisna edilmesi öngörülmüş bulunmaktadır.

Söz konusu patentli veya faydalı model belgeli buluşa ilişkin gayri maddi hakların kiralanması, devri veya satışının KDV'den istisna tutulabilmesi için bunların 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun (5/B) maddesi kapsamındaki araştırma ve geliştirme, yenilik ile yazılım faaliyetleri neticesinde elde edilmiş olması gerektiği hususu hükme bağlanmış bulunmaktadır.

Bu kapsamda vergiden istisna edilen işlemler bakımından Kanunun (30/a) madde hükmü uygulanmayacağından, söz konusu işlemler nedeniyle yüklenilen KDV tutarlarının, indirim hesaplarından çıkarılmak suretiyle düzeltilmesi gerekmektedir.

26 Nisan 2014 tarihli ve 28983 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.

Yukarıda yer alan düzenlemeler tetkik edildiğinde, patentli veya faydalı model belgeli buluşa ilişkin olarak sadece gayri maddi hakların kiralanması, devri veya satılması işlemlerinin Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 17/4-(z) madde hükmü uyarınca kısmi istisna uygulamasına tabi bulunduğu ve fakat aynı buluşların Türkiye'de seri üretime tabi tutularak pazarlanmalarına ilişkin teslim ve satışları ile Türkiye'de gerçekleştirilen üretim sürecinde kullanılması sonucu üretilen ürünlerin teslim ve satışları ise Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 17/4-(z) madde hükmü uyarınca kısmi istisna uygulamasına tabi bulunmadığı hususu bilinmelidir.

4. Yeminli Mali Müşavirlerin Sorumluluğu

21.04.2015 tarih ve 29333 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Kurumlar Vergisi Genel Tebliği (Seri No: 1)'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği (Seri No: 8)'in "5.14.5.5. Yeminli mali müşavirlerin sorumluluğu" başlıklı bölümü:

"2/1/1990 tarihli ve 20390 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan "Yeminli Mali Müşavirlerin Tasdik Edecekleri Belgeler, Tasdik Konuları ve Tasdike İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik" hükümleri uyarınca "Sınai mülkiyet haklarında istisna" ile ilgili işlemlerin yeminli mali müşavirlerin tasdik edeceği konular kapsamına alınmıştır.

Sınai mülkiyet haklarından elde edilen kazanç ve iratlara ilişkin istisnadan yararlanan kurumlar vergisi mükelleflerinin, kurumlar vergisi beyannamelerinde yararlanan istisna tutarının doğru hesaplandığına ve uygulandığına ilişkin YMM tasdik raporunu ilgili mevzuatta belirtilen süre içinde kurumlar vergisi yönünden bağlı buldukları vergi dairesine vermeleri gerekmektedir..."

Hükümlerini taşımaktaydı.

31.12.2016 tarih ve 3. Mükerrer 29935 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Kurumlar Vergisi Genel Tebliği (Seri No: 1)'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği (Seri No: 11)'inde değişiklik yapılmış ve mezkûr Tebliğin 14'üncü Maddesi ile Aynı Tebliğin "5.14.5.5. Yeminli mali müşavirlerin sorumluluğu" başlıklı bölümü Tebliği metninden çıkarılmış ve sonraki bölüm numarası buna göre teselsül ettirilmiştir.

Sadece yukarıdaki iki farklı düzenleme dikkate alındığında: "Sınai mülkiyet haklarında istisna uygulamasının" YMM'lerin tasdik kapsamından çıkartılması ve dolayısıyla mükellef kurumun istisna uygulamasına ilişkin kayıt bilgilerinin gerçek durumu yansıtmaması neticesinde ortaya çıkan vergi ziyai ve buna bağlı cezaların salınması durumunda, mükellef kurumun defter kayıt bilgilerini tasdik eden YMM'e gerek 213 sayılı VUK 'nun Mükerrer 227/2'nci bendinden gerekse de 3568 Sayılı Meslek Kanunu'nun 12'nci maddesinden kaynaklanan sorumluluğu hiçbir suretle yükletilemeyeceği algısı oluşturduğu gözlenmektedir.

BİRBİRİNDEN LEZZETLİ
YEMEKLER İÇİN KALİTELİ ET!





Ancak; 3568 Sayılı Kanunu'nun 12'nci maddesinin birinci fıkrasında YMM'lerin hangi konularda tasdik hizmeti verebilecekleri belirtilmiş, ikinci fıkrasında ise Maliye Bakanlığı'na tasdik konularının belirlenmesi hususunda yetki verilmiştir. Bu yetki uyarınca çıkarılan Yeminli Mali Müşavirlerin Tasdik Edecekleri Belgeler, Tasdik Konuları, Tasdike İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmeliği'nin 7A/a maddesi ile yıllık gelir vergisi beyannameleri 7-B/a maddesi ile de yıllık kurumlar vergisi beyannameleri, bunlara ekli mali tablolar ve bildirimler tasdik kapsamına alınmıştır. Bunların tasdikine ilişkin usul ve esaslar ise, 30.07.1995 tarih ve 22359 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 18 sıra No'lu Tebliğ ile belirlenmiştir.

Söz konusu tebliğe göre de yeminli mali müşavirler, sözleşme imzaladıkları mükelleflerin vergiye müteallik bütün işlemlerini sürekli olarak denetleyeceklerdir. Yeminli mali müşavirlerce tasdik edilecek yıllık gelir ya da kurumlar vergisi beyannamesi ile ilgili defter ve belgeler üzerinde yapılacak denetim, cari denetim şeklinde olacaktır. Yıl içinde yapılacak bu denetimlerde mükellef tarafından yapılan hataların anında düzeltilmesi esastır.

Gerek "Yeminli Mali Müşavirlerin Tasdik Yönetmeliği'nin gerekse de muhtelif seri no.lu Serbest Muhasebeci, Serbest Muhasebeci Mali Müşavir ve Yeminli Mali Müşavir Kanunu Genel Tebliğ'lerinde kurumlar vergisi istisnalarına ilişkin işlemler yeminli mali müşavirlerin tasdik edeceği

konular kapsamına alınmıştır. Bu nedenle sinai mülkiyet haklarında istisna müessesesi de yeminli mali müşavirlerin tasdik edecekleri konu kapsamında değerlendirilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde; YMM'lerin gerek 213 sayılı VUK Mükerrer 227/2'nci bent hükmünden doğan uygunluk denetimi ve gerekse de 3568 Sayılı Meslek Kanunu'nun 12'nci madde hükmünden doğan doğruluk denetimi yükümlülüğü ile çelişen bir durum ortaya çıkmış olacaktır.

