



NİSAN 2018 SAYI: 57

EGİAD Yarın



Yarımlar Seninle Aydınlık



Kapak Konusu

Serbest Bölgeler, İzmir'in
'Yatırım Sımyacı'sı Olacak

Sektör

Türk Balığını 'Havalandırdık',
Denizden Dolar 'Avladık'

Kuşaktan Kuşağa

Halil ve Eyüp Can
Nadas



BOYADA GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞI

AHŞAP

BOBİN

OTO TAMİR

GENEL SANAYİ PLASTİK BOYALARI



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

AkzoNobel Kemipol A.Ş. ürünleri Kansai Ailan Kemalpaşa İzmır Tesisleri'nde üretilmiştir.



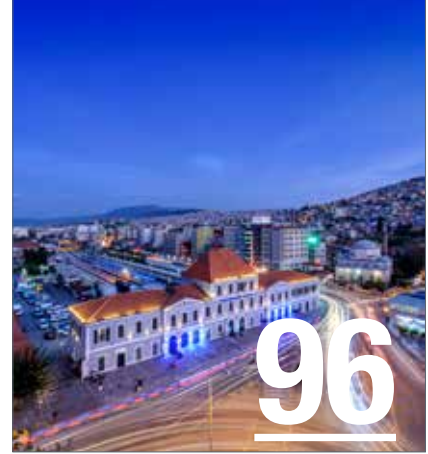


gizem | exclusive



| | | | | | |
|------------------------|------------------|---------|--------------------|-----------------------|--|
| 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 | www.gizemexclusive.com |
| | Yeşillik Caddesi | No: 303 | Karabağlar / İZMİR | Tel: 0[232] 264 81 22 | www.gizemmobilya.com.tr |

İçindekiler Nisan'18



05 BAŞKAN 5

07 YAYIN TAKIMI 7

08 SERBEST BÖLGELER, İZMİR'İN 'YATIRIM SİMYACI'SI OLACAK

16 Serbest Bölgeler Konusunda Kaydedilen Gelişmelere İlişkin Değerlendirmeler Ve İzmir Özelinde Serbest Bölge Gündemi

20 ESBAŞ, 38 İlin İhracatına Bedel

22 "İzmir'in serbest bölgeler şehri olabilmesi için doğru analizler yapılmalı"

TEKNOLOJİ DOSYASI

28 Merkezi yok eden teknoloji: 'Blockchain'

32 Blockchain İş Dünyasındaki Ezberleri Bozacak

36 Blokzincir ve Kamu: Yepyeni Bir Güven Mimarisi

38 Blockchain Zincirleme Etki Yaratacak

40 Blockchain ile 'Mil' Dünyasında Yeni Bir Pencere Açılıyor

42 TÜRK BALIĞINI 'HAVALANDIRDIK',

DENİZDEN DOLAR 'AVLADIK'

50 Yasadışı Avcılıkla Mücadelede Etkin Denetim Dönemi

58 "Sektörün en önemli sorunu üretim planlaması eksikliği ve yeni üretim alanlarının açılmaması"

70 Balıkçının Kurtuluşu; Kota

76 Balıkçılıkta Bilinçli Avcılık, Daha Fazla Tüketim

78 Su Ürünleri Yetiştiriciliği ve Balıkçılık Sektörü Konusunda Ege ve Türkiye Gerçeği

80 "Kültür Balıkçılığı, Dünyayı Sürdürülebilir Şekilde Beslemeyi Vaad Ediyor"

88 Kılıç Deniz'de Hedef; Su Ürünlerinde Dünya Liderliği

90 Kıyı Balıkçısının Gündemi; 1380 Sayılı Kanun, Kota, Fişbon ve Bilimsel Yol Haritası

92 "Kültür balığı yurt dışında değerli"

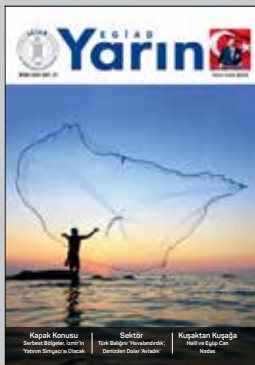
96 İŞ / YÖNETİM

İzmir'in Cazibesi Artıyor

100 HUKUK

Türk Ticaret Kanunu'nda Dürüst Resim İlkesi

112 Tarım 4.0 112



İmtiyaz Sahibi
EGİAD adına Yönetim Kurulu
Başkanı
Aydın Buğra İter

Yayın Takımı
İrmak Tan
Olğar 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 Gültaş, Mustafa Köstepen,
Nazif Ulusoy, Nedim Atilla,
Osman Gençer, Ömer Dinger,
Özüm İter Demirci,
Prof.Dr.Mustafa Tanyeri,
Sefer Ayçe, Sevtap Cengiz,
Yaşar Kuş, Yusuf Kahraman



114



146



160

114 MELEK YATIRIMCILAR

"Proente, Endüstri 4.0'ın Kalp Noktalarından Biri"

120 BAŞARI ÖYKÜSÜ

XXXXXXXXXXXX

148 VERGİ

Yeni KDV Kanununda Yapılan Değişiklikler

134 GEZİ

Cruise ile Dünyanın Keşfi Norveç Fiyordları

142 HUKUK

Çalışma Hayatında Müzakere Ve Arabuluculuk

146 KUŞAKTAN KUŞAĞA

Vatan borcunu ödemenin bir yöntemi de STK'lar146

154 FİNANS

İşletmelere Kârlılık Reçetesi 155

158 6111 Sayılı SGK Teşviki ve Geriye Dönük Yararlanma**160 GURME**

Adana Mutfağı'ndan Tadım Notları

166 HUKUK

Avukatlık Mesleği Üzerine Avrupa Konseyi Sözleşmesi Hazırlanması İçin Tavsiye Kararı 166

168 SAĞLIK

"Erken Tanının Önemi" Erken Tanının Önemi, Paylaşılmaz Yaşanır!

172 5 SORU 5 CEVAP**180 FAALİYETLER****Yönetim Yeri**

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

Editöryal Yönetmen

Seda Gök

Röportaj ve Editöryal Hazırlık

M. Cemal Tükel

Tasarım ve Baskı**Görsel Yönetmen**

Nefise Yıldız Torun

Basım Yeri

Tükelmat A.Ş.
1571 Sokak No:16 Çınarlı / İZMİR
Tel: 0 (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 14 Mayıs 2018

Yerel süreli yayın

2+1
daireler
279.000 TL'den
başlayan
fiyatlarla

BÜYÜK DÖNÜŞÜMDE 2. ETAP BAŞLADI!

İzmir'deki büyük kentsel dönüşümün öncüsü LivaHome Uzundere'nin ilk etabı tamamlandı. Projede yaşam Temmuz ayından itibaren başlıyor.

Şimdi sıra 2. etapta!

Bölgenin çehresini ve geleceğini hızla değiştirmeye başlayan LivaHome Uzundere, 2+1, 3+1 ve ticari alanlardan oluşan 2. etabıyla yatırımcısına yepyeni fırsatlar sunuyor.



422 konut ve 40 ticari alandan oluşan LivaHome Uzundere; modern ve şık mimarisi, geniş yeşil alanları, yenilenmiş altyapısı ve sosyal imkanlarıyla İzmir'deki büyük kentsel dönüşümün öncüsü olacak.

Ödeme planları

Peşinde %10 indirim

%25 peşin, 24 ay 0 faiz

LIVAHOME
UZUNDERE
2. ETAP

444 22 78
www.livahome.com

LivaHome bir FOLKART markasıdır.



EGİAD Yarın Dergisi'nin Değerli Okurları,

Baharın en güzel günlerini yaşadığımız bugünlerde EGİAD'da etkinlikler kesintisiz devam ediyor. Dolu dolu geçen son üç ayda çok sayıda seminer, toplantı, sosyal sorumluluk etkinlikleri, yurtdışı temaslar vb. çalışmaların yanı sıra derneğimizin kurumsallaşması yönünde önemli adımlar atıldı. KOBİRATE Uluslararası Kredi Derecelendirme ve Kurumsal Yönetim şirketi tarafından 69 kriterden oluşan kurumsallaşma göstergeleri üzerinde yapılan bağımsız değerlendirmeler sonucunda derneğimiz Türkiye çapında bir başarı gösterdi. Kurumsal Yönetim İlkelerine uyumda geçen yıl 10 üzerinden 8.55 olan notumuzu 9.21 e yükselterek Türkiye'deki sivil toplum kuruluşları arasında en yüksek sıralara tırandık.

Yıllardır başarıyla devam eden Hayat Okulumuzdan bu yıl da 80 den fazla üniversite öğrencimiz mezun oldu. ABD Büyükelçiliği hibe desteği ve EGİAD imkanlarını biraraya getirerek yürüttüğümüz Kadın Girişimcilik Eğitim programımız KOSGEB Temel Girişimcilik Eğitim Modülünün tamamlanmasının ardından destek eğitimleri, seminerler ve girişimci adaylarına mentorluk ve koçluk hizmetleriyle devam ediyor. Blockchain ve diğer sistemlerin yaşamımıza girmesiyle hemen tüm sektörlerde ortaya çıkacak yeni anlayış, uygulama, kültür ve iş modellerinin çok iyi analiz edilmesi gerekiyor. Bu amaçla, EGİAD olarak çeşitli seminerler düzenleyerek farkındalığı ve bilgi paylaşımını canlı tutmaya çalışıyoruz. EGİAD olarak İzmir'in gelişme süreçlerine görüş ve önerilerimizle katkı sağlamaya ve çözüme yönelik etkin rol oynamaya çalışıyoruz. Bir süre önce İzmir'in mukayeseli üstünlüklerini farklı parametreler açısından ortaya koyan ve bundan sonra yapılacak çalışmalara ilişkin yol haritası niteliğindeki bir raporu kamuoyuna sunmuştuk. İzmir son yıllarda hızla bir cazibe merkezi

olmaya devam ediyor. Türkiye'nin büyük inşaat şirketlerinin İzmir'de devam eden projeleri, iletişim ve bilişim başta olmak üzere hizmet ve üretim sektörlerinden firmaların bazı operasyonlarını İzmir'e kaydirmaları çok olumlu gelişmeler olarak öne çıkıyor. İzmir'in alt ve üst yapı açısından geliştirmeye muhtaç alanlarının belirlenmesi ve buna yönelik eylem planlarının zaman geçirmeden uygulanması gerekiyor.

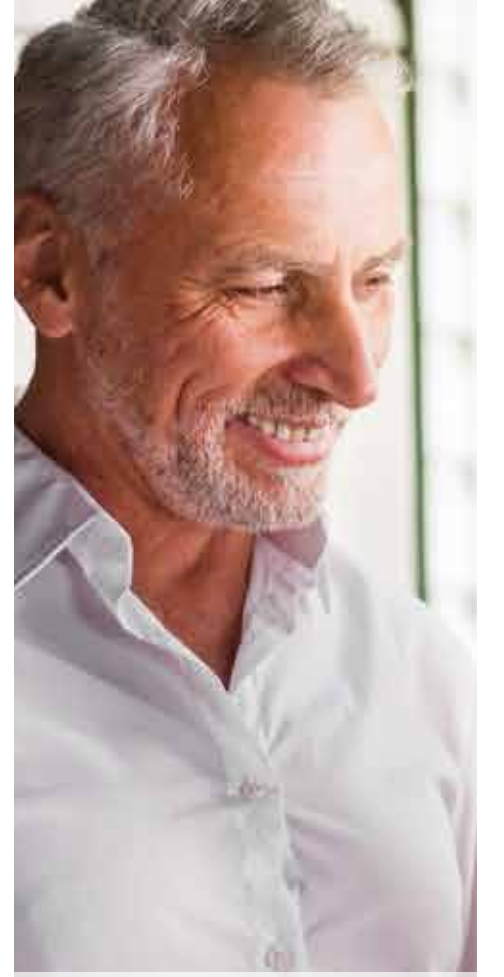
Bu bağlamda dünyanın konusunda önde gelen araştırma ve danışmanlık şirketlerinden Mercer ile işbirliği yaparak üç aydır üzerinde çalıştığımız İzmir'in Yaşam Kalitesi, Yaşam Maliyeti ve Ücretler Araştırması bitmek üzere. Karşılaştırmalı olarak İzmir'in bu konudaki güçlü yönlerini öne çıkaran bir raporun yerli ve yabancı nitelikli insan kaynağının İzmir'e çekilmesi için çeşitli mecralarda iletişimini yapmayı planlıyoruz.

Değerli EGİAD Yarın Dostları,

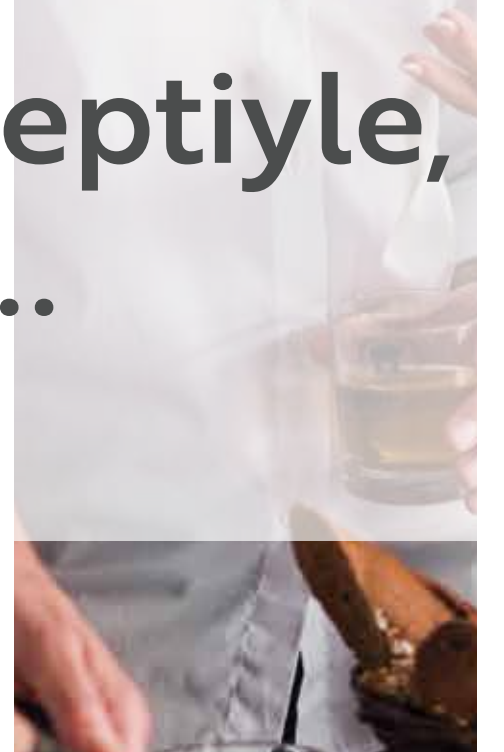
İzmir'e gelecekte rekabetçi bir kent kimliği kazandıracak adımların atılmasında tüm kurum ve kuruluşların ve bireylerin birlikte çalışması gerektiğine inanıyoruz. Dijital dönüşümün ayak sesleri duyulurken iş dünyasının, üniversitelerin ve devletin eşgüdümlü ve etkin bir çalışma ile bu yeni rekabet gerçeğine hızla uyum sağlamak için harekete geçmesi şarttır.

Bu vesileyle 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 İtler
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı



**Yaş dostu konseptiyle,
50+ Çeşme'de...
1+1 2+1**





Değerli EGİAD Yarın Okurları,

EGİAD Yarın Dergisi Yayın Kurulu olarak dergimizin 57. Sayısı ile karşınızda olmaktan dolayı heyecan duyuyoruz. İlgi çekici konukları ve kapsamlı içeriğiyle dergimizin Nisan sayısını yine büyük bir keyifle hazırladık. Sizlerin de aynı keyif ile takip edeceğinize inanıyoruz.

57. sayımızın Sektör köşesinde üretim ve tüketim süreçleriyle her dönem çeşitli tartışmalara konu olan balıkçılığı dünü, bugünü ve yarını ile mercek altına aldık. Sektöre yön veren öncü kuruluşların temsilcileri ve otorite isimler kültür balıkçılığı, üretim ve tüketim alışkanlıkları, ihracat politikaları ve pazar hareketleri gibi sektörün önemli konularını EGİAD Yarın Temmuz sayısı için değerlendirdi. İzmir'de halen çalışmalarını sürdüren ESBAŞ ile İZBAŞ toplam büyüklüğü 4 milyon metrekareye, ticaret hacmi ise yıllık 5 milyar Dolara ulaştı. Aliağa Serbest Bölgesi'nin kurulması için ön protokol imzalandı. Bergama'da ise dördüncü serbest bölgenin ön anlaşmaları yapıldı. İzmir, serbest bölgeler şehri olmaya doğru koşarken biz de serbest bölgeler ve İzmir konusunu kapağımıza taşıdık. İlgiyle okuyacağınız Kapak Konumuz sizleri bekliyor. "6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 515.maddesinde kendisine yer bulan dürüst resim ilkesi, sahip olduğu üst hukuk normu niteliği ile sermaye şirketleri hukukuna önemli düzeyde etki edebilecek niteliktedir." Dürüst Resim ilkesi ile ilgili merak ettiklerinizi dergimizin Hukuk sayfalarında bulabilirsiniz.

EGİAD Yarın'ın en ilgi çekici köşelerden birisi Teknoloji Dosyasının bu ay ki konusu, merkezi yok eden teknoloji Blockchain. Son zamanların en popüler konusu haline gelen ve çok kısa bir süre içinde her yerde karşımıza çıkacağı tartışılan teknoloji hakkında konunun ve sektörlerin önemli isimlerinin açıklamaları sizleri bekliyor.

"Erken tanı sayesinde iş gücü kaybı önleniyor, organ kayıpları olmuyor, kişinin konfor ve yaşam niteliği korunuyor,

sağlık sektöründe harcanan ilaç giderleri devletimizin cebinde kalıyor." Dr. Murat Düzen, kanser, kalp krizi, hipertansiyon, şeker hastalığı..." gibi birçok rahatsızlıkta büyük önem taşıyan erken tanı konusunu EGİAD Yarın Sağlık köşesi için değerlendirdi.

Yeşillikler içinde rengarenk çiçekli parkları, muhteşem mimarisi ve doğal güzellikleri ile milyonlarca gezginin uğrak yeri olan bisiklet dostu şehir Kopenhag'ı Gezi köşesinde ayağınıza getiriyoruz. Norveç Fiyortları yazı dizimizin bu ilk durağına sizi keyifli bir keşfe çıkarıyoruz.

Endüstriyel üretimde etkisini gösteren bilim ve teknoloji kullanımı ile gerçekleşen 4. Sanayi devrimi Tarım sektörüne transfer oluyor. Endüstri 4.0'a ayak uyduran yeni tarım yöntemleri ile Tarım 4.0 hayatımıza giriyor. Tarım 4.0'ı sizler için değerlendirdik.

Gurme köşemizde sizleri Türk mutfağında özel bir yere sahip olan Adana mutfağına davet ediyoruz. Sokakları sadece kebab değil aynı zamanda portakal çiçeği de kokan şehirde dillere destan lezzetleri arka arkaya sıraladık. Aktif Mali Danışmanlık & Denetim firmasının kurucusu Halil Nadas ve oğlu Eyüp Can Nadas, Kuşaktan Kuşağa sayfalarımızın konuğu oldu. Baba-oğul Nadaslar ile firmanın kuruluş aşamalarını iş ve yönetim anlayışını ve EGİAD'ın hayatlarına dokunuşlarını konuştuk.

EGİAD Yarın'ın Nisan sayısı Başarı Öyküsü köşesinde Savunma sektörünün yenilikçi ve dinamik gücü Katmerciler Araç Üstü Ekipman firması konuğumuzdu. İcra Kurulu Başkan Vekili Furkan Katmerci, firmanın vizyonunu ve gelecek hedeflerini siz değerli okuyucularımız için anlattı. Sizleri Hukuk, Vergi, Finans ve Sağlık başlıkları ve konuk yazarlarımızın birbirinden değerli içerikleriyle keyifle okuyacağınızı düşündüğümüz 57. sayımızla baş başa bırakıyoruz. Okurken keyifli zaman geçirmenizi dileriz.

Yayın Kurulu

Onur Öktem, Fatih Sancak, Irmak Tan, Olgar Erdoğanlar



İzmir'i Türkiye'nin serbest bölgeler şehri olarak planlayan Ekonomi Bakanlığı, kentte her biri belli bir alanda ihtisaslaşmış serbest bölgelerin kurulmasını destekliyor

Serbest Bölgeler, İzmir'in *'Yatırım Simyacı'*sı Olacak

İzmir'de halen çalışmalarını sürdüren ESBAŞ ile İZBAŞ toplam büyüklüğü 4 milyon metrekareye, ticaret hacmi ise yıllık 5 milyar dolara ulaştı. Aliğa Serbest Bölgesi'nin kurulması için ön protokol imzalandı. Bergama'da ise dördüncü serbest bölgenin ön anlaşmaları yapıldı.

HAZIRLAYAN: SEDA GÖK

TÜRKİYE genelinde toplam 18 serbest bölge yıllık 20,4 milyar dolarlık bir ticarete imza atıyor. Bu serbest bölgelerde 67 bin kişi istihdam ediliyor. 18 faal serbest bölgede 2017 yılı sonu itibarıyla; 542'si yabancı, 1.447'si yerli olmak üzere toplam bir 989 firma faaliyet gösteriyor. 20,4 milyar dolar ticaret hacmi ile 66 bin 984 kişi istihdam sağlıyor. 2017 yılında serbest bölgelerde yaratılan katma değer 2,8 milyar dolar düzeyinde. 2018 yılsonunda ticaret hacminin benzer şekilde 20 milyar dolar düzeyini aşacağı tahmin ediliyor. İzmir'de ise ESBAŞ ve İZBAŞ'ta toplam istihdam rakamı 22 bini aşmış durumda. Kısacası; ESBAŞ ve İZBAŞ Türkiye geneli 18 serbest bölgenin istihdamının yüzde 33'ünü sağlıyorlar.

İzmir'de
ESBAŞ ve İZBAŞ'ta
toplam istihdam
rakamı 22 bini aşmış
durumda

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci de her fırsatta 'İzmir serbest bölgeler şehri olmalı' sözünü dile getiriyor. İzmir'de ikisi aktif, ikisi de ön protokolleri yapılmış olmak üzere toplam 4 serbest bölge bulunuyor. Bu bölgeler gerek bölgeye yerli-yabancı yatırımcıyı çekerken, bir taraftan da yarattığı istihdam ile bölgenin önemli bir üssü

konumuna gelmesine destek veriyor. Bugün Ege Serbest Bölgesi (ESBAŞ)'den kilogram başına 9 dolarlık ihracat yapılıyor. Bergama ve Aliğa'daki serbest bölgelerin de devreye girmesiyle İzmir ekonomisinin daha hızlı büyüyeceğini belirten kanaat önderleri; şehrin üniversite, kaliteli işgücü, mevcut sanayi yatırımları, tarım üretimi ve ihracatı ile sosyal yaşantısıyla bu büyümeye cevap verebileceğini söylüyorlar.

İZBAŞ'A YAPILACAK YENİ YATIRIMLAR....

Dünyanın en büyük kompozit rüzgar türbini kanadı üreticilerinden TPI Kompozit Kanat Sanayi Tic. A.Ş., 2016 yılı sonunda üretime başlamış ve 2017 yılında da Bölgemizden dünyaya ihracata devam etmiştir. TPI Kompozit Kanat Sanayi Tic. A.Ş., 2018'de ek yatırımlarıyla, artan ihracat taleplerini karşılamayı hedefliyor. Şirket, Bölgemizdeki yatırımları ile istihdama fayda sağlamakla kalmayıp, ayrıca yan sanayinin Bölgemize olan ilgisini de artırmıştır.

Bakioğlu Holding iştiraki olan Bareks A.Ş., 2017 yılında Bölgemizdeki yatırımlarının bir kısmını tamamlayarak üretimine başladı. Bu yılki yatırımlarıyla birlikte tesislerini büyütürerek üretim kapasitelerini artıracaklar.

Yabancı sermayeli mermer firması Kayden Stone Mermer San.ve Tic. Ltd. Şti.'nin inşaatı Mayıs ayı sonunda tamamlanacak olup, Türk menşeli mermerlerin Hollanda, Almanya ve Belçika'ya ihracatı Bölgemizden gerçekleşecektir.

Gübre üreticisi Solu-Fert Kimyevi Mad. San. ve Tic.Koll.Şti.'nin de hem inşaatı hem de makine ve ekipmanlarının kurulumu eş zamanlı olarak devam etmekte olup, 2018 yılı sonunda 300 çalışana ile üretime geçmesi beklentilerimiz dahilindedir.

Yeni yatırımcılarımızdan Milk Academy Gıda San. Tic. A.Ş.'ye arsa satışları yapılmıştır ve inşaat çalışmasına bu yıl içinde başlaması beklenmektedir.

Şimşekler Holding'in 3880 metrekare üzerinde kuracağı Aliağa merkez ve Gazimir'de bulunan diğer kuruluşlarını da bünyesinde toplayacağı fabrika inşaatı başlamış olup 125 kişilik bir istihdam ile yıl sonunda tamamlanması planlanmaktadır.

Yeni yatırımcı firmalarımızın ihracat ağırlıklı üretim yapacak olmaları; Bölgemiz ve Ülke ekonomisine katkıları açısından mutluluk vericidir.

Yeni yatırımcılarımızın üretime başlamalarıyla 2017 yılında Bölgemizin ticaret hacminde %68'lik büyük bir artış yaşanmıştır ve ticaret hacmimiz 350 milyon doları aşmıştır. 2018 yılında 500 milyon doları geçmeyi ve ilave 500 kişiye daha istihdam yaratmayı öngörüyoruz.

Gelecek yıllardaki hedefimiz; tamamlanmış yönetsel, kurumsal, çevresel altyapısı ile dünya standartlarında, bilinen ve yatırım için ilk sıralarda tercih edilen bir Serbest Bölge olmaktır.



NEDEN SERBEST BÖLGE TERCİH EDİLİYOR?

Serbest bölgedeki şirketlere tanınan kurumlar ve gelir vergisi muafiyeti, alınacak makine ve ekipmanlardaki KDV istisnası, gümrük kolaylıkları, hızlı bürokratik işlemler, emlak vergisi istisnasına kadar birçok avantaj serbest bölgelerin tercih edilmesine neden oldu.

Bu bağlamda yatırımcıların gözünü serbest bölgelere çevirmesiyle birlikte önce Dere Grubu tarafından Aliağa Serbest Bölgesi (AYSER) kurulması için 1 milyon metrekarelik alanın ön protokolü imzalandı. Yine Bergama'da yaklaşık 2 milyon metrekare alanda yenilenebilir enerji başta olmak üzere teknolojik yatırımların yapılacağı ve işletmeciliğini ESBAŞ'ın üstleneceği dördüncü serbest bölgenin de ön anlaşmaları yapıldı.



İZMİR REKABET GÜCÜNÜ SERBEST BÖLGELERLE ARTTIRACAK

Serbest bölgeler alanında ön plana çıkan illerin başında İzmir geliyor. İzmir, ülke gayri safi katma değerinin yaklaşık yüzde 6,5'lük payına sahip.

İzmir, 2017 yılı verilerine göre 9 milyar dolara yakın ihracatı, 200'e yakın uluslararası sermayeli firması ile Türkiye'nin ekonomik açıdan üçüncü büyük şehri konumunda.

2017 yılı sonu itibarıyla ESBAŞ'ta 72'si yabancı olmak üzere toplam 169 firma faaliyet göstermekte ve yaklaşık 21 bin 158 kişiye istihdam sağlanıyor. Bölge 2017 sonu itibarıyla 4,3 milyar dolardan fazla ticaret hacmine ulaştı. Ağırlıklı olarak üretim faaliyetlerinin gerçekleştiği ESBAŞ'ta elektronik, otomotiv yan sanayi, makine imalat ve montajı, havacılık ve savunma sanayi, tekstil ve gıda işleme olmak üzere pek çok farklı sektörde faaliyet gösteriyor. Ege Serbest Bölgesi'nin 2017 yılı ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 11,72 oranında artarak 2,1 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Kısacası Türkiye'deki 18 serbest bölgede yaratılan toplam istihdamın ve yatırımın üçte biri Ege Serbest Bölgesi'nde bulunuyor. ESBAŞ'taki doluluk oranının yüzde 100'e ulaşması sonrasında 2016 Ağustos ayında Bakanlar Kurulu kararı ile Ege Serbest Bölgesi'nin sınırları 300 bin metrekare ilave bir alanla genişletildi.

İKİNCİ ROL MODELİ; İZBAŞ

Ege Bölgesi'nin ekonomik gelişimine katkı sağlayan bir diğer serbest bölge ise İzmir Serbest Bölgesi (İZBAŞ)... Temelleri 1984 yılında İzmir Deri Sanayicileri Yapı Kooperatifi ile atıldı ve ticari hayatın ekonomik seyri doğrultusunda, Bakanlar Kurulu'nun 11/08/1997 tarih ve 97/9775 sayılı kararıyla İzmir Menemen Deri Serbest Bölgesi-İDESBAŞ kuruldu. 2011 yılında bölgenin artan potansiyeliyle, deri dışında farklı sektörler de açılma yönünde bir adım atıldı.

Bakanlar Kurulu'nun 04.04.2011 tarih 27918 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 2011/1649 sayılı kararıyla İzmir Serbest Bölgesi-İZBAŞ adını aldı. İzmir Serbest Bölgesi 1 milyon 620 bin metrekare üzerine kurulu. Toplam alanın 1 milyon 100 bin metrekaresi yatırım için tahsis edilebilir net alan. Hali hazırda toplam alanın 960 bin metrekaresi tahsis edilmiş durumda. Yatırım tahsis oranı yüzde 88. İzmir Serbest Bölgesi'nde 2017 yılı sonu itibarıyla; 142 yerli 15 yabancı 12 yerli ve yabancı ortaklıktan oluşan 169 firma faaliyet gösteriyor. Deri imalatı ve alım satımı, enerji, kimyasal üretim ve ticaret, gıda, elektrik- elektronik, otomotiv, plastik boru profil ve plastikten mamuller mermer ve doğal taş, asansör kaldırma ve taşıma ekipmanları, İzmir Serbest Bölgesi'nde yatırım yapmış sektörler...

Bugün 2 bin 200'den fazla kişinin istihdam edildiği ve bu yıl 500 yeni istihdamın devreye gireceği İzmir Serbest Bölgesi, geçtiğimiz yıl 350 milyon dolarlık ticaret hacmine ulaştı. Bu yıl ki hedefi ise 500 milyon dolar...



SERBEST BÖLGE NEDİR?

Genel olarak serbest bölgeler; ülkede geçerli ticari, mali ve iktisadi alanlara ilişkin hukuki ve idari düzenlemelerin uygulanmadığı veya kısmen uygulandığı, sınai ve ticari faaliyetler için daha geniş teşviklerin tanındığı ve fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerler olarak tanımlanabilir.

SERBEST BÖLGELERİN KURULUŞ AMAÇLARI VE İŞLEMLERİ NEDİR?

Kuruluş Amaçları;

- İhracata yönelik yatırım ve üretimi artırmak
- İhracatı artırmak
- Yabancı sermaye ve yeni teknoloji girişini hızlandırmak
- İstihdamı arttırmak
- Ülkeye döviz girişini sağlamak
- Ekonominin girdi ihtiyacını ucuz ve düzenli bir şekilde temin etmek
- Ekonomiye dinamizm ve canlılık kazandırmak
- Dış finansman ve ticaret imkânlarından daha fazla yararlanmak

Serbest bölgelerin işlevleri; ► Ülkeye yabancı sermaye ve teknolojilerin getirilmesine imkân sağlayacak uygun zeminin oluşturulması

- Sanayicinin ihtiyaç duyduğu bazı hammadde ve ara malların kolaylıkla, istenilen miktarda ve zaman kaybı olmadan temin edilebilmesi
- Sağlanan teşvik ve avantajlarla düşük maliyetli mal üretimi ve ihracı
- Ülke dışından gelen malların transit olarak diğer ülkelere satımı
- Yeni istihdam olanaklarının yaratılması
- Ülkenin ihraç ürünlerinin ihracatını kolaylaştırmak ve hızlandırmak bakımından bir basamak teşkil edebilmesi.

SERBEST BÖLGE TÜRLERİ NELER?

Serbest bölgeler ülkedeki hâkim olan ekonomik ve hukuki kurallara uyulması açısından açık ve kapalı serbest bölgeler olmak üzere 2 şekilde tanımlanabilirken, yapılabilecek faaliyet türlerine göre de, genel anlamda serbest ticaret bölgeleri ve serbest üretim bölgeleri şeklinde ana gruplara ayrılması yanında değişik faaliyet kollarına göre daha spesifik sınıflandırmalara da tabi tutulabilmektedirler. Bu bağlamda; Açık Serbest Bölgeler (Open Free Zones), bulunduğu ülkede var olan yasalar ya da kuralların tümünün uygulama dışı bırakıldığı, Kapalı Serbest Bölgeler (Closed Free Zones) ise, o ülkeye ilişkin yasa ve kuralların kısmen uygulandığı bölgeler olarak ifade edilir. Bu genel ayırımdan sonra, serbest üretim bölgelerinin, ihracatı teşvik etmek ve hafif imalat sanayi ürünlerinin üretim ve/veya montajına olanak vermek amacıyla kurulduklarını görürüz. Bu bölge içerisinde firmalar, özellikle yabancı yatırımcılar, ara malların ithalatında, şirket vergilendirmesinde, alt yapı önlemlerinde farklı muameleye tabi tutulmakta ve ülkenin diğer bölgelerinde uygulanan sanayileşme yasalarından muaf tutulmaktadır.

İhracat İşlem Bölgeleri'ndeki firmaların tüm üretimlerinin ihraç edilmesi ve imalat için ithal edilen tüm hammadde ve ara malların İhracat İşlem Bölgesi içerisinde tüketilmesi ya da yeniden ihraç edilmesi şartları vardır. Bu bölgelerde ayrıca, bankacılık, sigortacılık gibi çeşitli teknik hizmetler de yürütülür. İhracat işlem bölgesinin serbest ticaret bölgelerinden farkı, gümrük vergi ve formalitelerinden arındırılmış olan bölgenin yerli ve yabancı firmalara yatırım yapma olanağının tanındığı, büyük sanayi siteleri görünümünde olmasıdır. Bu çerçevede yatırım yapmak isteyenlere ayrıca mali ve idari teşvikler sağlanmakta, üretimin tümünü ihracata yöneltecek firmalara ise, çeşitli ücret-maliyet, alt yapı olanakları ve vergi ayrıcalıkları tanınmaktadır. Bu ayrıcalıklar, İhracat İşlem Bölgesi firmalarının tam üretimlerinin ihraç edilmesi ve imalat için ithal edilen tüm hammadde ve ara malların İhracat İşlem Bölgesi içerisinde tüketilmesi şartına bağlıdır. Bu bölgelerde ayrıca bankacılık, sigortacılık gibi çeşitli teknik hizmetler de yürütülür.

Serbest ticaret bölgeleri ise, re-export(yeniden ihraç), transit ticaret, etiketleme, depolama, hafif montaj, sergileme vb. gibi faaliyetler yapılabilmekte ve bu tür işlemlere tabi tutulan mallar ev sahibi ülkeye sokulmadıkça o ülkenin dış ticaret mevzuatının gümrük ve kambiyo mevzuatı gibi bütünleyicileri ülkenin genel mevzuat uygulamalarının dışında kalmaktadır.



ALIAĞA İÇİN 3 YILDIR ÇALIŞMALAR SÜRÜYOR

2014 yılı sonunda Aliağa-Çaltidere mevkiinde, yenilenebilir enerji sektörüne hizmet etmesi planlanan, ayrıca üniversite-sanayi işbirliğini sağlamayı da öngören; yeni bir serbest bölge kurulmasına ilişkin yapılan başvuru Ekonomi Bakanlığı'nca detaylı olarak incelendi.

Bakanlık ile girişimci AYSER arasında 21 Ağustos 2015 tarihinde Aliağa Serbest Bölgesi'nin kurulmasına imkân sağlayacak ön protokol imzalandı. Söz konusu serbest bölgenin kurulmasına yönelik arazi çalışmaları Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile birlikte koordineli olarak devam ediyor.

AYSER ENERJİDE İHTİSASLAŞACAK

Aliağa Serbest Bölgesi(AYSER) İşletmecisi Bora Turan, geçtiğimiz günlerde Ekonom'a yaptığı değerlendirmede Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin İzmir'i 'serbest şehir' yapma hayaliyle hareket ettiklerini belirterek, yüksek katma değerli üretim ile ülke ekonomisine önemli katkı sağlama hedefleri olduğunu dile getirdi. Aliağa Serbest Bölgesi'nin tohumlarını attıklarını belirten Turan, "Toplam 1 milyon metrekaare alanda kurulacak bu alanda rüzgâr enerjisi alanında ihtisaslaşacağız. Yerli kanat ve yerli kule imalatlarının yanı sıra ileri teknoloji gerektiren üretimler yapılacak. Stratejik ortaklıklarla bu firmaları Aliağa'ya çekmek istiyoruz. Test merkezimizde dünyanın en büyük rüzgâr tribünlerini test edeceğiz ve mühendislik fakültesi ile öğrenciler yetiştireceğiz. 15 bin kişi istihdam ve her sene 50 istihdam ve yaklaşık 10 milyar dolarlık yatırım yapılacak. İlerleyen süreçte bir de ihtisas limanı yapmak istiyoruz" diye konuştu.

4. SERBEST BÖLGE İÇİN DE ÖN PROTOKOL İMZALANDI

Öte yandan ESBAŞ Ege Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi A.Ş. ile Ekonomi Bakanlığı, Bergama'da Batı Anadolu Serbest Bölgesi'nin kurulması ve işletilmesi projesinin hayata geçirilmesine yönelik olarak gerekli çalışmaların yürütülmesine imkân sağlayacak bir ön protokolü de imzaladı. ■

“ 34 Yıllık Tecrübe İle
Her Zaman Daha İyi Hizmet İlkesiyle

Sizlerle Birlikte **Büyümeye**
Devam Ediyoruz. ”

10002 Sk. No: 40 AOSB Çiğli / İZMİR
1. Sanayi Sitesi 2822 Sokak No: 89 Halkapınar Konak / İZMİR
info@egeasalmetal.com.tr
Pbx:+90 232 458 47 26 Fax:+90 232 433 74 93
www.egeasalmetal.com.tr



ege asal metal®

EGE ASAL METAL HAYATIN HER ALANINA DOKUNUYOR!

Bakır / Alüminyum / Fiber / Kurşun / Çinko / Kalay / Bronz / Pirinç / Paslanmaz (Krom-Nikel) / PTFE / Döküm Polyamit / POM / PVC / PET
/Polyamid (PA6) / Polietilen / Polipropilen / Cıva Çeliği Plexiglas / Kalıp Yayıları / Kaynak Telleri / Krom Kaplı Miller / PEEK / PE1000 /



SERBEST BÖLGELERİN ÖZELLİKLERİ NELER?

- a. Serbest Bölgelerin başlıca özellikleri şu şekilde açıklanabilir; a. Serbest Bölgeler ülkenin dış ticaret hacmini geliştirmek, döviz gelirlerini artırmak, ülkedeki sanayi faaliyetlerini canlandırmak, teknoloji transferini hızlandırmak, ithalat ve ihracat işlemlerini kolaylaştırmak amacıyla kurulurlar.
- b. Serbest Bölgelerin sınırları kesin olarak belirlenmiş olup, bazen bir limanın tümü veya bir kentin tümünü kapsar.
- c. Serbest Bölgede yapılabilecek faaliyetler: ithalat, ihracat, depolama, malların çeşitli işlemlere tabi tutulması, bankacılık, sigortacılık faaliyetleri, çeşitli araçların bakım ve onarımı, yükleme ve boşaltma gibi hizmetler ile endüstriyel faaliyetler olabilir.
- d. Serbest bölgelerde yabancı firmalar genellikle belirli bir süre her türlü vergiden muaf tutulmaktadır. Kambiyo kısıtlamaları olmaması nedeniyle, firmalar serbest bölgelerde serbestçe uluslararası ödemelerini ve kar transferlerini gerçekleştirebilirler.
- e. Ayrıca, serbest bölgeler ülke sınırları içinde olmakla birlikte, o ülkede geçerli olan dış ticaret ve gümrük mevzuatının dışında olmaktadır. Böylece firmalar üretimleri için ihtiyaç duydukları makine, hammadde, teçhizat gibi üretim girdilerini kolaylıkla gümrük vergisi ödemeksizin serbest bölgeye ithal edebilmektedirler.
- f. Ev sahibi ülkeden serbest bölgeye gönderilen mallar ihraç edilmiş sayılır. Serbest bölgeden ülke içine alınan mallar ise ithalat sayılır ve ithalat işlemlerine tabi tutulur. Serbest bölgeden diğer ülkelere gönderilen mallar için herhangi bir gümrük işlemi söz konusu değildir.
- g. Serbest bölgeler hem hükümet tarafından hem resmi kurumlar veya gerçek ve tüzel kişiler tarafından da işletilebilirler. Ayrıca, işlemler yabancı para birimi ile gerçekleştirilir.
- h. Serbest bölgeler, genellikle uluslararası transit yollar üzerinde bulunan gelişmiş kara, deniz, demir ve hava ulaşım olanaklarına sahip olan bölgelerde kurulurlar.
- i. Mallar serbest bölgede süre sınırlaması olmaksızın kalabilir.
- j. Serbest bölgelerin altyapısı gelişmiş ülkelerdeki benzeri ile aynı standarttır.

SERBEST BÖLGELERİN YARARLARI NELER?