5. SONUÇ

Mükelleflerin, araştırma, geliştirme ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetlerine ilişkin harcamalarının 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 10 uncu maddesi birinci fıkrasının (a) bendi kapsamında veya 5746 sayılı Kanunun 3 üncü maddesi kapsamında Ar-Ge indirimine konu edilmiş olması, bu faaliyetleri sonucu ortaya çıkan buluşlarından sağlanan kazançlar nedeniyle Kanunun 5/B maddesinde düzenlenen istisna uygulamasından yararlanmalarına engel teşkil etmeyecektir.

Söz konusu istisna uygulamasına ilişkin olarak makalemiz konusu teşvik uygulamaları dikkate alındığında, sinai mülkiyet haklarında istisna müessesesi, gerek gelir vergisi mükelleflerinin gerekse de kurumlar vergisi mükelleflerinin sinai mülkiyet hakları kapsamında elde edecekleri kazanç ve iratların istisna edilmesi, imalat sektöründe ya da yazılım sektöründe faaliyette bulunan mükelleflerin esas faaliyet konularında yeni buluşlara yönelik araştırma, geliştirme ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetlerini arttırmalarına sebep olacak ve ülkemizde belki de dünya çapında yeni markaların ve buluşların ortaya çıkmasına ciddi katkı sağlayacaktır. ■

KAYNAKÇA

- Kurumlar Vergisi Genel Tebliği (Seri No: 1)'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Seri No: 11) Resmi Gazete (29935 sayılı)
- Kurumlar Vergisi Genel Tebliği (Seri No: 1)'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Seri No: 8) Resmi Gazete (29333 sayılı)
- 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu. Resmi Gazete (26205 sayılı)
- 6518 sayılı Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun. Resmi Gazete (28918 sayılı)
- Yeminli Mali Müşavirlerin Tasdik Edecekleri Belgeler, Tasdik Konuları, Tasdike İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Yönetmelik. Resmi Gazete (20390 sayılı)
- Mehmet Nurşad SÖZER, "Patent Değerlemesi ve Türkiye'deki Uygulamaları" (Uzmanlık Tezi), Türk Patent Enstitüsü Patent Dairesi Başkanlığı, Ankara, 2008

Serkan ÖZDEMİR, "Yeminli Mali Müşavirlerin Tasdik Görevinden Doğan Sorumluluğu Ve Özellik Arzeden Durumlar" Vergi Sorunları Dergisi, Sayı: 256, Ocak 2010, syf. 42
02.01.1990 Tarih ve 20390 Sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.
ÖZDEMİR, syf.46



BORTAR®
ETKİNLİK VE
SANAT ALANI



EN LEZZETLİ DAVETLER BURADA

Ege Bölgesi'nde 25 yıldır toplu yemek ve catering hizmeti veren Bortar, 100 Bin kişiye yemek hazırlayabilen yeni fabrikasında benzersiz bir etkinlik alanı da oluşturdu. 250 kişiye hizmet verebilen Bortar Etkinlik ve Sanat Alanı, özel mimarisi ve donanımıyla özel davetler, sunum ve toplantılar için yepyeni bir seçenek. Zengin ikram ve yemek alternatifleri, profesyonel hizmeti, tam donanımlı sunum mutfağı, eğitim ve seminer salonlarıyla davetlilerinize **Bortar Etkinlik ve Sanat Alanı ayrıcalıklarını yaşatın.**



www.bortargroup.com.tr

5 SORU 5 CEVAP



Bora CİLİV

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1988 İstanbul doğumluyum. Liseye kadar İstanbul'da yaşadım. Daha sonra üniversite için Almanya'ya gittim. Karlsruhe Teknik Üniversitesi'nden mezun oldum. Makine Mühendisiyim. 1 sene yurtdışında çalıştım. 4 senedir İzmir'de yaşıyorum. Betonstar, Kipomak, Bst Yedek Parça olmak üzere üç şirketim var.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Hobilerim Kitesurfing, crossfit, thaibox ve avcılık. Spor benim için hayatımın önemli bir bölümüdür. O yüzden her türlü sporu yaparım.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Betonstar adı altında beton pompası makinaları imalatı yapıyoruz. 9 senelik bir şirketiz. Bu işi Dünya'da yapan 7 şirketten biriyiz. Türkiye'de tekiz. Diğer markalara göre çok yeniyiz ama hızla yükselmekteyiz. İzmir'de üretim yaptığımız 2 tane fabrikamız ve İstanbul'da merkezimiz vardır. İnşaat sektöründe olan ve iş yapan çoğu hazır betoncu ve mütehitlerde makinalarımız vardır. Ayrıca satışlarımızın yüzde 40'ı yurtdışına yapılmaktadır. İş yaptığımız sektör inşaat sektörüdür. Şu an Türkiye ekonomisinin lokomotifidir. Görülen odur ki inşaat, Türkiye'de uzun bir süre daha devam edecek. Bunun etkisi de bize olumlu yönde devam edecektir diye umuyoruz.

4- 2017'ye ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2017 geçen senelere göre çok daha iyi geçti. Artı yönde devam edecektir.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

İzmir'de diğer derneklere baktığımda EGİAD çok daha aktif durumda. Üyelerin birbirini desteklediği, toplantıların yapıldığı, iyi bir başkanının olduğu Türkiye'deki sayılı derneklere biridir.

5 SORU 5 CEVAP

Elif Nahide **GÜNGÖR**

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1979 İzmir doğumluyum. İzmir Özel Türk Koleji, Dokuz Eylül Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı ve İşletme mezunuyum. İzmir'de çeşitli dernek ve odalarda çalışmalarım oldu. Çeşitli şirketlerde dış ticaret üzerine çalıştım. 2007 senesinden bu yana aile şirketimiz Mersan Otomotiv'de ikinci nesil olarak Genel Müdür pozisyonunda görev almaktayım.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Seyahat etmeyi, resim yapmayı, kitap okumayı ve spor yapmayı seviyorum. Konserleri takip ediyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Mersan Otomotiv, otomotiv yedek parça sektöründe 1980 yılından bu yana faaliyette bulunmaktadır. Firmamız yurt içindeki ve yurt dışındaki müşterilerine bitmiş ürün çözümlerinin yanında fason imalatlar konusunda da gelişmiş makine ve ekipmanlarıyla hizmet vermektedir.

4- 2017'ye ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2016 yılından gelen çeşitli problemler ve sene başındaki dalgalanmaların arkasından piyasanın dengelendiğini söyleyebilirim. 2016'daki bu kayıpların, 2017'de telafi edilmesini umuyoruz. Rusya ile olan krizin aşılmış olması, yaşadığımız terör olaylarının 2017'de yaşanmaması beklentisiyle ekonomik bakımdan, huzur ve moral açısından 2017'nin çok daha iyi olmasını umuyorum ve bekliyorum.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Atatürk ilke ve inkılapları öncülüğünde hareket eden; Ege Bölgesi'ni ve ülkemizi ilgilendiren ekonomik, kültürel ve sosyal konularda fikirler ve projeler üreten; yurtiçi ve yurtdışındaki benzer kuruluşlarla işbirliklerini geliştirmek suretiyle üyelerinin ve ülke ekonomisinin gelişmesini amaçlayan İzmir'imizin bu önemli sosyal kurumunda bulunarak hem derneğe hem de kendime yararlı olacağımızı düşünüyorum.



5 SORU 5 CEVAP



Emre UZ

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1987 İzmir doğumluyum. Evli ve 3 çocuk babasıyım. Aile şirketimiz olan Musa Çiçek İnşaat'ta Yönetim Kurulu Üyesi olarak çalışmaktayım. Ayrıca Çiçek Gayrimenkul ve Otomotiv'inde Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlenmiş bulunmaktayım.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Yeni yerler keşfetmek başlıca hobilerim arasında, ancak es geçemeyeceğim en önemli hobilerimden biri de itiraf etmeliyim, otomobil tutkusudur.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Birçok alanda faaliyet gösteriyoruz, dahası 2017 yılında yatırım kararı aldığımız farklı alanlar da oldu. Yaptığımız işlerin içinde en büyük ağırlığı İnşaat sektörü oluşturuyor, takdir ederseniz ki ülke ekonomisinin lokomotifleri olarak addedilen İnşaat sektörü, birçok iş kolunu beslemekte. 3. Kuşak olarak devam ettirdiğimiz şirketin ana beslenme hattı bu iş, takriben 45 yıllık bir tecrübe ile bu işi icra etmekteyiz. İnşaat sektöründe artan faiz oranlarına rağmen satışların azalmadan devam etmesi açıkçası sektörün daha da gelişmesine önemli ölçüde katkı sağlamakta. Musa Çiçek İnşaat ailesi olarak yarattığımız 232 markası ile Ayrancılar-Gaziemir-Güzelbahçe ve Narlıdere yatırımlarımız hem satış hem imalat anlamında başladı. Sırada 5. projemiz olacak olan Çeşme Projesi ile de hız kazanmaya devam edeceğiz. İnşaat bitmeden yenisini yapmayız düsturu ile hareket ederek ekonomiye destek vermek adına 5 projeyi hayata geçirmiş durumdayız.

Tabiri caizse ya tam gaz ilerleyerek ekonomiye canlılık kazandırmada fayda sağlayacağız ya da hiç ticaret yapmayacağız sorularının ikilemini hiç yaşamadık. Biz arzun ülkeye fayda sağlayacağını düşünen bir ekip ruhuna sahibiz. Eğer kaliteli ve istikrarlı mal üretiyorsanız hangi alanda olursanız olun bizce başarısız olma ihtimaliniz yok. Buna inanıyor ve bu düsturla yaşıyoruz. Diğer bir şirketimiz olan Çiçek Gayrimenkul ayağında aldığımız franchise'ler ile gıda sektöründe, sıfır ve 2.el araç alım satımlarıyla da otomotiv sektörünü desteklemeye devam ediyoruz. 2017 yılı itibariye kıymetli metal dönüşüm işine de yatırım yapma kararı aldık. Pazarda ciddi anlamda yatırım yapılması gereken bir alan olduğunu keşfederek dönüşüm işinde de vanz dedik. 2017 yılı sonlarına doğru tesislerin tam kapasite çalışmasını temin etmek adına yatırımlara hız kazandırdık. Fabrika alanlarının son model teknolojik araların tesise kazandırılması ile Alüminyum dönüşüm işlemlerinin yılsonuna kadar hazır hale getirileceğini söyleyebilirim.

4- 2017'ye ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2017 yılı firmalarımız adına tam bir üretim yılı oldu, ancak bu sorunuzu ülke bazlı ele almak isterim. Bir kesim 2016 sonrasında yatırımlarını stabil tutmaya hatta durdurma ve çekilme haline getirmeye çalıştı. Bunun yanı sıra dövizde meydana gelen dalgalanmalar da aynı şekilde yatırımcıyı dönemsel tedirginliklerle karşı karşıya getirdi. Ancak hükümetin bu bağlamda net ve sağlam duruşunun pozitif yönlü etkilerini hepimiz yaşadık. Beklentilerimizin çok üzerinde satış elde ettiğimiz 2017'nin de pozitif gelişmelerle devam edeceğine inanıyoruz. Hükümetin yapmış olduğu sübvansenin tüm iş kollarına olumlu etkisinin devam edeceğini düşünüyorum. Uluslararası piyasaların, bu istikrarlılık sayesinde 2018 yılında yatırım kararları alacakları aşikar.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Ulusal anlamda temsil yeteneğine haiz bir Sivil Toplum Kuruluşu olduğunu düşünüyorum. Genç, inovatif birçok iş adamını bir araya getirmesi ve ülke ekonomisine neler katabiliriz araştırılan bir kuruluş olmasından dolayı EGİAD diyorum. EGİAD'ı açıkçası genç işadamlarının araştırma geliştirme yapabileceği ender sivil toplum kuruluşlarından biri olarak görüyorum.