Serbest bölgelerin sağlamış olduğu spesifik yararlar ise su şekilde özetlenebilir:

1. Gümrük vergisi uygulanmaksızın ithal edilen malların getirilmesi ve depolanması en az zaman kaybıyla gerçekleşir.
2. Gümrük vergisi ödemeleri, malların serbest bölgeden çıkışı sırasında gümrüklü bölgeye girerken söz konusu olduğundan, serbest bölge içerisinde nakit akışı artmaktadır.
3. Malların sigortası yalnızca malın değeri ve ulaştırma giderini (navlun) kapsadığından, serbest bölgelerdeki depolama sırasında sigortadan tasarruf sağlanır.
4. Sergileme odalarında örnek gösterme esasına göre satış işlemi yapılır. Malların daha düşük gümrük vergisi dilimine uygun düşecek şekilde islenmesi, monte edilmesi ya da manipülasyonu mümkündür.
5. Malların yeniden paketlenmesi, etiketlenmesi ya da markalanması ile orijinine ilişkin değerlendirmelere imkan verilmemesi mümkündür.
6. Serbest bölgede üretim yapıldığında, en avantajlı gümrük vergisi tipi ve kota sınırlamalarına göre pazar seçimi yapılabilir.
7. Hasar gören malların gümrük vergisi ve kota kapsamı dışında tutularak tamiri yapılabilir.
8. Hasar gören mallar serbest bölge içinde ayrıma tabi tutulacağından, bunlar için gümrük vergisi ödenmemiş olur.
9. Özellikle mağaza malları en iyi pazar koşullarında satılabilirler.
10. Serbest bölgenin kurulduğu ülke pazarına uygun olarak üretilmeyen malların serbest bölgelerden kolayca başka bir ülkeye satılabildiği görülmektedir.
11. Güvenlik sistemi 24 saat boyunca çalıştığından, malların güvenlik vb. giderleri de azalmaktadır.
12. Gümrük malları serbest bölgeye transfer edilebilir ve böylece gümrük vergisi ertelenmiş olur.
13. Serbest bölgede depolanmış malların kiralınması yoluyla minimum giderle kullanılması mümkündür.
14. Malların serbest bölge depolarında bekletilmeleri ile evrak kaybı ve oluşabilecek posta giderlerinden kaçınılabilir.
15. Serbest bölgenin bulunduğu ülkenin yerel işlem, montaj, yeniden paketlenme imkânları ile yerel işgücü kullanımı sonucunda, uluslararası firma daha fazla avantaj sağlayabilir.



Serbest Bölgeler alanında ön plana çıkan illerimizin başında hiç şüphesiz İzmir gelmektedir. Ülkemiz gayri safi katma değerinin yaklaşık % 6,5'luk payına sahip, 9 milyar dolara yakın ihracatı (2017 yılı itibarıyla) ve 200 civarında uluslararası sermayeli firması ile Türkiye'nin ekonomik açıdan üçüncü büyük şehri olan İzmir, genç ve dinamik nüfusu ve gelişmiş altyapısı ile başta tarım, turizm, enerji yatırımları olmak üzere çeşitli sektörlerde geniş yatırım imkânları sunmaktadır

Serbest Bölgeler Konusunda Kaydedilen Gelişmelere İlişkin Değerlendirmeler Ve İzmir Özelinde Serbest Bölge Gündemi

Serbest bölgeler, serbest ticarete sağladıkları destek hizmetleri, yeni teknolojileri uygulama kapasiteleri ve istihdam imkânlarıyla, gerek küresel ölçekte gerekse ülkemizde önemli kalkınma ve dış ticaret politikası araçları arasındadır.

18 faal serbest bölgemizde 2017 yılı sonu itibarıyla; 542'si yabancı, 1.447'si yerli olmak üzere toplam 1.989 firma faaliyette bulunmuş, 20.4 milyar dolar ticaret hacmi elde edilmiş ve 66.984 kişi istihdam edilmiştir.

2016 yılı rakamlarıyla kıyaslandığında 19.03 milyar dolar olan ticaret hacmi, 2017 yılsonu itibarıyla yaklaşık %7,06 artış göstererek 20.4 milyar dolara ulaşmıştır. 2017 yılında serbest bölgelerde yaratılan katma değer 2.8 milyar dolar düzeyindedir.

Bu çerçevede, 2018 yılsonunda ticaret hacminin benzer şekilde 20 milyar dolar düzeyini aşacağı tahmin edilmektedir.

İlimiz halihazırda ekonomisine yön veren iki serbest bölgeyi barındırmaktadır. Bunlardan Ege Serbest Bölgesi, Türkiye'nin ilk özel serbest bölgesi olarak 1990 yılından bu yana "Yap-İşlet-Devret" modeliyle bir özel sektör kuruluşu olan ESBAŞ tarafından işletilmektedir.

Serbest bölgelerimizin faaliyete geçirildiği 1986 yılından 2002'ye kadar yerli ve yabancı özel sektör kuruluşları tarafından 597,8 milyon dolar yatırım yapılmış iken, 2003-2017 döneminde bu rakam yaklaşık 4,5 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. 24 Şubat 2017 tarihinde yürürlüğe giren 6772 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnemelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile; serbest bölge işleyiş sorunlarının giderilmesi, serbest bölgelerin yatırım yeri olma statüsünün kuvvetlendirilmesi, stratejik, öncelikli veya büyük ölçekli yatırımların serbest

bölgelere çekilebilmesi ve serbest bölgelerin ülkemizin lojistik potansiyeline katkısının artırılması hususlarına yönelik düzenlemelere yer verilerek, serbest bölgeler için geçerli olan teşvik mekanizmalarının etkinliği daha da artırılmıştır.

2016 Kasım ayı ve 2017 Şubat ayında çıkarılan iki kanunla, serbest bölgelerin cazibesi artırılmıştır. Yapılan düzenlemeler ile,

► Serbest bölgelerdeki yatırımcılara emlak vergisi istisnası getirilmiştir.

► Serbest bölge ihracatçıların taşımacılık maliyetlerini düşürmek amacıyla ihrac amaçlı taşımalara KDV istisnası getirilmiştir.

► Serbest bölgelerden tamamı yurtdışına olmak kaydıyla verilecek bazı lojistik hizmetlere gelir ve kurumlar vergisi istisnası sağlanmak suretiyle, serbest bölgelerin ülkemizin lojistik potansiyeline önemli katkılarda bulunmasının yolu açılmıştır.

Stratejik, öncelikli veya büyük ölçekli yatırımlar ile konusu, sektörü ve niteliği itibarıyla proje bazında desteklenmesine karar verilen yatırımların, serbest bölgelere çekilmesine yönelik düzenlemeler yapılmıştır.

Yurtdışında sanayi, ticaret ve lojistik bölgeleri kurmak için gerekli hukuki altyapı hazırlanmıştır.

Ağustos 2017’de yürürlüğe giren 2017/10718 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile, serbest bölgelerde faaliyet gösteren firmalara bölgelerdeki tüm ticari faaliyetleri ile serbest bölge işletici şirketlerince verilen hizmetler dâhil her türlü ödemenin döviz veya Türk Lirası olarak yapılabilmesine yönelik seçimlik hak tanınmıştır. Bu yeni düzenleme ile milli para birimimizin güçlendirilmesine katkı sağlanması vizyonu korunarak, serbest bölge firmalarının ticari hayatın gereklerine daha elverişli bir ortamda faaliyet gösterebilmeleri sağlanmıştır.

Tüm bu rakamlar ve düzenlemelerden de anlaşıldığı üzere, serbest bölgeler konusu ülkemizin ekonomik gelişimine katkı sağlayan önemli bir ekonomik politika aracıdır. Ekonomi Bakanlığı olarak bizler bu önemli kalkınma modelinin daha da ileri seviyelere taşınması için her türlü desteği vermeye devam edeceğiz.

İZMİR SERBEST BÖLGELER ŞEHİRİ

Serbest Bölgeler alanında ön plana çıkan illerimizin başında hiç şüphesiz İzmir gelmektedir. Ülkemiz gayri safi katma değerinin yaklaşık % 6,5’luk payına sahip, 9 milyar dolara yakın ihracatı (2017 yılı itibarıyla) ve 200 civarında uluslararası sermayeli firması ile Türkiye’nin ekonomik açıdan üçüncü büyük şehri olan İzmir, genç ve dinamik nüfusu ve gelişmiş altyapısı ile başta tarım, turizm, enerji yatırımları olmak üzere çeşitli sektörlerde geniş yatırım imkânları sunmaktadır.

İlimiz halihazırda ekonomisine yön veren iki serbest bölgeyi barındırmaktadır. Bunlardan Ege Serbest Bölgesi, Türkiye’nin ilk özel serbest bölgesi olarak 1990 yılından bu yana “Yap-İşlet-Devret” modeliyle bir özel sektör kuruluşu olan ESBAŞ tarafından işletilmektedir. Bölgede 2017 yılı sonu itibarıyla 72’si yabancı olmak üzere toplam 169 firma faaliyet göstermekte ve yaklaşık 19.650 kişiye istihdam sağlanmaktadır. Bölgemiz 2017 sonu itibarıyla 4.3 milyar dolardan fazla ticaret hacmine ulaşmıştır. 2016 yılı rakamlarıyla kıyaslandığında bu rakam %6.18 artış göstermiştir. Bölgede yaratılan katma değer ağırlıklı olarak üretim faaliyetleriyle sağlansa da alım-satım,



UĞUR ÖZTÜRK

Ekonomi Bakanlığı Serbest Bölgeler, Yurtdışı Yatırım Ve Hizmetler Genel Müdürü

bakım-onarım ve diğer konulu faaliyet ruhsatlarıyla birlikte toplam 2830 faaliyet ruhsatı mevcuttur.

Ağırlıklı olarak üretim faaliyetlerinin gerçekleştiği bölgemizde elektronik, otomotiv yan sanayi, makine imalat ve montajı, havacılık ve savunma sanayi, tekstil ve gıda işleme olmak üzere pek çok farklı sektörde faaliyet yürütülmektedir.

Bölgede gerek yerli gerekse yabancı yatırım taleplerinin her geçen gün arttığını görüyoruz. Bu veriler de gösteriyor ki, Bölgemiz kendisinden beklenen imkânları sağlayarak pek çok yatırımcının tercih ettiği bir yatırım ortamı konumuna gelmiştir. Bu noktada, Türkiye’deki 18 serbest bölgede yaratılan toplam istihdamın ve yatırımın 1/3’ ünün Ege Serbest Bölgesinde bulunduğunu ayrıca vurgulamak isterim.

Diğer taraftan serbest bölgelerimiz arasında ticaret hacmi bakımından birinci sırada yer alan Ege Serbest Bölgesinde doluluk oranının %100’e ulaşması ve böylelikle bölgenin yeni kullanıcı taleplerini karşılayamaz



duruma gelmiş olması sebebiyle, 2016 yılı Ağustos ayında almış olduğumuz Bakanlar Kurulu Kararı ile Ege Serbest Bölgesi'nin sınırları 300 bin m2 ilave bir alanla genişletilmiş ayrıca ESBAŞ'ın bugüne kadar gerçekleştirmiş olduğu yatırımları ve kendilerinin aynı kararlılıkla bölgemizi daha uzun vadeli işletme niyetleri dikkate alınarak Bakanlık olarak kendileriyle imzalamış olduğumuz işletme sözleşmesi 30/10/2019 tarihinden itibaren 10 yıl süreyle uzatılmıştır.

Ege Bölgesi'nin ekonomik gelişimine katkı sağlayan bir diğer serbest bölgemiz ise İzmir Serbest Bölgesi'dir. 1998 yılından beri faaliyette bulunan ve bugün 2.000'den fazla kişinin istihdam edildiği, 170 firmanın faaliyet gösterdiği İzmir Serbest Bölgesi, 2017 yılında 351 milyon dolarlık ticaret hacmi gerçekleştirmiş olup, bu rakam 2016 yılsonu ticaret hacmi ile kıyaslandığında %68'lik bir artışa denk gelmektedir. Nitekim 2016 yılı itibarıyla ticaret hacmi 208 milyon dolar düzeyindedir. Amacımız ağırlıklı olarak deri ve deri kimyasalları sektöründe faaliyet gösteren Bölgemizi sadece belli bir sektörle kısıtlamayıp farklı alanlarda faaliyet gösteren gerek yerli gerek yabancı yatırımcıların faaliyet gösterdiği bir yatırım ortamına dönüştürmektir.

Bu anlamda yakın zaman da açılışını yaptığımız rüzgar enerjisi sektöründe, rüzgar türbini üreticilerinin ihtiyacı olan kanat üretimini bölgede gerçekleştirecek olan, 100 milyon doların üzerinde yatırım ve 1.500 kişilik istihdam sağlaması beklenen TPI Kompozit firmasının yatırımı büyük önem arz etmektedir.

Hali hazırda faaliyet gösteren bu iki serbest bölgemizle birlikte İzmir'de yeni serbest bölge kurulumu çalışmalarını da hızlı bir şekilde devam ettirmektedir.

Bu çerçevede, 2014 yılı sonunda Bakanlığımıza İzmir İli, Aliağa İlçesi, Çaltıdere mevkiinde, yenilenebilir enerji sektörüne hizmet etmesi planlanan, ayrıca üniversite-sanayi işbirliğini sağlamayı da öngören, yeni bir serbest bölge kurulmasına ilişkin yapılan başvuru detaylı olarak incelenmiş ve sunulan fizibilite raporunun da uygun değerlendirilmesi neticesinde Bakanlığımız ile girişimci arasında 21 Ağustos 2015 tarihinde İzmir İli, Aliağa İlçesi, Çaltıdere mevkiinde, Aliağa Serbest Bölgesinin kurulmasına imkân sağlayacak ön protokol imzalanmıştır. Söz konusu serbest bölgenin kurulmasına yönelik arazi çalışmaları Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile birlikte koordineli olarak devam etmektedir.

Tüm bu gelişmelerle birlikte son olarak, ESBAŞ Ege Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi A.Ş. ile Bakanlığımız Serbest Bölgeler, Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü arasında, İzmir ili Bergama ilçesinde Batı Anadolu Serbest Bölgesi'nin kurulması ve işletilmesi projesinin hayata geçirilmesine yönelik olarak gerekli çalışmaların yürütülmesine imkân sağlayacak bir ön protokolü de imzalamış bulunmaktayız.

Ekonomi Bakanlığı olarak serbest bölgeler alanında yapılan düzenlemelerin ve mevcut serbest bölgelerimizde kaydedilen gelişmelerin, yatırımcı ilgisinin, önümüzdeki dönemlerde yeni serbest bölgelerin kurulumu yönünde de taleplere öncülük edeceğine inanıyoruz. ■



MAVİ DİZAYN

Mimarlık | İnşaat | Dekorasyon

aydınlık modern dizaynlar



Konut - Sanayi Yapıları - Mağaza Proje ve Dekorasyon Uygulaması

www.mavidizayn.com.tr

0 232 464 65 08

Türkiye'nin hedeflerine ulaşabilmesi için ihracatın artırılması ve dış ticaret açığının daha düşük seviyelere çekilmesi gerekiyor. 2016 yılında bu oran Türkiye için rekor bir seviye olan %71'e ulaşmıştı. Bir ihracat üssü olan Ege Serbest Bölgesi'nde ihracatın ithalatı karşılama oranı son üç yıla bakıldığında %159 olarak gerçekleşti.

ESBAŞ, 38 İlin İhracatına Bedel

*Türkiye'nin
mükemmellik
modeli
ESBAŞ ihracatta
11. Sırada*

EGE Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi A.Ş. (ESBAŞ) 1990 yılından bu yana, Türkiye'nin ekonomik gelişimine katkı sağlamaya, ihracatı artırmaya, yüksek katma değerli ürünler üretmek istihdama katkı sağlamaya devam ediyor.

Ege Serbest Bölgesi 81 ilin ihracat rakamları ile kıyaslandığında, yıllık 2,1 milyar dolarlık yurtdışı satışı ile İstanbul, Bursa, Kocaeli, İzmir, Ankara, Gaziantep, Manisa, Denizli, Sakarya ve Hatay'dan sonra 11. sırada yer aldı.

Ege Serbest Bölgesi'nin 2017 yılı ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 11,72 oranında artarak 2,1 milyar dolar olarak gerçekleşti. Türkiye'nin ihracatı da 2017 yılında bir önceki yıla göre yüzde 10,2 artarak 157 milyar 55 milyon dolara ulaştı. Gerçekleşmelere göre Ege Serbest Bölgesi, Türkiye ile aynı oranda bir büyüme gösterdi.

TOPLAM TİCARET HACMI 70 MİLYAR DOLARI AŞTI

Ege Serbest Bölgesi'nde kurulduğu yıldan bu yana gerçekleşen toplam ticaret hacmi 70 milyar doları aştı. 2017 yılını bir önceki yıla göre yüzde 6,2'lik artışla 4,3 milyar dolarlık ticaret hacmi ile kapatan Ege Serbest Bölgesi, 2018 yılında da yükselişini sürdürüyor.

Aynı veriden kıyasla yine Ege Serbest Bölgesi 38 ilin ihracat değeri toplamından fazla ihracat yaparak tek başına bir ihracat üssü olma özelliğini taşımaya devam ediyor.

İzmir'in 2017 yılı ihracatı yaklaşık 8.8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Ege Serbest Bölgesi 2017 yılında İzmir ihracatının %24'ü büyüklüğünde ihracat yaptı. 2017 yılı sonunda Türkiye'de faaliyet gösteren 71 bin ihracatçı firmanın başına düşen ortalama ihracat değeri 2,2 milyon dolar seviyesinde gerçekleşirken, Ege Serbest Bölgesinde faaliyet gösteren firmaların firma bazında yurtdışı satışları ortalama

değeri 10,6 milyon dolar, yaklaşık Türkiye'nin 4,2 katı olarak gerçekleşti.

YÜKSEK KATMA DEĞERLİ ÜRETİME DEVAM

Türkiye'de ihracatın kg değeri 2017 yılında 1,28 dolar olarak gerçekleşti. Yüksek katma değerli ürünler üreten Ege Serbest Bölgesinde 2016 yılında 8,11 dolar olarak gerçekleşen ihracatın kg değeri, 2017 yılında artış göstererek 8,78 dolara ulaştı. Türkiye ortalamasının yaklaşık 7 katına yakın bir ortalama ile gerçekleşen ihracatın kg değeri, Serbest Bölgelerin kuruluş amaçlarından biri olan yüksek teknoloji üreten sektörler sayesinde teknoloji transferi gerçekleştirilmesi hedefini de yerine getirdiğini gösteriyor.

İHRACAT ÜSSÜ

Türkiye'nin hedeflerine ulaşabilmesi için ihracatın artırılması ve dış ticaret açığının daha düşük seviyelere çekilmesi gerekiyor. 2016 yılında bu oran Türkiye için rekor bir seviye olan %71'e ulaşmıştı. Bir ihracat üssü olan Ege Serbest Bölgesinde ihracatın ithalatı karşılama oranı son üç yıla bakıldığında %159 olarak gerçekleşti.

İSTİHDAM ARTMAYA DEVAM EDİYOR

Türkiye'deki serbest bölgeler arasında en fazla istihdam yaratan Serbest Bölge olarak faaliyetlerini sürdüren Ege Serbest Bölgesi, 2017 yılında 1.518 kişilik ilave istihdam ile 21.158 çalışana ulaştı. Ege Serbest Bölgesi her yıl ilave iş ve aş yaratmaya, mükemmellik yolunda her gün yeni bir adım atmaya devam ediyor. ■



DR. FARUK GÜLER

Ege Serbest Bölgesi (ESBAŞ) CEO

İZBAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Sevimli: Geçtiğimiz yıl bölge olarak ticaret hacmimiz 350 milyona dolara ulaştı. Bu yıl 500 milyon doları geçmeyi ve ilave 500 kişiye daha istihdam yaratmayı öngörüyoruz

“İzmir’in serbest bölgeler şehri olabilmesi için *doğru analizler yapılmalı*”

İZMİR Serbest Bölgesi(İZBAŞ) Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Sevimli, İzmir’in serbest bölgeler şehri olabilmesi için doğru analizlerin yapılması gerektiğini söyledi. Türkiye ve İzmir’in serbest bölgeler konusundaki gelişimini, bu alanda yaşanan sorunlar ve yapılması gerekenleri konuştuğumuz Sevimli, “İzmir’in serbest bölgeler şehri olabilmesi için doğru analiz yapılması gerekiyor. Serbest bölgeler ülkeye hangi konularda nasıl bir fayda sağlıyor? Serbest bölgenin işletmecisi var, devlet var, yatırımcı var halk var. Bütün bu paydaşlar, çevredeki vatandaşlar bu bölgeden nasıl bir fayda umuyorlar? Yatırımcı bir fayda umuyor ve o faydaları sağlamaya çalışıyor. Bu sorulara cevap bulmak gerekiyor” diyor.

İzmir’in serbest bölgeler açısından önemini ve gelişimini yıllar itibarıyla değerlendirir misiniz?

Her şeyden önce İzmir’de başarılı bir serbest bölge modeli var. Ege Serbest Bölgesi’nin başarısı Türkiye düzeyinde bir başarıdır. Türkiye için rol modeldir ve başarısını kendisine teslim etmek lazım. Çünkü bunun sebepleri var. Bir bölge; serbest bölge ya da herhangi bir yatırım bölgesi olabilir.

Serbest bölgelerin ihracata yönelik amaçlanması önemli... Serbest bölgeye giren bir malın Türkiye’ye girmiş sayılmaması burada kullanılacak olan ham maddelerin Türkiye’ye girişteki ödenecek gümrükler vs. çeşitli prosedürle çok fazla uğraşmamasının ham madde yeniliğinin ihracata yönelik ihmal edilecek herhangi bir ürünün içinde kullanılan şeylerin zorluk çekmeden çeşitli prosedürlerle karşılaşmadan daha kolay yoldan temin edilmesi açısından önemli.

Bu organize bölgeler şeklinde de olabilir. Teknoloji bölgeleri şeklinde de olabilir.

Ama bir yerin gerçekten yatırımcının özendiği ve orada yatırım yapmak istediği bir yer olması çok önemli. Yatırımcının orada bulunmak için istek duyması lazım. Bunun için baştan itibaren yapılacak çalışmalar var. ESBAŞ, bunları düşünerek düzgün oluşmuş bir modeldir. Bilinçli bir çalışmanın sonucudur.

Rahmetli Kaya Tuncer’in bu konuda emeğini hatırlatmak gerekiyor okuyucularımıza...

Evet, çok bilinçli ve öngörülü bir çalışmadır. Kendisi bölgenin nasıl işletilmesi gerektiği konusunda yıllarca çalıştı. Tabii ki ilk başta orası da boş bir araziydi ve ilk başta kurulan işletmeler bugünkü yapısında değillerdi. Oranın da ilk yatırımcıları dericilerdi.

Bakınız; ilk başta serbest bölgelerin amacı ihracat değil ithalattır. Sonradan serbest bölgelerde ithalata değil ihracata yönelik çalışmaya odaklanıldı. Yani 2000’li yılların başlarında böyle bir söylem geldi. Serbest bölgelere bakış değişti. Sıcak değil soğuk bir bakış... Serbest bölgelerin olmaması gerektiği gibi bir şey.

Neden?

2002 - 2007 arası Avrupa Birliği ile çok sıcak ilişkiler vardı. Avrupa Birliği ile bütünleşme ve oraya katılım süreci konusunda bayağı hummalı bir süreç yaşadık. Ve bu süreç içerisinde Avrupa Birliği kriterlerini gerçekleştirmek üzere ki bunlardan bir tanesi ticaret ile ilgili olandı ve bizdeki serbest bölgeler bu kriterlere uymuyordu. Bizim serbest bölgelerimiz Avrupa serbest bölgelerinin benzeri değildi, burada üretim yapılıyordu. Avrupa'daki serbest bölgeler ise sadece ticaret amacıyla kurulmuş ve o amaçla kurulan bölgelerdi. O amacı gerçekleştirmek üzere kurallar, kanunlar var.

Biz de serbest bölge kanunlarını AB den uyarladığımız için bizim buradaki yaptığımız işlemlerin kanunsal yönetmelikselsel karşılıkları yoktu. Biz bu nedenle imalat yapmakta bir takım zorluklarla karşılaştık. Makinelerin buraya alımı, birtakım maddelerin burada kullanılması vb... Mesela serbest bölgelere alınan yakıtın burada tüketilmemesi gerekiyordu. Hiç yakıt tüketilmeden ısı veya elektrik sağlanmadan bir üretim gerçekleştirilebilir mi? Böyle bir şeyin alt yapısı yoktu kanunlarda. Dolayısıyla biz öyle bir şeyle karşılaştık ki serbest bölgelerde yerleşimci olarak, kullanıcı olarak burada yapılan, üretimde kullandığımız petrolü, yakıtı burada tüketememişiz, serbest bölgelerde her hangi bir madde burada tüketilemez diye yazdığı için bunlar müfettişler tarafından yazıldı ve bunların çözülmesiyle ilgili mahkemelerde uğraşıldı.

Ayrıca o günün maliye bakanlığı ve ekonomi yönetimi serbest bölgeleri vergi cenneti olarak görüyor ve serbest bölge sorunlarının çözümleri için sıcak yaklaşmıyordu. Serbest bölgeler kanunu değiştirildi. Üretim yapmayana vergi geldi. Çalışanlar gelir vergisi ödemiyorlardı bundan yararlanabilmeleri için % 85 ihracat şartı getirildi. Tüm bunlar serbest bölgelere bakış açısının değiştiğini ve bu bölgelerden artık üretim ve ihracat beklendiğini belirtiyordu.

Bize mahsus bir yapı haline geldi.

Evet, yani serbest bölgelerde şu anda üretim ve ihracat destekleniyor.

Bu kötü bir şey mi?

Hayır, ama Avrupa Birliği'ne ters düşüyor. Avrupa Birliği'nde böyle bir şey yok. Bu kurallar orada geçerli değil. Orada sadece ticaret ile ilgili kurallar konulmuş. Basit kurallar var.

Peki, bu AB ile entegrasyonda sıkıntıya sebebiyet vermiyor mu?

Üretim yapanlara uygulanan vergi muafiyetlerinin başında AB üyeliğinin gerçekleştiği tarihe kadar diye yazar. Dolayısıyla bu muafiyet AB üyeliğiyle sona ereceği için problem teşkil etmiyor.

Serbest bölgelerin kimliğinde de ciddi anlamda bir değişim var...

Tabii ihracata yönelik işin kuralını değiştirdiler. Ondan

**EYÜP SEVİMLİ**

İZBAŞ Yönetim Kurulu Başkanı

sonra da ekonomiyle ilgili serbest bölgelerle ilgili söylem değişti. Daha sonradan da bunun üzerine yani bundan bir iki sene daha geçmeden İzmir serbest bölgeler şehri olacak diye hem İzmir'deki yerel yöneticiler, hem de sivil toplumun önde gelenleri söylemlerde bulundu. Hatta 'İzmir'i serbest şehir yapacağız' deniyor.

İzmir'de bugün geldiğimiz nokta nedir?

Hala serbest bölgeleri geliştirmekle uğraşıyoruz. Yani İzmir'de iki tane serbest bölge var. Ve iki tane daha serbest bölgenin kabulü yapıldı.

Bir tanesi enerji alt yapısıyla ilgili olacak. Diğeri de tam olarak kesinlik kazanmadı ama tekne yapımı veya enerjiyle ilgili olabilir. Yenilenebilir enerji odaklı bir yapı konuşuluyor.

Peki, bu uzmanlaşma sürecine nasıl bakıyorsunuz? Mesela az önce söylediğiniz gibi biri enerji alanında uzmanlaşacak, öbürü denizcilik konusunda yat vs.. Doğru bir model midir?

Bir bölgenin bu şekilde yatırıma açılması ve amaçlanan şekilde başlangıç yapması her şeyden önce güzel bir şeydir.

Aynı konuda üretim yapacak olanların hepsinin belli bir yerde üretim yapması (KÜMELENME), birbirlerinin ihtiyacı olan şeyleri sağlaması alt yapının ona göre

İzmir Serbest Bölgesi'nin temelleri 1984 yılında İzmir Deri Sanayicileri Yapı Kooperatifi ile atıldı. İzmir Valiliği'nin "sektörün faaliyet alanına olan uygunluğu" doğrultusundaki kararıyla, İzmir'in Menemen İlçesi Maltepe Köyü sınırları içindeki 162 hektarlık alan faaliyet için belirlenmişti. Kooperatif, 1988 yılında İzmir Organize Deri Sanayi Bölgesi statüsünü kazandı.

Ticari hayatın ekonomik seyri doğrultusunda, Bakanlar Kurulu'nun 11/08/1997 tarih ve 97/9775 sayılı kararıyla İzmir Menemen Deri Serbest Bölgesi-İDESBAŞ kuruldu. 2011 yılında Bölgenin artan potansiyeliyle, deri dışında farklı sektörler de açılma yönünde bir adım atıldı; Bakanlar Kurulu'nun 04.04.2011 tarih 27918 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 2011/1649 sayılı kararıyla İzmir Serbest Bölgesi-İZBAŞ adını aldı. İzmir Serbest Bölgesi 1.620.000 m² üzerine kurulu. Toplam alanın 1.100.00 m²'si yatırım için tahsis edilebilir net alandır. Hali hazırda toplam alanın 960.000 m²'si tahsis edilmiştir Yatırım tahsis oranı %88'dir. İzmir Serbest Bölgesi'nde 2017 yılı sonu itibarıyla; 142 yerli 15 yabancı 12 yerli ve yabancı ortaklıktan oluşan 169 firma faaliyet göstermektedir. Deri imalatı ve alım satımı, Enerji, Kimyasal Üretim ve ticaret, Gıda, Elektrik- Elektronik, Otomotiv, Plastik Boru Profil ve Plastikten Mamuller Mermer ve Doğal Taş, Asansör Kaldırma ve Taşıma Ekipmanları, İzmir Serbest Bölgesinde yatırım yapmış sektörler...

İZBAŞ'da Bütünleşik Yönetim Sistemi uygulanmakta; ISO 9001:2008, ISO 14001:2004 ve OHSAS 18001 Belgeleri bulunmaktadır.

İZMİR SERBEST BÖLGE İŞLEM HACMI

2017 YILI

| | |
|----------------------|--------------------|
| TÜRKİYEDEN BÖLGEYE | 22.073.483,04 USD |
| BÖLGEDEN TÜRKİYEYE | 90.930.442,48 USD |
| YURTDIŞINDAN BÖLGEYE | 118.918.766,78 USD |
| BÖLGEDEN YURTDIŞINA | 119.572.794,97 USD |
| TOPLAM İŞLEM HACMI | 351.495.487,27 USD |



ayarlanması benzer şekilde ihtiyacı olan kişilerin benzer bir hizmet sunulması açısından bir avantaj sağlayacak. Seçilen konu Türkiye için yeni bir konu veya tam olarak yayılmamış ve yapılması gereken bir konu seçildiği için de faydalı diye düşünüyorum.

Bu tarz uzmanlaşmış serbest bölgelerin, Türkiye ve yatırımcı için faydaları nedir?

Serbest bölgelerin ihracata yönelik amaçlanması önemli... Serbest bölgeye giren bir malın Türkiye'ye girmiş sayılmaması burada kullanılacak olan ham maddelerin Türkiye'ye girişteki ödenecek gümrükler vs. çeşitli prosedürle çok fazla uğraşmamasının ham madde yeniliğinin ihracata yönelik ihmal edilecek herhangi bir ürünün içinde kullanılan şeylerin zorluk çekmeden çeşitli prosedürlerle karşılaşmadan daha kolay yoldan temin edilmesi açısından önemli. Katma değer vergisi iadeleriyle ilgili süreç şuan da ihracatçıların en çok başını ağrıtan süreç. Serbest bölgede böyle bir şey yok, siz yurtdışından serbest bölgeye aldığınız bir malı ithal etmiş sayılmıyorsunuz.

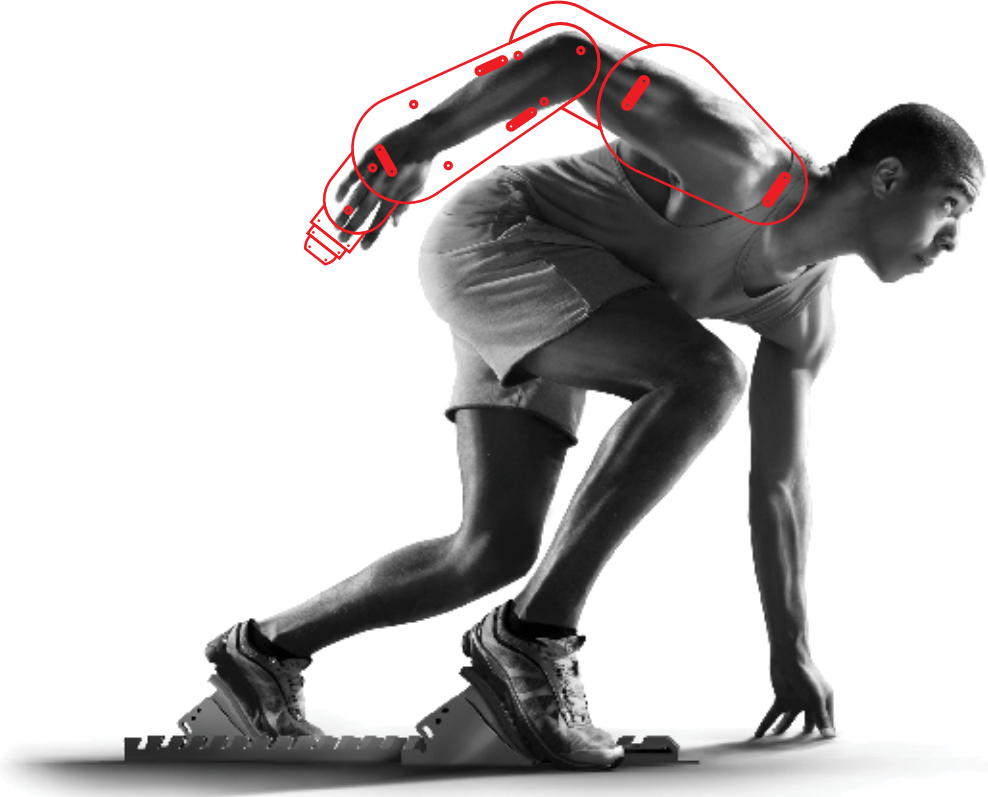
İZBAŞ olarak aslında Türkiye'de şimdi yapılmaya başlanan ihtisaslaşmayı siz zaten ilk defa yapmışsınız. Deride uzmanlaşarak serbest bölge olma hikâyesi var ama sonrasında karma bir halde geliyorsunuz. Burada nasıl bir politika izleyeceksiniz?

Bizim bölgede dericilerin çoğalacağını düşünmüyoruz. Karma yapımız devam edecek.

İZBAŞ'a hangi sektörlerden daha çok talep geliyor?

Her sektörden talep geliyor. Gıda, mermer, kimya, rüzgar enerjisi ilk aklıma gelenler... Geçtiğimiz yıl bölge olarak ticaret hacmimiz 350 milyona dolara ulaştı. Her halde bu yıl 500 milyon doları geçeceğiz.

Sağ Kolunuz.



Hız, Hassasiyet ve Dayanıklılık ile Üretim Hattınıza Güç Katıyor

MELFA Endüstriyel Robotlar

Mitsubishi Electric'in ileri robot teknolojisi, insan koluna özgün esnekliği ilham alarak, sensörler veya ekstra mekanik ihtiyaçlar gerektirmeden, robotun dışarıdan gelen kuvvetlere karşı esnemesini sağlar. Rigid yapı, ihtiyaca göre sertleştirilip, yumuşatılarak, mükemmel hassasiyet ve uzun ömürlü pozisyonlama kabiliyeti sağlar. Mitsubishi Electric açık otomasyon yapısı "iQ" platformunu destekleyen robotlar, bir üretim tesisinin ihtiyacı olan bütünleşik otomasyon sistemlerine uyum sağlayacak şekilde tasarlanmıştır. Bu sayede, üretimde robot ihtiyacı olan yere kolaylıkla adapte olur.

MITSUBISHI ELECTRIC TURKEY A.Ş. FABRİKA OTOMASYON SİSTEMLERİ

T: 0216 969 25 00

tr3a.mitsubishielectric.com





Şuan bölgenizde istihdam rakamı 2 bin 200 görünüyor. Bu yatırımların istihdama yansımaları nasıl olacak?

2018 sonunda bir 500 kişi daha artış olur. Ama o artış son bulmaz, devam eder.

169 olan firma sayısında 2018'de nasıl bir öngörü var? Artış olacak mı?

Firma sayısı olarak değil, ruhsat sayısı olarak düşünebilirsiniz. Bazı firmalar 3 veya 2 ruhsata sahipler, bazı firmaların sadece kiralama ruhsatı veya sadece alım satım ruhsatları var. Onların içerisinde bizi daha çok ilgilendiren bölge işleticisi olarak imalatçı firmalar...

Çünkü; bizim bölgemiz burada toprağı satan bir bölge. Yani tapu veren bir bölge. Türkiye içerisinde 3 tane bölge bu şekilde tapu veriyor. Diğerleri kiralama şeklinde yapıyor. Toprağı sattıktan sonra işletici şirketin geliri sadece içerideki firmaların faaliyetleri sonucu oluşuyor. Bir firma ne kadar çok enerji kullanır ne kadar çok hizmet talep ederse bizim için ve bölge için o kadar faydalı.

Yabancı yatırımcılarla sık sık berabersiniz, onlar en çok hangi taleplere ve en çok hangi şikâyetlerle geliyorlar?

Yabancı yatırımcı her şeyden önce gerekli enerjinin temiz olmasına bakıyor. Akımı, voltaj düşüklüğü olmayan sürekli kesilmeyen bir enerji istiyor.

İş gücü kalitesi olarak nasıl bir değerlendirme yapıyorlar?

Onlar için en önemli şeylerden birisi de bu. Buraya gelen bir şirket 800 kişi ilk başta işe aldı ve 800 kişiyi bulabildi.

Personel kalitesinden memnunlar mı?

Memnunlar şuan da her hangi bir şey ile karşılaşmadık. Yani bu anlamda istihdam kalitesi açısından da aradıklarını buluyorlar. Serbest bölgelerde aradıklarını bulabiliyorlar. Ama İzmir bu konuda biraz dertli...

Bu konuda biraz daha bilgi alabilir miyim?

Teknik eleman yetiştiren okul sayımız yetersiz ve mevcut olanların kapasitesi yetersiz. Yani en azından istihdam edeceğimiz kişilerin yetişkin insan gücü kaynağı devlet tarafından son derece iyi bir şekilde sağlanıyor olması lazım. Sanayicinin bununla ilgilenmemesi lazım... Devlet de bununla ilgili eğitimi vermek ile mükelleftir diye düşünüyorum.

Türkiye'de ihracat birim fiyatının 3 doları bulması için bir hedef belirlendi. ESBAŞ'ın rakamına baktığımızda 7 dolar... Sizde şuan kilogram birim değeri nedir?

6,5 dolar civarı olması lazım. Benim ihrac ettiğim derinin m2 si 500 gr ve fiyatı 90 \$ yani kg ı 180 \$. Materyal olarak değerli ancak yüksek teknoloji ürünü olarak değerlendirilmiyor. İhracat fiyatlarının kg üzerinden değerlendirilmesi ülkenin tüm ihracatı düşündüğünde



deneyiminin yaşatıldığı bir uzay kampüsü kuruldu. Artık burada havacılık ile ilgili bir şeyler vardı. Esbaş bunları bölgeyi pazarlamada kullandı. Uçak sanayii ile ilgili üretim yapan firmalar bölgede istedikleri iklimi bulabileceklerdi. Gerekli altyapı ihtiyaçları olan elemanlar pazar vs. konusunda sıkıntı çekmeyecekleri bir ortam olduğu gösterildi ve bu sayede Türk mühendis ve teknisyenleri artık orada çalışıyor kazanıyor ve aynı zamanda knowhow sahibi oluyoruz.

O zaman sadece yatırım amaçlı değil istihdamı da kalitesini yükseltmek amacıyla da sürece bakmak gerekiyor...

Evet, parasal menfaati dışında insanların eğitilmesi ve insan kalitesinin yükselmesi, teknolojik yapının artması için de serbest bölgeler önemli bir görev üstleniyor. ■

belki bir anlamı var. Ancak küçük bir bölgenin ihracatı böyle değerlendirilemez. Bölgede pirlanta işleniyor olsaydı fiyatları yüksek diye yüksek teknoloji ürünü olduğunu mu söyleyecektik?

İzmir'in potansiyelini düşündüğümüzde bu şehirde olması gereken serbest bölge sayısı nedir? Burada bir limit olmalı mı?