EGİAD'dan beklentilerim noktasına gelecek olursam, ekonomik panellere daha fazla ev sahipliği yapması gerektiğini düşünmekteyim. Şu an mevcut olan yönetimin özverili çalışmalarından dolayı teşekkürü fırsat olarak değerlendirdiğimin bilinmesini isterim.

titiz • alışkan • güvenli



- Taşımacılık Hizmetleri
- Dağıtım Hizmetleri
- Komple ve Parsiyel Nakliye

**EGE[®]**
ULAşIM

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

5 SORU 5 CEVAP

İsmail Can **ÇEKEN****1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

İsmail Can Çeken, 1988 yılında İzmir'de doğdum ve üniversite hayatıma kadar da İzmir'de okudum. Sonra, 2006 yılında üniversite eğitimim için İstanbul'a gitmemle İzmir ile olan ayrılığım başladı. İstanbul'da Koç Üniversitesi İşletme Bölümü'nde lisans eğitimimi tamamlayıp İzmir'e döndüm. Gündüz aile şirketimizde çalışırken akşam dersleriyle Yaşar Üniversitesi'nde Kamu Hukuku alanında yüksek lisans yaptım.

Yüksek lisansın son dönemini dondurup askere yazıldım, kader beni tekrar İstanbul'a götürdü ve Jandarma bünyesinde kısa dönem askerliğimi yapıp tekrar evime döndüm. Yüksek lisans tezimi verir vermez uzun zamandır hayalini kurduğum London School of Economics'te Uluslararası İlişkiler Tarihi bölümünde ikinci yüksek lisansımı yaptım. Çalışma alanım Soğuk Savaş, Balkanlar ve Türkiye ekseninde oldu ve tezimi Türkiye'nin 1963 Johnson Mektubu Sonrası Amerika ile olan ilişkileri ve dış politika stratejileri üzerine tamamladım. Bir senedir İzmir'de iş hayatıma devam etmekteyim.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En büyük hobim kitap okumak ve tarih ile ilgilenmektir. Düzenli olarak koşu yapmak, kışın kayak yapmak yazın ise windsurf yapmak hobilerimdir. Bir dönem sergilere çıkacak kadar Ebru sanatıyla ilgili olduğumu da eklemek istiyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Akaryakıt sektöründe faaliyet gösteriyoruz. İzmir'in çeşitli yerlerindeki akaryakıt istasyonlarımızla hem perakende hem de cari müşterilerimize hizmet vermekteyiz. Akaryakıt sektöründe artan rekabetten dolayı hizmette kusursuz olunması ve lojistik firmalarına en uygun şartlarla yaklaşmak, gerekirse vadeli çalışmak gerekiyor.

4- 2017'ye ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2017 yılı aktif olarak iş hayatına başlamam ve EGİAD'a üye olmamdan dolayı benim için çok önemli bir yıl oldu. 2017 yılında iş hayatına daha fazla alışıp yeni arkadaşlıklar ve iş ilişkileri kurmayı hedefliyorum.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD, 2017 yılı hedeflerim bağlamında en önemli yeri tutuyor. İzmir'den uzun süre ayrı kalmam ve iş hayatına yeni adım attığım için burada kazanacağım dostluklar ve tecrübeler ileriki yaşamımda sağlam bir temel olacaktır.

29
enerji dolu yıl
since 1988

ergsan[®]
Basınçlı Döküm Sanayi

SkalarReklam 0507 564 13 91

ERGSAN BASINÇLI DÖKÜM SANAYİ

Atatürk Mah. 25 Sk. No:3 TR-35170

Ulucak Kemalpaşa İZMİR - TÜRKİYE

Tel : +90 232 877 09 94

Fax : +90 232 877 09 95

www.ergsan.com.tr

5 SORU 5 CEVAP



Müge ŞAHİN

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

14 Mayıs 1986 İzmir doğumluyum. Manisa Celal Bayar Üniversitesi Maliye Bölümü'nden mezun olduktan sonra 4 yıl yabancı bir firmada muhasebe ve finans alanlarında görev yaptım. Çalıştığım süre boyunca da Serbest Muhasebeci Mali Müşavir olma sürecini tamamlayıp 2014 yılında Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ünvanını almaya hak kazandım. Yaklaşık 3 yıldır kendi aile şirketimiz olan Uçka Tekstil San. Tic. A.Ş firmasında Genel Koordinatör olarak görev yapmaktayım.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Spor hayatımın her döneminde önemli bir yer tutmaktadır. Özellikle; doğa yürüyüşü yapmak ve tenis oynamak en çok keyif aldığım şeylerin başında geliyor.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Tekstil sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Gerek fabrikaların gerekse otellerin personel üniformalarının tasarım ve üretimi, kıyafetlere özgü teknik şartnamelerin oluşturulması, promosyon ürünler ile ilgili tasarım çalışmaları ve bunların üretimi ile ilgili İzmir ve İstanbul başta olmak üzere pek çok kurumsal firmaya hizmet vermekteyiz. Firmamız, özellikle nano-teknolojiyle üretilen farklı teknik özellikli kumaşların üretilmesiyle her sektöre hitap eden sürekli gelişen ve her geçen gün artan ürün yelpazesine sahiptir.

4- 2017'ye ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Tekstil sektörü ülkemiz ihracatında önemli bir paya sahiptir. 2017 yılında sektörün önemli ihracat pazarları arasında yer alan Avrupa ülkelerinde yerel para birimlerinin dolar karşısında önemli ölçüde değer kaybettiği görülmektedir. Bu gelişme, hazır giyim sektörünün ihracat gelirlerini baskılamıştır. Dünya pamuk piyasalarındaki stokların azalmasından dolayı fiyatların yükseliş eğiliminde olması girdi maliyetlerini önemli ölçüde arttırarak, özellikle iç piyasada faaliyette bulunan tekstil firmalarını olumsuz etkilemektedir. Piyasada ihtiyaç duyulan gerekli ekonomik düzenlemeler yapıp, rekabet gücü arttırılırsa, tekstil sektörünün zarar görmeden 2017 yılını tamamlayacağını düşünüyorum.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'ın birçok aktivitesine katıldığım için zaman içerisinde İzmir başta olmak üzere Ege Bölgesi'nde gerçekleştirdikleri projelerle yakından ilgilenecek etkin ve kurumsal bir STK olarak tanıma fırsatım oldu. EGİAD sayesinde birçok farklı iş alanlarıyla alakalı fikir, bilgi ve tecrübe edinme imkânı buldum. Bu şekilde hem kendime hem de derneğe faydalı olacağımı düşünüyorum.