Serbest bölgenin işletmecisi var, devlet var, halk var yatırımcı var. Bütün bu paydaşlar, çevredeki vatandaşlar bu bölgeden nasıl bir fayda umuyorlar? Yatırımcı bir fayda umuyor ve o faydaları sağlamaya çalışıyor. Bu sorulara cevap bulmak gerekiyor.

İzmir'in serbest bölgeler şehri olabilmesi için doğru analiz yapılması gerekiyor. Serbest bölgeler ülkeye hangi konularda nasıl bir fayda sağlıyor bence ihracatı geliştirmek için bir fayda sağlıyor ama şuan da ihracatçılar birliğinin rakamları açısından da Türkiye'nin ihracatı açısından da serbest bölgelerden yapılan ihracat, ihracat olarak sayılmıyor.

Ama örneğin; ESBAŞ bugün uçak sanayi yatırımlarının buraya yapılmasının önünü açmıştır.

İlk olarak Uzay ve havacılık kümelenmesi derneği kuruldu. Sonrasında küçük bir alanda uçak parçaları imal eden bir şirket yatırım yaptı. Genç öğrencilere uzay çalışmalarını





Merkezi yok eden teknoloji: 'Blockchain'

Blockchain son zamanların en popüler konusu. Görünen o ki olmaya da devam edecek ve çok kısa bir süre içinde her yerimizi kaplayacak. İnternet nasıl hayatımıza girdi ve vazgeçilmezimiz olduysa Blockchain de öyle olacak.



DERLEYEN: HULUSİ BERİK

*Keiretsu Forum Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı
Kitlemel Fonlama Derneği Başkanı*

Son yıllardaki tüm teknolojik gelişmeler, var olduktan bir süre sonra o sektörü ciddi anlamda bozdu "Distrup"geçti. O yüzden de gün geçmiyor ki Blockchain üzerine yeni bir fikir geliştirilmesin. Kısaca sizlere "Blockchain"i açıklamam gerekirse "Kayıt Zinciri" ya da "Blok Zinciri" diye kullanılıyor. Kısaca "Blockchain"i açıklaması ne diye soracak olursak "Kayıt Zinciri" ya da "Blok Zinciri" diye kullanılıyor. Aslında bir tür her şeyin kayıt altına alındığı sistem. Ben kaydı sistem diyorum açıkçası, çünkü tüm işlemlerin ve dijital varlıkların kayıt edildiği bir defter olarak düşünebiliriz. Bunda ne var ki şimdi diyebilirsiniz. Haklısınız artık büyük kurumlara bile gitmeye gerek yok, küçük işletmeler bile her şeylerini kayıt altında tutuyorlar. Hele ki bankalar bu kadar kaydı tutmasalar ATM ler ve internet şubeciliği nasıl yapılacak dediğinizi duyar gibi oluyorum. Başlangıçta bu bakış açısı doğru gibi görünse de aslında büyük bir fark var. Yukarıda bahsettiğimiz örneklerin hepsinde veri "Merkezi" bir yerde duruyor.

Blockchain Teknolojisinde ise tam anlamıyla "DAGITIK" "DECENTRALIZED" bir yapıda tutuluyor. Bu "Dagıtık" yapı bize ne tür bir avantaj sağlıyor? Verilerin tutulduğu noktalardan

bir tanesi bile kaybolduysa sistem diğer noktalardan işleyişe devam edebilmekte. Merkezi yapıda ise durum böyle değil her şey uçabilir veya değiştirilebilir. Block zincirinde adından da anlaşılacağı gibi Blocklar var ve bu Blocklar bir birleriyle iletişim halindedir. Eğer bu Blocklardan biri zarar görürse (haklenme vs. şu an için teknolojik olarak imkan olmasa da teorik olarak var) aynı bir hikaye kitabındaki gibi kitabın bir sayfası koparsa diğer iki sayfa arasındaki anlam bağı kopacağı için bir uyumsuzluk doğmuş olacak ve sistem bu durumda o bloktan aldığı bilgideki değişimi fark edip o işlemi yapmayacak hileli işlemi engellemiş olacak. İşte tamda bu yüzden "Akıllı Sözleşmeler" olarak adlandırılıyorlar.

Aslına bakarsanız etrafımızdaki her şey "Akıllı" olurken Kontratlar neden olmasın ki. Kontratın en başta belirlenen şartlarının kimsenin müdahalesine gerek duymadan takibini ve gerçekleşmesini sağlayan protokollere "Akıllı Kontratlar" diyoruz. Bu Kontratların başlıca belirli şartları var.

Bu şartları sizlere sıralayacak olursam kontratın konusu, şartları, bir block zinciri ortamında oluşturulması, tarafların sahip olacağı "Private Key" "Özel anahtarlar" ile imzalanması,





sözleşmenin şartlarının sağlanıp/sağlanmadığının Block zinciri üzerinden kontrol edilmesi ve buna bağlı olarak oluşacak hükümlerin olması gerekiyor. Bu Kontratları tercih etmemizin temel motivasyonu ise güvenli, hızlı, düşük maliyet yapısı, yedekleme kolaylığı ve standartizasyon getirmesi açısından çok önemli.

Ayrıca bu dağıtık yapıyı sadece yeni iş modelleri için değil var olan günlük işlerimizde de çok rahat hayata geçirebiliriz ve kullanabiliriz. İskalanan durumun bu olduğunu düşünüyorum. Açıkçası benim en çok beğendiğim uygulama Pegasus Hava yollarıyla Sabiha Gökçen Havalimanı işletmesi arasındaki bilgi akışı. Pegasus Hava yolları uçakların rötör yapmasındaki en büyük faktörlerden birinin yolcunun Check-in yapmış olmasına karşın uçağa binmemesini tespit etmiş. Nasıl mı? yolcu check-in yapıyor valizini teslim ediyor ama bir şekilde sonra uçağa binemiyor veya binmiyor. Bu yolcunun binmediğinin fark edilmesi bir süreç, valiz veriyse bu valizin bulunması ve indirilmesi bir süreç ve alın size hiç beklenmedik rötör. İşte tam bu noktada Blockchain teknolojisi devreye giriyor ve bunu kullanmayı akıl eden birileri çıkıyor. Sabiha Gökçen Havalimanı'nı kullananlar bilirlere uçağa binebilmek için ikinci güvenlik noktasından evvel herkes biniş kartını güvenlik görevlisine okutuyor. İşte bu okutma sizin artık uçağa binmek üzere harekete geçtiğiniz ve ikinci salonda olduğunuz anlamına geliyor.



Eğer bu noktadan geçmediyseniz (kontrol anında) bu sizin zaten zaman limitleri açısından artık uçağa yetişemeyeceğiniz anlamına geliyor. İşte bu veri an itibarıyla paha biçilmez oluyor.

Operasyon başlıyor ve varsa valiz bulunup indiriliyor ve uçağın rötorsuz kalkması sağlanıyor. Bu veriyi güvenli bir şekilde paylaşmak sadece Blockchain teknolojisi sayesinde oluyor. Başta finansal işlemler, sağlık, enerji ve kamudaki bir çok konuyu önümüzde ki dönemde Blockchain alt yapısı sayesinde çok daha hızlı ve güvenli yapacağız.

Kısa not:Başta Bitcoin olarak anılan bir çok kripto para Blockchain teknolojisini kullanırlar. Blockchain başka bir şeydir Bitcoin ya da kripto para başka birşey. ■

+A

BAYRAKLI
KONUT
PROJESİ

BİVA

T O W E R

AVRUPA'NIN EN YÜKSEK
YAPISAL ÇELİK BİNASI UNVANI
İZMİR'İN!

Şehir bizim, gurur bizim, unvan bizim!

☎ 444 30 31
www.bivatower.com



Blockchain kavramını kısaca aynı ağ üzerinde yer alan, birbirlerinden bağımsız ama birbirleriyle etkileşim içinde bulunan tarafların veriyi ortaklaşa yönetmelerine izin veren bir teknolojiler bütünü olarak tanımlayabiliriz.

Blockchain İş Dünyasındaki Ezberleri Bozacak

IBM, Hyperledger Project'in kurucu üyesi ve yönetiminde aktif rol alıyor. Bu şapkamız bizim için teknolojiyi üretme şapkası. Hyperledger Project, kurulduğu günden bu yana şirketler arası senaryolarda kullanılacak blockchain teknolojisinde standart olma misyonunda bu sebeple kurumsal hayatta rakiplerine kıyasla çok daha fazla tercih ediliyor.



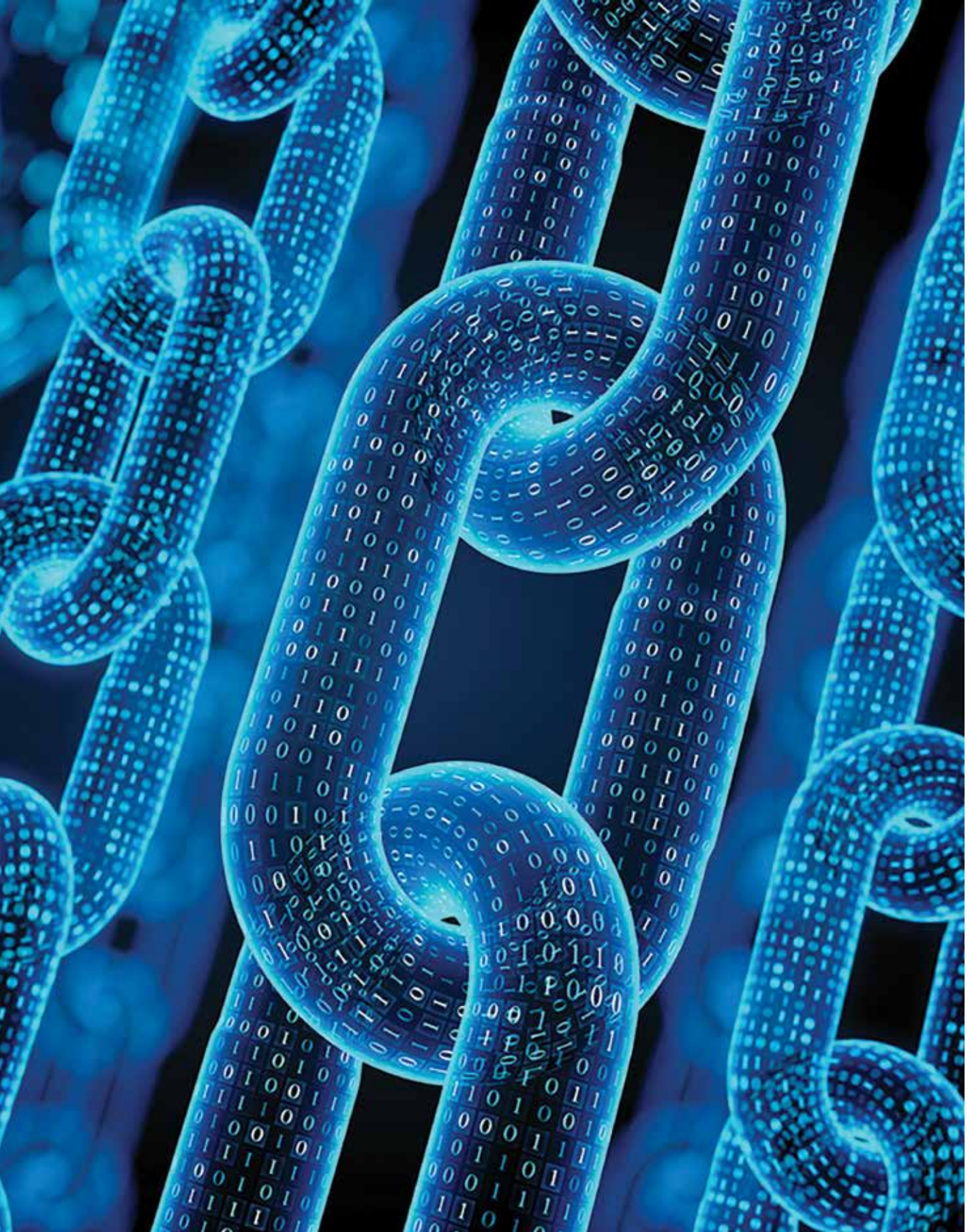
SİMGE ALPARGUN
IBM Türkiye

Blockchain'i günümüzdeki en ezber bozan teknolojik gelişmelerden biri olarak değerlendirebiliriz. Özellikle kripto paraları destekleyen açık blockchain türlerine değil de şirketler arası kullanım alanlarına uygun olan özel veya izinli blockchain türlerine odaklanırsak bu kurumsal dünyada uzun süredir şahit olmadığımız bir değişimin kapısını açmaya aday.

Blockchain kavramını kısaca aynı ağ üzerinde yer alan, birbirlerinden bağımsız ama birbirleriyle etkileşim içinde bulunan tarafların veriyi ortaklaşa yönetmelerine izin veren bir teknolojiler bütünü olarak tanımlayabiliriz. Tanımı biraz açacak olursak; birbirleriyle iş yapan şirketler aynı ağ üzerinde kabul edilebilir. Bu şirketler bugün de ortaklaşa sürdürdükleri süreçlerinde aynı veriyi kullanmaktadırlar (üretici ve satıcı arasındaki stok verisi gibi) ancak bu veriyi ortaklaşa değil, silolar halinde yönetmektedirler. Bu durum, veride tutarsızlık

riskine yol açacağından düzenli olarak taraflar birbirleri arasında mutabakat süreçleri çalıştırmakta ve veriyi tutarlı tutmaya çalışmaktadırlar. Ya da başka bir yöntemle, özellikle taraf sayısının fazla olduğu durumlarda (örneğin finans sektöründe) tüm bu veriyi tüm taraflardan toplama, işleme ve gerektiği kadarını taraflarla geri paylaşma işi için bazı kurumlar oluşturulmaktadır. Gerek mutabakat yönteminde gerekse de merkezi bir kurum oluşturulması yönteminde bazı problemler vardır. Verimsizlik mevcuttur, ekstra fiyat ve zaman oluşmaktadır, merkezi kurumun maruz kaldığı operasyonel riskler tüm ağdaki tarafları etkilemektedir ve de taraflar arasında veriye erişimde eşitsizlik söz konusudur.

İşte tüm bu olumsuzlukları aşma vaadinde blockchain'in 4 temel özelliğinin kullanıldığını görüyoruz; (1) verinin tutulduğu kayıt defteri ortaklaşa yönetilmekte, her tarafta bir kopyası tutulmakta ve bu kopya sürekli olarak birebir aynı olmaktadır; (2) "akıllı sözleşme" dediğimiz programlarla veri tutmanın



yani sıra işlemlerin kontrolü, iç sistemlerde yeni işlemlerin başlatılması gibi ek iş mantığı yansıtılabilmektedir; (3) kayıt defterine erişim hakkı verilecek tarafların gizliliği ve kullanım hakları yönetilebilmekte böylece kayıt defterinin güvenliği de kesin olarak sağlanmaktadır ve son olarak (4) kayıt defterindeki her türlü değişiklikte onay yetkisi verilmiş tarafların anlaşması beklenmekte bu da itiraza yol açacak durumları minimuma indirmektedir.

BLOCKCHAIN'İN FAYDASINI HER ALANDA GÖRECEĞİZ

Blockchain'in en öne çıkan faydası aynı ağ üzerinde birbirleriyle etkileşim içinde bulunan tarafların tüm değişim ve mutabakat süreçlerini araçlara gerek kalmadan, kendilerine atanmış erişim hakları çerçevesinde gerçekleştirebilmeleri ve bunu da maliyet ve zaman tasarrufuna dönüştürebilmeleri. Bu söylediğim hususlar B2B ortamlarda -ki IBM olarak bizim odaklandığımız kullanım alanı budur- geçerli olduğundan finansal hizmetler, kamu, üretim, telekom, perakende gibi tüm ana sektörlerde blockchain'in etkilerini göreceğiz.

Pazar araştırmaları ise bize gösteriyor ki, blockchain teknolojisi 2016 yılındaki 210 milyon dolarlık değerinden 10 kat daha fazla büyüyerek, 2021 yılında 2,3 milyar dolara yükselecek. IBM olarak en çok yatırım yaptığımız konulardan biri olan blockchain'i, IBM olarak biz de internetle eşdeğer bir gelişme olarak değerlendiriyoruz. Blockchain konusunda tamamladığımız 450'yi aşkın ilk proje bulunuyor ve bu anlamda sektöre liderlik ediyoruz. Juniper Research tarafından ise, Ağustos 2017 itibarıyla globalde blockchain lider şirketi olarak seçildik.

IBM, Hyperledger Project'in kurucu üyesi ve yönetiminde aktif rol alıyor. Bu şapkamız bizim için teknolojiyi üretme şapkası. Hyperledger Project, kurulduğu günden bu yana şirketler arası senaryolarda kullanılacak blockchain teknolojisinde standart olma misyonunda bu sebeple kurumsal hayatta rakiplerine kıyasla çok daha fazla tercih ediliyor. Hyperledger sürekli geliştirilen ve iyileştirilen modüllere sahip bir blockchain teknolojisi alternatifi ve açık kaynaklı. Yani isteyen herkes hem Hyperledger Project'e üye olup bu topluluğa dahil olabilir, hem de IBM Bulut ortamındaki kodları kullanarak kendi projesini geliştirebilir. Biz bu geliştirme ve yönetim işini daha da kolaylaştırmak için geçtiğimiz aylarda piyasaya IBM Blockchain Platform'u sunduk. IBM Bulut ortamında şirketler blockchain ağlarını modelleyip çok hızlı bir şekilde kodlamalarını yapıp ortamlarını hazırlayabiliyorlar. Böylece blockchain ağını hayata geçirme, kullanma ve yönetim adımları hem daha hızlı ve kolay hem de daha erişilebilir hale geldi.

Ayrıca şirket olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik blockchain projeleri de tasarlıyor ve hayata geçiriyoruz. Bunlar daha kişiselleşmiş ihtiyaçlar olduğundan burada sektörel uzmanlığımız ve danışmanlık hizmetlerimiz de müşterilerimize fayda olarak sunuluyor.

BLOCKCHAIN İÇİN BUGÜNDEN ÇALIŞMALARA BAŞLAMAK GEREKİYOR

Blockchain her geçen gün kullanım alanı yayılan bir teknoloji olacağından, tüm müşterilerimize konuyla ilgili çalışmalarına bir an evvel başlamalarını ve teknolojiyi uyarlayan değil, şekillendiren gruba girmelerini öneriyoruz. Bunun da yolu bizim gibi sağlayıcılarla çalışıp ya kendi konsorsiyumlarını kurmaları ya da mevcut konsorsiyumlara dahil olmalarından geçiyor.

Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz projelerde gördük ki blockchain teknolojilerinden optimum fayda sağlamak için doğru bir yol haritası çizmek kadar, doğru kullanım alanını tespit etmek ve doğru ekosistemi oluşturmak da çok kritik. Öncelikle, büyük ve iddialı bir stratejinin belirlenmesi arzu edilse de başlangıçta iddiasız bir nokta seçip giderek ölçeği artırmak genellikle daha iyi sonuç veriyor.

Blockchain ile ilgili diğer teknolojilerden en farklı önkoşul, bunun bir network oyunu olması. Tek başına bir şirketin blockchain teknolojilerinden bekleyebileceği faydalar hem sınırlı hem de daha küçük ölçekte etkili olacaktır. O yüzden doğru konuyu seçerken şirketlerin mevcut durumda içinde yer aldıkları ağları gözetererek ortak bir çalışma grubu kuracakları diğer şirketlerle anlaşabilecekleri konulara yoğunlaşmaları tavsiyemizdir.

Deneyimlerimiz şirketlerin MVP (Minimum Viable Product) aşamasında çok hızlı hareket ettiklerini, ekosistem kurma ve anlaşma noktasında prototip üzerinden tartışmalarını daha verimli yürüttüğünü ve ekosistem içerisinde de olumlu sonuçlar alındıktan sonra pilot aşamasına daha emin bir şekilde geçildiğini gösteriyor. Pilot aşamasında genelde uzun zaman geçirmek yeğleniyor, olası riskleri ve teknoloji gereksinimlerini doğru tespit edebilmek için. Ancak bu aşamada da emin olan ekosistemlerin canlıya geçmeye karar verdiklerini görüyoruz. Yani blockchain teknolojisi adım adım ele alınması gereken bir iş modeli dönüşümü.

Son olarak, mevcut süreçlerinde başka şirketlerle ortaklaşa yönetmeye çalıştığı verisi olan tüm şirketlerle bu konuya eğilmelerini ve ufak denemeler yaparak bu teknolojinin fayda/maliyet ölçümlemesini yapmalarını öneriyorum. Kendinize şu soruları sorabilirsiniz; X şirketiyle aramızdaki mutabakat süreçleri ne kadar maliyete yol açıyor?

Bu süreçlerde çıkan bir anlaşmazlık nasıl çözülüyor, çözümlenmesi ne kadar sürüyor? X şirketiyle ortaklaşa yaptığımız işlerde hangi şirketin, ne aşamada olduğunu gerçek zamanlı görebiliyor muyum? Bu sorulara istediğiniz şeffaflık ve verimlilikte cevaplar veremiyorsanız blockchain sizin için değerlendirilmesi gereken bir alternatiftir. ■



Özlenen Ramazan Ruhu Swissôtel'de

Türk Mutfağı'nın nefes geleneksel lezzetlerini, iftarda sevdiğinizle veya çalışma arkadaşlarınızla birlikte karşılamaya ne dersiniz? Yemyeşil bahçelerimizin zengin set menüleriyle renkleneceği ayrıcalıklı bir iftar, deneyimli Ziyafet Organizasyon ekibimiz tarafından sizlere sunuluyor. Damak zevkinize uygun seçebileceğiniz set menülerimiz; 69 TL'den başlayan fiyatlarla* sizleri bekliyor. Üstelik, 100 kişilik ve üzeri** iftar organizasyonlarınızda canlı fasıl dinletisi akşamınıza renk katıyor.

* Filtre kahve, çay, limonata ve ayran ikramı dahil, KDV hariçtir.

** 5 kişi misafir olarak ağırlanacaktır.

Daha fazla bilgi ve rezervasyon için:
0(232) 414 50 88-90-91-93-95

swissôtel BÜYÜK EFES
İZMİR

Kisisel veri guvenligi. Son haftalarla Facebook-Cambridge Analytica konusundan oturu yice gundemimize gelen bir konu. Blokzincirden nesnelere internetine, yapay zekadan sanal gerceklige, pek cok yeni teknoloji vatandaslarin veri guvenligi konusunda daha once karsilasilmamis meseleleri beraberinde getiriyor. Bu alanlarda kamunun yepyeni bir rol ustlenerek vatandaslarini koruma ile yeni teknolojinin onunun acilmasi arasinda denge kurulmasinda kilit rol oynamasi bekleniyor.

Blokzincir ve Kamu: Yepyeni Bir Güven Mimarisi

Vergi ve denetim. Muthis bir etkinlik/ verimlilikalani. Blokzincir gelir vergisinin takibinden KDV tahakkukuna, uluslararası ticarete konu mal/hizmetlerin izlenmesinden kara paranin siteme entegrasyonunun engellenmesine pek cok zor konuda kamunun isine yarayabilecek bir teknoloji.



BURAK DALGIN

*Girişim Sermayesi Fonu Yöneticisi
Darby Private Equity*

Blokzincir bitcoin ve kripto paralarla meshur olduysa da pek cok farkli alanda koklu degisimler yapabilecek bir teknoloji. Zira insanlari birbirleri ve kurumlari iliskilerinin temelindeki alana, "guven"e dokunuyor. Nitekim pek cok sektörde bunun ilk orneklerini goruyoruz: uluslararası ticaret, finansal hizmetler ve turizm ilk akla gelenler.

Peki ya hepsinden buyuk ve onemli baska bir sektor bu koklu degisimden muaf mi? Belki tahmin ettiniz: kamu hizmetlerinden bahsediyorum.

Blokzincir'in en esasli rolu yeni bir guven mimarisi olusturmasi. Hesaplari, sozlesmeleri veya belli sartlara bagli islemleri onaylamak icin her iki tarafin guvenini haiz bir ucuncu tarafa ("independent third party") ihtiyacin azalmasinin ciddi sonuclari var. Peki pek cok alanda regulator/ garantör/ son hakem rolu

ustlenen kamu bu dönemde nasıl bir rol ustlenmeli? Burada kamu iki alanda rol oynayabilir: blokzincirin onunu acmak ve bazi mevcut faaliyetlerini yeniden tanımlamak.

Blokzincir (ve benzeri) teknolojilerin onunu acmak icin bazi adimlar sunlar olabilir: (i) regulasyonda gerekli degisiklikleri yapmak (ornegin bazi yeni regulasyonlari test edecegi laboratuvar ortamlari -regulatory sand box- olusturmak); (ii) belli faaliyetlerinde blokzincir kullanarak paydasilara alan acmak (ornegin bazi ihaleler); ve (iii) konuyla alakali yetkinliklerin kazanilmasini saglamak (lise/universitelerde kodlama dersleri, enstituler).

Kamu, bazi mevcut faaliyetlerini yeniden tanımlarken (i) kimi faaliyetlerden tamamen cekilerek meselelerin guven bazli network'ler tarafından ustlenilmesini saglayabilir; (ii) bazi mevcut hizmetlerini daha etkin/ verimli sekilde gerceklestirebilir; ve (iii) yepyeni sorumluluklar ustlenebilir. Gelin



onumuzdeki on sene için bir ongoru yapıp şu beş örnekle konuyu somutlaştırmaya çalışalım:

Noterlik. Her iş için TL 2 milyondan fazla harcama yapılan, sayısız saatler harcanan bu alana muhtemelen gerek kalmayacak. Dağıtık defter sayesinde işlemleri teyit için ekstra fotokopi, mühür ve imzaya gerek kalmayacak.

Tapu daireleri. Bir varlığın sahipliğini tesbit, üzerindeki ipotek yapısını netleştirme ve transferini neticelendirme blokzincir üzerinden mümkün olacak. Bu durumda tapu daireleri mevcut rollerinin büyük çoğundan kurtulacak (ya da, nereden baktığınıza göre, kaybedecek) ve yalnızca tartışmalı durumlarda hakemlik rolünü üstlenecekler. Bir sonraki adımda varlıkların "token" haline getirilerek kısmi satışı veya finansmanı söz konusu olduğunda "sahiplik" kavramını da yeniden tanımlamak icap edecek.

Vergi ve denetim. Müktesib bir etkinlik/ verimlilik alanı. Blokzincir gelir vergisinin takibinden KDV tahakkukuna, uluslararası ticarete konu mal/hizmetlerin izlenmesinden kara paranın sisteme entegrasyonunun engellenmesine pek çok zor konuda kamunun işine yarayabilecek bir teknoloji.

Ödemeler/ transferler. Blokchain burada da büyük bir etkinlik/ verimlilik imkanı sunabilir. Örneğin kamu ihale verdiği birine ödeme yaptığında para orada mı kalıyor, yoksa alt tasevrlara geçisi sağlıyor mu (ki iş bir an önce bitsin)? Token şeklinde ödemelerle bu sorun tamamen çözülebilir. Sosyal yardımlardan performans primlerine pek çok alanda belli hedefler tutunca yapılan ödemeler birinin o işe el atmasını mı bekliyor? Akıllı kontratlar vasıtasıyla bu iş otomatik hale getirilebilir. Velhasıl, kamu ödemeleri çok daha etkin, verimli ve şeffaf hale getirilebilir.

Kişisel veri güvenliği. Son haftalarla Facebook-Cambridge Analytica konusundan oturu yice gündemimize gelen bir konu. Blokzincirden nesnelere internetine, yapay zekadan sanal gerçekliğe, pek çok yeni teknoloji vatandaşların veri güvenliği konusunda daha önce karşılaşılmamış meseleleri beraberinde getiriyor. Bu alanlarda kamunun yepyeni bir rol üstlenerek vatandaşlarını koruma ile yeni teknolojinin onunun acılması arasında denge kurulmasında kilit rol oynaması bekleniyor.

Sozun özü, yepyeni bir güven mimarisi olan blokzincir onumuzdeki dönemde pek çok sektörde olduğu gibi kamuda da ciddi dönüşümleri mümkün, hatta mecbur kilacak. Bu dalganın üzerinde soru yapabilmek hem geleceğin insani, hem kamunun daha etkin/ verimli/ şeffaf olması hem de vatandaşların korunması için kritik önemde. Üstelik, but tip dönüşümler, bizim gibi ülkelerin bir anda sicrama yapabilmesi için önemli fırsatlar sunuyor. Tıpkı 30 sene önce Türkiye'nin bir anda Avrupa'nın en modern telekom altyapısını kurması gibi. Aynı şeyi bu kez de blokzincir ile basarmalıyız.

Not: Görüşler Burak Dalğın'a aittir Darby Private Equity'firmasını bağlamamaktadır. ■

Emirates NBD İnovasyon Müdürü Görkem Çokçetin: Bu yeni teknoloji hem mevcut işleri hızlandırdığı gibi, hem de yeni iş alanlarının da önünü açacak.

Blockchain Zincirleme Etki Yaratacak

Blockchain maalesef en başlarda bitcoin ve kripto paraların gölgesinde kaldı. Aslında blockchain tren yolu ise bitcoin bunun üzerinde giden trenlerden sadece biri, hızlı tren diyelim.



GÖRKEM ÇOKÇETİN

Emirates NBD
İnovasyon Müdürü

Merhaba biraz kariyerinizden ve Emirates NBD'deki görevinizden bahsedebilir misiniz ?

Merhaba, bankacılık kariyerime 1998 yılında Garanti bankasında Ticari Bankacılık Portföy Yönetmeni olarak şube de başladım. 6 yıl farklı iki bankada çalıştım. Daha sonra Koçbank-Yapı Kredi ticari bankacılık Genel Mudurluk satış-pazarlama ekibine geçtim. Bu rolümde yurt dışı ve bölgelerde satış, pazarlama ve ürün geliştirme alanlarında görevler yaptıktan sonra, 2012 yılında Yapı Kredide yeni kurulan Fikir Geliştirme ve İnovasyon bölümünün başına geçtim. 2018 yılın da gelen teklif üzerine Emirates NBD'ye geçip Dubai'ye geldim. Buradaki görevim, bankanın Fin-Teck dediğimiz finansal alanda çalışan start-up'lar ile işbirliği stratejisini yönetmek ve entegrasyonu sağlamak. Bir yandan da bu işbirliklerinden doğacak ve banka içinden gelebilecek inovasyonların ilk yeşereceği inovasyon laboratuvarını yönetmek.

Fintech ve İnovasyonla uğraşan biri olarak blockchaine bakışınız nedir?

Blockchain maalesef en başlarda bitcoin ve kripto paraların gölgesinde kaldı. Uzun zaman finans profesyonelleri bile blockchain neydi, bitcoin neydi diye isimleri karıştırdı. Bir şekilde bitcoin blockchainin adını da duyurdu ama hep gölgesinde bıraktı.

Aslında blockchain tren yolu ise bitcoin bunun üzerinde giden trenlerden sadece biri, hızlı tren diyelim. Son dönemlerde ise finans ve teknoloji ile uğraşan herkes blockchain üzerinde bir şey yapmaktan bahsediyor veya yapmayı deniyor. Yakında bir çok alanda blockchain'in gerçekten hayatımıza girdiğini göreceğiz. Bu sadece finans veya teknolojide olmayacak, devlet hizmetlerinden, kimlik paylaşımına hatta sağlığa kadar uzanacak.

Peki yaygınlaşmanın etkileri ne olacak?

Birbirlerinden farklı alt yapılarla çalışan ama iş yapan sektörlerdeki firmalar blockchain üzerinde bir araya gelip uçtan uca süreçlerini yürütebilecekler. Bunun için altyapı değişikliğine gerek yok. Sadece bilgi paylaşımı ve/veya teyit gereken noktalarda blockchain yapısına entegre olmaları yeterli olacak. Bu hem mevcut işleri hızlandırdığı gibi hem de yeni iş alanlarının da önünü açacak. Bu anlamda blockchain zincirleme etki yaratacak. Blockchain sadece firmaları değil kişileri de etkileyecek. Kayıtlarımızı saklamaktan, gerekli noktalarda kişisel bilgilerimizin tümünü paylaşmak yerine o işlem için gereken bilgiyi onaylı olarak paylaşmak mümkün olacak. Bu sayede kişisel bilgilerimiz farklı alan ve hatta ülkelerde kullanılmaya başlanacak. Örneğin Türkiye'den aldığımız diploma bir kez onaylı şekilde sisteme girince,



blockchain sayesinde başka bir ülkeye gittiğimde de çeviri, noter vb süreçlere gerek kalmadan geçerli olacak

Emirates NBD'nin Blockchain konusundaki çalışmaları nelerdir?

Benim de bağlı olduğum digital ekip içinde blockchain üzerine çalışan özel bir ekip var ve gerçek anlamda hayata geçen iki projemiz var ve Dubai hükümeti ile ortak bir baska proje de hayata geçmek üzere. Emirates NBD olarak en çok önem verdiğimiz inovasyon alanlarından biri. Hayata geçen projelerden kısaca bahsetmek gerekirse ilki çeklerin gerçekliğini kontrol etmek için blockchain'in kullanımı adı Checkchain. Tüm müşteriler bu hizmetten yararlanabiliyor. Şuan sadece Emirates NBD grubu bankları var ama başka bankalarda katılabilir. Diğeri de Birleşik Arap Emirliklerinden Hindistan'a uluslararası online para gönderimi ile ilgili. Buradaki çalışan ve yaşayan büyük bir Hintli nüfus var ve çoğu ülkelere para gönderiyor. Bu ürünün ne kadar büyük etki yaratacağını tahmin edebilirsiniz.

Başka anlarda da çalışmalar var mı?

Dubai hükümetinin süreçlerini dijitalleştirme alanında ciddi çalışmaları var. Burada ev kiraladığınızda yapmanız gereken yasal bildirimlerden, aboneliklere kadar birçok süreçte blockchaini entegre edecekler. Ayrıca 2020 yılında Dubai'de düzenlenecek Dünya fuarı çok önemseniyor ve ciddi kaynak ayrılmış durumda. Sadece fiziki altyapı değil, dijital alt yapı ve en son teknolojinin kullanımı için yürütülen projeler var. Bu alan birçok Türk firması için de fırsatlar doğabileceğini düşünüyorum.

Son olarak Emirates NBD'nin Denizbank'ı satın alma görüşmeleri devam ediyor, bu konuda bir gelişme var mı?

Bu benim cevap veremeyeceğim bir soru tahmin edersiniz ki ama gerçekleşirse İnovasyon alanında uluslararası ödüller almış iki bankanın güçlerinin birleşmesinin inovasyon alanında yaratacağı sinerji önemli olacaktır. ■



Global Miles, dünyanın blockchain teknolojisini kullanan ilk mil programı kimliğiyle bu yıl Bangkok Loyalty 2018’de “En İyi Teknoloji Kullanımı” ve geçen sene The Loyalty Magazine Awards 2017’de “Sadakat Stratejisinde En İyi Mobil Kullanımı” kategorilerinde finalist oldu.

Blockchain ile 'Mil' Dünyasında Yeni Bir Pencere Açılıyor

Havayolu milleri aslında sahip olduğumuz dijital varlıklar. Sadakat programları kapsamında bu milleri/puanları dağıtan kurumlar ise kendi belirledikleri kurallar çerçevesinde bunları siliyorlar.

Global Miles ise blockchain teknolojisini kullanarak milleri özgürleştiriyor, yani kullanıcıların dijital cüzdanlarına bu milleri transfer etme imkanı veriyor.





SERDAR SALEPCİOĞLU
Global Miles Kurucu Ortağı



Öncelikle Global Miles'tan kısaca bahseder misiniz? Bağımsız bir mil programı fikri nasıl doğdu?

Bilindiği gibi hem dünyada hem Türkiye'de mil programları bir havayolu şirketi ve banka ortaklığında yürütülür. Global Miles, havayolu şirketlerinden ve bankalardan bağımsız ilk mil programı. Bağımsız olduğu için bütün havayollarına, bankalara ve program ortakları dediğimiz her türlü şirkete eşit mesafede. Bu da hem üyelerimize hem program ortaklarımıza çok sayıda kolaylık ve fırsatı bir arada sağlıyor.

Üyelerimiz, diledikleri şekilde ödeme yapabiliyor ve istedikleri havayolunu seçerek uçabiliyorlar. Üstelik hali hazırda üye oldukları sadakat programlarından da vazgeçmek durumunda kalmıyor, iki kere kazanabiliyorlar. Program ortaklarımız da yeni müşteriler kazanırken, müşterilerini tanıma, memnuniyetlerini takip edebilme ve tekrar gelmelerini teşvik edecek özel öneriler yapabilme imkanını elde ediyor! Başka bir ifadeyle Global Miles, program ortağının da sadakat programı oluyor.

Bu hizmeti tek bir mobil uygulama üzerinden sağlıyoruz ve bu konuda da bir ilkidir. Global Miles uygulaması ile mil biriktirmek, bunları istenildiği takdirde alışverişlerde kullanmak üzere dönüştürmek, yurtiçi ve yurtdışındaki iş birliklerimiz ve program ortaklarımızla birlikte yürüttüğümüz kampanyalar çerçevesinde mil transferi yapmak bile mümkün. Bunun için sadece mobil uygulamayı indirip, üye olmak yeterli. Mart ayı itibarıyla sadece Türkiye'deki üyelerimize değil, Etihad ve Saudia havayollarıyla ülkemize uçan misafirlerimize de ülkemizde mil kazandıracağız.

Neden Blockchain teknolojisi ve bu teknolojiyi nasıl kullanıyorsunuz?

Cep telefonları, internet, mobil uygulamalar hayatımızın vazgeçilmez bir parçası oldular. Dijital çağ olarak adlandırılan bir dönemdeyiz ve teknoloji de giderek daha fazla dijitalleşmeye hizmet eder hale geldi. Bu saydıklarımız herkesin hayatını kolaylaştırıyor ancak önemli bir soru işaretini de beraberinde getiriyor: Peki ya şeffaflık ve güvenlik?

İşte "Neden blockchain?" sorusunun cevabı da burada. Havayolu milleri aslında sahip olduğumuz dijital varlıklar. Sadakat programları kapsamında bu milleri/puanları dağıtan kurumlar ise kendi belirledikleri kurallar çerçevesinde bunları siliyorlar. Global Miles ise blockchain teknolojisini kullanarak milleri özgürleştiriyor, yani kullanıcıların dijital cüzdanlarına bu milleri transfer ederek, bu millerin mülkiyetini tamamen kullanıcıya geçiriyor.

Havayolları ise bu teknoloji sayesinde en değerli misafirlerinin tüm işlemlerini eşzamanlı olarak takip edebiliyorlar. Kazanılan millerin kullanıcı hesaplarına transferi mevcut mil programı uygulamalarında günlerce sürebiliyorken, blockchain teknolojisi ile bu süreyi 17 saniyeye kadar indiriyor. Global Miles ayrıca, merkezi bir veritabanı yerine halka açık Ethereum ağını kullandığı için milleri de anonimleştiriyor.

Yani aslında kullandığımız blockchain teknolojisi ile sadece Global Miles için değil, dünyadaki tüm sadakat sistemleri için bir standart inşa ediyoruz. Bu sayede, her havayolunun millerini satma ve üyelerinin de bu milleri biriktirip kullanmasını yüzlerce değişik teknolojiye milyonlarca dolar harcayarak değil, akıllı kontratlar üzerinden yapmasını ve merkezi yapılardan kurtulup kendi para birimini yönetmesini sağlayan bir noktadayız.

Şunu da söylemeden geçmeyelim; Global Miles, dünyanın blockchain teknolojisini kullanan ilk mil programı kimliğiyle bu yıl 5-7 Şubat'ta Bangkok'ta gerçekleşen Loyalty 2018'de "En İyi Teknoloji Kullanımı" ve geçen sene The Loyalty Magazine Awards 2017'de "Sadakat Stratejisinde En İyi Mobil Kullanımı" kategorilerinde finalist olduk. Global Miles gibi genç bir markanın güçlü global markalarla aynı sahneyi paylaşması bizi ödül kazanmış kadar gururlandırıyor.

Kaçıncı yılınız, kaç üyeye ulaştınız? Dağıttığınız mil sayısı vb. hakkında bilgi verir misiniz?

Global Miles'in ulaştığı kişi sayısı 100 bini aştı. Blockchain ortamında 30 bini aşkın işlem gerçekleştirip, üyelerimize sunduğumuz "Uçtukça Kazan" ve "Harcadıkça Kazan" tercihleri üzerinden 15 milyondan fazla mil transferi yaptık. ■



Türk balıkları 80 ülkenin sofralarına lezzet kattı.
Bugün her 100 balıktan 10 tanesi hava kargo ile ihraç ediliyor.
Su ürünleri ihracatında aslan payını ise Ege Bölgesi alıyor. Türkiye'nin ihraç ettiği 4 balıktan 3'ünü Ege balıkçılar gerçekleştirdi

Türk Balığını 'Havalandırdık', Denizden Dolar 'Avladık'

Türkiye'nin 2017 yılında 856 milyon dolarlık su ürünleri ihracatının yüzde 72'si olan 613.4 milyon dolarlık aslan payını Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği'ne bağlı Ege balıkçılar ihraç ederken, hava kargo ile Türkiye'nin su ürünleri ihracatı ise 80 milyon dolara yükseldi.

ARAŞTIRMA DOSYASI: SEDA GÖK

TÜRKİYE'nin ihracatta yıldız sektörlerinden biri olan su ürünleri sektörü 2018 yılında 1 milyar dolar ihracat hedefliyor. 2000 yılında 60 milyon dolar olan ihracatını her yıl düzenli olarak arttırarak 2017 yılında 856 milyon dolara yükselten su ürünleri sektörü, 2018 yılında 1 milyar dolar barajını geçmek için güçlerini birleştirdi.

LEVREK, İHRACATTA ZİRVEYE KURULDU

Levrek balığı 282 milyon dolarlık ihracat tutarıyla dünyanın en çok tercih ettiği Türk balığı olurken, çipura 224 milyon dolar ile levreği takip etti. Türkiye, alabalıktan 91 milyon dolarlık döviz elde ederken, Japonların tercihi orkinos balığının ihracatı 39 milyon dolara ulaştı.

2018 yılı sonunda
2001 yılında
59 milyon dolar
seviyesinde olan
ihracatın; 17 yılda
17 kat artması
öngörülüyor.

Türkiye'nin 2017 yılında 856 milyon dolarlık su ürünleri ihracatının yüzde 72'si olan 613.4 milyon dolarlık aslan payını Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği'ne bağlı balıkçılar ihraç ederken, hava kargo ile Türkiye'nin su ürünleri ihracatı ise 80 milyon dolara yükseldi.

2010 yılında ihraç edilen her 100 balıktan 2'si hava kargo ile ihraç edilirken, 2017 yılı sonunda her 100

balıktan 10 tanesi uçak konforunda seyahat etme ve sofraları süsleme fırsatına sahip oldu. Geçtiğimiz günlerde Türkiye'nin orkinos kotalarının Fas'ın Marakeş kentinde düzenlenen Uluslararası Atlantik Orkinoslarını Koruma Komisyonu 25. Olağan Toplantısı'nda yüzde 40 arttırıldı. Böylece 2018 orkinos ihracat hedefini 100 milyon

dolardan 130 milyon dolara çıkardık. Levrek ve çipura balıklarımız Avrupa'da en çok tercih edilen, tüm restoranların menülerinde var olan, market raflarını süsleyen konumda. Ayrıca THY'nin hava kargo desteği ile yeni pazarlar kazanıyoruz.

BALIKÇILIK SEKTÖRÜ 1 MİLYAR DOLAR İHRACATA KOŞUYOR

Hava kargo ile ihracat Türk su ürünleri sektörünün ihracatında 7 yılda yüzde 10 paya ulaşınca dünya devi havayolu şirketleri Türk balığını indirimli fiyatlarla taşımak için sıraya girdi. Türk su ürünleri sektörü, Turkish Cargo ile İzmir-New York hava kargo seferleri koymaya hazırlanırken, Luftansa, Atlas Global ve Pegasus Havayolları kargo fiyatlarını düşürdü. Emirates Havayolları ve UPS ise Türkiye için rekabetçi fiyat vermeye hazırlanıyor.

2017 yılında ICCAT (Uluslararası Atlantik Okyanuslarını Koruma Komisyonu) Toplantısında Türkiye'nin orkinos kotasında artış oldu ve bu sayede 100 milyon dolarlık artış bekleniyor.

ALABALIK İÇİN AVRUPA BİRLİĞİ'NDEN HEYET GELİYOR

Türk balıkçılık sektörünün Avrupa Birliği nezdinde alabalık soruşturması süreci ise devam ediyor. Yüzde 8.5 verginin kaldırılması için Nisan ayında Avrupa Birliği'nden heyet gelecek ve firmaları ziyaret edecek. Şimdi sektörün gözü bu ziyaretten çıkacak sonuçta...

TÜRK BALIKÇILARININ SOMON İLE MÜCADELESİ SÜRÜYOR

Sektör, Türk balıklarının Norveç somonundan üstün olduğunu anlatma mücadelesi ise devam ediyor. Sektördeki çatı kuruluşların, Türk balıklarının başta Omega3 olmak üzere besinsel değerlerinin somonun gerisinde olmadığını paylaşan tanıtım kampanyaları yapmaya hazırlanıyor. Bu konuda bilim adamlarından ve popüler isimlerden de destek istenilecek.

130 BİN TONLUK DENİZALANI AÇILDI

Bakanlık tarafından 2017 yılında büyük alabalık üreticilere 25 kuruş destek verildi. Samsun - Sinop arasında 30 bin ton yeni üretim alanı tespit edildi ve üretim başladı. Didim'de yaklaşık 40 bin tonluk üretim alanı açıldı. Mersin'de 60 bin tonluk bir potansiyel açıldı, ön izinler verilme aşamasında 130 bin tonluk deniz alanı açıldı.

Bugün Türkiye'de kişi başına balık tüketimi 8 kilogram seviyesinde. Türkiye'de kişi başı tüketimin 1 kg arttırılması halinde 81 bin ton tüketim artışı olacak. Tüketimin kişi başı 2 kg arttırılması halinde ise üretilen balığın yetmez hale geleceği dikkat çekiyor.

KİRALAMADA DEĞİŞİM

Balık çiftliklerinin kiralamaları 2011 yılından beri Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından yapılıyor. Kiralama 2019 yılına kadar Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından yapılacak. Sonrasında kiralama Özel İdare ve Büyükşehir Belediyelerine geçebilir. Sektörün gündem maddeleri arasında bu da yerini alıyor.

DÜNYA SU ÜRÜNLERİ İHRACATINDA PAYIMIZI YÜZDE 2-3'E ÇIKARMA HEDEFİNDEYİZ

Türkiye, dünya su ürünleri pazarında yüzde 1'in altında pay alıyor. Bu payın yüzde 2-3'e yükseltilmesine odaklanan sektör, su ürünlerinde dünya genelinde avlanmanın azaldığı, yetiştiriciliğin arttığına vurgu yapıyor.

ÇİN, 7,5 MİLYAR DOLARLIK DEV BİR PAZAR

Yakın gelecekte Çin'in dünya ekonomisinde bir numara olmasının bekleniyor. Çin'de balık yanında, karides, istiridye, deniztarağı, deniz patlicanı gibi ürünler yoğun tüketiliyor. Yıllık su ürünleri ithalatları 7,5 milyar dolar seviyesinde. Bizim Çin'e ihracatımız ise 3 milyar dolar seviyesinde. Su ürünleri sektörü bu pazara yoğunlaştığı takdirde ihracatın katlanarak artabileceği öngörülüyor. Türkiye'den Uzakdoğu'ya özellikle deniz patlicanı ihracatının arttırabileceği ifade ediliyor.

TAŞIN HUZUR VEREN BÜYÜSÜ ALAÇATI'DA, *hayatınızda*



Veryeriler, kişiye özel hazırladığı taş ev projeleri ile Alaçatı'ya renk katıyor. Huzur veren yatay mimarisiyle Veryeriler, Alaçatı'da hayatınızda.



VERYERİLER



Bunun yanında tüm dünyada beğenilen levrek, çipura ve alabalığımızı da Uzakdoğulara daha fazla ihraç edebileceğimiz söyleniyor.

ORKİNOS AVLANMA KOTASINDA ZAFER TÜRKLERİN OLDU

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı yetkilileri ile Türk su ürünleri sektörü temsilcilerinin geçtiğimiz yıl yoğun çabası sonuç verdi. Fas'ta yapılan ve Akdeniz'de Orkinos avlanma kotasının artırılacağı ICCAT toplantısında Türk balıkçıların 2018 yılı için avlanma kotası yüzde 40 artırılarak bin 414 tona çıkarıldı. Balıkçılar, kotaların ardından 2018 orkinos ihracat hedefini 100 milyon dolardan 130 milyon dolara çıkardı.



Türkiye'ye ayrıca 2019 yılı için bin 824 ton, 2020 yılı için ise 2 bin 240 ton avlanma kotası verildi. Tüm ülkeler için 2018 kotası kesinleşirken, Bazı AB ülkelerinin ileriye yönelik genel dağılım oranına karşı çıkması üzerine 2019 ve 2020 kotaları, 5-7 Mart 2018 tarihlerinde Madrid'de yapılan ara oturumda resmîyet kazandı. Türkiye hem 2019 hem de 2020 kotaları konusunda geri adım atmayacak.

Uzun bir süredir denizlerin en değerli ürünü orkinosta haksız kota dağılımı olmasından yakınan sektör temsilcileri, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın desteği ile üç gün süren müzakerelerin ardından yüzde 40 kota artışı almayı başardı.

JAPONYA EN BÜYÜK ALICI ÜLKE

Özellikle Japonya pazarının tercih ettiği mavi yüzgeçli orkinos türünün yüksek ekonomik değere sahip olması pazardaki rekabeti kızıştırıyor. Bu durumun doğal popülasyon üzerindeki av baskısını artırdığı ve doğal sayıların azalmasına sebep olduğu gerekçesiyle ilgili düzenleyici kuruluş olan ICCAT, popülasyon durumuna göre her üç yılda bir ülke kotalarını belirliyor. Ancak Türk su ürünleri sektörü temsilcileri uzun bir süredir kotaların adil paylaşılmadığını ve Türk balıkçıların bu dağılımda haksızlığa uğradığını belirterek ICCAT nezdinde mücadele veriyor. Kotaların yüzde 59'u AB ülkeleri arasında paylaşılırken, Fas yüzde 9.48, Tunus yüzde 7,8, Libya yüzde 6,9 pay alıyor. Akdeniz'e en uzun kıyılara sahip olmasına karşın Türkiye'nin sadece yüzde 4.15 pay almasının, adaletsizliği net bir şekilde ortaya koyduğunu belirten sektör temsilcileri, yapılan yatırımlar, gelişen teknolojisi ve Türkiye'nin dünya pazarındaki hızlı yükselişinin rakipleri korkuttuğunu, kota baskısı ile de bunun engellenmeye çalışıldığını dile getiriyorlar.

Kota paylaşımının ekonomik değil siyasi bir yapıya büründüğüne dikkat çeken sektör temsilcileri son olarak Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı ve Dış İşleri Bakanlığını kendilerine destek vermeye çağırışlardı. Üç gün sonunda 2017 yılında 22 bin 695 ton olan Akdeniz'de toplam Orkinos avlanma kotası, 2018 için 28 bin tona, 2019 yılı için 32 bin ve 2020 yılı için de 36 bin tona yükseltildi. Toplantıda ülkelerin aldığı pay oranları değişmezken, Türkiye'nin payı yoğun müzakereler sonucunda yüzde 40'a çıkarıldı. Buna göre 2017 yılında 1010,43 ton olan Türkiye'nin avlanma kotası 2018 yılı için bin 414 oldu. Türkiye'ye 2019 yılında bin 824 ton, 2020 yılında ise 2 bin 240 ton kota verildi.

Tüm katılımcı ülkeler için 2018 kotaları resmîyet kazandı. Rakip ülkelerin burada Türkiye'ye tanınan hakkın düşürülmesine çalışacaklarını kaydeden sektör temsilcileri, Türkiye olarak hem 2019, hem de 2020 için tanınan rakamlardan kesinlikle geri adım atmayacaklarını söylediler. Öte yandan kota artışının 21 Kasım Dünya Balıkçılar Günü'ne denk gelmesi Türk balıkçılık sektörü için güzel bir hediye olma özelliğini taşıyarak, ICCAT'ın idari ve mali işlerinden sorumlu komite başkanlığına Türkiye'nin seçilmesi mutluluğu ikiye kattı.

UYKU PERİSİ

BELLONA

MEVSİMLER DEĞİŞİR
UYKU KALİTESİ DEĞİŞMEZ!



FOURSEASONS



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.

Tüm engellemelere rağmen 2016 yılında 55 milyon dolarlık ihracat rakamına ulaşan Türk balıkçılık sektörü henüz 2017 yılının 10 ayında 48 milyon doları yakaladı. Yılsonuna kadar orkinos ihracatının 70-80 milyon dolara ulaşabileceği öngörülüyor. 2018 yılında kotanın artmasıyla birlikte 100 milyon dolar olan hedefin rahatlıkla 130 milyon doları aşacağı ileri sürülüyor.

BALIK, ANADOLU'DA 5 BİN YILLIK TARİHE SAHİP

Her yönüyle zengin bir besin kaynağı olan balık, bilinenin aksine Anadolu uygarlıklarının ve Türkler geldikten sonra Türk medeniyetlerinin değişmez bir besin kaynağı olarak sofraların hep baş tacı olmuş. Balığın tarihi, başta levrek olmak üzere Anadolu'da 5 bin yıl öncesine kadar gidiyor.

MENTEŞE BEYLİĞİ'NİN BAYRAĞINDA BALIK FİĞÜRÜ

Türklerin balık yemediğine, denizle barışık olmadıklarına dair yanlış bir inanç hâkim. Ancak Türklerden önceki tüm Anadolu uygarlıklarının, Türkler geldikten sonra kurulmuş olan Türk uygarlıklarının da balıkla gayet yakın bir ilişki içinde oldukları belirtiliyor.

TÜRKİYE TANITIM GRUBU'NDAN 16 TANITIM PROJESİ

Su Ürünleri Tanıtım Grubu, Türkiye Tanıtım Grubu'na yurtdışında 9, yurtiçinde ise 7 tanıtım projesi sundu. Bu tanıtım projeleri ile yurtiçinde 8 kg. seviyesinde olan kişi başı tüketimi 15 kg'a çıkarmayı, yurtdışında yeni pazarlar kazanarak ihracatımızı 1 milyar dolara çıkarmak hedefleniyor.

Sektör, 2018 yılı sonunda 2001 yılında 59 milyon dolar seviyesinde olan ihracatını 17 yılda 17 kat artmış olacak. Bugün her 100 balıktan 10 tanesi uçarak dünya sofralarına ulaşıyor. Türkiye'nin su ürünleri ihracatının her yıl katlanarak arttığında itici güçlerden bir tanesi Türk Hava Yolları'nın hava kargo desteği oldu.

Hava kargo ile su ürünleri ihracatı 2010 yılında 8 milyon dolar iken, hava kargo ile yapılan su ürünleri ihracatı her yıl artarak 2017 yılında 73 milyon dolara ulaştı. Türkiye'den ihraç edilen her 100 balıktan 10 tanesi uçarak 40 ülkenin sofralarına kondu.

Hava kargo ile su ürünleri ihracatında, Amerika Birleşik Devletleri 27 milyon dolarlık tutarla ilk sırada yer alırken, Birleşik Arap Emirlikleri 11 milyon dolarlık Türk su ürünlerini hava kargo ile tercih etti. İsrail'e hava kargo ile 10 milyon dolarlık Türk levreği ve çipurası giderken, Hong Kong'a hava kargo ile 5 milyon dolarlık balık ihraç ettik.

YARIN Dergisi olarak ana hatlarıyla vurguladığımız araştırma dosyası kapsamında; sektörün diğer başlıklarını sektörün kanaat önderlerinden dinledik.

SU ÜRÜNLERİ YETİŞTİRİCİLİĞİNE 52 MİLYON TL DESTEK ÖDEMESİ

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Dr. Ahmet Eşref Fakıbaba, su ürünleri yetiştiriciliği desteklemeleriyle ilgili olarak "Denizlerimiz ve iç sularımız, su ürünleri avcılığı ve yetiştiriciliği bakımından geniş imkânlar sunmaktadır. Bu kaynakları kullanabilecek yeterlilikte balıkçı teknesi ve teknolojisi, yetiştiricilik tesisi ve insan kaynağı ülkemizde mevcuttur. Üretim artırılması, geliştirilmesi, yaygınlaştırılması, stokların korunması ve üreticilerin girdi maliyetlerinin düşürülmesini temin amacıyla su ürünleri yetiştiriciliğini AK Parti hükümetleri olarak ilk defa 2003 yılında destekleme kapsamına aldık. Geçen 14 yılda üreticilerimize 1,2 milyar TL'lik destekleme ödemesi yaptık. 2003'te sektöre 1 milyon TL yetiştiricilik desteği verirken bu rakamı her yıl artırarak 2017 yılında 43 milyon TL'ye çıkardık" dedi. Bakan Fakıbaba, yaptığı yazılı açıklamada şu değerlendirmelerde bulundu:

"Verdiğimiz bu desteklerle son 14 yılda; 1.245 olan yetiştiricilik tesisi sayısı % 87 artışla 2.326'ya,

- 61 bin ton olan üretim miktarı % 315 artışla 253 bin tona ve
- Üretim değeri % 443 artışla 843 milyon TL'den 4.6 milyar TL'ye yükseldi.

Desteklerimizin yanı sıra üretimdeki artış ve işleme teknolojilerindeki gelişmelere paralel olarak su ürünleri ihracatımızda da önemli artış yaşandı. Nitekim 2002 yılında 27 bin ton olan su ürünleri ihracatımız 2017 yılında % 481 artışla 157 bin tona, değer olarak ise 97 milyon dolardan 850 milyon dolara çıktı. % 75'ini balık çiftliklerimizden üretilen balıklarımızın oluşturduğu bu ihracatı; başta AB ülkeleri olmak üzere aralarında Japonya, ABD, Rusya ve Kore gibi ülkelerin de yer aldığı 80 ülkeye yapıyoruz.

Yetiştiricilik yoluyla elde edilen balıklarımız; aynı zamanda kalitesi, lezzeti ve gıda güvenliği ile dünyada kendisini kabul ettirerek çeşitli ödüller de almaktadır. Balıkçılık ve su ürünleri sektörünü daha da geliştirmek ve halkımızın daha bol balık tüketebilmesini sağlamak amacıyla desteklerimizi artırarak devam ettiriyoruz. Bu kapsamda su ürünleri yetiştiriciliği yapan üreticilerimize yarın akşamdan itibaren yaklaşık 52 milyon TL'lik destekleme ödemelerine başlayacağız. Bakanlığımızın sağladığı bu destekler ile önümüzdeki yıl itibarıyla su ürünleri ihracatımızın 1 milyar doları yakalayacağına inanıyorum. Bu yıl alabalık üretiminde destekleme birim fiyatını 0,65 TL/kg'dan 0,75 TL/kg'a yükselttik. Yeni türlerde su ürünleri üretim yapan yetiştiricilere 1 TL/kg, midye üretimi yapan yetiştiricilere 0,05 TL/kg destek vereceğiz. Kapalı sistemde üretim yapan yetiştiricilere, mevcut birim fiyatına ilaveten 0,50 TL/kg destek sağlayacağız. İç ve dış piyasaya arz edilen ürünlerde tür çeşitliliği artırmak için geçen yıl başlattığımız Karadeniz alası, Kırmızı benekli alabalık ve Salmo gibi alabalık türlerinin yetiştiriciliğini yapan üreticilerimize 25 kuruş ilave destekte bulunacağız. Ayrıca ürünlerin güvenilirliğini, izlenebilirliğini ve markalaşmasını sağlamak amacıyla 2017 yılında uygulamaya koyduğumuz balık tanıma kartı (etiket) desteğimiz de % 50 artırırlarak adet başına 3 kuruş olacak."

Sağlıklı beslenmede önemli bir protein kaynağı olan su ürünleri üretiminde tür çeşitliliğinin ve üretim miktarının artırılması Bakanlığımızın öncelikleri arasında yer almaktadır. Bu önceliğimiz doğrultusunda sektörü ve üreticilerimizi desteklemeye devam edeceğiz."

Park Yaşam

Santorini **İZMİR**

**ÇİĞLİ'NİN
MERKEZİNDE!**

Lansmana özel fiyatlarla...

- 1+1 228.000 TL
- 2+1 319.000 TL
- 3+1 395.000 TL

Ege ve Akdeniz'in tarihi güzelliklerini

modern mimariyle birleştirdik,

eşsiz bir yaşamı sizlere sunmaya karar verdik.

İzmir'de Yaşam, Park Yaşam. Park yaşam Santorini İzmir!



Ben de yaşamak istiyorum...

444 3 893

www.parkyasamsantorini.com

İZKAİNŞAAT
Çeyrek Asırlık Deneyim



Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Balıkçılık ve Su Ürünleri Genel Müdürü Mustafa Altuğ Atalay: Su ürünleri denetimleri sonucunda, 6 bin 227 cezai işlem ve yapılan bu ihlaller sonucu 10.104.254 TL idari para cezası uygulandı

Yasadışı Avcılıkla Mücadelede Etkin Denetim Dönemi

YASADIŞI avcılıkla mücadele kapsamında; deniz ve iç sulardaki av sahalarında, karaya çıkış noktalarında, işleme tesislerinde, toptan ve perakende satış yerlerinde ve soğuk hava depolarında belirli bir programa bağlı olarak ayrıca ihbara dayalı baskın şeklinde denetim ve kontroller yapılmakta.

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Balıkçılık ve Su Ürünleri Genel Müdürü Mustafa Altuğ Atalay, geçtiğimiz yıl denetimlerde etkinliğin daha da arttırıldığını belirterek, "Deniz ve iç sularda, karaya çıkış noktalarında, nakil araçlarında, balıkçı gemilerinde, balık hallerinde, depo ve işleme tesislerinde, perakende satış yerlerinde ve diğer kontrol noktalarında olmak üzere toplam 94 bin 537 adet su ürünleri denetimi gerçekleştirildi" dedi.

Bu denetimler sonucu yasa dışı avlanıldığı tespit edilen toplam 1648 ton su ürünü ve 2 bin 274 adet av aracına el konulduğunu ifade eden Atalay, "Yasadışı yapan ve avcılık kurallarına uymayan toplam 14 balıkçı gemisinin avcılık ruhsatları bir daha geri verilmemek üzere iptal edilmiştir. Su ürünleri denetimleri sonucunda, 6 bin 227 cezai işlem uygulandı. Yapılan bu ihlaller sonucu 10.104.254 TL İdari Para Cezası uygulandı" dedi.

"Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın su ürünleri ile ilgili politikasının ana hedefi; deniz ve iç sularımızdaki su ürünleri kaynaklarının koruma ve kullanma dengesi içinde sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde yönetilmesi ve işletilmesi"

YARIN Dergisi'ni ağırlayan Atalay ile denetim başta olmak üzere; Türkiye'nin balıkçılık sektöründeki gelişimi, BAGİS Sistemi, destek mekanizmaları ve sektörün gelişimi için planlanan çalışmalar üzerine sohbet ettik.

Türkiye'deki balıkçılık sektörüne üretim, tüketim, ihracat, ithalat, üretici firma sayısı, tekne sayısı, yatırım tutarı, pelajik deniz balıkları üretimi gibi farklı kalemlerde baktığımızda rakamlarla nasıl bir tablo ile karşılaşıyoruz?

Ülkemizi üç taraftan çevreleyen denizlerimiz ile çok sayıda akarsular, göller, göletler ve baraj göllerimiz, bizlere su ürünleri avcılığı ve yetiştiriciliği bakımından geniş imkânlar sunmaktadır. Bu kaynakları kullanabilecek yeterlilikte balıkçı teknesi ve teknolojisi, yetiştiricilik tesisi ve insan kaynağı da ülkemizde mevcut. 8333 km kıyı uzunluğu, 4 deniz, 200 doğal göl, 318 baraj gölü, 1300 gölet ile toplamda 26 milyon hektar su yüzey alanı ve 33 büyük akarsuya sahibiz.

Su kaynaklarımızdan, yıllara göre değişmekle beraber, yıllık ortalama 600-700 bin ton civarında su ürünleri üretimi yapılmakta. Ülkemizde 2016 yılı su ürünleri üretimi, 588 bin ton olarak gerçekleşmiş, bunun 335 bin tonu avcılıktan, 253 bin tonu ise yetiştiricilikten elde edilmiştir. Doğadan avcılık yoluyla elde edilen hamsi, istavrit, çaça ve sardalya gibi küçük göçmen balıkların üretiminde dünya genelinde zaman zaman

dalgalanmalar olabilmektedir. Bu durum, balığın biyolojisi ve su sıcaklığı gibi pek çok çevresel faktöre bağlıdır. Ülkemizdeki deniz balıkları avcılığı üretimindeki dalgalanma da, avcılığın yarından fazlasını oluşturan başta hamsi olmak üzere küçük göçmen balıkların üretimindeki değişimden kaynaklanmakta.

Avcılık üretimimizde, belirttiğim nedenlerle dalgalanmalar olmakla birlikte, yetiştiricilik yoluyla elde edilen üretim miktarı her yıl artmakta. Su ürünleri yetiştiriciliği üretimi ve işleme teknolojilerindeki gelişmelere paralel olarak su ürünleri ihracatımızda da önemli bir artış görülmektedir. 2002 yılında 27 bin ton olan ihracatımız, 2017 yılında 157 bin tona, değer olarak da 97 milyon dolardan 855 milyon dolara aşmıştır. Başta Avrupa ülkeleri(%70) olmak üzere dünyada 80 ülkeye su ürünleri ihracatı yapmaktayız.

Aynı dönemde su ürünleri ithalatı ise; 2002 yılında 23 bin ton iken 2017 yılında 100 bin ton olmuş, ithalatın parasal değeri ise 19 milyon dolardan 230 milyon dolara yükselmiştir. 2017 yılı su ürünleri ihracatımız, ithalatımızda miktar olarak 57 bin ton, parasal değer olarak 625 milyon dolar daha fazladır.

Bakanlığın balık stoklarının korunması ve sürdürülebilirliği için; tür, boy, yer, zaman, derinlik, mesafe ve av araçları bakımından yasak, sınırlama ve sorumluluklar getirdi. Bunlar hakkında bilgi verir misiniz?

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın su ürünleri ile ilgili politikasının ana hedefi; deniz ve iç sularımızdaki su ürünleri kaynaklarının koruma ve kullanma dengesi içinde sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde yönetilmesi ve işletilmesidir.

Su ürünleri avcılığı ve yetiştiriciliği ile ilgili iş ve işlemlerin yürütülmesinde; 1971 yılında yayımlanmış 1380 Sayılı Su Ürünleri Kanunu ile Bakanlığımızın Kuruluşu Hakkındaki KHK temel dayanak oluşturmaktadır.

Su ürünleri avcılığını düzenleyen ticari ve amatör balıkçılık kuralları, her 4 yılda bir tüm sektör temsilcilerinin görüşleri ve bilimsel, çevresel, ekonomik ve sosyal hususlar göz önüne alınarak hazırlanıp tebliğ şeklinde yayımlanmaktadır. 2016-2020 yılları arasında uygulanmakta olan 4/1 Numaralı Ticari Amaçlı Su Ürünleri Avcılığını Düzenleyen Tebliğ de; bu yaklaşımla hazırlanmıştır.

Bu düzenlemeler; tür, boy, yer, zaman, derinlik, mesafe ve av araçları bakımından su ürünleri avcılığına ilişkin yasak, sınırlama ve sorumluluklar getirmekte, bu doğrultuda



MUSTAFA ALTUĞ ATALAY

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Balıkçılık ve Su Ürünleri Genel Müdürü

denetimler yapmakta ve kurallara uymayanlara da gerekli yasal yaptırımlar uygulamaktadır. Bunun için balıkçılık yönetiminde daha fazla korumacı bir yaklaşım benimsenmiş, sürdürülebilirlik ilkesi ön plana çıkarılmıştır.

Denetimler konusundaki çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz? 2017 yılında kaç denetim yapıldı ne kadar ceza kesildi?

Yasadışı avcılıkla mücadele kapsamında; deniz ve iç sulardaki av sahalarında, karaya çıkış noktalarında, işleme tesislerinde, toptan ve perakende satış yerlerinde ve soğuk hava depolarında belirli bir programa bağlı olarak ayrıca ihbara dayalı baskın şeklinde denetim ve kontroller yapılmaktadır. Bu denetimler, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Sahil Güvenlik Komutanlığı, Jandarma ve Emniyet birimleri ile birlikte 24 saat esasına göre yapılmaktadır.

Balıkçılık ve Su Ürünleri Genel Müdürlüğü ile taşra teşkilatının 2011 yılında kurulmasıyla birlikte denetim alt yapısı da hızla gelişmeye başlamıştır. Bu bağlamda yeni personel, araç ve kontrol tekneleri alımı sağlanmış ve bunun sonucu denetimlerde hem sayısal hem de etkinlik açısından önemli artışlar sağlanmıştır.



2017 yılında denetimlerde etkinlik daha da artırılmış; deniz ve iç sularda, karaya çıkış noktalarında, nakil araçlarında, balıkçı gemilerinde, balık hallerinde, depo ve işleme tesislerinde, perakende satış yerlerinde ve diğer kontrol noktalarında olmak üzere toplam 94.537 adet su ürünleri denetimi gerçekleştirilmiştir.

Bu denetimler sonucu yasa dışı avlanıldığı tespit edilen toplam 1648 ton su ürünü ve 2274 adet av aracına el konulmuştur.

Yasadışı yapan ve avcılık kurallarına uymayan toplam 14 balıkçı gemisinin avcılık ruhsatları bir daha geri verilmemek üzere iptal edilmiştir.

Su ürünleri denetimleri sonucunda, 6.227 cezai işlem uygulanmıştır. Yapılan bu ihlaller sonucu 10.104.254 TL İdari Para Cezası uygulanmıştır.

Yeni Su Ürünleri Kanunu'nun hayata geçirilmesi için öngörülen süre nedir? Kanun Tasarısı içinde balıkçılığın bölgesel ölçekte yönetimi ile ilgili maddeler yer almakta mıdır?

Su ürünleri ile ilgili iş ve işlemleri düzenleyen, 1971 yılında yayımlanan 1380 sayılı Su Ürünleri Kanunu, sürdürülebilir balıkçılık yönetimini sağlanması amacıyla ihtiyaçlar doğrultusunda AB'ye uyumlu olarak yeniden hazırlanmış, iç ve dış paydaş görüşleri alınmış yasalasamak üzere Başbakanlığa gönderilmiştir.

Ülkemiz çok farklı coğrafik ve çevresel özellikleri bulunan bir konumdadır, dolayısı ile farklı bölgelere ve avcılık yöntemlerine farklı kurallar getirme ihtiyacı bulunmaktadır. Bunu sağlamak amacıyla Bakanlığa, ticari veya amatör balıkçılıkta, su ürünleri avcılığının ve kaynakların sürdürülebilirliğinin sağlanması amacıyla, türlere, bölgelere ve avlanma zamanına ilişkin verilen veya verilecek izin belgelerine sınırlama getirebilme, bunlara ilişkin verilen izinlerde özel düzenleme ve uygulama yapabileme yetkisi öngörülmektedir.

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından 2017 yılında başlatılan, küçük ölçekli kıyı balıkçılığının korunması ve kayıt altına alınmasını hedefleyen "Geleneksel Kıyı Balıkçılığının Kayıt Altına Alınması ve Desteklenmesi Tebliği" ile Bakanlığa başvuran balıkçılara gerekli anketin doldurulması yoluyla verilen maddi destek dışında, Bakanlığın küçük ölçekli balıkçılıkla ilgili veri toplama konusunda uzun vadeli bir iş planı var mı?

2017 yılında başlatılan yeni bir uygulama ile geleneksel balıkçılık yöntemleri ile avcılık yapan küçük ölçekli balıkçılar da destekleme kapsamına alınmıştır. Denizlerde avcılık yapan 10 metreden küçük boylardaki ruhsatlı balıkçı gemileri ile içsularda avcılık yapan ruhsatlı tüm balıkçı gemilerinin sahiplerine gemi başına 500 ile 1000 TL arasında değişen miktarlarda destekleme ödemesi yapılmıştır.

Bu uygulamadan 8762 balıkçı gemisi sahibi faydalanmış olup, toplam 7 milyon TL destekleme yapılmıştır. Böylece, deniz ve iç sulardaki nimeti bin bir zahmetle bizlere ulaştıran balıkçılarımızın avcılık ve sosyo-ekonomik durumları ile ilgili veriler kayıt altına alınırken, balıkçılarımız da ekonomik açıdan desteklenmiştir.





From 2007 until 2017
736 wind turbines installed by IZMIRVINC

BU YIL BALIKÇILIK SEKTÖRÜNE YÖNELİK DESTEK PROGRAMLARI NELER OLACAK?

“Su ürünleri yetiştiriciliği üretimin artırılması, geliştirilmesi, yaygınlaştırılması, doğadan yavru balık toplanmasının önüne geçilerek stokların korunması ve üreticilerin girdi maliyetlerinin düşürülmesini temin amacıyla su ürünleri yetiştiriciliği ilk defa 2003 yılında destekleme kapsamına alınmıştır. Bugüne kadar toplam 1,23 milyar TL destekleme ödemesi yapılmıştır. Bu desteğimiz ihtiyaçlar doğrultusunda çeşitlendirilerek devam etmektedir.

Sektörde yaşanan bu gelişmeleri daha da hızlandırmak için 2017 yılında kilogram üstü Alabalık (Karadeniz alası, Kırmızı benekli alabalık, farklı salmo türleri vb.) yetiştiriciliği yapmakta olan üreticilerimize ilave destekleme ödemesi yapılmaya başlanmıştır.

Yapılan bu desteklemeler ile özellikle son yıllarda tüketiciler tarafından büyük ilgi ve talep gören Karadeniz alası ve kilogram üstü alabalık üretimi teşvik edilerek, birim alandan daha fazla ürün alınmasının yanı sıra, iç ve dış piyasaya arz edilen ürünlerde tür çeşitliliği de artırılmış olacaktır.

Balık stokları üzerindeki av baskısının azaltılması için gemilerini avcılıktan gönüllü olarak çıkaran balıkçılara, 2012 yılından itibaren gemi boyuna göre destekleme uygulaması başlatılmıştır. Bu kapsamda; bugüne kadar 1.225 balıkçı teknesi filodan çıkarılmış, sahiplerine 161 milyon TL ödeme yapılmıştır. Bu program, 2018 yılında da devam edecektir.

2017 yılında başlatılan uygulama ile geleneksel balıkçılık yöntemleri ile avcılık yapan küçük ölçekli balıkçılar da destekleme kapsamına alınmıştır. Denizlerde avcılık yapan 10 metreden küçük boylardaki ruhsatlı balıkçı gemileri ile içsularında avcılık yapan ruhsatlı tüm balıkçı gemilerinin sahiplerine gemi başına 500 ile 1000 TL arasında değişen miktarlarda destekleme ödemesi yapılmıştır. Bu uygulama 2018 yılında da devam edecek olup, sonraki yıllarda küçük ölçekli balıkçılığın geliştirilmesine yönelik desteklemelere önem verilecek.

Avcılık faaliyetinde bulunan balıkçılarımıza girdi maliyetlerini düşürmek için, 2004 yılından itibaren ÖTV'siz yakıt verilmektedir. Bu güne kadar balıkçılara bu kapsamda 1,5 milyar TL'nin üzerinde destek sağlanmıştır. Bir başka ifadeyle; balıkçılarımızdan çıkacak olan bu para balıkçımızın cebinde kalmıştır. Ayrıca, Ziraat Bankası ve Tarım Kredi Kooperatiflerince balıkçılara ve su ürünleri yetiştiricilerine düşük faizli yatırım ve işletme kredileri kullanılmaktadır.”

Bu uygulama 2018 yılında da devam edecek olup, toplanan verilerin değerlendirilmesi neticesinde sonraki yıllarda küçük ölçekli balıkçılığın veri toplama dahil daha da geliştirilmesine yönelik eylem planları hazırlanarak, geleneksel küçük ölçekli balıkçılığının sürdürülebilirliğinin sağlanması amaçlanmaktadır.

2011 yılında Bakanlığımızın yeniden yapılanması sırasında Genel Müdürlüğümüzün kurulmasından sonra Balıkçılık yönetiminde ihtiyaç duyulan verilerin toplanması çalışmalarına hız verilmiştir. Bu kapsamda “Ulusal Balıkçılık Veri Toplama Programı” uygulamaya konulmuş, su ürünleri üretim miktarları yanında, av çabası - av miktarı verileri ile önemli türlerde biyolojik verilerin toplanması çalışmaları başlatılmıştır.

Önceki yıllarda TÜİK tarafından yılda bir kez balıkçılarla yapılan anketlerle temin edilen deniz ürünleri avcılık verileri 2014 yılından itibaren GTHB ve TÜİK işbirliğinde toplanmaya başlanmıştır. Yıllık yapılan anketler büyük balıkçılara aylık, küçük balıkçılara sezonluk olarak uygulanmaya başlanmıştır.

Yazılımı ülkemizde yapılan ve tüm masrafları bakanlıkça karşılanan Balıkçı Gemilerini İzleme Sistemi (BAGİS) kuruldu. Bu sistemin balıkçılık sektörü için önemini rakamlarla değerlendir misiniz?

Denizlerde su ürünleri avcılığı faaliyetlerinde bulunan 12 metre ve üzeri balıkçı gemilerinin avcılık faaliyetlerinin izlenmesi ve avcılığa ilişkin verilerin toplanması amacıyla 2016 yılında BAGİS faaliyete geçirilmiştir. BAGİS kapsamındaki yaklaşık 1500 balıkçı gemisinin avcılık faaliyetleri uydular aracılığıyla takip edilmektedir. Balıkçı gemilerinin avcılık verileri elektronik seyir defteri aracılığıyla toplanmaya başlanmıştır. Bu sistem sayesinde; denizlerde avcılık üretimimizin yüzde 90'ını sağlayan





endüstriyel balıkçı gemilerinin faaliyetleri ve avcılık miktarları hakkında detaylı veriler toplanarak balıkçılık yönetiminde kullanılacaktır. Ayrıca denetim ve kontrol etkinliği artırılarak; yasadışı, kayıt dışı ve kuraldışı avcılığın önlenmesinde önemli bir adım atılmıştır.

Hayalet ağlarla mücadele konusunda yapılan çalışmalarını anlatır mısınız? Bilinçsiz avcılığın önüne geçmek için önümüzdeki günlerde hangi projeleri yürüteceksiniz?

Bakanlığımızca su ürünleri yaşam alanlarının korunması, terk edilmiş av araçlarının neden olduğu kontrolsüz avcılığın engelleyerek biyolojik ve ekonomik kayıplarının azaltılması amacıyla su ürünleri avı sırasında; zemin yapısı, hava koşulları, ağ çakışması, kullanım hataları veya benzeri nedenlerle denizlerde kaybolmuş ve terk edilmiş av araçlarının çıkarılması yönelik olarak, ülkemizde ilk defa tamamı kamu kaynağı kullanılarak "Denizlerin Terkedilmiş Av Araçlarından Temizlenmesi Projesi" uygulamaya konulmuştur. Proje kapsamında 2014 yılından bu güne kadar İstanbul, İzmir, Balıkesir, Çanakkale, Bursa, Mersin, Hatay, Adana, Muğla, Sinop, Konya ve Isparta illerinde

yaklaşık 7 bin dekar alan taranmış, 135 bin m² muhtelif cins ağ ve 1685 adet balık sepeti ile pinter su kaynaklarımızdan çıkarılmış olup, çalışmalar devam etmektedir. Böylece, sucul çevre korunarak su ürünleri stoklarının zarar görmesinin önüne geçilmiş, gelecek nesillerimize ve ekonomiye kazandırılmıştır. Proje, gelecek yıllarda diğer illerimizdeki deniz ve iç sularımızda uygulanmaya devam edilecektir.

Türkiye'nin balıkçılık sektörünün toplam büyüklüğü hakkında bilgi verir misiniz?

Su ürünleri sektörü, gıda güvencesinin temininde, halkın beslenmesinde, istihdam oluşturmada, ülke ekonomisine mikro ve makro düzeyde önemli katkı sağlamaktadır. Ülkemiz, su ürünleri avcılığı ve yetiştiriciliği bakımından uygun kaynaklara sahiptir. Su kaynaklarımızın biyo-çeşitliliği de zengindir. Su kaynaklarımızın yönetiminden sorumlu kurumsal yapılanma, eğitim ve araştırma kuruluşları ve sektörel örgütlenme tesis edilmiştir.

Su kaynaklarımızdan yapabilecek yeterlilikte balıkçı, balıkçı gemisi ve avcılık teknolojisi ülkemizde mevcuttur. Hatta balıkçılıkta ülke suları dışında da avcılık yapabilecek





donanım bulunmaktadır. Bunun en iyi örnekleri Karadeniz'in Gürcistan sularında ve Moritanya'da Türk balıkçı gemileri tarafından yapılan avcılıktır.