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



“ 24 Nisan 2017

EGİAD Melekleri Ağı "Yatırımcı-Girişimci Buluşması" Etkinliği EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkan Vekili Alp Avni Yelkenbiçer'in açılış konuşması ve 212'den Ali Karabey ve Gözde Demir'in "Girişim Sermayesi Yatırımları" sunumları ile başlayan etkinliğin devamında ise üç girişimci sunumlarını gerçekleştirdi. Okul101, Temizlikyolda ve Devacell yatırımcılar ile bir araya geldi.



“ 11 Mayıs 2017

Milli Eğitim Bakanlığı ile TÜSİAD, TİSK, TÜRKONFED, Vehbi Koç Vakfı, Özel Sektör Gönüllüleri Derneği (ÖSGD) ve MESS Eğitim Vakfı paydaşlığında yürütülen "Okul- İşletme İşbirliğini Geliştirme Programı" kapsamında düzenlenen "Liderlik ve İşbirliği Eğitimi" EGİAD evsahipliğinde gerçekleştirildi. İzmir'deki meslek lisesi müdürlerine yönelik verilen eğitim bir tam gün sürdü.



“ 3 Mayıs 2017

Sabancı Üniversitesi Finans Kürsüsü Başkanı Prof. Dr. Özgür Demirtaş'ın konuk konuşmacı olduğu "Bilim, Ekonomi, Gelecek ve Siz" başlıklı panel ve ardından "EGİAD 5. Ticaret Köprüsü" çok sayıda üyemizin ve misafirin katılımıyla SwissOtel Büyük Efes'te gerçekleştirildi. Türkerler Holding sponsorluğunda gerçekleştirilen toplantı programının ilk bölümü olan ve öğle yemekli gerçekleştirilen panelde açılış konuşmalarını EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter, EGİFED Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen ve TÜGİK Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Gural yaptı. Toplantının konuk konuşmacısı Prof. Dr. Özgür Demirtaş yaptığı konuşmada Türkiye ekonomisi ve gündemdeki ekonomik gelişmeler konusunda bilgi ve görüşlerini sundu. Toplantının ardından katılımcılar EGİAD Ticaret Köprüsü etkinliğinde bir araya geldiler.

Bu yıl 5.sini düzenlenen etkinlik, bölge çapında genişleterek Ege Bölgesi Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu (EGİFED) üyesi derneklerin katılımıyla gerçekleştirildi. EGİAD Genel Sekreteri Prof.Dr.Mustafa Tanyeri'nin etkinlik hakkında bilgi sunumu ile başlayan toplantıda EGİAD ve EGİFED üyeleri hızlı bir tempoda yapılan görüşmeler sonucu yeni iş bağlantılarının temelini attılar. Hızlı tanışma seansı (speed networking) olarak bilinen format, toplamda iki dakika süreyle iki firma yetkilisinin kendi firmalarından hızlıca bahsetmeleri ve kartvizit alışverişi yapmalarından oluşmaktadır. Söz konusu etkinlikte EGİAD üyelerinin en temel beklentilerinden biri olan İş Ağlarını (networking) kurmak ve genişletmek amacıyla oluşturulan söz konusu etkinlikte üyelerimiz; diğer üye firmaların sektörleri, üretim ve hizmet alanları hakkında bilgi ararak ticaret ağlarını ve ortaklıklarını geliştirebilecekleri bir zeminde bir araya geldiler.



“ 26-29 Nisan 2017

EGİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu tarafından organize edilen EGİAD Moskova İş Gezisi kapsamında EGİAD üyeleri çeşitli temaslarda bulundular. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter ve beraberindeki heyet , gezi programı kapsamında T.C. Moskova Büyükelçisi Hüseyin Dirioz, T.C. Moskova Ticaret Müşaviri Halit Oral Akbay'ı makamlarında ziyaret ettiler.

Yapılan toplantıda Türkiye-Rusya ilişkileri değerlendirilerek, gelecek perspektifi ele alındı. Rusya Federasyonu Ticaret Odası'nı ziyaret eden heyet, Ticaret Odası Türkiye Masası Sorumluları ile biraraya geldi.

Rus-Türk İşadamları Birliği ziyaretinde ise Yönetim Kurulu Başkanı Naki Karaaslan ve Yönetim Kurulu üyeleri ile gerçekleştirilen toplantıda dernek faaliyetleri ile ilgili bilgi alındı, gerçekleştirilecek işbirliği faaliyetleri görüşüldü.

Gezi programı kapsamında ayrıca, Moskova merkezli hukuk ve finans danışmanlık ofisi olan RE Legal Grup firması ile görüşen EGİAD Heyeti, RE Legal'in Türk ve yabancı yatırımcı firmalara Rusya'da yapacakları ticari faaliyetler için hem hukuk hem de finans alanında verdiği hizmetler hakkında bilgi aldı. Bölgesel yatırım fırsatları konusunda görüşüldü. Heyet ayrıca Electrontech/ExpoElectronica fuarlarını ziyaret etti.



“ 12 Mayıs 2017

EGİAD ve Stratejico işbirliği ile gerçekleştirilen “VUCA Döneminde Ayakta Kalmak – İş Dünyası İçin Strateji Çalıştayı” serisinin üçüncü toplantısı EGIAD 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 krizlerin önlenmesi ve yönetilmesi ile ilgili genel tespitler, yöntemler üzerinde duruldu ve vaka çalışmaları yapıldı.