Su ürünleri yetiştiricilik üretimi için gelişmeye müsait nitelikte yetiştiricilik tesisi, teknolojisi ve insan kaynağı da ülkemizde mevcuttur. Ülkemiz, bulunduğu coğrafyada, Ortadoğu, Kafkaslar ve Avrupa Birliği ülkeleri içerisinde su ürünleri yetiştiriciliğinde lider ülkelerdendir.

Gıda güvenliği açısından kaliteli üretim yapabilen ve dünyanın çeşitli ülkelerine, özellikle AB ülkelerine ürün ihraç edebilen balıkçı ve yetiştiricilerimiz, işleme-değerlendirme tesislerimiz ve insan gücümüz bulunmaktadır.

Özellikle yetiştiricilik üretimdeki gelişmeye paralel olarak su ürünleri ihracatında önemli gelişmeler yaşanmıştır. Genel bir değerlendirmeyle son yıllarda ihracatımızın dörtte üçü yetiştiricilik ürünlerinden oluşmakta, yine ihracatımızın dörtte üçü AB ülkelerine yapılmaktadır. Su ürünleri, tarımsal faaliyetler içerisinde hızlı gelişen bir sektör konumundadır.

Bakanlık olarak balıkçılığın korunmasına yönelik yürütülen projeler hakkında bilgi verir misiniz?

Bakanlığımızın su ürünleri ile ilgili ana hedefi; deniz ve iç sularımızdaki su ürünleri kaynaklarının korunması ve sürdürülebilir işletilmesidir. Yetiştiricilikte ise temel prensibimiz çevre dostu yetiştiricilik teknikleri kullanarak kaynaklarımızın üretim potansiyelinden faydalanmaktır.

Balık stokları üzerindeki av baskısının azaltılması, av ve av gücü arasındaki dengenin gözetilerek sürdürülebilirliğin sağlanması için gemilerini avcılıktan çıkarmaları karşılığında balıkçılara, 2012 yılından itibaren gemi boyuna göre destekleme uygulaması başlatılmıştır. Bu kapsamda; 2012-2017 yılları arasında 1.225 balıkçı teknesi, bedelleri peşin olarak ödenerek av filosundan çıkarılmış ve karşılığında balıkçılarımıza 161 milyon TL ödeme yapılmıştır.

2017 yılında başlatılan uygulama ile geleneksel balıkçılık yöntemleri ile avcılık yapan küçük ölçekli balıkçılar da destekleme kapsamına alınmıştır. Denizlerde avcılık yapan 10 metreden küçük boylardaki ruhsatlı balıkçı gemileri ile içsularında avcılık yapan ruhsatlı tüm balıkçı gemilerinin sahiplerine gemi başına 500 ile 1000 TL arasında değişen miktarlarda destekleme ödemesi yapılmıştır.

Bu uygulama 2018 yılında da devam edecek olup, sonraki yıllarda küçük ölçekli balıkçılığın geliştirilmesine yönelik desteklemelere önem verilecektir.

Türkiye'de kültür balıkçılığı gerek üretimi gerekse ihracatı ile yıldızı parlayan bir sektör konumunda. Bu yıl 1 milyar dolar ihracat hedefleyen bir sektör ile karşı karşıyayız. Bu sektörün daha hızlı gelişmesi için Bakanlık olarak yürüteceğiniz çalışmalar neler olacak?

Ülkemizin toplam yetiştiricilik üretimi 265 bin tonun üzerindedir, bu kapasiteye ilave olarak 2017 yılında yapılan çalışmalarla su ürünleri yetiştiricileri için Karadeniz, Ege ve Akdeniz'de, 130.000 ton/yıl kapasiteli ilave üç yeni yetiştiricilik alanı, çevreye ve turizme hiç olumsuz etki etmeyecek şekilde planlanarak faaliyete alınmıştır. Bu yatırımların tamamlanması ile ülkemiz ürünleri yetiştiriciliği, AB ülkeleri arasındaki ilk sıralardaki yerini sağlamlaştırmaktadır.

Sektörün ihracattaki bu artışa cevap verebilecek üretim altyapısı ne konumda?

Ülkemizdeki 2.326 adet su ürünleri yetiştiricilik tesisinden 425'i denizde, 1901'i ise iç sularda faaliyet göstermektedir. Bu tesislerimizin kapasitesi yaklaşık 500 bin ton olup, ilaveten Mersin'de 60 bin ton, Aydın'da 40 bin ton, Sinop'ta 30 bin ton olmak üzere denizde yıllık toplam 130 bin ton üretim yapacak yeni üretim alanları açtık. Bu tesislerde başta çipura, levrek ve alabalık üretimi yapılmaktadır. Ayrıca son yıllarda fangri, mercan, trança, sinagrit, lahoz, sivriburun karagöz, minekop, eşkina, sargoz, mırmır, sarnağiz, sarkuyruk, tilapya, mersin, kalkan, karides, midye, deniz alası ve kırmızı benekli alabalık türleri de yetiştiriciliğe kazandırılarak, bölgedeki ülkelere örnek olunmuştur.

Su ürünleri alanındaki akademik altyapıyı güçlendirmek için yapılan çalışmaları değerlendirir misiniz?

Su ürünleri konusunda ülkemiz son 30 yılda akademik açıdan önemli bir altyapı oluşturmuştur. Pek çok üniversitede Su Ürünleri Fakülteleri kurulmuştur. Bakanlık olarak hem Balıkçılık ve Su Ürünleri Genel Müdürlüğü hem de Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdürlüğü araştırmacılar ve yeni proje geliştiren girişimcilerle birçok alanda ortak çalışmalar yürütmektedir.

Dönem dönem gündeme gelen balık çiftliklerinin çevreye zarar verdiği konusunda haber çalışmalarını okuyoruz. Sizin bu konudaki tespitlerinizi dinleyebilir miyiz?

Özellikle 2007 yılından sonra ülkemizde Balık çiftliklerinin faaliyet göstereceği yerlerde düzenlemeye gidilmiş ve dünyanın en korumacı tedbirleri arasında diyebileceğimiz pek çok yükümlülük getirilmiştir. Denizdeki balık çiftliklerinin tamamı açık denizlere taşınmış, kapalı koy ve körfezlerden çıkarılmış, dünyanın en gelişmiş teknolojileri ile işletilir duruma getirilmiş, aynı zamanda yem teknolojisi de gelişmiştir. Türkiye'nin turizm başkenti sayılan Bodrum Milas açıklarında turizm ve doğaya olumsuz etki oluşturmadan 100 bin ton balık üretilmektedir. Bu üretimin her aşaması sadece Tarım Bakanlığınca değil pek çok farklı kurum tarafından denetlenmektedir. ■



MODDA Suites'de fazlalıklara yer yok!

İzmir'in kalbi **Bayraklı'da**, "az çoktur" felsefesinden yola çıkılarak tasarlanan **Suites** konutları, yaşamın her alanında **sadeliliği ve şıklığı** tercih edenler için dizayn edildi.



Satış Ofisi

Mansuroğlu Mah. 286/1 Sk. No:1 K:2 D:215
Ontan Bayraklı, Bayraklı / İzmir

0 (232) 503 05 27

ONTAN

MODDA

www.moddasuites.com

İşliel: Yeni türlerin üretimlerinin teşvik edilmesi de önemli. Yeni türlerin üretimi konusunda Ar-Ge çalışmalarının desteklenmesi, Özel sektör, Üniversite ve Araştırma Enstitüleri arasında işbirliğinin güçlendirilmesi, ürün deseninin çeşitlendirilmesi, Kuluçka işletmelerinde modernizasyon, sertifikasyon, yeni türlerin üretimi gibi konularda gelişimi sağlayacak destekleme modeli oluşturulmalı

“Sektörün en önemli sorunu üretim planlaması eksikliği ve yeni üretim alanlarının açılmaması”

EGE Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Melih İşliel, sektörün en önemli sorununun üretim planlaması eksikliği ve yeni üretim alanlarının açılmaması olduğunu söyledi. İşliel, “Üretimin, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ve sivil toplum kuruluşları aracılığıyla ihtiyaca dönük olarak, arz/talep çerçevesinde Türkiye geneli üretim planlaması yapılmalı, bu kapsamda yatırımların disipline edilmesi sağlanmalıdır. Üretimin planlanması, fiyatların istikrara kavuşturulması sonucunu da doğuracak. Ayrıca diğer bir sorun ise yeni üretim alanlarının açılması konusudur. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, özel sektör, Üniversite ve Araştırma Enstitüleri işbirliğinde yeni üretim alanları açılmalı” dedi. İşliel ile Türkiye'nin su ürünleri ve balıkçılık alanındaki gelişimi, ihracat hedefleri ve sektörün daha hızlı büyümesi için yapılması gerekenler üzerine konuştuk.

Sektörün yıllar itibariyle gelişimini değerlendirir misiniz?
Türkiye’de bu iş 1980’li yıllarda başladı. Dünyada özellikle aqua kültür ayağında ciddi bir büyüme var. Bu Türkiye pazarına da yansıyor. Denizlerdeki kirlilik ve aşırı avlanma gibi nedenlerden dolayı avcılık azalıyor. Aqua kültürün payı yüzde 50 düzeyinde. Bugün Türkiye’de aqua kültürün payı ise

Türkiye’de bu iş 1980’li yıllarda başladı. Dünyada özellikle aqua kültür ayağında ciddi bir büyüme var. Bu Türkiye pazarına da yansıyor. Denizlerdeki kirlilik ve aşırı avlanma gibi nedenlerden dolayı avcılık azalıyor. Aqua kültürün payı yüzde 50 düzeyinde.

Türkiye’de yüzde 47 seviyelerine geldiğini görüyoruz. Burada amaç pazara yakın, kontrollü üretim ile yetiştiriciliğin geliştirilmesi sağlamaktır. Rusya’ya ciddi ihrac yapıyoruz. Rusya’daki marketlerde de Türk balıkları var. Küçük adımlarla başlayan bu hikaye, bugüne kadar geldi. Bir talep var ki bu gelişme olabiliyor.

Su ürünlerinde en büyük avantajımız ihracatta AB’nin bu ürün grubunda kısıtlamanın olmaması. Bu pazarda sıkı kontrol olmasına rağmen önemli bir paya sahibiz. Balık ile yıllardır AB pazarında varız. Diğer ürün gruplarında yaşanan siyasi ve ekonomik engellemeler; bizim ürün grubumuzda yok. AB pazarı büyümümüzde en büyük etkidir.

Sektör bugün itibariyle 80 ülkeye ihracat yapıyor. Bu yıl ağırlık vereceğimiz pazarlar hangileri olacak?

Rusya ve ABD pazarına ağırlık vereceğiz. Bu konuda 2008 yılından beri tanıtım konusunda etkin çalışmalar yaptık. Körfez ülkelerinde hızlı büyümümüzde bu da etkili oldu. Aslında yeni bir Pazar ama hızlı bir büyüme gösterdi. Su Ürünleri Tanıtım Grubu burada çok etkin çalışmalar yaptı.

Standart üretim yapabiliyoruz. Bu nedenle menülerde düzenli olarak yer alabiliyoruz. Yetiştiricilik konusunda sürekliliğimiz

var. Ancak taleplerde kilogram olarak daha ağır çipura ve levrek talebi geliyor. Bizde buna odaklanacağız. Sürdürülebilir büyüme istiyoruz. Var olan pazarlarda devamlılık arzuluyoruz. Lojistik olarak bizim avantajımız var. Bunu daha etkin kullanacağız. Ürün değerli ve talep görüyor.

Avrupa'da sürdürülebilir, yeni kanallara girerek büyümek istiyoruz. ABD pazarında geometrik büyüme arzundayız. ABD levreği 500 gram ve üzerini tercih ediyorlar. Bu şekilde yetiştirip pazara sunabilirsek daha da büyüme sağlanır. Bu tür yetiştiriciliğe odaklanacağız.

Levrek ve çipura da artık bir markayız. Bunun dışında önümüzdeki günlerde yeni türler olarak üretimde başka hangi ürün gruplarına odaklanacağız?

Kaya balığı konusunda 7-8 yıldır bir çalışma yapılıyor. Onun dışında alabalık konusunda yol alıyoruz. Alabalıkta AB pazarından büyük talep görüyor.

Karadeniz somonu dediğimiz ve 1,5 kilograama kadar büyüeyebilen somon alabalık karışımı bir lezzeti olan ürün özellikle Japonya'dan büyük talep görüyor. Bu ürünlerde artık ticarileşiyor. Yetiştiricilikte ticarileşmesi bir süreçtir. Kaya levreği de gündemde. Ayrıca sinarit mercan gibi ürünlerin üzerinde çalışma var ama arzu edilen yol kat edilemedi. Yeni ürünlere de odaklanıyoruz.

İhracat artıyor, üretim kapasitesi olarak sektör bu artışa cevap verebilecek konumda mı?

Önemli ölçüde evet. Yeni alanlar olmasa da yeni ruhsatlar olmasa da; sektörde konsolidasyonların olduğunu görüyoruz. 2008 yılı sonrasında küçük şirketlerin yerini büyük ve orta ölçeklerin aldığını görüyoruz. Artık kınlganlıktan uzak bir finansman yapısına ulaşıldı. Sektörde güçlü firmalar var ve ölçekler büyüyor. Entegrasyon süreci tamamlandı. Sonuçta; levreği 2 yılda porsiyon halinde getiriyorsunuz. 2 yıl denizde balığınızı bakıyorsunuz ve bu bir kaynak gerektiriyor.



MELİH İŞLİEL

EGE Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi

Bir dönem özellikle Yunanlı yatırımcıların Türkiye'de yatırım yaptığını gördük. Bugün yabancı sermayenin sektöre bakış açısı nedir?

Bu sektörde levrek ve çipura da milli yapı devam ediyor ve edecek. Sektör büyüyor önümüzdeki dönemde yabancı firmalar gelebilir. Geçmişte bu tarz yatırımlar oldu. Yunanların oldu ama sonra çekildi. Ancak herkes öncelikle kendi ülkesinde öncelikle yapmak istiyor.

İç pazarda hala balık tüketimi konusunda dünya ortalamasının altındayız. Akdeniz ülkesi olmamıza rağmen bu konuda neden yol alamıyoruz?

İç pazarda da su ürünleri tüketilebilir hale gelmesi gerekiyor. Ama bu istediğimiz ölçüde büyüme gerçekleşmiyor. Türk halkının tüketim oranı dünyanın çok altında. Tanıtım için önemli bütçeler gerektiriyor. Sağlıklı beslenme de vazgeçilmez olduğunu her ortamda vurgulanması lazım.

İç pazarda avcılık azalıyor ama gene de istediğimiz ölçüde büyüemiyoruz. Bu konuda sadece ihracatta değil iç pazarda da büyümeye odaklanmalıyız. Bunun için kampanyalar da devam etmeli. Bir tek ihracat ile sektörün sağlıklı büyümesi mümkün değil.

| (Ocak- Aralık) (milyon \$) | | | | | | |
|---|-------------------|-------|--------|-------------------|-------|--------|
| | Değer (milyon \$) | | | Miktar ('000 ton) | | |
| | 2016 | 2017 | % değ. | 2016 | 2017 | % değ. |
| EİB Su Ürünleri | 582,3 | 613,2 | 5 | 92,8 | 102,6 | 11 |
| EİB Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller TOPLAM | 803,5 | 935,6 | 16 | 298,0 | 376,7 | 26 |

| | | 2016 | | 2017 | | DEĞİŞİM | |
|---------------|--|---------------|----------------|----------------|----------------|-----------|----------|
| | | Miktar (ton) | Tutar (Bin \$) | Miktar (ton) | Tutar (Bin \$) | Miktar % | Tutar % |
| 03.01 | Canlı Balıklar | 72 | 4.635 | 53 | 4.859 | -26 | 5 |
| 03.02 | Balıklar (taze veya soğutulmuş) | 65.940 | 329.112 | 72.720 | 358.812 | 10 | 9 |
| 03.03 | Balıklar (dondurulmuş) | 5.097 | 19.638 | 7.676 | 25.828 | 51 | 32 |
| 03.04 | Balık filetoları ve diğer balık etleri (taze, soğutulmuş veya dondurulmuş) | 15.654 | 173.832 | 16.984 | 175.635 | 8 | 1 |
| 03.05 | Balıklar (kurutulmuş, tuzlanmış, tütsülenmiş) | 4.303 | 38.455 | 3.461 | 30.169 | -20 | -22 |
| 03.06 | Kabuklu hayvanlar(canlı,taze,soğutulmuş,dondurulmuş) | 69 | 593 | 81 | 956 | 17 | 61 |
| 03.07 | Yumuşakçalar (canlı, taze, soğutulmuş, dondurulmuş) | 980 | 5.486 | 872 | 4.829 | - 11 | -12 |
| 03.08 | Kabuklu hayvanlar ve yumuşakçaların dışında kalan suda yaşıyan omurgasız hayvanlar | 213 | 6.137 | 456 | 9.389 | 114 | 53 |
| 16.04 | Hazırlanmış veya konserve edilmiş balıklar | 514 | 4.423 | 309 | 2.769 | -40 | -37 |
| 16.05 | Hazırlanmış veya konserve edilmiş yumuşakçalar | | | 2 | 7 | 100 | 100 |
| TOPLAM | | 92.843 | 582.311 | 102.615 | 613.262 | 11 | 5 |

Genç bir nüfusumuz var. Bu konuda makro politikalar belirlemesi gerekiyor Türkiye'nin.

Türkiye'nin ihraç ettiği 4 balıktan 3'ünü Ege balıkçılar gerçekleştirdi. Su ürünleri ihracatında aslan payının Ege'de olduğunu görüyoruz. Geçtiğimiz yılın genel bir değerlendirmesini yapar mısınız? Miktar, değer ve ürün kalemi bazında nasıl bir ihracat karnemiz var?

Türkiye'de ticari balıkçılık üretiminde dört sektör bulunmaktadır; deniz balıkçılığı, kültür balıkçılığı, iç su balıkçılığı ve diğer deniz ürünleri (örn. kabuklu hayvanlar ve yumuşakçalar). Deniz balıkçılığı, Türkiye'deki balık üretiminden en büyük payı almakla birlikte, Ege Denizi balıkçılığı üretim miktarı, üretim değeri ve istihdama katkısı ile Türkiye balıkçılığı içinde ayrı bir öneme sahip. Denizde yapılan yetiştiriciliğin tamamına yakın kısmı İzmir ve Aydın olmak üzere Ege Bölgesi kıyılarında gerçekleşmekte.





ABB Boya robot ve ekipmanları

Kabin ölçülerini küçültür
maliyetlerinizi azaltır

ABB boya robot ve ekipmanları; uzun devrede kalma zamanı, düşük boya tüketimi, geniş çalışma alanı, kısa çevrim süresi ve efektif entegrasyon özelliklerini beraberinde getirir. ABB'nin benzersiz entegre proses sisteminin (IPS) kapalı çevrim regülasyonu, yüksek hızlı boya kontrolü ve hava akışı düzenlemesi özellikleri ile aşırı püskürtme (overspray) minimize edilir, dengeli bir film kalınlığı ve yüzey kalitesi elde edilir.



ABB boya robotları ve proses ekipmanları dikkate değer şekilde yatırım, işletme ve enerji maliyetlerinizi azaltır, tüm boya proses ihtiyaçlarınızda size ve ekibinize rahat bir nefes aldırır. Müşteri İletişim Merkezi: 0 850 333 1 222
<http://new.abb.com/products/robotics/tr>



İHRAÇ ÜRÜNLERİNDE 2016 VE 2017 YILLARI İTİBARIYLA DEĞERLER

| 2016 | | | 2017 | | | | | |
|--------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------|----------------------|
| TOPLAM DEĞERLER | Miktar (kg) | Tutar (\$) | Tutar (€) | Miktar (kg) | Tutar (\$) | Tutar (€) | Miktar Değiş.% | Tutar Değiş.% (\$) |
| ALABALIK | 21.602.661 | 101.136.294 | 91.213.027 | 22.270.874 | 97.652.795 | 86.781.917 | 3 | -3 |
| LEVREK | 40.459.790 | 304.056.885 | 274.775.311 | 45.358.416 | 310.917.581 | 274.952.382 | 12 | 2 |
| ÇİPURA | 47.065.907 | 222.685.376 | 201.140.195 | 50.361.673 | 243.021.138 | 215.435.264 | 7 | 9 |
| ORKİNOS | 3.057.017 | 42.021.251 | 39.212.975 | 3.631.115 | 51.554.307 | 45.697.808 | 19 | 23 |
| DİĞERLERİ (KAYA LEVREĞİ) | 3.306.884 | 11.060.107 | 10.001.781 | 2.166.991 | 6.098.418 | 5.413.871 | -34 | -45 |
| Toplam | 115.492.260 | 680.959.914 | 616.343.289 | 123.789.069 | 709.244.238 | 628.281.242 | 7,1839 | 4,153.595.999 |

Geçtiğimiz yıl Türkiye’de üretilen balıklar 80 ülkenin sofralarına lezzet kattı. Bu sürecin sektöre kattığı katma değeri değerlendirir siziz?

20. yüzyıl ortalarından itibaren su ürünlerinin, yetiştiricilikle elde edilmesi yatırımları ve çalışmaları hız kazanmış ve talepteki artış büyük ölçüde yetiştiricilik üretimi ile karşılandı. Günümüzde artık dünya su ürünleri sektöründe toplam üretiminin %40’ı yetiştiricilikle karşılanmakta.

Yetiştiricilik ile elde edilen balık üretimi, işlenmesi ve ihracatına yönelik ülkemizde ciddi yatırımlar gerçekleştirildi, buna bağlı olarak, 5 bin ton seviyelerinden 240 bin ton seviyelerine ulaşmış durumda. 10 yıl önce 22 ülkeye ihracat yaparken bugün 80 ülkeye ihracat yapılmakta. İhracat rakamları 52 milyon dolardan 852 milyon dolara ulaştı, hatta aştı.

Bugün her 100 balıktan 10 tanesini hava kargo ile ihraç ediyoruz. Bu konuda önümüzdeki günlerde nasıl bir yapılanma öngörüyorsunuz? Balık ihracatında hava kargoya ağırlık mı verilecek?

Türkiye 2017 yılında 157,1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirirken, bu ihracatın 7 milyar 904 milyon dolarlık dilimi hava kargo ile dünyanın dört bir tarafına gönderildi. Türkiye’nin ihracatında hava kargonun payı yüzde 5 olurken, Türk su ürünleri sektörünün, 2010 yılında ihracatının yüzde 2’sini hava kargo ile yaparken, sonraki yıllarda hava kargonun payını sürekli arttırmış ve sektörün 851 milyon dolarlık ihracatında hava kargonun aldığı pay 2017 yılı sonunda yüzde 10’luk paya ulaştı.

ABD, bölgemizden en fazla ihracat yapılan ikinci ülke konumunda. Amerika Birleşik Devletleri’ne 2010 yılında Türk su ürünleri sektörünün hava kargo ile ihracatı 1 milyon 720 bin dolar seviyesinde iken, 2017 yılı sonunda 35 milyon 800 bin dolar mertebesine çıktı. ABD’ye hava kargo ile su ürünleri ihracatı 7 yılda yaklaşık 20 kat büyüdü. İzmir – New York arasında konulacak yeni sefer bu ihracatı daha da büyütecek. Sektör kısa vadede 100 milyon dolar ihracat rakamına ulaşmayı hedeflemekte. İzmir – New York arasında sefer yapacak Turkish Cargo uçağı su ürünleri



| TÜRKİYE GENELİ SU ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜ | | | | | |
|------------------------------------|----|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| AGIRLIK KG | | 2016 | | 2017 | |
| | | FOB USD | AGIRLIK KG | FOB USD | |
| 03 | 01 | 95.691 | 4.717.029 | 197.261 | 5.383.835 |
| | 02 | 91.169.306 | 406.601.679 | 94.247.769 | 434.549.779 |
| | 03 | 18.560.264 | 61.603.511 | 21.053.498 | 70.784.946 |
| | 04 | 18.481.971 | 194.332.483 | 20.943.826 | 203.324.596 |
| | 05 | 4.775.082 | 42.336.997 | 3.934.206 | 34.225.563 |
| | 06 | 846.217 | 6.976.152 | 887.946 | 7.137.824 |
| | 07 | 3.680.342 | 22.791.215 | 3.811.890 | 21.875.496 |
| | 08 | 384.655 | 8.779.063 | 856.782 | 16.350.589 |
| 16 | 04 | 5.117.853 | 26.621.687 | 7.471.197 | 40.474.073 |
| | 05 | 3.352.562 | 18.820.103 | 3.206.211 | 17.577.094 |
| Genel Toplam | | 146.463.943 | 793.579.919 | 156.610.585 | 851.683.795 |

| (Ocak- Aralık) (milyon \$) | | | | |
|---|-------------------|-------|--------|-----|
| | Değer (milyon \$) | | | |
| | 2016 | 2017 | % değ. | PAY |
| EİB Su Ürünleri Sektörü | 582,3 | 613,2 | 5 | 72 |
| TG Su Ürünleri Sektörü | 793,6 | 851,6 | 7 | |
| TÜRKİYE Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller TOPLAM | 1,891 | 2,261 | 19 | |
| EİB Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller TOPLAM | 803,5 | 935,6 | 16 | |

sektörü dışında başka sektörlerinde ihracatını da olumlu etkileyecek. Hava kargo sayesinde Amerika Birleşik Devletleri'ne ihracatımız 2013 yılında 11 milyon dolar iken 2017 yılında 35 milyon dolara yükseldi.

Sektörlerin 2018 yılında rekor odaklı hedefler belirlediğini görüyoruz. Sizin Ege Bölgesi olarak balıkçılıkta 2018 yılı hedefleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

2017 yılında 156 bin ton karşılığı 852 milyon dolar ihracat gerçekleştirildi. Geçen yılın aynı dönemine göre dolar bazında % 14'lük bir ihracat artışı gerçekleşti. Buna bağlı olarak yılsonuna kadar ortalama 750-800 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilmesi öngörülmekte. İhracatımızı artırmak ve pazar çeşitliliği yaratmak için çaba gösterilmeye devam edecek. Sektör 1980'li yıllardan bu yana çok hızlı bir gelişme göstermesine rağmen daha çok yol kat edecek. Firmalar da gelişmeleri takip etmeli, günümüze ayak uydurmalı.

Sektör olarak 2023 yılında 1,5 milyar \$ ihracat öngörülmekle birlikte; sektör, yakaladığı ivmeyle gelişmeye devam ederse bu değerlerin çok çok üzerine çıkacak gibi görünmekte. Bu hedefte bir revizyona ihtiyaç duymadık.



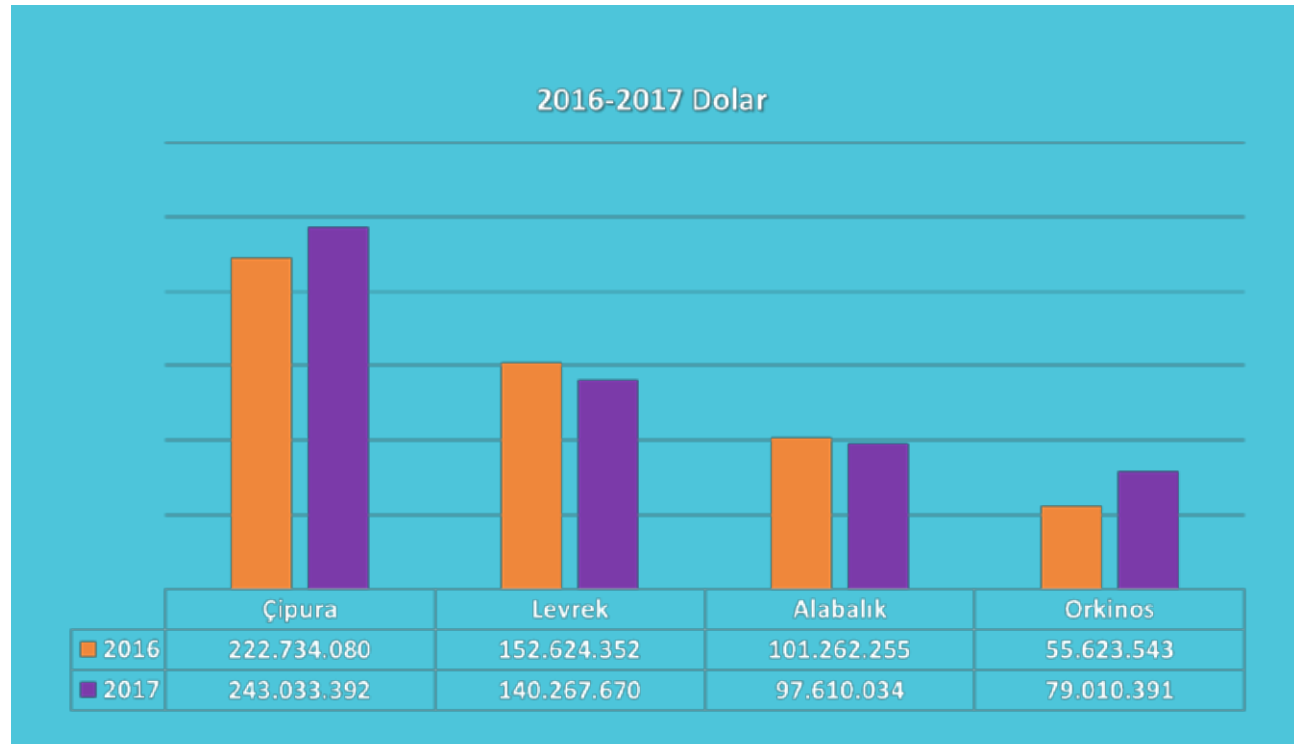
Ülke bazında baktığımızda hangi ülkeler en çok hangi balık çeşidini tercih ediyor?

TÜRKİYE SU ÜRÜNLERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE

| ÜLKE | 2013 \$ | 2014 \$ | 2015 \$ | 2016 \$ | 2017 \$ | 2014/13 % | 2015/14 % | 2016/15 % | 2017/16% |
|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------|-----------|-----------|----------|
| HOLLANDA | 110.936.872 | 132.802.897 | 144.635.832 | 160.115.110 | 148.919.876 | 20 | 9 | 11 | -7 |
| İTALYA | 64.170.890 | 79.040.177 | 91.535.770 | 108.701.793 | 100.374.908 | 23 | 16 | 19 | -8 |
| İNGİLTERE | 32.614.541 | 47.007.302 | 57.918.430 | 65.768.181 | 75.458.580 | 44 | 23 | 14 | 15 |
| ALMANYA | 78.392.398 | 76.423.913 | 68.357.858 | 86.866.962 | 66.995.273 | -3 | -11 | 27 | -23 |
| RUSYA | 32.665.193 | 56.952.028 | 41.766.102 | 40.114.965 | 45.987.959 | 74 | -27 | -4 | 15 |
| JAPONYA | 37.150.592 | 54.307.026 | 41.877.918 | 42.961.488 | 45.629.113 | 46 | -23 | 3 | 6 |
| İSPANYA | 22.918.836 | 38.910.499 | 34.796.646 | 29.249.158 | 37.586.345 | 70 | -11 | -16 | 29 |
| A.B.D | 11.629.947 | 19.337.675 | 23.988.442 | 26.604.141 | 35.800.346 | 66 | 24 | 11 | 35 |
| YUNANİSTAN | 6.739.283 | 7.576.160 | 8.152.039 | 17.961.405 | 34.924.037 | 12 | 8 | 120 | 94 |
| FRANSA | 23.527.942 | 19.411.259 | 17.264.282 | 21.799.071 | 28.618.723 | -17 | -11 | 26 | 31 |

TÜRKİYE GENELİ

ÇİPURA, LEVREK, ALABALIK VE ORKİNOS



40 years
of
power



40 yıldır aynı heyecan, aynı disiplin ve aynı kararlılıkla.

Dikkangroup

Dikkanvana **Dikkankablo** **Dikkandöküm** **Dikkanhadde** **iz-metal** **İŞIKSAN**

www.dikkan.com



Türkiye Tanıtım Grubu'na 16 tanıtım projesi sundunuz. Bu projeler ve hedefleriniz nedir?

Yetiştiricilik üretiminin artırılması gerektiği için yetiştiricilikte potansiyeli olan yeni türlerle ilgili çalışmalara ağırlık verilebilir.

Ülkemiz kıyılarının büyük bir kısmı, özellikle yüksek üretim potansiyeline sahip Güney Ege ve Batı Akdeniz kıyılarımız Özel Çevre Koruma Bölgesi içindedir. Bu kıyılarda yapılaşmanın ve yerleşimin olmadığı çok miktarda yetiştiriciliğe uygun alan bulunmaktadır. İlgili makamlar tarafından çalışma yapılarak bu yerlerin yetiştiricilikte kullanılması ve milli ekonomiye katkının artırılması sağlanabilir.

Yetiştirilen balıkların pazarlanmasında yaşanan sorunun giderilmesinde özellikle iç piyasada tanıtıcı ve tüketimi özendirici faaliyetlerde bulunan pazar genişletilebilir. Üniversitelerle teknik ve bilimsel işbirliğinin geliştirilmesi sağlanabilir, araştırmalara ağırlık verilebilir.

İhracatımızı artırmak amaçlı hedef pazarlarda tanıtım çalışmaları yapılmaktadır. Bu kapsamda Su Ürünleri Tanıtım Grubu'nun başlıca faaliyetleri iki ana gruba ayrılabilir. Yıllık ortalama 10- 15 uluslararası fuara katılım sağlıyor. Fuarlarda Tanıtım Grubu standında hem balıklar sergileniyor, hem de çeşit çeşit Türk balıkları pişirilerek ikram ediliyor, ziyaretçilerle sektörlle ilgili bilgiler paylaşıyor, katalog, yemek kitapçığı, promosyon malzemeleri dağıtılıyor. Fuarlarda alınan ithalat talepleri üye firmalarla paylaşarak ihracata teşvik ediliyor. Ayrıca alım heyetleri organizasyonları düzenleniyor.

Diğer yandan Tanıtım Grubumuz tarafından her kesim tarafından çok beğenilen bir kamu spotu hazırlanarak ulusal kanallarda yayımlandı ve halen de yayınlanmaya devam ediyor.

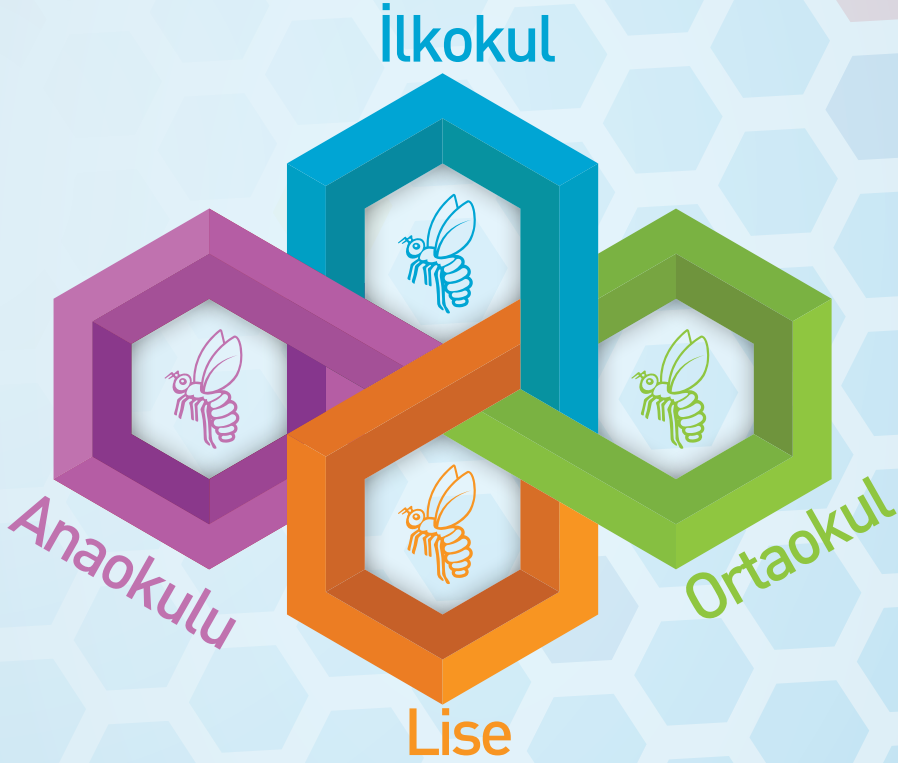
Tanıtım Grubunun yurtiçi faaliyetlerinin önemli bir ayağı da Sosyal Medyada yaptığı çalışmalar. Günümüz Türkiye'sinin en hızlı iletişim ve paylaşım kanalları olan sosyal medyayı en aktif kullanan sektörlerden biriyiz. Tanıtım grupları sosyal medya hesapları üzerinden tüketiciyi hedefleyen bilgilendirme ve tüketime özendirmeye yönelik sürekli paylaşımlar yapıyor. Türkiye'nin en büyük coğrafi avantajlarından biri olan su ürünlerine yakınlık ve erişim kolaylığını mutfaklara taşımak için balık algısını geliştirmeye çalışıyoruz. Doğru bilgiyle, balık alırken saklarken ya da pişirirken hissedilen zorlukların önüne geçerek tüketime engel tüm algıları yıkmaya çalışıyoruz.

Diğer bir tanıtım çalışması olan Balık- Ekmek şenliklerinden bahsetmek gerekirse, Türkiye'de Dünya ortalamasının çok çok altında olan bir tüketim var. Kişi başı 8 kg. Üç tarafı denizlerle çevrili ülkemizdeki balık tüketiminin azlığına dikkat çekmek, balığın besin değerinin önemini vurgulamak ve bunu yaparken de ailenin en önemli unsuru olan çocukların balığı sevmesini sağlamak amacıyla, ilk olarak 2011 yılında etkin olarak düzenlenen Balık-Ekmek Şenlikleri'ne olanaklar çerçevesinde devam ediyor.



İTÜ GELİŞTİRME VAKFI OKULLARI

Özel İzmir Anaokulu, İlkokulu, Ortaokulu, Lisesi



ANA KUÇAĞINDAN İTÜ'YE

2018 - 2019 Eğitim Öğretim Yılı
Kayıtlarımız Devam Ediyor.

Cumartesi Günleri
Bireysel Tanıtım Toplantılarımıza Davetlisiniz!

Randevu için > **444 6 488**

www.itugvo.k12.tr |     /itugvo

Son olarak balığın yararlarına da değinmek gerekirse; insanların en eski besin kaynaklarının başında gelen balık ve diğer deniz ürünlerinin sağlıklı beslenmede önemli bir yeri bulunmaktadır. Protein içeriği bakımından oldukça zengin olan balık, iyi kaliteli protein kaynaklarındandır ve vücudun bu proteinlerden faydalanma oranı yüksektir. Balıkta, A vitamini, D vitamini K vitamini ve B grubu vitaminler (B1, B2, B6, B12) açısından zengindir. Ayrıca, iyot, selenyum, fosfor, magnezyum ve çinko mineralleri bakımından da iyi bir kaynaktır. İnsan vücudunda üretilmeyen ve bu nedenle mutlaka besinler yoluyla vücuda alınması gereken yağ asitlerinden olan çoklu doymamış yağ asitleri, EPA (eikosapentenoik asit) ve DHA (dokosaheksaenoik asit)'nin en önemli kaynaklarındandır. Böylesine zengin bir kaynaktan ülkemiz insanının faydalanması için diyoruz ki: **"Haftada en az iki gün balık, yaşam boyu sağlık."**

Sektörün yaşadığı sorunlar ve sizin bu konudaki çözüm önerileriniz neler?

Yetiştiricilik sektörü son yıllarda oldukça hızlı bir gelişim göstermektedir. Yetiştiriciliğin temel girdisi yem ve enerjidir. Yem hammaddelerinin önemli bir kısmı yurt dışından ithal edilmekte ve yüksek gümrük ve KDV oranları uygulanmakta. Doğa koşullarının uygun olmadığı kış aylarında ve rüzgârlı havalarda yemleme sorunu meydana gelmekte ve balıkların kontrol edilmesi güçleşmekte.

Balık çiftliklerine balık, yem, personel, malzeme ve diğer hizmetlerin ulaştırılacağı ve lojistik desteğin sağlanacağı iskele, liman ve diğer karasal kıyı yapıları tesis edilememiş ve bununla ilgili planlama çalışması yapılmaması kültür balıkçılığının önünde engel oluşturmaktadır.

Sektörün sorunlarından bahsetmek gerekirse, en önemli sorun üretim planlaması eksikliğidir. Üretim, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ve sivil toplum kuruluşları aracılığıyla ihtiyaca dönük olarak, arz/talep çerçevesinde Türkiye geneli üretim planlaması yapılmalı, bu kapsamda yatırımların disiplini edilmesi sağlanmalıdır. Üretim planlanması, fiyatların istikrara kavuşturulması sonucunu da doğuracaktır. Diğer bir sorun ise yeni üretim alanlarının açılması konusudur. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, özel sektör, Üniversite ve Araştırma Enstitüleri işbirliğinde yeni üretim alanları açılmalıdır. Yeni türlerin üretimlerinin teşvik edilmesi de önemlidir. Yeni türlerin üretimi konusunda Ar-Ge çalışmalarının desteklenmesi, Özel sektör, Üniversite ve Araştırma Enstitüleri arasında işbirliğinin güçlendirilmesi, ürün deseninin çeşitlendirilmesi, Kuluçka işletmelerinde modernizasyon, sertifikasyon, yeni türlerin üretimi gibi konularda gelişimi sağlayacak destekleme modeli oluşturulmalı.

Ar-Ge, sektörün büyümesinde ve dış ticaret değerlerinin artmasında her sektörde olduğu gibi su ürünleri sektöründe de önem taşımaktadır. Örneğin yetiştiriciliğin ana maddesi olan yemler ve yeni türler hakkında ülkemizde çalışmalar yapılıyor ancak bu konulara daha çok önem verilmelidir. Küçük işletmeler kümelenme aracılığıyla bir araya gelmeli, sürdürülebilirlik ve kaliteli üretimle rekabet edebilir duruma

getirilmelidir. Sazan gibi tatlı su türlerinin bunun yanında yumuşakçalar ve kabukluların yetiştiriciliği oldukça sınırlı düzeyde yapılmakta. Bununla ilgili Üniversiteler, enstitüler aracılığıyla Ar-Ge'ye önem verilmeli. Sektör olarak 2023 yılında 1,5 milyar \$ ihracat öngörülmüştü. Sektör, yakaladığı ivmeyle gelişmeye devam ederse bu değer çok çok üzerine çıkacaktır. Ülkemiz kaynaklarının akılcı ve planlı kullanılması uluslararası rekabette güçlü olmamıza katkı sağlayacaktır.

Sektörü fırsatlar ve tehditler olarak irdelediğimizde nasıl bir tablo ile karşılaşırız?

Türkiye'nin coğrafi konumu su ürünleri konusunda AB pazarına satma konusunda avantajlı bir konumu var. 5 gün içinde AB'nin her noktasına malımızı gönderebiliyoruz. İkincisi artık levrek ve çipura ticarileşmiş ve turizm sektörü sayesinde tanınmış bir ürün. Rekabetçi ve uygun maliyetlerle üretebilme becerimiz var. Yetmiş bir iş gücümüz var. Entegrasyon olarak bütün süreçleri tamamladık. Bu nedenle de rekabetçi konuma geliyoruz. Bizim ürettiğimiz ürünler tüm dünyada aranıyor. Aqua kültürün büyümesi bütün dünyada sektörün önünü açan bir unsur.

Tehditler ise; Türkiye'nin siyasi politikalarının etkisi olabilir. Örneğin; Rusya krizinden biz etkilenmedik. Ama markalı ürünlerde boykota uğradık. Korumacı tedbirler uygulanırsa sıkıntı olabilir. Lojistik sektöründe yaşanacak zafiyetler güç kaybına sebebiyet verebilir. Artan maliyetler yemde özellikle; rekabet gücümüzü etkiler.

Turkish Cargo Türk balıklarına özel İzmir-New York seferine hazırlanıyor. İzmir -New York seferi ile ihracatın 100 milyon doları geçmesi öngörülüyor. Bu pazardaki gelişmeler neler?

Hava kargo ile ihracat Türk su ürünleri sektörünün ihracatında 7 yılda %10 paya ulaştı. Türk su ürünleri sektörü, 2010 yılında ihracatının yüzde 2'sini hava kargo ile yaparken, sonraki yıllarda hava kargonun payını sürekli arttırdı ve 2017 yılı sonunda yüzde 10'luk paya ulaştı.

Hava kargo sayesinde Amerika Birleşik Devletleri'ne ihracatımız 2013 yılında 11 milyon dolar iken 2017 yılında 35 milyon dolara yükseldi.

Turkish Cargo, Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği'ne haftalık 60 ton'luk yükleme garantisi karşılığı İzmir-New York arası direkt kargo uçağı seferi konulabileceğini bildirmiş olup, bu gelişme üzerine üyelerimize sirküler yaparak talep toplandı. Üyelerimizden 60 tonun üzerinde yükleme yapacakları bilgisi gelmiş bu gelişme ise Turkish Cargo ile paylaşıldı.

Amerika Birleşik Devletleri'ne 2010 yılında Türk su ürünleri sektörünün hava kargo ile ihracatı 1 milyon 720 bin dolar seviyesinde iken, 2017 yılı sonunda 35 milyon 800 bin dolar mertebesine çıktı. ABD'ye hava kargo ile su ürünleri ihracatı 7 yılda yaklaşık 20 kat büyüdü. İzmir - New York arasında konulacak yeni sefer bu ihracatı daha da büyütecek. Kısa vadede 100 milyon dolar ihracat rakamına ulaşmayı hedefliyoruz. ■

YÜCESOY

Temel attığımız için değil
nefes aldığımız için
aşığımız biz İzmir'e...



idealofis
YÜCESOY

YÜCESOY
MAHALLE

studio city

metroffis
YÜCESOY

YÜCESOY
KONSEPT

YÜCESOY
santrall
house & gusto

0232 446 01 02 _____ yucesoymuhendislik.com

1380 sayılı Su Ürünleri Kanunu'nun sektör için milat olduğunu belirten Özkaya, "Balıkçılıkta öncelikle hamsi ve istavrite kota sistemi getirilirse hem sürdürülebilirlik sağlanır hem de balıkçı para kazanır" dedi

Balıkçının Kurtuluşu; Kota

TÜRKİYE'de 400 binden fazla kişi balıkçılık alanında istihdam ediliyor. Bu sektörün sürdürülebilirlik kazanması, kazançlı sektör olabilmesi öncelikle 22.3.1971 yılında yürürlüğe giren 1380 sayılı Su Ürünleri Kanununda bu güne kadar bazı değişiklikler olmasına rağmen devamlı büyüyen sektörün sorunlarını çözmede yetersiz kalıyor.

Sektör için günün şartlarına uygun su ürünleri ve yaşam alanlarının korunmasına, balıkçı gemilerinin, av araçları ve gereçlerinin ve su ürünlerinin avcılığının, yetiştiriciliğinin, araştırma ve geliştirilmesini balıkçılık kıyı yapılarının alt ve üst yapılarının yapılmasını, balıkçılık koruma alanlarının belirlenmesi, kiralama alanlarını, pazarlama standartlarını, kayıt ve verilerin toplanmasını, kontrol ve yaptırımlar içeren ve caydırıcılığı olan kanunun çıkması önem taşıyor.

Konuyla ilgili olarak Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı da yoğun bir çalışma yürütüyor. Bu kanun çıkarsa balıkçılık sektörünün yasal çerçevesi de belirlenmiş olacak.

SÜR-KOOP Su Ürünleri Kooperatifleri Merkez Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Özkaya, yasaya paralel olarak balıkçılıkta kota sisteminin uygulanması ile sektörde sürdürülebilirliğin ön plana çıkacağını kaydetti. Özkaya, "Balıkçı çok balık tutarak değil türler bazında belirlenmiş kota ile avcılık yaparak kazanabilir" dedi. Özkaya ile balıkçılık

Son dönemde bu balık pişiricileri sektörün ve balık tüketiminin artmasında önemli bir destek sağladı. Ayrıca ilkokuldan itibaren çocukların balıkları çok iyi tanıtmamız gerekiyor. Okullarda Ekmek Arası Balık Projesi son derece başarılı bir çalışma idi.

sektöründe yaşanan gelişmeler, Türkiye'nin bu konudaki gelişimi, yaşadığı sorunlar ve çözüm önerileri üzerine konuştuk.

Balıkçı nasıl bir sezon geçiriyor?

Biz her sezona; bereketli bir sezon geçirme ve halka ucuz balık yetirme umudu ile başlarız. Bu sezona ilk başladığımızda da çok umutluyduk. Palamut, hamsi ve lüfer çok olacak demiştik. Ancak küresel ısınma hava şartları suların geç soğuması ile özellikle hamside yanıldık. Bu sene hamsi; hem az ve ufak hem de Türkiye'yi çok erken terk etti. Bunun birkaç nedeni vardı. Aşırı avlanma

ve deniz kirliliği stoklara zarar veriyor. Gece-gündüz 300 tekne hamsi avına çıkıyor. Hamsi avlama izni almış ve son model teknolojiye sahip tekneler ile avcılık yapıyor. Balığın bu teknoloji karşısında kaçma şansı hiç yok. Eskiden 4-5 ay avlanabilen hamside avcılık bir ayın altına kadar düştü. Bugün Türkiye'de yakalanan balığın yüzde 67'si hamsidir. Bu hamsinin yarısına yakını sanayiye veriliyor. Tabii sanayiye de var ancak sanayiye giden ve pazara sunulan balıklar kayıt altına alınmalıdır.

Sanayiye giden miktar ne kadar?

Yakalanan hamsi balığının belirli bir oranı sanayiye gidiyor. İnsan gıdası olarak kullanılması gereken balık maalesef sanayide değerlendiriliyor. Tabii ki sanayiye de gitsin ama biz organik balıkların insan gıdası olarak tüketilmesini daha çok destekliyoruz. Balık işleme tesisi atıklarının sanayi amaçlı kullanılmasını daha doğru buluyorum. Örneğin; 7 kilogram hamsiden bir kiloya yakın balık unu ve balık yağı elde ediliyor.

Sanayiye giden balıklardan balık yağı ve balık unu elde ediliyor ar-ge çalışmaları ile üretimde kullanılan balık unu ile yağın, üretim içindeki kullanım oranının düşürülmesinin doğru olacağını düşünüyorum. Stoklarımızda ciddi azalma var. Avlanma kapasitesi olarak en üst seviyeye geldik. Avcılığımız ortalama 450 bin tondur. Kayıt dışı ile birlikte bu rakam toplamda 600-700 bin tonu buluyor. Bu rakamların üzerine çıkmamız mümkün değildir. Bir başka husus ise av kayıtlarında istenilen başarıyı yakalayamamış oluşumuzdur. En kısa sürede kayıt dışılığının önüne geçilmesi lazım. Yakalanan balıkların tamamını kayıt altına almak suretiyle avlanma planları yapılabilmesi ile daha verimli olacaktır.

Avlanma yasakları bu sorunlar için çözüm olmadı mı?

Bizim amacımız balıkçılığın sürdürülebilir olması. Ve sürekli gelir ve iş olanağı yaratmasıdır.

Yoksa günü kurtarma odaklı bakış yanlıştır. Tebliğlerle belirlenen yer, tür, boy ve zaman yasakları balıkçılar tarafından uyulması gereken yasaklardır.

Marmara Denizi'nde bir tekne ile 8 bin watt ışıkla avcılık yapması gerekirken bunun 3-4 katı ışıkla avcılık ve trol ile avcılık yapılmakta, ayrıca her bölgede şebeke avcılığı yapılarak stoklara büyük zararlar verilmektedir. Yasadışı avcılığın engellenmesi için cezaların artırılması ve kontrollerin sıklaştırılması gereği tarafımızdan yetkili mercilere devamlı olarak iletilmiştir.

Ayrıca 16 bine yakın kıyı balıkçısının da avlak sahalarının şebeke ve kaçak avcılık yapan balıkçılar tarafından kullanılması nedeni ile mağdur olmaktadır.

Sürdürülebilir balıkçılık politikalarının başarısı ve balıkçılık yasalarda ihlallerin azaltılmasını sağlayacak bir diğer unsur ise balıkçılık gelirlerini arttırmaktır. Bu nedenle yüksek miktarlarda avcılığı yapılan hamsi ve benzeri balıklarda pazara arz dengesinin sağlanması gerekmektedir. Pazara arzda denge sağlanması avcı ve tüketici açısından fiyatlarda istikrarı sağlarken avcılık gelirlerinde iyileşmelere neden olacaktır.

Bu kadar yüksek teknolojiye gerek var mıydı?

Bakınız; Türkiye son günlerde balıkçılık olarak genç ve dinamik yapıya sahip. Fakat teknoloji olarak 1984 yılında 7 bin 691 tekne var ve yakaladığımız balık 508 bin tondur. 2000 yılında 13 bin 300 tekne var, 441 bin ton balık yakaladık. 2006 yılında 17 bin 823 tekne ile 409 bin ton, 2008 de 17 bin 160 tekne ile 395 bin ton balık yakaladık. Tekneleri çoğaltınca ve en son teknolojiyi kullanmamıza rağmen çok balık yakalayamamışız. Hatta ve hatta stoklara zarar vermişiz. Tekneler teknolojiyi kullanma yarışmaya başladılar. Teknolojik gelişmelerle giderlerde artmaya başladı. Balıkçının kazancı azaldı. Bu da bazı balıkçının kaçak avcılığa yönelmesine sebep oldu.

Kontrol mekanizması işlemiyor mu?

Avcılığın kontrolü konusunda başta Sahil Güvenlikte dâhil olmak üzere sıkı bir denetim var. Ancak Sahil Güvenlik Komutanlığı'nca ve Balıkçılık ve Su



RAMAZAN ÖZKAYA

*SÜR-KOOP Su Ürünleri Kooperatifleri Merkez Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı*

Ürünleri Genel Müdürlüğü'nce kontroller yapılmasına rağmen kaçak avcılık ve kayıt dışılık devam etmektedir. 2017 yılında Balıkçılık ve Su Ürünleri Genel Müdürlüğü ve sahil güvenlik komutanlığı tarafından yapılan denetimlerde Deniz ve iç sularda 36487, karaya çıkış noktalarında 8132, nakil araçlarında 1393, balıkçı gemilerinde 1397, balık hallerinde 2637, depo ve işleme tesislerinde 1238, perakende satış yerlerinde 39465 ve diğer kontrol noktalarında 3788 olmak üzere toplam 94537 adet su ürünleri denetimi gerçekleştirildi.

Bu denetimler sonucu yasa dışı avlanıldığı tespit edilen başta 874 ton hamsi, 173 ton istavrit, 34 ton lüfer, 184 ton midye, 108 ton kum midyesi, 42 ton inci kefal, 27 ton sazan ve 206 ton diğer su ürünleri olmak üzere toplam 1.648 ton su ürünü ve 2.274 adet av aracına el konuldu. Ama yeterli olmuyor. Bizim balıkçımız çok zekidir. Avcı ne kadar pusu kurarsa kursun, av da kaçmayı öğreniyor. Yasayı çıkarıyorsun ama yasanın öbür tarafından dolaşabiliyor. Ancak günü kurtarmak adına kaçak avcılık yapmak sektöre zarar veren avcılıktır. Kontrollerde eksiklik olabilir. Bu eksikleri en kısa zamanda telafi etmeliyiz. Burada balıkçının sosyo ekonomik durum dikkate alınmalı. Balık fiyatı düşünce para kazanamazsınız.



Balığın maliyetini biliyor olabilirsiniz ama satışında söz sahibi değilsiniz. Balığın kasası bir gün 100 TL, bir gün 10 TL'ye gidebiliyor.

Avrupa bu gibi olaylarda kooperatifler piyasaya müdahale ederek balıkçının para kazanmasını sağlıyor. Maalesef ülkemizde kooperatifçilik altyapılarının oluşmaması nedeniyle biz kooperatifler piyasaya müdahale edemiyoruz. Piyasaya müdahale edebilir hale gelmemiz birçok sorunu çözecektir diye düşünüyorum. Tekrar söylemek gerekirse balıkçı çok avcılık ile değil türler bazında belirlenmiş kota ile avcılık yapılarak

para kazanabilir. Burada da pazara arz ve müdahale mekanizmaları önem kazanmaktadır. Arz ile fiyat arasında sıkı bir bağ vardır. Bu nedenle pazara arz ve müdahale mekanizmalarının hukuki ve mali alt yapısının acilen oluşturulması gerekmektedir.

Yıllardır söylüyoruz diyorsunuz, peki neden yol alamadınız?

Bazı sorunların çözümü konusunda önemli adımların atılmadığını söylemek bizim borcumuz. Fakat geriye baktığımızda ne kadar ilerleme sağlarsak sağlamış olalım balıkçılığımızın güvenceye alındığı noktaya ulaşmak için hala uzun bir yol var. Önümüzde ki yolu güvenle yürüyebilmemiz ancak günün ihtiyaçlarına cevap vermeyen Su Ürünleri Kanunu'nun değişmesi ile mümkün olacak. Bundan sonrası için başlayacağımız yer yeni bir Su Ürünleri Kanunudur. Biz kısa bir zaman içinde yeni Su Ürünleri Kanunu'nun meclisten çıkacağını düşünüyoruz. Bu sene Bakanlık konunun önemle üzerinde duruyor Bu konuda birçok toplantı yaptı. STK'ların ve üniversitelerin görüşlerini aldı su ürünleri kanununun taslağı hazırlayarak başbakanlığa gönderdi. Herkes Su Ürünleri Kanunu'nun çıkmasını istiyor.

Yeni kanunla birlikte hukuki çerçeve ve balıkçılık yönetiminin güncel hedefleri belirlenmiş olacak. Kanun çıktıktan sonra atılması gereken ve atılacak olan reform adımlarının önü açılmış olacaktır.

İşleme ve depolama tesislerimiz yeterli değil mi?

Var ama yetersiz... Bazı teknelerimizin ve balıkçılarımızın bu konuda altyapısı var. Eğer fiyat düşük ise satmıyor ve soğuk havasında bekletiyor. Gerek gemide gerekse karada balık muhafaza edecek avcı sayısı çok az. Bir başka eksikliğimiz ise işleme konusunda ki yetersizliklerimizdir. Balığın işlenmesi ve katma değerini yükseltmemiz lazım. Toplumumuz 'çalışan bir toplum' haline geliyor. İşlenmiş ya da yarı işlenmiş ürünleri tercih edilmeye başlıyor. İşlenmiş balık konusunda pazardaki fırsatları değerlendirmek konusundaki tartışmalar ve atılacak adımlar geleceğimizi temelden etkileyecek adımlardır.

AB uyum çerçevesinde sektörde yapılan çalışmalar yeterli olmadı mı?

Yapılan çalışmalar var. Ama gene yeterli değil. Avrupa üretici örgütlerinin altyapısı oluşmuş ve piyasada söz sahibi durumundalar. Çünkü bu örgütler ihtiyaçtan kurulmuş. Piyasaya gerektiğinde etki yapabilecek durumdalar.



iskele kuşu.

Nam-ı diğer yalıçapkını. Ailesinin güvenli limanı.
Ege kıyılarının hakimi. Denizcilik tarihinin güç simgesi.
Tıpkı 40 yıllık köklü geçmişi, filosundaki
deniz ve kara tankerleri sayesinde tek seferde
1 milyon litre ikmal yapabilme gücüne sahip
Asmira Marine gibi.



ASMİRA
MARINE

Kuşadası Setur Marina

YENİ

Bodrum Turgutreis D-Marin • Didim D-Marin

Örneğin; AB'nde bir örgüt 30 birimin altına satamazsın diyor. Bizde öyle bir şey yok. Şu andaki yapımız ile de bunu yapmamız mümkün değil. Ama olmayacak bir şey değil. Bizim ürünün depolayabileceğimiz yeterli değildir. Çin'de adamlar Şangay'da tüm o bölgenin gıdasını karşılayabilecek pazarlama ve satış kooperatifi kurmuşlar. Aracı yok. Kooperatifin amacı; üreticiden tüketiciye direk mali ulaştırıyor. Bizde araçlar kazanıyor. Biz kooperatifler olarak üreticiden tüketiciye götürelim diyoruz. Katma değer yaratmak burada önceliğimiz... Bu kapsamda bizim pilot projelerimiz var, balık satış yeri açmak konusunda girişimde bulunduk ve iki belediye ile görüşmelerimiz devam ediyor.

Bu projenin ayrıntılarını paylaşabilir misiniz?

Ankara'da iki noktada balık satış mağazası açmak istiyoruz. Ankaralı içeri girdiğinde işlenmiş her türlü deniz ürünlerinin tamamını bulacak. Sadece canlı balık değil her türlü balığı bulabilecek. Bunu büyük market olarak yapmak istiyoruz. Merkez birlik olarak projeyi yürütüyoruz. Bu konuda örnek olmak istiyoruz. Kooperatif olarak ortağının ürününü en iyi şekilde pazarlamayı hedefliyoruz. Ankara'nın balık markete ihtiyacı var.

Peki, farkı ne olacak?

Fiyat istikrarı olacak. Tüketici bilinci oluşturmak istiyoruz. 2 yıldır üzerinde çalışıyoruz. Ekonomik kaynaklarımızı doğru değerlendirmek zorundayız. Avrupa'daki örgütler bu tarz tesisleri işletiyor. İşleme tesisleri çok önemli. Balıkları farklı şekillerde işlememiz gerekiyor. AB uyumu çerçevesinde bizlerin paydaşlarımız ile bizi eşit seviyeye getirilmesi gerekiyor.

Kotalar konusunda nasıl bir limit olmalı Türkiye'de?

Resmi olarak 450 bin ton, gayri resmi rakamlarla birlikte 750 bin tonluk bir Türkiye gerçeği var. Bunu sekiz aya bölmemiz lazım. O zaman hem balıkçı hem tüketici kazanır. O zaman stokları koruyabiliriz.

Böylece anaç balıkları da korumuş olabiliriz. Kota, arz-talebe bağlıdır. Türkiye olarak kişi başına yılda 7,5 kilogram balık tüketimimiz var. AB ortalaması 30 kilogramdır. Yunanistan 120 bin ton balık avlıyor aşırı avcılıktan kaçarak denizlerini çok iyi koruyor.

Bu sektörden kaç kişi eklemek yiyor?

Resmi olarak 350 bin kişi, dolaylı çalışanlarla baktığımızda rakamlar 400 bine ulaşıyor. Bugün Türkiye'de sadece 1800 trol, gırgır teknesi ayrıca 16.500 12 metre altı kıyı balıkçı teknesi var. Türkiye ekonomisinde cari fiyatlara üretim değerimiz 6,5 milyar TL civarında. Genelde yemlik de dahil olmak üzere orkinosu, lagos, uskumru, dil

balığı, kalkan ithalat yoluyla geliyor. 146 bin ton ihracat yapıyoruz, 82 bin ton da ithalat yapıyoruz. Bu rakamlar 2017 yılında aştık. Yetiştiricilik üretimimiz 250 bin tona çıktı. Alabalıkta Avrupa'da birinci durumdayız. Bugün Torku şirketi de Konya'da alabalık üretimine başladı. Sıcak su kaynaklarını kullanarak bir tesis kurmuşlar. Balığa katma değer kazandırmamız gerekiyor. Sadece taze değil sağlıklı koşullarda konserve balığı da geliştirmemiz gerekiyor.

Türkiye balıkta işlenmiş ürünü sevmiyor. Neden?

Balığı sahil şeridindeki bölgelerimiz ağırlıklı tüketiyor. Ama İzmir'deki taze balığı Ankara'da aynı gün bulursunuz. Damak alışkanlığı var ancak büyük şehirlerde çalışanlar genellikle işlenmiş veya yarı işlenmiş ürünlerini de tercih etmeye başladığını görüyoruz.

Balık çeşitlerinde nelere odaklanmalıyız?

Lahos ve dil balığımız azaldı. Balıkçılık zor ve meşakkatli bir iştir. Balıkçı denizde o sert havalarda çalışır. Genç kuşak bu mesleğe ilgi duymuyor. Bu şekilde sürerse denizlerimiz sıkıntılıdır. Çünkü para kazanamıyoruz. 2005 yılındaki balık fiyatları ile şimdiki fiyatlar aynı. Ama giderlerimiz sürekli artıyor.

Mazot fiyatları artıyor. Balıkçı zor ayakta kalıyor. O nedenle kotayı gelin koyalım diyoruz. Tüketiciye aynı paraya gidiyor. Fiyat istikrarı oluşmalı. Alt ve üst limitin olması gerekiyor fiyatlarda.

Balıkta borsa sistemi olamaz mı?

Tabi ki olmalı borsamızın olması için soğuk hava depolarımızın bulunması depoların muhafaza koşullarının güçlendirilmesi lazım bu konuda şu anda borsa konusunda yeterli bilgimiz yok ancak diğer ürünlerin borsalarına

baktığımızda fiyat istikrarı sağladığını görüyoruz.. Ama altyapımız buna uygun değil. Yeni yatırımlarla ve çıkacak 1380 sayılı Su Ürünleri Kanunu ile balıkçı kendine biraz gelirse bunlar olabilir.

1380 sayılı kanun bizim sektörümüze yol haritasını çıkaracak. Çünkü; avlanma büyüklüğüne ulaştığımız herkes tarafından kabul görülmektedir. Bugünkü durumumuzu dahi korumak çok büyük bir başarıdır. Seçici kurallara uyan, küçük balıkların büyümesine izin veren bir balıkçılık yapmamız gerekiyor. Biz bile hata yapıyoruz. Teknolojik altyapımız var. Denizden balık çıkmadan boyutunu bilebilir durumdayız. ■

Market için yer arıyoruz. Bizim projemiz kamu ve askeriye bunu açın diyor. Bize ya bir yer tahsisi ya da uygun bir yer bulmamız gerekiyor. Ulaşımın kolay olması lazım... Tüketicinin çabuk ulaşabileceği bir yerde olmak zorunda... Avrupa pazarında artık Türk balığı aranıyor. Sektörün güvenli, sürdürülebilir büyümesine odaklanıyoruz.



DÜNYANIN EN PAHALI SAATI

SEVDİKLERİNLE
GEÇİRDİĞİN ZAMANDAN
DAHA DEĞERLİ
OLABİLİR Mİ?



İzmir'in en lüks projesini
hayata geçirecek de
şunu iyi biliyoruz:
**Burayı değerli kılacak
sizlersiniz.**

MAVİŞEHİR'DE

Satış Ofisi: 2040 Sokak No: 7 Mavişehir Karşıyaka - İzmir
www.livinizmir.com | 444 1 649

LIVİNİZMİR

İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öztürk; Avcılığın gerilemesindeki en büyük sebep, iklimin yanı sıra bilinçsiz avcılığın denizlerimizi adeta çöle çevirerek balık stoklarını azaltmasıdır. Balıkçılığımızı geliştirmek için denizlerimizin geleceğini korumak zorundayız.

Balıkçılıkta Bilinçli Avcılık, Daha Fazla Tüketim

Cennet vatanımız, ilkokul sıralarından beri öğrendiğimiz gibi üç yanı denizle çevrili çok şanslı bir coğrafyada yer alıyor. Akdeniz, Ege, Karadeniz gibi uygarlığın beşiği olan denizlerimize 8 bin kilometrelik kıyımız olmasına rağmen ne yazık ki ülkemiz deniz ve balıkçılık ülkesi olamadı. Dünya Gıda Örgütü verilerine göre 2015'te 170 milyon ton olan dünya su ürünleri üretiminde 600 bin ton ile yüzde 1 bile payımız yok.

Yapılan araştırmalara göre kişi başına düşen balık tüketimi dünyada ortalama 15 kilogram iken, ülkemizde bu miktar 5-6 kilogram ile sınırlı kalıyor. Üstelik 16 yıl önce 8 kilogram olan tüketim giderek azalarak 2016'da 5.4 kilograma kadar düştü. Ülkelerin gelişmişlik düzeyi arttıkça balık tüketimi yükseliyor. Örneğin Japonya'da kişi başı balık tüketimi 80 kilograma kadar çıkıyor. Geleneksel olarak kırmızı et ve son yıllarda kanatlı etine dayalı yemek alışkanlığından dolayı su ürünlerine uzak duruyoruz. Oysa balık hem en ucuz hem de çocuklarımızın sağlıklı şekilde büyümesi için müthiş bir protein kaynağı. Dışarıda yediğimiz balık ile tüketimi artırmamız

Türkiye'nin su ürünleri yetiştiriciliğinde kaydettiği mesafe ise bizim için büyük şans. 2000 yılında 79 bin ton olan su ürünleri yetiştiriciliği, 2016'da 253 bin tonla zirveye çıktı. Eğer yetiştiricilik olmasaydı, ülkemiz insanı balık tüketimini büyük ölçüde ithal balıklarla karşılayacaktı.

mümkün değil. Sağlıklı nesiller için mutlaka mutfağımıza balığı sokmamız gerekiyor.

STOKLAR S.O.S VERİYOR

Üstelik karşımızda sadece tüketim kaynaklı değil üretim kaynaklı bir problem de duruyor. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre ülkemizin su ürünleri üretimi giderek

geriliyor. TÜİK'in en son açıkladığı 2016 yılı istatistiklerine göre su ürünleri üretimi bir önceki yıla göre yüzde 12 azalarak 588 bin tona düştü. Üretimin yüzde 44.8'ini deniz balıkları, yüzde 43'ünü ise yetiştiricilik oluşturuyor. Geri kalanı diğer deniz ürünleri ve iç su ürünlerinden oluşuyor. 2016'da avcılıkla yapılan üretim 335 bin 320 ton olurken, yetiştiricilik üretimi ise 253 bin 395 ton olarak gerçekleşti. İçinde bulunduğumuz av sezonu ise balıklar için hayal kırıklığı yarattı. Türk bayraklı teknelerimiz hamsinin peşinde Gürcistan'a, Rusya'ya açılmak zorunda kaldı. Ülkemiz balıkçılığında daha önce umudunu kesen büyük balıkçı teknelerimizin bir bölümü ise Moritanya gibi Batı Afrika ülkelerinde okyanus balıkçılığına yöneldi.

Avcılığın gerilemesindeki en büyük sebep, iklimin yanı sıra bilinçsiz avcılığın denizlerimizi adeta çöle çevirerek balık stoklarını azaltmasıdır. Balıkçılığımızı geliştirmek için



YUSUF ÖZTÜRK

İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi
Yönetim Kurulu Başkanı

denizlerimizin geleceğini korumak zorundayız. Ülkemizin deniz ürünleri avcılığının yüzde 11.5'i Ege'de yapılıyor. Denizlerimizde azalan balık stokları, Ege Denizi ticari balıkçılığının da en önemli sorunu olmaya devam ediyor.

BALIK NESLİ İÇİN YAPAY RESİFLER

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, balıkçı teknelerini avcılıktan çıkaracaklara destek vererek balıkçılık filomuzu planlamaya devam etmelidir. Öte yandan yapay resif çalışmaları ile deniz canlıları popülasyonunu artırmak ve kaçak avcılığın önüne geçmek durumundayız. Bu kapsamda İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi'nin katkılarıyla son yıllarda Karaburun, Kuşadası, Dikili, Çeşme gibi Ege kıyılarında yapay resif projelerini hayata geçirdik. Bu yönde çalışmalarımız devam edecek. Balık stoklarının korunmasıyla beraber yakalanan balıkların kalitesinin korunarak tüketiciye en kısa sürede ulaştırılmasına yönelik lojistik yatırımlar önem taşıyor. Balığımızın katma değerini artırmak için üniversiteler ve balıkçılık sektörünün daha fazla dirsek temasında olması şart.

YETİŞTİRİCİLİK TÜRKİYE İÇİN BÜYÜK ŞANS

Türkiye'nin su ürünleri yetiştiriciliğinde kaydettiği mesafe ise bizim için büyük şans. 2000 yılında 79 bin ton olan su ürünleri yetiştiriciliği, 2016'da 253 bin tonla zirveye çıktı. Eğer yetiştiricilik olmasaydı, ülkemiz insanı balık tüketimini büyük ölçüde ithal balıklarla karşılayacaktı. Oysa ülkemiz su ürünlerinde net ihracatçı. Çoğu yetiştiricilik olmak üzere dünyaya 790 milyon dolar değerinde 145 bin ton balık satarken, ithalatımız 82 bin ton ile sınırlı kaldı. Üstelik yetiştiricilikte Avrupa birincisi olan Yunanistan'ı geride bırakmayı başardık. Yetiştiricilik ayrıca nesli tükenmek üzere olan sinarit, traça gibi balıkların da gelecek nesillere ulaşmasını sağlıyor. ■

Prof. Dr. Uğur Sunlu Ege Üniversitesi Su Ürünleri Fakültesi Dekan V.;

Su ürünleri avcılığı yapmak üzere Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından ruhsat tezkeresi düzenlenmiş toplam 18.613 balıkçı gemisi bulunmaktadır. Bu gemilerin 15.680 tanesi denizlerde, 2.933 tanesi ise içsularda avcılık faaliyetinde bulunmaktadır.

Su Ürünleri Yetiştiriciliği ve Balıkçılık Sektörü Konusunda Ege ve Türkiye Gerçeği

Ülkemiz 8330 km'lik kıyı şeridi ve buna bağlı olarak 24 milyon hektarlık kıta sahanlığı alanıyla, 1.324.452 hektar toplam alanı olan 200 adet doğal göl, 750 adet gölet ve 313 adet baraj gölü ile toplam uzunlukları 177.000 km olan 33 adet büyük akarsuyuyla önemli bir su ürünleri yetiştiriciliği ve balıkçılık potansiyeline sahiptir.

Türkiye'yi çevreleyen denizler ve iç su kaynakları oşinografik, limnolojik, jeolojik ve ekolojik özellikleri yönünden birbirlerinden çok büyük farklılıklar gösterir. Ülkemizdeki tüm su kaynaklarının farklı özellikler taşıması sadece avcılığımızı değil, yapılan yetiştiricilik faaliyetlerini de etkilemekte ve belirlemektedir.

Ülkemizdeki toplam su ürünleri üretimi 1970 yılında 178 bin ton iken, 2015 yılında 672 bin tona ulaşmıştır. Bu üretimin %36'sı yetiştiricilik, %64'ü avcılık yoluyla gerçekleştirilmiştir.

Türkiye denizlerinden yapılan avcılıkta en önemli pay %80 ile Karadeniz'e aittir. Avlanan en önemli türler ise hamsi, çaça ve beyaz kum midyesidir. Ege Denizi'nin avcılıktaki payı %10 civarındadır ve avlanan en önemli balık türü sardalya'dır. Yine 2015 yılında, içsularda avlanan en önemli türler ise sadece

Dünyada ve ülkemizde yetiştiriciliğini yaptığımız balık türlerinin çoğu karnivor (etçil) türlerdir. Bu türlerin yüksek protein ihtiyaçlarını karşılamak için yem formülasyonlarında kullanılan en önemli hammaddelerden biri balık unudur.

Van Gölü'nde bulunan inci kefali, sazan ve gümüş balığı olmuştur.

Su ürünleri avcılığı yapmak üzere Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından ruhsat tezkeresi düzenlenmiş toplam 18.613 balıkçı gemisi bulunmaktadır. Bu gemilerin 15.680 tanesi denizlerde, 2.933 tanesi ise içsularda avcılık faaliyetinde bulunmaktadır. Denizlerde avcılık faaliyetinde bulunan balıkçı gemilerinin %86'sını 10 metreden küçük balıkçı tekneleri oluşturmaktadır. Gıda

Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ekonomik su ürünleri stokları üzerindeki av baskısının azaltılması ve su ürünleri avcılığının sürdürülebilirliğinin sağlanması amacıyla 2002 yılından bu yana denizlerde avcılık faaliyetinde kullanılmak istenen yeni gemilere ruhsat tezkeresi düzenlenmemektedir. Aynı amaç doğrultusunda 2013, 2014 ve 2015 yıllarında denizlerde avcılık faaliyetinde bulunan on metre ve üzerinde boyda sahip 1.011 adet balıkçı gemisi ilgili bakanlık tarafından satın alınarak, balıkçılık faaliyetinden çıkartılmıştır.

Su ürünleri yetiştiriciliği tüm dünyada gelişen bir sektördür. Ülkemizde de özellikle son 10 yıl içinde büyük bir gelişim göstermesi sonucu, balık tüketiminin yok denecek düzeyde olduğu pek çok ilimizde üretilmesinin yanı sıra, bu yörelerde halkın balıkla tanışmasını, su ürünleri tüketim alışkanlığı edinmelerini ve çok ciddi bir istihdam olanağının oluşmasını



sağlamıştır. 2015 yılında su ürünleri yetiştiriciliğinin %42'si içsulardan, %58'i ise denizlerden gerçekleştirilmiştir. Su ürünleri yetiştiriciliği yapan 2377 işletmenin %82'si içsularda olmasına karşın, üretim içindeki payı %42 olarak gerçekleşmiştir. Denizlerden yetiştiricilik yoluyla üretilen balıkların %54'ünü levrek, %37'sini çipura, %5'ini alabalık oluşturmaktadır. Denizlerimizde yetiştirilen su ürünleri miktarı 2015 yılında 140.000 ton civarında iken içsulardan üretilen balıkların tamamına yakını 101.000 tonluk üretim miktarıyla alabalık oluşturmaktadır. Ege bölgesi özellikle İzmir ve Muğla illerinde faaliyet gösteren çiftliklerle toplam deniz balığı üretiminin 2/3'sinin yapıldığı lider bir konuma gelmiştir. Bu durum bölgesel olarak doğrudan ve/veya dolaylı istihdam yaratma ve ülke ekonomisine yapılan katkı bakımından oldukça önemlidir.

Dünya su ürünleri üretimi, 2014 yılında, %56'sı avcılık, %44'ü yetiştiricilik yoluyla olmak üzere toplam 167 milyon ton olarak gerçekleşmiştir. Türkiye 2015 yılında, toplam su ürünleri üretimi ile dünyada 30'lu sıralarda, AB ülkeleri içinde ise ilk beş sırada yer almıştır.

Kişi başına su ürünleri tüketimimiz 7 kg civarındadır. 2013 yılında kişi başına dünya su ürünleri tüketimi ortalaması 19 kg, Avrupa ve AB ortalaması 22 kg civarında olmuştur. Bu rakamlar aynı yılda İzlanda'da 92 kg, Norveç'te 52 kg, Japonya'da 49 kg, İspanya'da 42 kg, Yunanistan'da 19 kg, Bulgaristan'da 7 kg, Irak'ta 3 kg olmuştur. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de avcılık yoluyla su ürünleri üretimini artırma olanağı son derecede sınırlı hatta



PROF. DR. UĞUR SUNLU
Ege Üniversitesi Su Ürünleri
Fakültesi Dekan V.

imkânsızdır. Su ürünleri avcılık politikamız ekosistem temelli bir yaklaşımla ve üretimin sürdürülebilirliği dikkate alınarak oluşturulmalı ve uygulanmalıdır.

Dünyada ve ülkemizde yetiştiriciliğini yaptığımız balık türlerinin çoğu karnivor (etçil) türlerdir. Bu türlerin yüksek protein ihtiyaçlarını karşılamak için yem formülasyonlarında kullanılan en önemli hammaddelerden biri balık unudur. Ülkemizde özellikle yakın bir gelecekte uygulanacak olan su ürünleri yetiştiriciliği politikalarında, herbivor (otçul) ve omnivor (hem otçul hem etçil) beslenme özelliklerine sahip alternatif türlerin yetiştiriciliğini teşvik etmeli ve ekolojik su ürünleri yetiştiriciliğini yaygınlaştıracak yaklaşımları artan oranlarda mutlaka benimsenmelidir.

Su ürünleri, sağlıklı beslenmenin vazgeçilmezleri arasında yer almaktadır. Ancak ülkemizdeki kişi başına su ürünleri tüketimimizi çoğaltarak, artan nüfusumuzun sağlıklı beslenme ihtiyaçlarını karşılayacak düzeylerde yoğun üretimin gerçekleştirilebilmesinin ve balıkçılık sektörüne zarar vermeden, sürdürülebilir balıkçılık yönetimi uygulamalarının sağlıklı bir şekilde yapılabilmesinin en temel unsurunun Su Ürünleri Eğitime ve Su Ürünleri Mühendislerine hak etmiş oldukları değerin verilmesiyle mümkün olabileceği gerçeğini asla unutmamalıyız. ■

Yaşar Holding Tarım, Hayvancılık ve Balıkçılık Başkan Yardımcısı Hasan Girenes: Kara Burun Bölgesi'nde devreye almayı planladığımız iki adet yeni projemiz mevcut. Ayrıca, Mersin gibi yeni açılan üretim sahalarıyla ilgili araştırmalarımızı sürdürüyoruz.