“ 15 Mayıs 2017

KOSGEB İşbirliği Güçbirliği Destek Programı Bilgilendirme Toplantısı EGIAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. KOSGEB İzmir Kuzey Hizmet Müdürlüğü KOBİ uzmanı Erçin Adıgüzel'in konuk konuşmacı olduğu toplantıda destek programı ve uygulama esasları hakkında bilgi sunuldu.



“ 16 Mayıs 2017

İzmir'in tanıtımı ve kalkınması için pek çok projeyi hayata geçiren EGIAD, İzmir'in yerli ve yabancı yatırımcılar tarafından neden tercih edilmesi gerektiği konusunda somut verilere dayanan, İzmir'in mukayeseli üstünlüklerini ortaya koyan ve kamuoyu başta olmak üzere, resmi kurumlar ve STK'larla paylaşılacak bir rapor hazırlayarak yine bir ilke imza attı.

EGİAD tarafından yayınlanan “Ekonomik ve Demografik Göstergelerle İzmir” başlıklı rapor, İzmir'i gerek ekonomik gerekse yaşamsal açıdan ayrıntılı olarak çözümlemektedir. Dokuz Eylül Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Sedef Akgüngör, Ege Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Neşe Kumral ve Ege Üniversitesi'nden Necmettin Çelik'in katkılarıyla hazırlanan çalışma, Tarihi Havagazı Fabrikasında düzenlenen bir basın toplantısıyla kamuoyuna açıklanırken, ardından Dünya Gazetesi işbirliğiyle gerçekleşen, Genel Yayın Yönetmen Yardımcısı Talip Aktaş, Yazar Rüştü Bozkurt ve Gündüz Fındıkçioğlu'nun katıldığı “İzmir Neden Yabancı Yatırım Almalı?” konulu panel ile de tüm yönleriyle masaya yatırıldı. İzmir'in mukayeseli üstünlükleri üzerinde durulan toplantıda ayrıca sanayi 4.0 devriminin önümüzdeki dönemde kalkınmaya, ekonomiye ve üretime etkisi üzerinde görüşüldü.

EGİAD Başkanı Aydın Buğra İter ev sahipliğindeki toplantıya, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Koçaoğlu, Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, TÜRKONFED Başkan Yardımcısı ve EGIAD Danışma Kurulu Başkanı Şükrü Ünlütürk, EGİFED Başkanı Temel Aycan Şen, EGIAD Geçmiş Dönem Başkanı Seda Kaya, EGEV Başkanı Mehmet Ali Susam, ESİAD Başkanı Fadil Sivri, İZSİAD Başkanı Hasan Küçükçukurt başta olmak üzere çok sayıda işadami ile yabancı ülke temsilcileri, akademisyen ve yerel yöneticiler katılım gösterdi.



Gümrük işlemlerinizi bizimle artık daha kolay...

1th4243 nolu
beyannamenizin
vergisi yatmıştır.
10:12

1th4243 nolu
beyannameniz
kapanmıştır.
09:49

1th4243 nolu
beyannameniz
sarı hatta
düşmüştür.
09:37

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

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

ANINDA BİLGİ...

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



EGE
Gümrük Müşavirliği Ltd. Şti.

Google play 

www.egegumruk.com





“ 18 Mayıs 2017

EGİAD Yönetim Kurulu ve Uluslararası İlişkiler Komisyonu Üyeleri Romanya İzmir Başkonsolosu Miora Stefan makamında ziyaret ettiler. Yapılan görüşmede iki ülke arasında ekonomik ve kültürel ilişkiler değerlendirildi. Özellikle sektörel bazda birlikteliklerin önünü açacak çalışmaların yapılması için her iki ülkenin yatırımcı ve işadamlarını biraraya getirecek bir organizasyon için fikir birliğine varıldı. B2B olarak aynı sektörden firmaların biraraya getirilmesi planlanan organizasyon için ön çalışmalar başlatıldı.



“ 22 Mayıs 2017

EGİAD Kurumsal Yönetim, Sosyal Sorumluluk, Eğitim & Araştırma Komisyonu tarafından, aile şirketlerinin kurumsallaşmasına yönelik seminerler dizisi olarak planlanan EGİAD Yönetim Akademisi kapsamında ikinci toplantı EGİAD Dernek Merkezinde düzenlendi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter'in açılış konuşmasıyla başlayan toplantıda Deloitte Türkiye Baş Hukuk Müşaviri Lerzan Nalbantoğlu konuk konuşmacı olarak yer aldı. Toplantıda, Akbank – Taider – Deloitte – Sabancı Üniversitesi tarafından yapılan "Aile Şirketleri Araştırma" sonuçları hakkında bilgilendirme gerçekleştirilerek, sürdürülebilir bir başarı için aile şirketlerinin izlemesi gerekenler aktarıldı.



“ 22 Mayıs 2017

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri EGİAD Ortaokulu'nu ziyaret etti. Okul Müdürü Fatih Kuş ve Yönetimi ile yapılan toplantıda okulun ihtiyaçları konusunda bilgi alındı. Yapılabilecek işbirliği faaliyetleri görüşüldü.



“ 25 Mayıs 2017

İzmir Ekonomik Kalkınma Koordinasyon Kurulu aylık olağan toplantısı Tarihi Havagazı Fabrikası'nda gerçekleşti. Yapılan toplantıda EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter tarafından EGİAD'ın kamuoyuyla yakın zamanda paylaştığı "Ekonomik ve Demografik Göstergelerle İzmir Raporu" ile ilgili bilgilendirme sunumu gerçekleştirildi.

KİRLİ ÇAMAŞIRLARINIZ ARTIK PROBLEM DEĞİL.