“Kültür Balıkçılığı, Dünyayı Sürdürülebilir Şekilde *Beslemeyi Vaad Ediyor*”



TÜRKİYE, deniz kültür balıkçılığı yolculuğuna 1985 yılında Yaşar Topluluğu öncülüğünde çipura-levrek üretimi ile başladı. Pınar markasıyla üretim yapan Yaşar Holding'in Tarım, Hayvancılık ve Balıkçılık Başkan Yardımcısı Hasan Girenes ile Türkiye'nin bu alandaki gelişimini, pazarın daha hızlı büyüebilmesi için yapılması gerekenleri ile Holding'in hedeflerini konuştuk.

Avrupa Birliği'nin su ürünleri ticareti açığının yıllık yaklaşık 18 milyar Euro olduğunu belirten Girenes, Amerika'nın yıllık su ürünleri ticareti açığının ise 14 milyar doların üzerinde olduğuna dikkat çekiyor. Girenes, “Bu ülkelerde tüketim ve talep hızla artıyor. Görüldüğü gibi burada büyük bir fırsat var ve biz her türlü imkâna ve lojistik avantaja sahibiz. Bu potansiyeli iyi değerlendirdiğimiz takdirde ihracat rakamlarımız beklentilerin de üzerine çıkacaktır” diyor.

Türk balıkçılık sektörünün dünya ve Avrupa pazarındaki konumunu yıllar itibariyle değerlendirir misiniz?

Türkiye, deniz kültür balıkçılığı yolculuğuna 1985 yılında Yaşar

“2018 yılında 30 milyon dolar değerinde ihracat hedefliyoruz. İhracat kanalında İsrail, Amerika, Ortadoğu bölgesine odaklanmayı ve ihracat pazarlarında marka ve iletişim çalışmalarına ağırlık vermeyi hedefliyoruz.”

Topluluğu öncülüğünde çipura-levrek üretimi ile başladı. O dönemde; ürün çeşitliliği yaratmak, alternatif ve sürdürülebilir bir üretim modeli geliştirmek ihtiyacı doğmuştu. Bu düşüncenin hayata geçirileceği alanların başında kültür balıkçılığı vardı. Çevre ülkelere bakıldığında bu önemli tarih Topluluğumuz açısından yine bir ilki anlatmaktadır. Yunanistan bile işletmemizden tedarik ettiği yavru balıklarla bizi örnek alarak kültür balıkçılığı faaliyetlerine başlamıştır.

2000'li yıllarda orkinos yetiştiriciliği ile gelişimini sürdüren sektör, 2004-2016 yılları arasında üretimini yüzde 165 artarak, 94 bin

tondan 250 bin tona yükseldi. Kültür balığı deyim geçmemek lazım. İç sularda alabalık, denizlerimizde ise çipura ve levrek üretmek her şeyden önce yoğun deneyim ve bilgi birikimi gerektiriyor. Biz bu konuda sektöre örnek olduk. Ben bugün itibariyle Türkiye'nin kültür balıkçılığı alanında örnek alınacak bir konuma sahip olduğuna inanıyorum. Hem üretiyoruz hem de ciddi bir tüketim potansiyeline sahibiz. İhracat yaptığımız ülkeler ise gün geçtikçe çeşitlenip hızla çoğalıyor.

Sektörümüz her yıl hızla büyüyor; şu an itibariyle başta Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere 80 ülkeye su ürünleri

ihracatı yapıyoruz. Özellikle son 10 yılda yakalanan istikrarlı büyümeyle, kültür balıkçılığı sektörümüz uluslararası pazarlarda oldukça rekabetçi konuma gelmiş bulunuyor. Teknoloji yatırımları ve verimlilik odaklı üretim anlayışına bağlı olarak Türkiye'nin dünya kültür balıkçılığındaki yeri hızla gelişiyor. Çipura-levrek pazarında Avrupa'da yüzde 25'lik paya ulaştık. Çipura ve levrek, lezzeti ve yüksek besin değerleri ile dünya sofralarında da tercih edilir hale geldi. Türkiye'nin çipura ve levrek üretiminde dünyanın en önemli üretim merkezlerinden biri olması ekonomimiz adına kıvanç verici bir gelişme... Özellikle Ege kıyıları ve İzmir, çipura ve levrek üretiminde ülkemizin en stratejik konumdaki bölgeleri. Ege'nin giderek ünlenen balık lezzetini dört mevsim tüm dünyaya sunuyoruz.

Türkiye, alabalık üretiminde de Avrupa'nın zirvesinde yer alıyor. Çipura, levrek ve alabalık ihracatının büyük bölümü Avrupa'ya yapılırken, yetiştirilen orkinosun tamamına yakını ise Japonya'ya ihraç ediliyor. İhracat demişken, şu bilgiyi de paylaşmak istiyorum: Bugün dünya dış ticaret pazar büyüklüğü parasal değeri 180 milyar dolardır. Tüm gıda ve tarım ürünleri kategorileri arasında su ürünleri 1. sıradadır.

Dünya nüfusunun hızla arttığı bir gerçek; tek çocuk politikası sona eren Çin, dünyanın en kalabalık ülkesi olma yolundaki Hindistan ve Avrupa'da artan mülteci nüfusu sadece birkaç örnek. Bu jeopolitik etkenler ve kaynak kısıtları, inovatif çözümler gerektiriyor. En büyük öncelik tabii ki insanların beslenme ihtiyacı. Bizler üzerimize düşeni yapmalı ve gelecek nesillere ulaşılabilir gıda kaynakları bırakabilmeliyiz. Yeterli, kaliteli, sağlıklı ve sürdürülebilir gıdaya herkesin erişimini mümkün kılmalıyız. Bu noktada her zaman kültür balıkçılığı devreye giriyor; ekonomik ve toplumsal kalkınmada çok önemli rol oynuyor. Üstelik dünyanın %70'i sularla kaplı olmasına rağmen, sulardan sağladığımız gıda oranı %2. Burada ciddi bir potansiyel var. Bu gerçeği kavrayan ülkeler hızla bu alanda aksiyon almaya başladılar. Örneğin, toplam su ürünleri üretiminin ancak %20'si kültür üretimi olan Avrupa Birliği, gerek Ortak Balıkçılık Politikası, gerekse de Mavi Büyüme ajandasında kültür balıkçılığını birincil gelişim alanı olarak belirledi.

Ben, stratejik konumumuz ve iç-dış pazarlardaki büyüme potansiyelimizle küresel kültür balığı pazarında gün geçtikçe daha da büyük bir güç haline geleceğimize inanıyorum. Yeter ki bizim de ajandamızda önceliğimiz balık olsun.

Fakat iç pazarda daha fazla çaba harcamak zorundayız. Türkiye'deki balık tüketimini dünya ile karşılaştırdığımızda hala epey düşük düzeyde... Dünyada ortalama tüketim 19 kilogram iken bizde bu miktarın 8 kilogramda kaldığını görüyoruz. Bu kadar bilinçlendirme ve tanıtım çalışmalarına rağmen bu konuda acaba neden istenilen ölçüde yol alamıyoruz?

Üç tarafı üç ayrı denizle süslenen bir ülkeyiz, bir de iç deniz diyebileceğimiz Marmara'ya sahibiz. Denizlerimizin antik isimleri bile çok özel: Akdeniz: "Mare Nostrum-Bizim



HASAN GİRENES

Yaşar Holding Tarım, Hayvancılık ve Balıkçılık Başkan Yardımcısı





Deniz"; Ege Denizi: Arkhi Pelagos-Eski Deniz ya da Arşipel-Adalar Denizi"; Karadeniz: "Pontos Evksinos-Konuksever Deniz." 6 bin yıl önce Sümerler Anadolu'ya "Denizin kıyısındaki güneş bahçesi" sıfatını yakıştırmış.

Evet, biz çok özel bir deniz ülkesiyiz ancak balık tüketimimiz oldukça düşük. Maalesef toplumsal beslenme alışkanlığımız deniz ürünlerini merkeze alan bir yapıda değil. Bu alışkanlığı değiştirmek zaman alacak bir süreç. Balık tüketim alışkanlığını ve bilincini öncelikle küçük yaşlarda çocuklarımıza kazandırmalıyız. Bugün genç nesile ulaşmak için sosyal medyanın gücü yadsınamaz. Bu dijital platformu, balığı anlatmak için efektif ve etkili kullanmayı öğrenmek zorundayız. Hepimizin sıkça duyduğu bir kavram var: "story-telling" yani "iletişimde hikayeleştirme". Biz de hikayelerimizle tüketiciye ulaşmalıyız. Hikayeler ilgi çeker ve akılda kalır; insanlar söylediklerinizi unutabilir ama hissettirdiklerinizi unutmaz. Hikâyelerin sırrı budur. Hikâyemizde mutlaka balığın muazzam sağlık faydalarını anlatmalıyız.

Balığın son yıllarda çok önemli faydaları saptandı: balık öncelikle beynin ve kalbin gıdası. Bilimin son bir saptaması var ki, çağımız açısından yaşamsal önem taşıyor: Balık psişik dünyamızı düzenleyen, depresif mizacı ortadan kaldıran bir numaralı doğal ürün. Haftada en az 2 öğün balık tüketimini menümüze yerleştirmeliyiz. Balığı küçük porsiyonlar halinde bile öğünlerimize katarsak öğünlerimizin besin değerini artırmış oluruz.

Bugün ülkemizde sağlık harcamaları yılda 100 milyar liraya ulaştı, ilaç ithalatı ise 6 milyar dolara yakın seviyede. Sağlık harcamalarının azalması ve daha sağlıklı bir nesil için balık tüketiminin artması şart. Sağlığa yapılan yatırım insana, insana yapılan yatırım yarınlaraya yatırım demek.

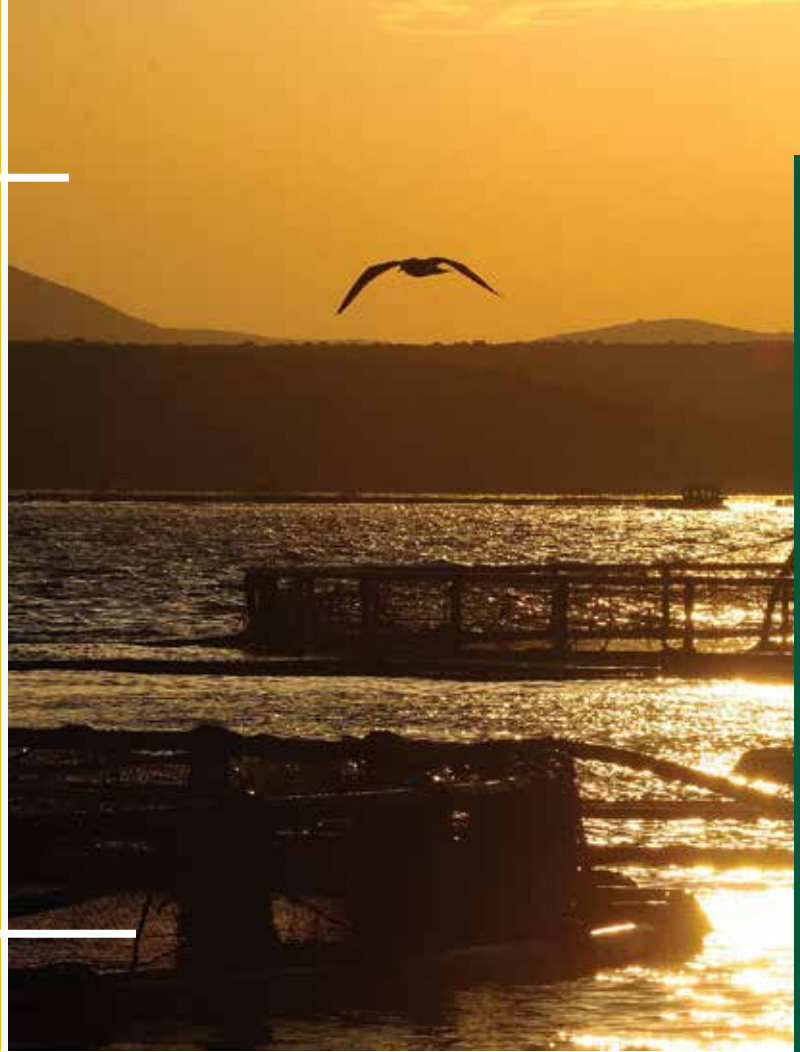
Kültür balıkçılığı sayesinde tüketicinin dört mevsim ucuz ve taze balığa erişim imkânı var. Diğer yandan üretimin artırılması gerekiyor. Evet, fazla pesimist olmaya gerek yok; tüketimde yavaş da olsa bir artış var. Milenyum tüketicileri balığın faydalarının daha çok farkında. Üretim arttıkça kişi başı tüketimin de artmaya devam edeceğini düşünüyoruz. Henüz Avrupa Birliği ortalamasının üçte biri düzeyindeyiz. Ülke olarak ne yazık ki bu potansiyelin hayli gerisindeyiz.

Malum; sporda, sanatta, bilimde gelişen toplumlar hep balık tüketimi yüksek olan toplumlar. Sosyo-kültürel ve ekonomik kalkınma için tüketimi artırmaya yönelik çalışmaların hız kazanması şart. Obezite ile mücadele kampanyalarında bile balık ön planda tutulmalı. Türkiye'de dengeli ve sağlıklı beslenmenin göstergesi bundan böyle balık olmalıdır. Siz Türkiye'de bu alanda öncü olmuş bir kuruluşunuz. Bu sektörde gördüğünüz artılarımızı ve eksilerimizi analiz etmenizi istesem, nasıl bir tablo ile karşı karşıya kalırız? Sektörün üretim katma değeri, istihdama katkısı, değerli bir protein grubunu iç tüketime kazandırması ve ihracatın parlayan yıldızı olması ümit vericidir. Hatta sektörümüz bugün bilgi ve teknolojiye bile know-how transfer eder duruma gelmiştir.

Tüm bu güzel gelişmelere rağmen, balık çiftliklerinin altyapı eksikliği ve mevzuat kaynaklı birtakım sorunlarının var olduğu da bir gerçektir. Sektörün gelişiminde ve uluslararası rekabette engel teşkil eden sorunlarının kalıcı olarak çözüme kavuşturulmasını ümit ediyoruz. Sektör olarak beklentimiz,

“HİKÂYELERİMİZLE TÜKETİCİYE ULAŞMALIYIZ”

“Bugün genç nesile ulaşmak için sosyal medyanın gücü yadsınamaz. Bu dijital platformu, balığı anlatmak için efektif ve etkili kullanmayı öğrenmek zorundayız. Hepimizin sıkça duyduğu bir kavram var: “Story-telling” yani “iletişimde hikayeleştirme”. Biz de hikâyelerimizle tüketiciye ulaşmalıyız. Hikâyeler ilgi çeker ve akılda kalır; insanlar söylediklerinizi unutabilir ama hissettirdiklerinizi unutmaz. Hikâyelerin sırrı budur. Hikâyemizde mutlaka balığın muazzam sağlık faydalarını anlatmalıyız.”



tüm önyargılardan arınarak, kültür balıkçılığının ülkemiz için öncelikli ve vazgeçilmez bir sektör olduğunun ilgili yönetimler ve kamuoyunca farkına varılmasıdır. Sürdürülebilir yapıda, rekabetçi, modern ve güçlü bir kültür balıkçılığının oluşturulması için kamu, özel sektör, üniversiteler ve Sivil Toplum Kuruluşları olarak hepimiz elimizden geleni yapmalıyız.

Toplumda hala deniz balığı-kültür balığı tartışmasının yaşandığını görüyoruz. Halbuki bugün gittiğimiz restoranlardaki balıkların yüzde 90'ı kültür balığı... Bu algıyı ortadan kaldırmak için yapılması gerekenler neler?

Aslında bugün gıda değer zincirindeki et, süt, tavuk ve hatta meyve-sebzeler bile artık doğadan avladığımız, topladığımız ya da kendiliğinden yetişen ürünler değil. Soframıza gelen tüm bu gıdalar kültür üretimi modeliyle üretilen besinlerdir. Yalnızca sanki balıkçılık sektöründe kültür üretimi varmış gibi bir algı oluşturuluyor. Bugün soframıza gelen hemen hemen her gıda büyük çapta kültür üretimidir. Her şey tam anlamıyla denetlenmektedir ve sağlıklıdır. Bunların içerisinde en çok öne çıkan besin balıktır. Ülkemizde yetiştirilen çipuranın, levreğin ne kadar sağlıklı, kaliteli, yerel ve taze olduğunu tüketicilerimiz biliyor mu? Üzülerek söylemeliyim ki, henüz bu bilince yeterince ulaşamadık. Bunu hızla değiştirmemiz gerek.

Esasen, çiftlik balığını deniz balığına bir alternatif olarak sunmuyoruz; avcılığı ve kültür balıkçılığını aynı hedefe koşan

iki kardeş faaliyet olarak niteleyebiliriz. Kültür üretiminin amacı; avcılık ile doğal rezervler üzerinde yaratılan baskıyı azaltmak ve arzı artırıp piyasayı dengeleyen bir değer sunmak. Üstelik avcılığa göre çok daha kontrollü ve güvenli bir üretim modelinin hassasiyeti içinde çalışıyoruz. Hatta, Harvard Medical School yayınlarında yer alan bir araştırma, kültür balığının omega-3 yağ asitleri içeriği bakımından deniz balığına göre üstün olduğunu kanıtlıyor. Tüm bu kıymetli bilginin toplumla iletişimini iyi bir şekilde yapma görevi de galiba bize düşüyor.

Türkiye'nin 2018 yılında balıkçılık alanında belirlediği ihracat hedefi; 1 milyar dolar. Bu rakam Türkiye için düşük değil mi? İhracatın miktar ve değer olarak artması için nasıl bir politika izlenmesi gerekiyor?

Türkiye bugün kara, hava ve deniz yoluyla, Dubai'den Katar'a, Rusya'ya İsrail'e, Hong Kong'a, Kanada'ya, Amerika'ya, Avrupa'nın tüm ülkelerine, İngiltere'ye, Orta Asya ülkelerine, Afrika'ya, kısaca tüm dünyada çok sayıda ülkeye ihracat yapıyor. Balıklarımızın adeta diplomatik pasaportu var; çünkü her ülkeye vizesiz giren tek proteinli gıda ihracat ürünümüz balık. Sofralarında ve restoranlarında Türk balığı bulunan ülke sayısı artıyor. İhracatta rekor üstüne rekor kırıyoruz. Kültür balıkçılığında tüm üretim aşamalarının izlenebilir olması ve üretimde sağlığa olumsuz etkisi olan hiçbir girdi kullanılmaması nedeniyle, örneğin Amerikalı tüketiciler daha çok kültür balığını tercih ediyor.

Yaşar Grubu olarak bu alanda 2018 yılı çalışma programınız hakkında bilgi verir misiniz? Üretim çeşidi, kapasitesini arttırmaya yönelik yatırımlarınız olacak mı?

Temel hedefimiz, sürdürülebilir ve çevre-dostu yaklaşımlarla kültür balıkçılığı sektörünü desteklemektir. Sahip olduğumuz; Friend of the Sea (Deniz Dostu) ve GLOBALGAP AQUA (İyi Tarım Uygulamaları) belgelerimiz bunun bir kanıtı. Yaşar Grubu olarak, tüketicilerimize erişilebilir, makul fiyatlı, çok sağlıklı ve kaliteli balık sunmanın gururunu taşıyoruz.

2018 yılını, verimliliği esas alan operasyonel faaliyetlerimiz ile karlı büyümeye devam edeceğimiz bir yıl olarak planladık. Yıllık toplam 8.000 ton balık üretim kapasitemiz ile kültür balıkçılığında öncü rolümüzü sürdürüyoruz. Karaburun bölgesinde devreye almayı planladığımız iki adet yeni projemiz mevcut. Ayrıca, Mersin gibi yeni açılan üretim sahalarıyla ilgili araştırmalarımızı sürdürüyoruz. Taze balık ürünleri kategorisinde 25 milyon dolar ihracat rakamına ulaştık. Levrek, çipura ve granyöz ihracatı ile Avrupa, Kuzey Amerika ve Orta Doğu ülkeleri başta olmak üzere çok sayıda ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. 2018 yılında 30 milyon dolar değerinde ihracat hedefliyoruz. İhracat kanalında İsrail, Amerika, Ortadoğu bölgesine odaklanmayı ve ihracat pazarlarında marka ve iletişim çalışmalarına ağırlık vermeyi hedefliyoruz.

Diğer yandan, Avrupa Birliği'nin Horizon 2020 projesinde Akdeniz Havzasından seçilmiş tek firmayız. Bu proje ile, üretim yaptığımız deniz alanlarında sudaki yaşamın en az seviyede etkilenmesini sağlayarak üretimimizin sürdürülebilirliğine katkı sağlamayı hedefliyoruz. Ülkemizdeki diğer yetiştiricilere teknoloji alt yapısının kullanılması bakımından da örnek teşkil etmiş olacağız. Sonuç olarak; bu proje ile, çevresel etkileri indirgenmiş, akıllı ve sürdürülebilir su ürünleri yetiştiricilik modeli oluşturulmasına öncülük etmeyi hedefliyoruz.



Özellikle levrek balığımıza yoğun ilgi var. Önümüzdeki yıllarda bu pazardaki konumumuz daha da güçlenecek.

Balığımız sağlık ve lezzet kalitesi ile ihrac pazarlarında büyük beğeniyle tüketiliyor. Örnek verecek olursak; The International Taste & Quality Institute (Uluslararası Lezzet ve Kalite Enstitüsü) tarafından düzenlenen yarışmada Pınar Balık markalı çipura ve levreklerimiz "Üstün Lezzet Ödülü" kazandı, bu alanda Türkiye'nin ödüle layık bulunan ilk ve tek balık markası oldu.

Bugün Avrupa Birliği'nin su ürünleri ticareti açığı yıllık yaklaşık 18 milyar Euro. Amerika'nın yıllık su ürünleri ticareti açığının ise 14 milyar doların üzerinde olduğunu biliyoruz. Bu ülkelerde tüketim ve talep hızla artıyor. Görüldüğü gibi burada büyük bir fırsat var ve biz her türlü imkana ve lojistik avantaja sahibiz. Bu potansiyeli iyi değerlendirdiğimiz takdirde ihracat rakamlarımız beklentilerin de üzerine çıkacaktır.

Yıllardır balık çiftliklerinin denizleri kirlettiğine yönelik dönem dönem çıkan haberleri okuyoruz, izliyoruz. Bu konuda neden böylesi bir kamuoyu oluşturma çabası var? Bu süreçte sizce sektör kendisini tam olarak anlatabiliyor mu?

Sektör maalesef yarattığı bunca değer ve katkıya rağmen en çok çevresel etkileriyle ilgili gerçekçi haberlerle gündeme geliyor. Dünyada balık çiftliklerinin var olmasıyla birlikte bu çiftliklerin çevresel etkilerinin incelendiği birçok çalışma yapılmış. Ülkemizde de üniversiteler, bakanlıklar, araştırma kurumları; periyodik olarak, ayrı ayrı veya ortaklaşa çevresel etkileri izliyor, araştırıyor. Bugüne dek olumsuz bir çevresel etki saptanmadı. Bizim sektörümüzün bir türlü anlatamadığımız bir gerçeği var: Üretim yaptığımız alanların kirlenmesi en başta bizim sağlıklı üretim yapmamızı engeller. Eğer kirletiyor olsaydık, elbette üretim yapamazdık. Bizim sektörümüzdeki her gelişme ekosistem ve çevreye pozitif bir etki yapmaktadır. Yem teknolojilerinden örnek verebiliriz. Sindirilebilirliği yüksek yemler üzerine yoğun çalışmalar yürütülüyor. Böylelikle yem kaynaklı atık oranı azalıyor. Zaten bizim

Öne çıkmak için uyum sağlayın!

entegre robotik otomasyon



Yeni nesil mobil ve sabit robotlarımız, bir üretici olarak size esneklik, ölçeklenebilirlik, kalite ve verimlilik artışında en gelişmiş kontrol imkanı sunan entegre otomasyonun bir parçası olmak için özel olarak tasarlandı.

Otonom mobil LD-robotumuz, kolaboratif AIV filolarına kolayca uyum sağlar ve en dinamik ortamlarda bile insanlar ile birlikte güvenli bir şekilde çalışır. Eklemler robotlardan, SCARA ve DELTA robotlara kadar diğer endüstriyel robotlarımız ile birlikte eksiksiz robotik çözümler sunuyoruz.

Bize ulaşın:

+90 (216) 556 51 30

info.tr@eu.omron.com

industrial.omron.com.tr

Hızlı adaptasyonu sağlayın ve iş akışınızın tüm ayrıntılarını sorunsuz şekilde bir araya getirerek sektörünüzün dinamiklerine yön verin. Rekabet üstünlüğü elde edin ve öne çıkmak için uyum sağlayın!

Entegre çözümlerimizin verimliliği nasıl %30 artırabileceğini keşfedin!



faaliyetlerimizden oluşan atıklar organik atıklardır. Doğa, bu atıkları kısa sürede tolere edebilmektedir.

Sektörde uzun yıllardır yer alan biri olarak, şunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim: Balık çiftliklerimiz; kuluçkahaneden pazara kadar tam izlenebilirlik prensipleriyle en yüksek kalite ve en yüksek balık refahı standartlarında, yüzde yüz sürdürülebilir ve mutlak çevre koruma bilinci ile üretim yapıyor. Netice itibarıyla, dünyada off-shore üretim yapan, dört mevsim kontrollü, üst düzeyde çevre ve tüketici koruma standartları olan, en disiplinli kültür balığı üretiminin Türkiye’de yapıldığı bir gerçek.

Sürdürülebilir üretim uygulamaları, iyi tarım uygulamaları, GLOBAL GAP, Friend of the Sea gibi pek çok kalite yönetim sistemine sahip firmaların sayısı sektörde hızla artıyor. Bu anlamda bilgi birikimi en yüksek sektörlerden biri olduğumuzu düşünüyorum. Sürdürülebilirlik, izlenebilirlik ve sertifikasyon gibi pek çok uygulama ilk defa kültür balıkçılığı sayesinde duyuldu ve yaygınlaşmaya başladı. Sürdürülebilir kültür balığı üretimi ile su kaynaklarımızın temiz, ekosistemimizin zengin ve sağlıklı kalmasını ve tüketiciyi korumayı amaçlıyoruz. Gelecek nesillerin de denizlerimizi ve su kaynaklarımızı doyasıya kullanmaya hakkı var.

Özetle; sektörün milyonlarca dolarlık yatırımlarla yürüttüğü faaliyetlerini devamlılık arz edecek şekilde ve gerekli çevre koşullarını, ulusal ve uluslararası kalite ve standartları gözeterek yürütme bilincine ulaştığını söyleyebiliriz. ■



“Kültür balıkçılığı, tüketici olarak önemsemediğimiz pek çok şeyi sofralarımıza ve hayatlarımıza sunuyor. Önümüzdeki yıllarda balığın hayatlarımızda çok daha fazla rol oynayacağını düşünüyorum. Bunun nedenlerini iki grupta toplayabiliriz; istekler ve ihtiyaçlar.

İstekleri detaylandırarak olursak... Önümüzdeki 5 yıllık süreçte yılda yaklaşık 160 milyon kişi orta sınıfa dahil olacak. Daha fazla gelir; daha fazla protein tüketen bir beslenme düzeni demek. Bu kesimin büyük bölümü Asyalılar olacak, yani bolca balık tüketen bir coğrafya. E-ticaretin yaygınlaşması ile dünyada en fazla ticareti yapılan gıda ürünü balık oldu ve ulaşılabilirliği gün geçtikçe artıyor. Diğer yandan balık; kolay sindirilen, zengin, yüksek kaliteli ve tüm esansiyel amino asitleri içeren protein kaynağı olmasının yanı sıra omega-3, vitamin ve mineral içeriği ile çok önemli bir besin kaynağı.

İhtiyaçlara bakacak olursak... FAO’ya göre, deniz ürünleri bugün 3 milyardan fazla insanın kişi başı ortalama hayvansal protein alımının neredeyse %20’sini karşılıyor. Dünyada toplam hayvansal protein tüketiminin %17’sini temsil ediyor. Demografik öngörüler, bu oranların tırmanacağını gösteriyor. Diğer taraftan, dünyanın kaynakları sınırsız değil; gıda üretimimizi daha verimli ve sorumlu şekilde gerçekleştirmemiz gerektiği açık. Bir hayvanın tükettiği protein ve enerjiyi ete dönüştürme yeteneği dikkate alındığında, balığın açık ara lider olduğunu görüyoruz. Örneğin; bir balık 100 kg yem tüketimi sonucunda 61 kg tüketilebilir et üretiyor iken aynı miktarda yem tüketen bir tavuktan sadece 21 kg et elde edilebiliyor. National Geographic, bu konuda yaptığı araştırmaların sonucunu net şekilde ortaya koydu: “Çiftlik balığı, dünyanın en yüksek verimli hayvansal protein kaynağıdır”.

Dünyada denizler karadan daha fazla yer kaplar ve oradaki canlı tür ve miktarı karadakinin çok daha fazladır. İşte bu nedenle, insanlığın açlıkla savaşımında çözüm umudu denizdedir. Bilim dünyası, yaşamın suda başladığı görüşünde birleşir. İnsanlığın geleceği de, insanlığın başlangıç noktasında, yani sudadır.”

29
enerji dalu yıl
since 1988

ergsan[®]
Basınçlı Döküm Sanayi

SkatReklam 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

Su ürünleri yetiştiriciliğinde dünyanın önde gelen firmaları arasında bulunan Kılıç Deniz, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller kategorisinde 160 milyon dolarlık ihracat rakamıyla geçen yılki rekorunu kırarak 2017 yılının da ihracat şampiyonu oldu. 65 bin tonluk kapasitesiyle dünyanın en büyük çipura ve levrek üreticisi olan Kılıç Deniz, üretiminin yüzde 70'ini Amerika ve Rusya başta olmak üzere 60 ülkeye ihraç ediyor.

Kılıç Deniz'de Hedef; Su Ürünlerinde Dünya Liderliği

TÜRKİYE ve Avrupa'nın en büyük ve dünyanın da önde gelen su ürünleri firmalarından olan Kılıç Deniz, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller kategorisinde 2017 yılı ihracatıyla birinci sırada yer aldı. Ege İhracatçı Birlikleri tarafından açıklanan sonuçlara göre Kılıç Deniz, 160 milyon dolarlık ihracatıyla kendi kategorisinin şampiyonu oldu. Almanya, Bulgaristan, Fransa, Hollanda, Yunanistan, Dominik Cumhuriyeti gibi ülkelere balık ihracatı gerçekleştiren Kılıç Deniz, su ürünlerinde Türkiye ve Avrupa sınırlarını çoktan aştığı gibi, yakın zamanda da dünya lideri olmayı hedefliyor.

Kılıç Deniz Ürünleri İcra Kurulu Başkan Vekili Sinan Kızıltan, "Kılıç Deniz olarak Türkiye ekonomisine katkı sağlama hedefiyle 2017 yılında 160 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirerek, geçen seneki 142 milyon dolarlık rekorumuzu kırdık. İhracatta kendi kategorimizin lideri olarak büyük sevinç ve gurur yaşıyoruz.

Bu yıl faaliyete geçecek yıllık 20 bin ton üretim kapasiteli Mersin'de kurulacak tesisimiz sayesinde Ortadoğu'da devam eden pazar hâkimiyetimizi sürdürmeyi hedefliyoruz.

Toplamda 60 adet ülkeye Akdeniz'in en lezzetli balıklarını Türk markası etiketiyle taşıdık. Özellikle Avrupa sektöründe etkin olduğumuz pazarlardan biri haline geldi. Avrupa'da tüketilen her 3 levrek ve çipuradan biri Türkiye'den ve bir Türk markası adı altında tüketiliyor. Bu bizim için çok büyük bir gurur" dedi.

Hedeflerinin Dünya liderliği olduğunu belirten Kızıltan, "Geçtiğimiz yıl Ağustos ayında Dominik Cumhuriyeti'ne gerçekleştirdiğimiz yavru balık ihracatıyla, Avrupa'dan sonra önemli bir pazar olan Amerika'ya 1.2 milyon adet canlı balık gönderdik. Bu hem ülkemiz

hem de Kılıç Deniz için bir ilk ve çok önemli bir başarıdır. Kılıç Deniz olarak artık her yıl, hem yatırım hem de satış anlamında hedeflerimizi büyüterek ilerlemek durumundayız; çünkü Türkiye ve Avrupa gibi iki büyük pazarda su ürünleri üretiminde lider ve takip edilir konumdayız.

Bu durum bizim sektöre olan sorumluluğumuzu hem yatırım hem de üretim anlamında bir önceki yıla göre arttırıyor" dedi. ■



ERSİN KILIÇ KIZILTAN

*Kılıç Deniz Yönetim Kurulu
Başkan Vekili*



SİNAN KIZILTAN

*Kılıç Deniz Holding İcra Kurulu
Başkan Yardımcısı*



Kılıç Deniz Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ersin Kılıç Kızıltan: 2018 yılı, özellikle yeni yatırımların meyvelerini topladığımız bir yıl olacak

KILIÇ Deniz Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ersin Kılıç Kızıltan da Kılıç Deniz'in 2018 yılı çalışmaları, hedefleri ve pazara yönelik şu değerlendirmelerde bulundu:

“Kılıç Deniz olarak 2017 yılını hedeflerimizin çok üzerinde kapattık. Toplamda 60 adet ülkeye Akdeniz'in en lezzetli balıklarını Türk markası etiketiyle taşıdık. Özellikle Avrupa sektörde en etkin olduğumuz pazarlardan biri haline geldi. Çalışmalarımız ile 160 milyon dolarlık ihracat rakamına ulaşarak Ege İhracatçı Birlikleri tarafından Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller kategorisinde 2017 yılı birincisi olduk. Ayrıca geçen seneki 142 milyon dolarlık ihracat rekorumuzu kırdık. 2017 yılının Ağustos ayında Dominik Cumhuriyeti'ndeki ilk tesisimizi kurduk. Bu tesisimizi Amerika pazarına yönelmek için üs olarak kullanacağız. Tesisimizin kurulması ile birlikte olan Amerika'ya 1.2 milyon adet canlı balık gönderdik. 2018 yılında Amerika kıtasına olan balık ihracatımızı artırarak sürdürmeyi hedefliyoruz. Yine bu yıl faaliyete geçecek yıllık 20 bin ton üretim kapasiteli Mersin'de kurulacak tesisimiz sayesinde Ortadoğu'da devam eden pazar hâkimiyetimizi sürdürmeyi hedefliyoruz. Dominik tesisimiz, Arnavutluk'taki alabalık tesislerimiz ve Moritanya'daki balık yemi hammaddesi üreten işletmemizden sonra aralıksız bir şekilde yeni yatırımlar için pazar araştırmalarımıza devam ediyoruz. Kurulduğumuz günden bu yana her yıl büyüme trendini sürdürmeye gayret ediyoruz. 2018 yılında da hem organik büyümeyi hem de yeni yatırımlarla büyümeyi sürdüreceğiz. 2018 yılı, özellikle yeni yatırımların meyvelerini topladığımız bir yıl olacak.”

İzmir Su Ürünleri Kooperatifler Birliği Başkanı Ahmet Yapıcı, Türkiye’de kıyı balıkçılığının geleceği için ortak bilimsel bir çalışmanın yapılması ve yol haritasının belirlenmesi gerektiğini söyledi.

Kıyı Balıkçısının Gündemi; 1380 Sayılı Kanun, Kota, Fişbon ve Bilimsel Yol Haritası

ZMİR Su Ürünleri Kooperatifler Birliği Başkanı Ahmet Yapıcı, kıyı balıkçılığının öncelikli 4 gündem başlığı olduğunu söyledi. Bunları Torba Yasa kapsamında bekleyen 1380 sayılı kanun, avcılığa kota getirilmesi, Ege Bölgesi’nde fişbon kullanımının engellenmesi ve sektöre yönelik bilimsel bir yol haritasının oluşturulması olarak sıralayan Yapıcı, gelecek kuşakların balıkçılık ile uğraşması için ek kararların çıkarılması gerektiğini kaydetti.

1380 SAYILI KANUN MECLİSTEN GEÇMELİ

1380 sayılı Kanun’un 8,5 yıldır Meclis’ten geçmediğini ifade eden Yapıcı, “Bu sektörden 35 bin kişi ekmek yiyor. Ayrıca bu işi; kültür balıkçılığı, avcılık olarak ayırt etmiyoruz. Hepimiz aynı gemideyiz. Bu nedenle 1380 sayılı yasada değişiklik yapılması gerekiyor. 8.5 yıldır yasa çıkmıyor. Torba yasa kapsamında bekleniyor. Bu yasanın acilen çıkması lazım” dedi.

KOTA BİZİM TEK KURTULUŞUMUZ...

Bütün denizlerde avcılık konusunda kotasının gelmesi gerektiğine vurgu yapan Yapıcı, “Kota bizim tek kurtuluşumuzdur. Kota olmaz ise bizim balıkçılığımız biter. Balık ununa verilecek balığımız yok” dedi. Öte yandan Ege

Bugün Ege’de tutulan balığın yüzde 50’sini yiyoruz, yüzde 50’si ise yem sanayine gidiyor. Ama bizim insanlara balığı yedirmeliyiz. ÖTV’siz mazot desteği olmazsa ayakta duramayız.”

Bölgesi’ndeki kıyı balıkçının en büyük sorunlarından birisinin “fişbon” olduğunu anlatan Yapıcı, “Fişbon Karadeniz’de hamsi avlamak için kullanılabilir. Bu denizlerde olmaz. Fişbon, Ege’yi bitirir” dedi.

DENİZDE DEĞİL GÖLDE BALIKÇILIK YAPIYORUZ

Ege Denizi’nde uluslararası suların çok az olduğuna değinen Yapıcı, filolarda ise büyüme yaşandığının altını çizdi. Yapıcı, bu konuda şu değerlendirmelerde bulundu:

“Yunanlılar denizlerini daha fazla kullanıyor. Biz aslında denizde değil gölde balıkçılık yapıyoruz. Filomuz büyüdü ama balıkçılığı yaptığımız sular genişlemedi. Sektörde haddinden fazla yatırım yapıldı. Tekneler cihazlar büyüyor. Cihaz ve teknoloji olarak iyi yerdeyiz. Ama sektörün bu kadar yatırıma ihtiyacı yok. Bu kadar teknoloji de balıkçılığı bitiriyor. Ama balık bitti, teknolojimiz olsa ne olur? Balığı insana yedirmeliyiz. Bugün Ege’de tutulan balığın yüzde 50’sini yiyoruz, yüzde 50’si ise yem sanayine gidiyor. Ama bizim insanlara balığı yedirmeliyiz. ÖTV’siz mazot desteği olmazsa ayakta duramayız.”

KIYI BALIKÇILIĞININ BİLİMSEL YOL HARİTASI BELİRLENMELİ

Türkiye’de kıyı balıkçılığının geleceği için ortak bilimsel bir çalışmanın yapılması ve sektörün geleceğine yönelik bir yol

haritasının belirlenmesi gerektiğinin altını çizen Yapıcı, “Bu konuda ilgili üniversitelerle birlikte ortak bilimsel bir araştırma yapılmalı ve sektöre yönelik ortak kararlar olmalıdır. Bilim bizim sözümüzün üzerindedir. Biz de bilimsel yapılacak her çalışmaya her zaman bilgimiz ölçüsünde destek olmaya hazırız. Kıyı balıkçılığı sektörü için bilimsel bir yol haritasına ihtiyaç var. Ayrıca sektörde daha fazla su ürünleri mühendisi çalıştırılmalı ve bu konudaki zorunluluklar arttırılmalı. O zaman sektördeki bilgi ve tecrübe daha fazla artacaktır. Kooperatifler, fabrikalar, dernekler birlikler bunlar su ürünleri mühendisi çalıştırılmalı. O zaman bu adamlardan verim alabiliriz. Bilgi var ama bu alanda pratikleri çok az” diye konuştu.

GIRGIRCI GÜLDÜ, KIYI BALIKÇISI ÜZÜLDÜ

Bu yılki sezonun mevcut durumu hakkında da bilgi veren Yapıcı, şunları söyledi: “Kötü bir yıl geçirdik. Bir tek gırgırcının yüzü güldü. Gırgır sahipleri İzmir ve Ege’de altın yılını yaşadı. Karadeniz ve Marmara Bölgesi’nde hamsi yoktu, Ege Denizi’nde hamsi ve sardalye vardı. Kıyı balıkçısı ise geçen sezon evine ekmek götüremedi. Gırgırcının yüzü gülerken, kıyı balıkçısı sıkıntılı bir dönem yaşadı. Bunun nedeni de denizlerde illegal balıkçılığın yapılmasıdır. Ayrıca uzatma ağlarını atamıyoruz. Attığımız zaman balıkçımız kullanamıyor. 47 tane ruhsatsız ‘şebeke’ dediğimiz tekneler kanun nizam tanımadan yuvaları bozarak denizleri tahrip ediyor. Ağları parçalayarak balıkçımızı zor durumda bırakıyorlar.