*Evden Eve,
Hızlı
Ücretsiz Servis*



*Uzman
Ekip*



*Yeni mağazamız
Mistral yaz
sezonundan itibaren
hizmetinizde..*


ARIKAYA®
DRY CLEANING

ALSANCAK
(0232) 463 01 09

www.dryarikaya.com
info@dryarikaya.com



“ 24 Mayıs 2017

Milli Eğitim Bakanlığı ile TÜSİAD, TİSK, TÜRKONFED, Vehbi Koç Vakfı, Özel Sektör Gönüllüleri Derneği (ÖSGD) ve MESS Eğitim Vakfı paydaşlığında yürütülen “Okul- İşletme İşbirliğini Geliştirme Programı” kapsamında İzmir’deki buluşma, EGİAD ev sahipliğinde gerçekleşti. Mesleki eğitimde kaliteyi artırmak amacıyla kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları ile mesleki ve teknik okulları bir araya getirmeyi hedefleyen “Okul- İşletme İşbirliğini Geliştirme Programı” çerçevesinde gerçekleştirilen çalıştayın ilk bölümünde “Mesleki Eğitimde Kalite için Özel Sektör, Kamu ve Sivil Toplum İşbirlikleri 5N1K” konulu Panel düzenlendi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mustafa Aslan’ın açılış konuşmasıyla başlayan ve Vehbi Koç Vakfı Özel Projeler Yöneticisi Seçil Kınay’ın moderatörlüğünde

gerçekleşen panelde, MESS Eğitim Vakfı Genel Müdürü, Okul İşletme İşbirliği Programı Temsilcisi Necdet Kenar, Milli Eğitim Bakanlığı MTEGM Sosyal Ortaklar ve Projeler Daire Başkanı Şennur Çetin, Dikkan A.Ş. Genel Müdürü Fatih Mehmet Sancak, Borçelik Yönetim Sistemleri Yöneticisi Emre Bülbül konuşmacı olarak katıldı. Panelde işbirliği programının kapsamı, MEB METGM tarafından hayata geçirilen yeni düzenlemeler ve özel sektöre sunulan teşvikler ele alındı. Ayrıca İzmir’de hayata geçirilen mesleki eğitim uygulamalarının ve iyi örneklerin paylaşımı yapıldı. Panelin ardından gerçekleştirilen çalıştayda katılımcılar gruplar halinde mesleki ve teknik eğitim alanında işbirlikleri sürecinde karşılaştıkları zorlukları ve çözüm önerilerini tartıştılar.



“ 26 Mayıs 2017

Üye işyeri ziyaretleri kapsamında yönetim kurulu üyelerimizden Yaşar Baran Kayhan ve üyemiz Muzaffer Turgut Kayhan’ın firması Söktaş A.Ş. ziyaret edildi. Pamuklu – pamuk karışımı kumaş tasarımı ve üretimi alanında büyük ve köklü bir firma olan Söktaş A.Ş.’nin üretim süreçleri hakkında ayrıntılı bilgi alınan firmada, ayrıca AR-GE ve tasarım faaliyetleri, ihracat pazarı ve diğer üretim ve pazarlama süreçleri incelendi.



“ 29 Mayıs 2017

Küresel rekabette önde olmak isteyen işletmeler için en büyük gerekliliklerden olan Sanayi 4.0 EĞİAD'ın önemli gündem maddeleri arasında yer almaya devam ediyor. Sanayi 4.0 Bilgilendirme Toplantıları kapsamında bu ay, yeni endüstri devriminde planlamadan uygulamaya geçmiş ender Türk firmalarından biri olan Vestel ağırlandı.

Vestel Operasyonel Projeler Geliştirme Müdürü Mustafa Karakoç ve ekibi, Endüstri 4.0 dönüşümünü sürdüren dijital Türk şirketini anlattı. Karakoç, Vestel Arge Departmanı olarak 1200 kişinin üzerinde bir istihdam sağladıklarına dikkat çekerek, firma olarak yeni devrime verilen önemi aktardı. Devrimin ülkeler açısından süreçlerini de aktaran Karakoç, “Öncekilerde kas gücünden bahsedilirken, son devrimde beyin gücünden bahsedilmekte.

Endüstri 4.0 sayesinde maliyet avantajı sağlanırken, 9 teknolojik unsur ile yeni bir sanayi döneminin başladığını söyleyebiliriz” dedi.



“ 5 Haziran 2017

EGİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu tarafından organize edilen “Slovenya ile İş Yapmak” konulu Toplantı EĞİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter ve Slovenya Büyükelçisi Igor Jukiç’in açılış konuşmalarıyla başlayan toplantının moderatörlüğünü Slovenya İzmir Fahri Konsolosu Mazhar İzmiroğlu üstlendi.

Slovenya Ticaret Ataşesi Andrej Fercej ve Gelecek Dönem Ticaret Ataşesi Maja Jerençič’in konuk konuşmacı olarak katıldıkları toplantıda Slovenya ile ilgili sosyo-ekonomik veriler paylaşıldı, ülkenin genel yapısı ve ekonomisi ele alındı. Slovenya’da yatırım ve ticaret olanakları ve sektörel fırsatların görüşüldüğü toplantıda ayrıca vize alma işlemleri hakkında da bilgi verildi.



“ 30 Mayıs 2017

EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri, yeni göreve gelen Ege Sanayici ve İşadamları Derneği Yönetim Kurulu’nu ziyaret etti. Aydın Buğra İter Başkanlığındaki EĞİAD heyeti, ESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Fadıl Sivri ve Yönetim Kurulu üyelerini ESİAD Dernek Merkezinde ziyaret ederek, yeni görevlerinde başarılar diledi. Dernekler arasında süregelen işbirliği çalışmalarının devamı konusunda görüşülen toplantıda kurum faaliyetleri ve planlanan projeler hakkında bilgi verildi.



“ 7 Haziran 2017

EGİAD'ın geleneksel olarak düzenlediği huzurevi sakinleriyle iftar yemeği Sarnıç'ta bulunan Double Tree By Hilton İzmir Airport Hotel'de gerçekleştirildi. EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonu tarafından düzenlenen etkinlikte EGİAD üyeleri tarafından Karabağlar Kemal Tarım Huzurevi, Bornova Nevar Salih İşgören Huzurevi, Yeşilyurt İzmir Huzurevi ve Evka1 Zübeyde Hanım Huzurevi'nden olmak üzere toplamda 300 huzurevi sakini ağırlandı. Müzik eşliğinde eğlenceli saatler geçiren misafirler EGİAD üyeleri ile bir araya geldiler. Gecenin sonunda huzurevi sakinlerine dernek üyelerinin katkılarıyla hazırlanan hediyeler takdim edildi.



“ 12 Haziran 2017

EGİAD bünyesinde yeri kurulan ve İzmir'deki çeşitli üniversitelerin öğrencilerinin oluşturduğu EGİAD Gençlik Komisyonu toplantılarına başladı. Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter, EGİAD Gençlik Komisyonu ile bir araya gelerek yapılabilecek faaliyetler hakkında bilgi alışverişinde bulundular. EGİAD bünyesinde, İzmir ve çevresindeki üniversite öğrencilerinden oluşan EGİAD Gençlik Komisyonu ile birlikte gençlerin fikirleri doğrultusunda çeşitli projelerin hayata geçirilmesi ve EGİAD'ın gençlik projeleri kapsamında planladığı faaliyetlere gençlerin desteğinin sağlanması hedeflenmektedir. Bu hedeflerle; gençlik, sosyal sorumluluk, girişimcilik, sosyal girişimcilik, göç ve kentsel yaşama uyum, üniversite – sanayi iş birliği ve daha birçok alanda çalışmalar planlanmaktadır. Ege Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Katip Çelebi Üniversitesi, İzmir Ekonomi Üniversitesi ve Yaşar Üniversitesi öğrencilerinin görev aldığı komisyonda, 32 genç gönüllülük esası ile çalışmaktadır.



“ 12 Haziran 2017

Türkiye genelinde girişimcilik fikirlerinin iş modellerine dönüşmesine katkı sağlamayı hedefleyen JCI-Genç Liderler ve Girişimciler Derneği, Türkiye ulusal projesi olarak belirlenen Altın Fikirler Akademisi (AFA) ile ilgili EGİAD Dernek Merkezi'ni ziyaret etti. JCI Başkanı Altuğ Türkdal ve Baş Başkan Yardımcısı Şeyda Elif Güven tarafından gerçekleştirilen ziyarete, EGİAD Başkanı Aydın Buğra İter ve Başkan Vekili Övünç Emre ev sahipliği yaptı.

FLEXIBILITY AND INTERNATIONAL COMPETENCE IN YOUR SERVICE



www.egemetforge.com





“ 16 Haziran 2017

EGİAD'ın ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi'nin Gözetim Tetkiki ve ISO10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi'nin Belge Yenileme Tetkiki TSE Başdenetçileri Teyfik Bıyıklı ve Arzu Gülhan Yüzereroğlu tarafından gerçekleştirildi. Başarılı geçen tetkik sonucunda Kalite Yönetim Sistemi ve Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sisteminin sürekli iyileştirme esasıyla sürdürülebilir bir başarıyla devam ettirildiği belirlendi.



“ 4 Temmuz 2017

EGİAD'ın çatı kuruluşlarından biri olan Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) ve Ekonomi ve Dış Politika Araştırma Merkezi (EDAM) tarafından hazırlanan "İl Bazında Rekabet Endeksi" raporu yerel tanıtım toplantılarının ilki EGİAD ev sahipliğinde İzmir'de düzenlendi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter'in açılış konuşmasıyla başlayan toplantıda TÜRKONFED Ekonomi Danışmanı ve Raporun yazarı Pelin Yenigün Dilek tarafından Türkiye'de rekabetçiliğin bölgesel dağılımına ve bölgesel kalkınmanın bileşenlerine dikkat çeken rapor ve raporda İzmir'in rekabet gücüne dair öne çıkan veriler ve gelecek öngörüler de katılımcılarla paylaşıldı.



“ 3 Temmuz 2017

02 – 09 Temmuz 2017 tarihleri arasında TÜSİAD, Turkey: Culture of Change Initiative (TCCI) ve Mercator Stiftung tarafından düzenlenen "Turkey – Europe Future Forum" programı kapsamında gerçekleşen "Ekonomide Değişim" Konulu Panele EGİAD'ı temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter konuşmacı olarak katıldı. TÜRKONFED Genel Sekreteri Arda Batu'nun moderatörlüğündeki toplantıda Aydın Buğra İter'in yanı sıra BASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Levent Akgerman ve KAGİDER Yönetim Kurulu Başkanı Sanem Oktar konuşmacı olarak yer aldı.



“ 7 Temmuz 2017

EGİAD Happy Hour etkinliği Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonu organizasyonu ile Alaçatı Muhtar Restaurant'ta gerçekleştirildi. Üyelerimizin ve eşlerinin katılımıyla gerçekleşen kokteyilde EGİAD'lılar birlikte olma ve keyifli vakit geçirme fırsatı yakaladılar.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

CEM	BALÇU	ALDEMA İLAÇ VE KİMYASALLAR LTD. ŞTİ./ALDEON KİMYA SANAYİ LTD. ŞTİ. /MİAVİT YEM KATKI MALZEMELERİ LTD. ŞTİ.
İSMAİL CAN	ÇEKEN	ÇEKENOĞLU PETROLÇÜLÜK A.Ş
İNAN	TINMAZ	İNGO REKLAMCILIK ORG. DAN. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
MÜGE	ŞAHİN	ÜÇKA TEKSTİL SAN. TİC. A.Ş



*From 2007 untill 2017
736 wind turbines installed by IZMIRVINC*

www.izmircrane.com



Yol olan her yerde...

444 44 35

www.yeninakkargo.com



DOĞRU MEDYA PLANLAMA STRATEJİSİ İÇİN 'EGEMEDYA'



Doğru medya planlama stratejisi ile ürünlerinizi ve hizmetlerinizi; hedef kitlenizle doğru zamanda ve doğru yerde buluşturun ve hedeflerinize daha az maliyetle, daha kısa sürede ulaşabilirsiniz.

EGEMEDYA

www.egemedia.com.tr

TARİHİ BOMONTI BÖLGESİNİ
GÜNÜMÜZE TAŞIYORUZ

İZMİR'DE TARİHLE İÇ İÇE İLK VE TEK PROJE

www.mahallbomontizmir.com

KONUTLARDA
72 AY
%0 FAİZ

OFİSLERDE
84 AY
%0 FAİZ

HEMEN ARAYIN
444 18 99




MAHALL
BOMONTI *izmir*

OFİS | KONUT | ALIŞVERİŞ

 TÜRKERLER