ARTIK DÜĞÜNÜMÜZÜ YAPAMIYORUZ

İzmir’deki balıkçı kazandığı para ile 1995 yılından beri artık düğününü yapamıyor. Yasal olarak sektöre çeki düzen verilmeli, gelecek nesillere bu işi bırakmak istiyorsak başka çaremiz yok. Bu memlekete Vietnam’dan balık geliyor. Bu nedenle yasa ve sonrasında da kota olmazsa olmazımızdır.”

BARINAKLAR KİMİN OLACAK BİLMECESİ...

Yasa çerçevesinde balıkçı barınaklarının kooperatiflere verildiğini belirten Yapıcı, ancak son dönemde bu alanların sorumluluğunun Tarım Bakanlığı’ndan, Ulaştırma Bakanlığı’na verileceğine dair söylentilerin sektörde tedirginlik yarattığını kaydetti. Yapıcı, “Eğer bu devir olursa balıkçının korunacağı yeri kalmaz. Bu nedenle kooperatiflerimize sahip çıkılması gerekiyor. Sektörün geleceği için radikal kararlara ihtiyacımız var. Yoksa bizden sonraki kuşak balıkçılık yapmayacak” dedi.

DENETİM VAR AMA CEZALAR CAYDIRICI DEĞİL

Öte yandan denetimlerin sadece denizde değil limanda da devam etmesi gerektiğinin altını çizen Yapıcı, “Sahil Güvenlik Komutanlığı, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı bu konuda denetim yapıyor. Ancak cezalar caydırıcı değil. Bu konuda düzenleme yapılmalı. Yasa değişikliği yapılmalı. Bunu da devletten istiyoruz. O zaman balık türleri çabuk ürer ve balıkçı iki yıl içinde yeniden ekmeğini denizden çıkarmaya başlar. Denetimlerin sadece denizde değil kıyıda da devam etmesi gerekiyor. Limanlarda denetimlerin sıklaştırılması gerekiyor. Çiğpura, barbun dediğimizde İzmir akla gelir ama bu türlerimiz bitiyor” dedi. ■



AHMET YAPICI

*İzmir Su Ürünleri Kooperatifler
Birliği Başkanı*



More Aquaculture Genel Müdürü Ufuk Atakan Demir Türkiye’de, su ürünleri ile ilgili uygulanan politikaları değerlendirdi ve firmanın 2018 yılı hedeflerini paylaştı

“Kültür balığı yurt dışında değerli”

Cevreye duyarlı yaklaşımını çevre yönetim sistemi belgeleri ile kanıtlayan More Aquaculture, Mordoğan’da 550 ton, Çandarlı’da 2 bin 800 ton olmak üzere yılda 3 bin 350 ton üretim gerçekleştiriyor. Ülke ekonomisine katkıda bulunurken, insana, çevreye ve doğaya değer veren yaklaşımı ile üretim yapan More Aquaculture, su ürünleri alanında karlılığı ve verimliliği arttırmayı, ayrıca tüketicinin korunurken bilinçlenmesini hedefliyor.

More Aquaculture Genel Müdürü Ufuk Atakan Demir, Türkiye’de su ürünleri sektöründe uygulanan politikaları değerlendirirken, firmanın 2018 yılı için hedeflerini paylaştı. Demir, “Donuk ürün pazarı yeni ve gelişmeye açık bir alan olduğu için biz hızlı büyüme gerçekleştirdik. Geçen sene yaklaşık 30 milyon dolarlık ihracat yaptık” dedi.

Firmanız hakkında bilgi alabilir miyiz?

Şirketimizin AKG Grubu’ nun bir işletmesi olarak balık işine girmesi 2002 yılında gerçekleşti. Mordoğan’daki tesise

Midye üretimine deneme olarak başladık ve deneme olarak da devam ediyor. Midye önemli bir ürün. Biraz da riskli bir ürün. Yetiştigi yer bakımından kirli bölgelerde yetişirse ağır metal açısından risklidir. Midye doğal filtredir. Deniz suyunu filtre ederek beslenen bir canlı olması açısından baktığımız zaman organik yüklü yerlerde daha hızlı büyüyen bir ürün.

ortak olarak başladık. 2004 yılında da Çandarlı’daki tesisimize yatırım yaparak başladık.

Üretim, öncesinde çiftlik üretimi ile başladı, 2007 yılında ise biz işleme tesisi yapmaya karar verdik. Yönümüzü daha çok yurt dışına çevirdik. İşlenmiş balık o zaman için çok yeniydi. Bizim sektörümüz çok genç bir sektör. 1985 yılında Yaşar Grubu’nun Pınar Deniz Ürünleri şirketinin girişi ile birlikte başladı. 1993 yılında kurulan Kılıç Deniz

Ürünleri’ nin sektöre girmesi ile büyük bir ivme kazandı. Çok yeni ve önemli bir sektör.

İhracat özelinde baktığımızda ülke bazında ağırlıklı olarak hangi ülkeler ile çalışıyorsunuz?

2008 yılında da işleme tesisi yatırımımızı tamamlayıp yüzümüzü tamamen yurt dışına çevirdik. İngiltere’de, Amerika’da şirketimiz var. Ağırlıklı olarak İngiltere’ye işlenmiş balık satıyoruz. Bununla birlikte İngiltere, Fransa, İtalya güçlü olduğumuz pazarlar. Biz sadece balığın donuk olarak satıldığı pazarlarda ağırlıklı olarak satış yapıyoruz. Satışlarımız fileto ağırlıklı ve büyük zincir mağazalarla çalışıyoruz. Balığın değeri

yurt dışında çok daha fazla. Türkiye'de kültür balığı ile ilgili yanlış bir algı var. Algının tam tersi olarak izlenebilirliği ve kontrollü ortamlarda olduğu için yurt dışı bunu talep ediyor.

İzlenebilirlik gıda sektöründe çok önemli bir olgu haline aldı. Sektörünüzde izlenebilirliğin yansımaları nasıl?

Yurt dışındaki kalite belgelerinin gerekliliklerine bağlı olarak, yurt dışındaki firmalar da sürdürülebilir ve izlenebilir ürünleri tercih ediyorlar. Yani tedarik ettikleri ürünlerin tüm süreçlerini denetliyorlar. Sektör son on yılda ciddi aşamalardan geçti. Yabancı ülkelerde gelip her şeyi denetliyorlar. Avrupa Birliği veterinerlik ofisleri de gelip bizi tek tek çiftlik bazında denetliyor. Bu bize büyük bir disiplin kattı. Şu anda Türkiye'deki her üreticinin ihracat potansiyeli var. Her birisi denetlendiği için, sektörü ciddi anlamda disiplin etti. Eskiden belli başlı firmalar ihracat yapabilirken hemen hemen tüm üreticiler ihracat yapıyorlar. Bu açıdan da bizim malımızın değerini arttırdığını düşünüyorum.

Geçtiğimiz yıl levreğin ihracat tutarıyla dünyanın en çok tercih ettiği Türk balığı olduğunu görüyoruz. Sizin de üretim çeşidinize baktığımızda levrek, çipura ve alabalık var. Son dönemde sektörde yeni balık türlerini katma değerli üretime döndürmek için çalışmalar yapılıyor. Sizin odaklandığınız yeni türler var mı?

Granyoz yetiştiriciliği başladı. Granyoz, çok yağlı ve lezzetli bir balık, her tarz pişirmeye uygun. Granyoz, levrek ve çipura aşçı dostudur. Sektörümüzde bir de trança üreten tek bir firma var. Sinarit, mercan ve diğer türlerin üretimleri yapıyorlar. İhracatta başarılı bir yol izliyorlar. Geçtiğimiz yıl 2 milyon euro tutarında bir ihracat yaptılar.

Siz aynı zamanda İzmir'deki tek kara midye çiftliğiyle de sektöre farklı bir soluk katmış durumdasınız. Bu alandaki üretim kapasiteniz ve dünya pazarındaki yerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Midye üretimine deneme olarak başladık ve deneme olarak da devam ediyor. Midye önemli bir ürün. Biraz da riskli bir ürün. Yetiştirdiği yer bakımından kirliliğin olduğu bölgelerde yetişirse ağır metal açısından risklidir. Midye doğal filtredir. Deniz suyunu filtre ederek beslenen bir canlı olması açısından baktığımız zaman organik yüklü yerlerde daha hızlı büyüyen bir ürün. Küçük butik bir üretim denedik ve Mordoğan Körfezinde hala üretimimiz sürüyor. Midyede yeni yatırım yok. Olanı nasıl iyileştirebiliriz diye bakıyoruz.

İşletmenizde kadın çalışan istihdamının ön planda olduğunu görüyoruz. Neden ağırlıklı olarak kadınlarla çalışmayı tercih ediyorsunuz?

Şu anda 133 kadın çalışan istihdam ediyoruz. Kadınlarla çalışma hayatına katmanın sosyal sorumluluk tarafı da ağır basıyor. Aynı zamanda fileto yapmak el emeğidir, incelik gerektiren bir iş. Kadınlar bu yüzden de tercih ediliyor, el işine daha yatkınlar.



Ufuk Atakan Demir
More Aquaculture
Genel Müdürü

Genelde bayanların çalışmasının çok istenmediği bölgelerden de istihdam yaratabilmemiz oldukça önemli.

Türkiye'de 2012 yılından itibaren yeni lisans verilmesi durduruldu. Ama dünya modellerine baktığımızda lisans uygulamasının zaman sınırlaması odaklı olmadığını görüyoruz. Türkiye bu konuda nasıl bir politika belirlemeli? Bu alandaki zafiyetlerimiz ve artılarımız neler?

Şu anda gerçek kapasite tamamlanmamış durumda. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı bu sebeple durdurdu. Resmi kapasitenin yüzde 70'i civarında bir üretim var. Verilen lisanslara göre kapasite açığı olduğu için durdurdu. Sınırlı bölgelerde 2007 yılında hassas koy ve körfezlerde yapılması ile ilgili bir düzenleme oldu. Balık çiftliklerine sınırlamalar getirildi. O sınırlamalar kapsamında potansiyel alanlar belirlendi. O potansiyel alanlarında kapasitesi bu kadar. Bunun günümüz sektör koşullarına göre uygun olduğunu düşünüyorum. Yüksek kapasiteler de uzun vadede sıkıntı yaratabilir diye

düşünüyorum. Yunanistan geçtiğimiz üç yıl öncesine kadar lider konumundaydı. Fakat orada yaşanan krizler bizim için bir fırsat oluşturdu ve sektör olarak Yunanistan'ın önüne geçtik.

Yunanlılar da bazı şirketleri satın almışlardı fakat daha sonra finansal durumlar nedeni ile çıkmak durumunda kaldılar. Türkiye'nin, nüfusu bakımından herkesin içinde olmayı istediği 70 - 75 milyonluk bir pazar olduğunu unutmamamız lazım. Bir de burada işçiliğin ucuz olması da ülkemizde yatırım yapma nedenlerinden bir tanesidir. Adada çalışacak insan bulamıyorlar. Krizden dolayı ise geri çekilmek zorunda kaldılar. Onların çiftlikleri dağınık yerlerde. Türkiye'de iş yapma kabiliyeti yüksek ve birim alanı kullanma daha yüksek.

Balık Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne ihraç ettiği tek gıda ürünü, fakat çiftlikleri dışarı alsalar da çevresel faktörlerle ilgili ikilem var. Bunu nasıl değerlendirirsiniz?

Sektörümüzü araştırmadan karşısında olmak bilinçsiz bir yaklaşımdır. Balık ana sütünden sonra en önemli gıdalardan biridir. Biz, balık, tavuk ve kırmızı et yiyoruz, hepsine baktığımızda içlerinde organik'e en yakın ürün balık diyebiliriz. Kontrollü ortamda üretilmiş bir ürün olmasından dolayı bebeğe de yedirilebilir. Burada bir bilinçsizlik var. Denizi kirletmesi konuşuluyor. Balık çiftlikleri sadece organik bir kirlilik oluşturuyor. Biz bütün sanayi atıklarını derelere verirken, dağlara tepelere siteler yaparken, ormanları otel yapmak için yok ederken bunları görmezden gelip balık çiftliklerine denizleri kirletiyor deniliyor.

Pek çok otelin ve işletmenin arıtma tesisi de yok. Çeşmedeki insanların atıkları denize boşaltılıyor, bütün kirlilikler denizlere verilirken denizin içinden olan balığın suçlu gösterilmesi ne kadar doğrudur? Balık, denizin içinden bir canlıdır, denize zarar vermez. Yem atıklarını da diğer balıklar yiyor. Doğaya verilen bir zarar yok aslına bakarsanız. Bu sektör geleceğin sektörü. Protein açığı bakımından düşündüğümüzde insanlar balığa ucuza ulaşabilmesi oldukça önemli. Nüfusumuz ile birlikte her geçen yıl protein açığı da artıyor.

Yurt dışından somon getiriliyor. Bütün doktorlar kansere karşı tek ilaç somonmuş gibi pazarlıyorlar. Çipuramız ve

levreğimiz besin değeri açısından onların üzerinde fakat somon bu şekilde pazarlanıyor. Bizim ürünlerimiz organik ürüne daha yakın olmasına rağmen, somon iki üç katı fiyatla satılıyor.

Türkiye olarak 2018 yılında kendimize 1 milyar dolarlık bir su ürünleri ihracat hedefi belirledik. 2023 yılı için ise 1,5 milyar dolar. Bu hedeflerde Ege Bölgesi'ni nerede görüyorsunuz?

Geçen senenin sonunda 850 milyon dolara ulaştık. Sadece yetiştiricilik kısmı olan ihracatımız ise 720 milyon. İzmir su ürünleri ihracatının yaklaşık olarak yüzde 40'ını karşılıyor. Balık tüketilmeli, Türkiye'nin stratejik bir ürünü olan balık ihracatının tamamına yakını Muğla ile birlikte gerçekleştiriyoruz.

Su ürünleri sektörü daha fazla desteklenmeli. Sektörü araştırmadan karşı durmanın ön yargılı bir yaklaşım olduğunu düşünüyorum. Bana göre, sermayeyi denizin ortasında koyan bir yatırımcı zihniyeti devlet tarafından ödüllendirilmeli.

2016 yılında çipura, levrek ve alabalık üretimimizi yaklaşık olarak 253 bin ton olarak gerçekleştirdik. Avcılık 335 bin ton. Toplamda 589 bin ton üretim gerçekleştirildi fakat dünya üretimine baktığımızda 170 milyon ton. Biz bu rakamın yaklaşık olarak binde 3'ündeyiz.

Sizin ihracatınız nasıldı? 2018 hedefleriniz nelerdi?

Donuk pazarı bakir bir alan olduğu için biz hızlı büyüme gerçekleştirdik. Geçen sene, yaklaşık 30 milyon dolarlık ihracat yaptık. Yaklaşık olarak yüzde 10 civarında artışlarla gidiyor.

Avrupa Birliği'ne girdiği zaman denizlerimizi de açmış olacağız. Denizlerimizi paylaşmak bizim açımızdan nasıl olur?

Avcılık açısından ülkemizde verimli av gerçekleştirildiğini düşünüyorum. Bakanlık, teknelerin azaltılması konusunda karar aldı ve tekneler azaldı. Bizim balıkçılarımız onların tarafında daha çok avlanır diye düşünüyorum. Avrupa'da bazı türlerin değişik dönemlere göre yasakları var. Bir türe uygun gelmeyip onun büyümesini engelleyecek döneme de denk gelebiliyor. Ama Avrupa'daki tekneler kurallara daha fazla uyduğu için orada çeşitlilik daha fazla diye düşünüyorum. ■



İZMİR'İN YENİ LEZZET ADRESİ

MUTFAK 93!

Türk Mutfağı'nın en özel yemekleri, dinlendirilmiş et ve ızgara lezzetleri, pide çeşitleriyle İzmir'de lezzet yeni bir soluk kazanıyor.



Mutfak 93

Türk Mutfağı - Steakhouse - Pide Çeşitleri



Lider insan kaynakları yönetim danışmanlığı firması Mercer, bu yıl Mart ayında ilk kez İzmir'e özel gerçekleştirdiği İzmir Bölgesi İşgücü Göstergeleri Araştırması'nın sonuçlarını açıkladı. Yüzde 52'si global olmak üzere bölgeden 70 firmanın katıldığı araştırmanın sonuçlarına göre; İzmir'in Türkiye genelinde çalışan gözünde cazibesinin arttığını söyleyen Mercer Bölge Yöneticisi Seyyal Karakaya, "Yapılan başvuruların yaklaşık yüzde 60'ı İstanbul'dan geliyor" dedi.

İzmir'in Cazibesi Artıyor



SEYYAL KARAKAYA
Mercer Bölge Yöneticisi

Firmaların değişen işgücülerinin sağlık, varlık ve kariyer alanlarındaki ihtiyaçlarını yönetmeleri için teknoloji odaklı çözümler sunan ve danışmanlık veren Mercer, ilk kez İzmir'e özel gerçekleştirdiği İşgücü Göstergeleri Araştırması'nın sonuçlarını açıkladı. Bölgeden 70 firmanın katıldığı araştırmanın sonuçlarına göre İzmir, çalışanlar gözünde çalışacak şehirler arasında cazibesini artırıyor. İzmir'e yapılan iş başvurularının sayısında önemli derecede artış gözlemlenirken bunun yaklaşık yüzde 60'ını İstanbul'dan gelen başvurular oluşturuyor.

SPESİFİK İŞGÜCÜ İHTİYACI VE KALİFİYE ÇALIŞAN SAYISININ AZLIĞI DİKKAT ÇEKİYOR

İzmirli firmalar, en çok orta kademe yönetici ve satış dışı uzman pozisyonlarını başka şehirlerden temin etme ihtiyacı hissederken, bölgede spesifik işgücü ihtiyacı ve kalifiye çalışan

azlığı olduğu da göstergeler arasında yer alıyor. Araştırmaya katılan firmaların yüzde 82'si; iş gücü verimliliğini arttırmak, kaliteli çalışana elde tutmak ve şirket bünyesine çekmek, çalışan alışkanlıklarını ölçmek ve değiştirebilmek amacıyla 'Çalışan Memnuniyeti Anketi' gerçekleştiriyor. Firmaların yüzde 64'ü son 3 yılda İzmir dışındaki şehirlerden yeteneği çekerek işe alım yapıyor.

Araştırmaya katılan firmaların yüzde 71'i kıdem yılı ortalamasının 5 ile 10 yıl arasında olduğuna dikkat çekerken, firmaların yüzde 76'sı çalışanlarının 5 yıla kadar işten gönüllü olarak ayrıldığını belirtiyor. Yeni jenerasyonun beklentileri ve şehir dışından İzmir'e gelen iş gücü göz önüne alındığında; önümüzdeki yıllarda kıdem oranlarının daha da düşeceği, gönüllü işten ayrılmaların ve rekabetin bölgede daha da artacağı gözlemleniyor.

İZMİRLİ FİRMALAR TERCİH EDİLEN İŞVEREN OLMAK İÇİN ÇALIŞIYOR

Araştırmanın sonuçlarına göre İzmirli firmalar, tercih edilen işveren olmak için kuşak farklılıklarını anlamaya çalışıyor. Çalışan bağlılığı, onları bünyede tutma, daha rekabetçi toplam ücret paketi sunabilme, yan hakların toplam kazanç paketinin bir parçası olarak iletişiminin yapılması ve politikaların daha iyi anlaşılmasının sağlanmasına yönelik daha fazla yatırım yapmayı planlıyor. Bu politikaların hayata geçmesiyle birlikte bölgeye olan ilginin de artacağı öngörülüyor.

X VE Y KUŞAKLARININ YÖNETTİĞİ AİLE FİRMALARIN ÜCRET ARAŞTIRMASINA İLGİSİ ARTIYOR

İzmir ve bölgedeki firmaların işe alım, terfi, piyasa karşılaştırması, ücret ve performans sistemi kurmak gibi birçok alanda kurumların kullanabileceği bir referans kaynak olan Mercer Ücret Araştırması'na olan ilgisi de artıyor. Mercer'ın her yıl gerçekleştirdiği ve Eylül aylarında yayınladığı araştırmaya katılan firmaların yüzde 30'una yakını İzmir ve Manisa'daki firmalar oluşturuyor. Özellikle son dönemde yabancı firmaların yanı sıra X ve Y kuşaklarının yönettiği aile firmalarının da araştırmaya ilgisinde büyük artış görülüyor.

İzmir ve çevresinde kurulu firmaların 2018 yılı için öngördüğü ücret artış oranı yüzde 9 ile 10 bandında gerçekleşirken, bu oran Türkiye sonuçları ile paralellik gösteriyor. Firmalar genellikle yılda bir kez ücret artışı gerçekleştiriyor ve zam dönemi olarak Ocak ayını tercih ediyor. İzmir'deki firmaların ücret artış kararını etkileyecek faktörlerin başında sırasıyla bireysel performans, çalışanın ücret çizelgesindeki yeri ve enflasyon gelirken, bunları şirketin performansı ve daha rekabetçi baz ücret ve yan haklar yapılandırması gerekliliği izliyor. İzmir'deki firmaların ücretlendirme politikalarında ücret bileşeninin yüzde 60'ından fazlasını, ödenmesi garanti edilen baz ücret oluştururken firmaların yüzde 82'si baz ücrette medyanı hedeflediklerini belirtiyor.

İZMİR, ÜST DÜZEY YÖNETİCİ ÜCRETLERİNDE İSTANBUL'U YAKALİYOR

2017 yılı ücret araştırması sonuçlarına göre, Türkiye'deki firmaların yüzde 75'i ücretlendirmede aynı pozisyon için bölgesel ayırım gözetmezken, İzmir'in üst düzey yönetici seviyesinde İstanbul'a yaklaştığı ve Türkiye geneline göre biraz daha yukarıda konumlandığı görülüyor. Orta düzey yöneticiler ve uzman seviyesinde baz ücret paketlerinin İstanbul'a göre daha düşük olduğu görülüyor. İzmir Bölgesi İnsan Kaynakları Göstergeleri Araştırması'na göre ise kurumlar, en çok uzman pozisyonu için yan hak yapılandırmaya ihtiyaç duyduklarını belirtiyor.



İZMİRLİ FİRMALAR YAN HAKLARDA GİDEREK ESNEKLEŞİYOR

Dünyada ve Türkiye'de gün geçtikçe yaygınlaşan dijitalleşmeyle birlikte, geleceğin yeteneklerini çekmek, yeni çalışma yöntemleri ve modelleri geliştirmek, farklılaşmak isteyen firmalar esnek uygulamalarına önem veriyor. Aynı anda üç veya daha fazla neslin bir arada çalıştığı firmalar; gerek maliyet yönetimi gerekse pozisyona, cinsiyete ve medeni duruma göre değişen ihtiyaçlara göre hayata geçirilen esnek yan hak uygulamalarıyla çalışan nezdinde fark yaratmaya çalışıyor. Kurumlar, bireysel emeklilik, sağlık sigortası gibi vergi avantajı olan yan haklar ile SGK primi muafiyeti olan yan hakları maliyet kontrolü ve çalışan memnuniyeti bakımından daha fazla fayda yaratmak için değerlendiriyor. Esnek yan haklar yapılandıran işverenler, kanunen sahip oldukları avantajları tamamen çalışana yansıtmanın yanı sıra sağlanan avantajın bir kısmı ile portal kurulum ve yönetim maliyetlerini de karşılayabiliyor.

Yan hakların toplam ücret içerisindeki yeri yüzde 8 ile 12,5 seviyelerinde iken, İzmir Bölgesi İnsan Kaynakları Göstergeleri Araştırması'na göre firmaların yüzde 52'si yeni bir yan hak yapılandırmaya ihtiyacı olduğunu belirtiyor. Katılımcı firmaların yüzde 22'si fark yaratarak sunduğu yan hakları esnekleştiriyor ve piyasada rekabet

MERCER HAKKINDA

İnsan Kaynakları Yönetimi konusunda lider danışmanlık şirketi olan Mercer, 40'tan fazla ülkedeki organizasyonu ve 20 bin çalışanıyla 25 binden fazla müşterisine hizmet vermektedir. Mercer, danışmanlık verdiği firmalara; insan kaynakları stratejilerini ve sistemlerini oluşturmaları, politika ve programlarının etkinliğini anlamaları, geliştirmeleri, ölçmeleri ve uygulamaları konusunda hizmetler sunar. Mercer danışmanları, firmalara ayrıca çalışanlarıyla ilgili ücret ve yan haklar (sağlık, emeklilik vb) konularında veriler sağlar ve de bu hakların oluşturulması ve yönetilmesini içeren çözümler sunar.

Mercer aynı zamanda tüm dünyada ve Türkiye'de birçok şirkete aktüeryal yöntemlere ve kurallara uygun olarak maliyet ve yükümlülük hesaplanmasında ve raporlanmasında danışmanlık hizmeti verir. Küresel ekonominin bir uzantısı olarak, şirket satın almaları ve birleşmelerinde kıdem tazminatı karşılıklarının değerlendirilmesi ile birlikte diğer yan fayda paketlerinin de aktüeryal değerlendirilmesinde yerel ve global çözümler sunar.

Dünya çapındaki tecrübesini lokal platforma uygulayan Mercer, tüm süreci müşterilerinin iş stratejisi doğrultusunda geliştirir ve uygular. Uluslararası ve büyük lokaller başta olmak üzere birçok firmaya danışmanlık veren Mercer, Marsh & McLennan Companies, Inc. iştirakidir.

gücünü artırıyor. Yaklaşık yüzde 40'ı ise önümüzdeki 2 yıl içerisinde sunduğu yan hakları esnekleştirmek istediğini belirtiyor.

En çok özel sağlık sigortası esnekliyor Araştırma sonuçlarına göre, beyaz yaka çalışanlar için firmalar sırasıyla özel sağlık sigortası, hediye çekleri, eğitim yardımları, işveren katkılı bireysel emeklilik planı ve tamamlayıcı sağlık sigortası gibi hakları yapılandırmaya ihtiyaç duyuyor. Mavi yaka çalışanlar için ihtiyaç duyulan yan haklar ise, hediye çekleri, tamamlayıcı sağlık sigortası, bayram yardımı, doğum yardımı, evlilik yardımı gibi yan haklar olarak sıralanıyor. İzmir'de yan haklar trendleri Türkiye geneli ile paralellik gösterirken, firmalar en çok özel sağlık sigortası, şirket aracı ve alışveriş kuponları gibi yan hakları esnekleştirdiklerini belirtiyor.

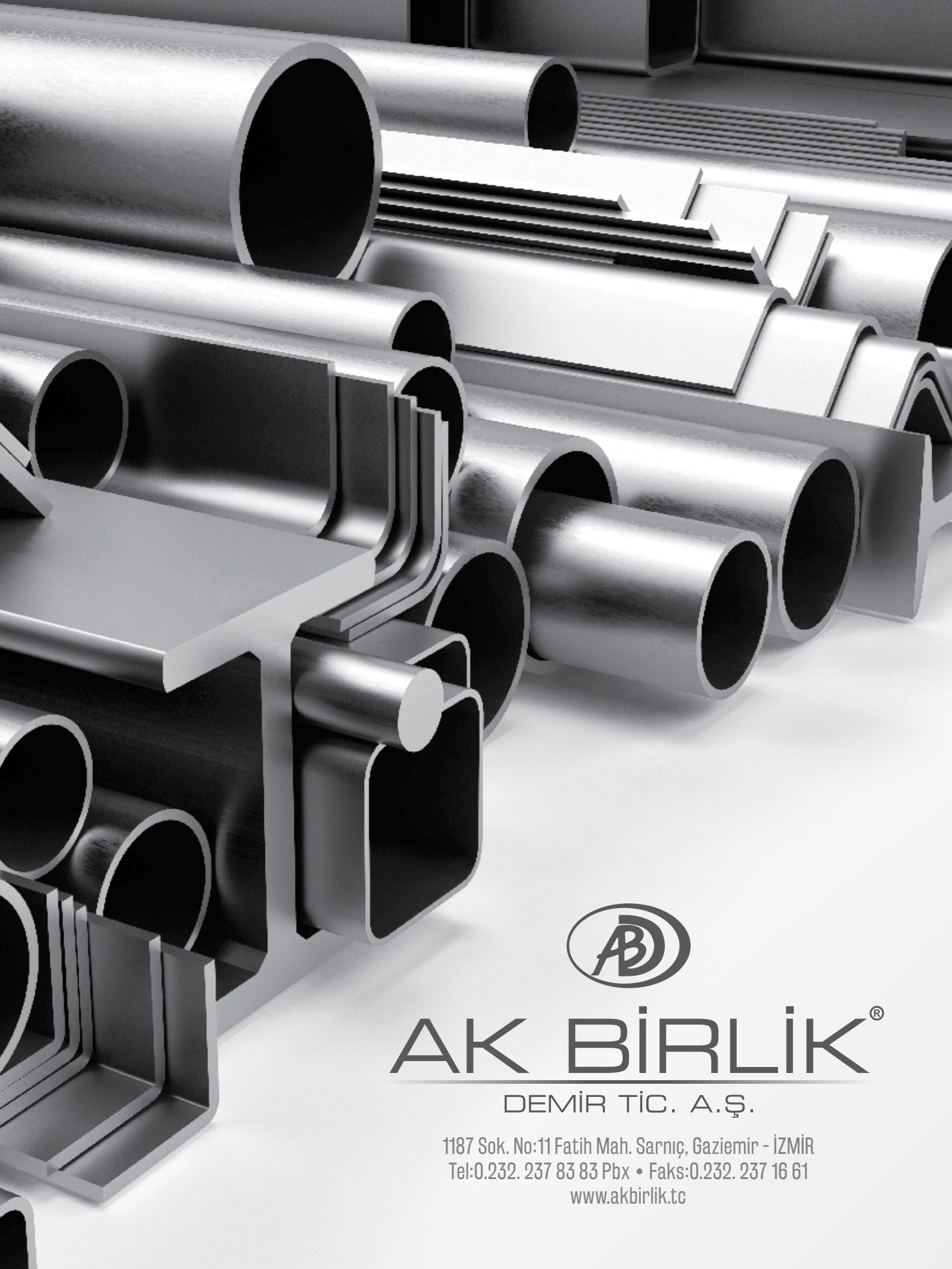
SEYYAL KARAKAYA: "ESNEK YAN HAKLAR PROGRAMIN UYGULAYAN FİRMALAR DAHA AVANTAJLI"

Mercer Bölge Yöneticisi Seyyal Karakaya, İzmir'in çalışanlar gözünde öneminin

giderek arttığına dikkat çekerken esnek yan haklar programları uygulayan firmaların daha avantajlı olduklarını söyledi. Karakaya, "İzmir'e yapılan iş başvurularının sayısında önemli derecede artış gözlemlenirken bunun yaklaşık yüzde 60'ını İstanbul'dan gelen başvurular oluşturuyor.

Bölgedeki kalifiye eleman azlığı da dikkat çeken noktalardan birisi olarak karşımıza çıkıyor. Dijitalleşmeyle birlikte, geleceğin yeteneklerini çekmek, yeni çalışma yöntemleri ve modelleri geliştirmek, farklılaşmak isteyen firmalar esnek uygulamalarına önem veriyor.

Aynı anda üç veya daha fazla neslin bir arada çalıştığı firmalar; gerek maliyet yönetimi gerekse pozisyona, cinsiyete ve medeni duruma göre değişen ihtiyaçlara göre hayata geçirilen esnek yan hak uygulamaları da çalışan nezdinde fark yaratarak, yan hak ihtiyaçlarında farklılıkları gündeme taşıyor. Bunu gerçekleştiren firmalar ise, rakiplerinden bir adım daha avantajlı duruma geçiyor" dedi. ■



AK BİRLİK®

DEMİR TİC. A.Ş.

1187 Sok. No:11 Fatih Mah. Sarıncı, Gaziemir - İZMİR

Tel:0.232. 237 83 83 Pbx • Faks:0.232. 237 16 61

www.akbirlik.tc

Sermaye şirketlerinin faaliyet sonuçlarının, şirketin kar ve zarar durumunun, dürüst resim ilkesine uygun olarak hazırlanması zorunludur. Sermaye şirketleri, Vergi Usul Kanunu uyarınca hazırlamakla yükümlü olduklarını vergi yükümlülüklerinin belirlenmesi için hazırlanan mali bilançonun yanı sıra ticari bilançolarını dürüst resim ilkesine göre hazırlamak ve dürüst resme uygun şirket karını belirlemekle yükümlüdürler.

Türk Ticaret Kanunu'nda Dürüst Resim İlkesi

Dürüst resim ilkesi, sermaye şirketlerinde finansal tabloların ve bağımsız denetimin temel amacıdır. İlkenin üst hukuk normu niteliği, ticaret hayatının temel kurallarının düzenlendiği Türk Ticaret Kanun'da düzenlenmiş emredici bir norm olmasından kaynaklanmaktadır.



DR. GÖNENÇ DEMİR

*Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme
Fakültesi Öğretim Üyesi*

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 515. maddesinde kendisine yer bulan dürüst resim ilkesi, sahip olduğu üst hukuk normu niteliği ile sermaye şirketleri hukukuna önemli düzeyde etki edebilecek niteliktedir. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu gerek defterlerin tutulması ve gerekse de finansal tabloların hazırlanmasında gerçeğe ve ihtiyaca uygun bir raporlama anlayışını tercih etmiştir. Bu tercih yeni 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ile bağımsız denetimin kabul edilmesine ve Uluslararası Denetim Standartlarına göre sermaye şirketlerinin bağımsız denetime tabi olmasına sebep olmuştur. Türk Ticaret Kanunu muhasebe ve denetim standartları bakımından Avrupa Birliği 4., 7., ve 8. Direktiflerinde yer alan felsefe ve uygulamayı benimsemiştir.

Dürüst resim ilkesi de bu gelişmelerin ışığında TTK 515. maddesinde kendisine yer bulmuştur. İlke Anglo – Sakson hukuku menşeli olup, 20. yüzyılın ilk yarısında özellikle İngiltere'de ilke bazlı muhasebe uygulamasının güçlenmesi ile önem kazanmıştır. İngiltere'de ilk olarak 1946 yılında "true and fair" / "gerçek ve adil" olma imgeleri ile ifade edilen ilke İngiltere'nin Avrupa Birliği müktesebatın kazandırdığı en önemli kavramlardan biridir. Avrupa Birliği müktesebatı kapsamında 4., 7. ve 8. Direktiflerin İngilizce metinlerinde "true and fair view" teriminin tercih edilmiş olmasına karşın, birlik üyesi ülkelerin ilkeyi kendi iç hukuklarında farklı imgeler ile ifade ettikleri görülmektedir. Fransa'da "la vue fidele" / "dürüst görünüm" ifadesi tercih edilmiştir. İlkenin özellikle sahip olduğu felsefi konsepti ortaya koyan bu simgesel yaklaşım,

Dürüst resim ilkesi, sermaye şirketlerinde finansal tabloların ve bağımsız denetimin temel amacıdır. İlke üst hukuk normudur.



Dürüst resim ilkesinin konusu; anonim ve limited şirketin finansal tabloları başta olmak üzere; malvarlığı, borç ve yükümlülükleri, özkaynakları ve faaliyet sonuçlarıdır. İlkenin amacı, Türkiye Muhasebe standartlarına göre hazırlanmış, şirket finansal tablolarının; tam, anlaşılabilir, karşılaştırılabilir, ihtiyaçlara ve işletmenin niteliğine uygun bir şekilde; şeffaf ve güvenilir olarak, gerçeği dürüst, aynen ve aslına sadık surette yansıtacak şekilde hazırlanmasıdır.

diğer birlik üyesi ülkelerde de kabul görmüştür. “Görünüm / resim” ifadesine yer veren bir diğer ülke de Hollanda’dır. Felemenkçede “getrouw beeld” olarak yer alan ifade dilimize “dürüst resim” olarak çevrilebilir. Türk Ticaret Kanunu’nda ilkeye uygun felsefi ve simgesel bir ad tercih edilerek “dürüst resim” terimi tercih edilmiştir.

Dürüst resim ilkesinin doğrudan etkisi muhasebe kuralları üzerinde görülür. İlkenin dolaylı etkisi bir üst hukuk normu niteliğinde olması sebebi ile uygulayıcılar üzerindedir. Üst hukuk normu niteliğindeki doğası sebebiyle gerek kanun koyucu ve standart belirleyiciler gerekse de kullanıcılar (yönetimden sorumlu olanlar ve denetçiler) tarafından ilkenin özümsemesi gereklidir. Dürüst resim ilkesi, sermaye şirketlerinde finansal tabloların ve bağımsız denetimin temel amacıdır. İlkenin üst hukuk normu niteliği, ticaret hayatının temel kurallarının düzenlendiği Türk Ticaret Kanun’da düzenlenmiş emredici bir norm olmasından kaynaklanmaktadır. Finansal tabloların dürüst resminin aranmayacağı yönünde taraflarca sözleşme yapılamayacağı gibi, TTK 515. maddesi finansal tabloların dürüst resmine zarar veren tüm düzenlemeleri bertaraf etme gücüne sahiptir. Dürüst resim ilkesinin konusu; anonim ve limited şirketin finansal tabloları başta olmak üzere; malvarlığı, borç ve yükümlülükleri, özkaynakları ve faaliyet sonuçlarıdır. Sonuç olarak hukukumuzda başlıca sermaye şirketleri olan; anonim ve limited şirketler finansal tablolarını (bilanço ve gelir tablosu) dürüst resim ilkesine uygun olarak düzenlemekle yükümlüdürler. Bu yükümlülük yönetim organınca yerine getirilmesi zorunlu olan bir devredilmez bir görevdir. Anonim şirketlerde yönetim kurulu ve limited şirkette müdür/müdürler şirketin finansal tablolarının dürüst resminden hukuken sorumludurlar.

Dürüst resmin varlığına ilişkin bir diğer sorumluluk ta bağımsız denetime tabi şirketlerin denetimini gerçekleştiren denetçilere aittir. Şirketin denetimini gerçekleştiren bağımsız denetçi finansal tabloların dürüst resmini incelemek ve buna ilişkin

görüşüne denetim raporunda yer vermekle yükümlüdür. Sadece finansal tabloların dürüst resmi değil, aynı zamanda finansal tablolarda yer alan şirketin malvarlığının, borç ve yükümlülüklerinin ve faaliyet sonuçlarının (kar / zarar) da dürüst resmi vermesi zorunludur. Dürüst resim ilkesinin amacı, Türkiye Muhasebe Standartlarına göre düzenlenmiş olan sermaye şirketinin finansal tablolarının tam, anlaşılabilir, karşılaştırılabilir, ihtiyaçlara ve işletmenin niteliğine uygun bir şekilde; şeffaf ve güvenilir olarak, gerçeği dürüst, aynen ve aslına sadık surette yansıtacak şekilde” hazırlanmasıdır. Sonuç olarak 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu ile gerçeğe ve ihtiyaca uygun bir finansal raporlama felsefesi ve uygulaması kabul edilmiştir.

TTK 515. maddesinde, dürüst resmin sağlanması için şirkete ait finansal tablo ve bilgilerin “tam, anlaşılabilir, karşılaştırılabilir, ihtiyaçlara ve işletmenin niteliğine uygun bir şekilde; şeffaf ve güvenilir olarak, gerçeği dürüst, aynen ve aslına sadık surette yansıtacak şekilde” hazırlanması gerektiği üzerinde durulmuştur. Kanun koyucunun yer verdiği bu nitelikler Kavramsal Çerçeve’de yer alan unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Finansal bilgilerin niteliksel özellikleri aynı zamanda finansal bilginin sahip olması gereken özellikler olarak karşımıza çıkmaktadır. Kavramsal Çerçeve’de finansal bilginin temel niteliksel özellikleri “ihtiyaca uygunluk ve gerçeğe uygun şekilde sunum” olarak belirlenmiştir. Bu nitelikler TTK 515. maddesinde “ihtiyaçlara ve işletmenin temel niteliklerine uygunluk” ve “gerçeği dürüst, aynen ve aslına sadık surette yansıtacak” şekilde nitelendirilerek yer almıştır. Bunların yanı sıra Kavramsal Çerçeve’de destekleyici niteliksel özellikler “karşılaştırılabilirlik, doğrulanabilirlik, anlaşılabilirlik ve zamanında sunum” olarak belirlenmiş ve TTK 515. maddesinde “karşılaştırılabilir ve anlaşılabilirlik” nitelikleri de açıkça yer almıştır. Kavramsal Çerçeve’de yer alan temel ve destekleyici niteliksel özelliklerin yanı sıra TTK m. 515 “şeffaf ve güvenilir” finansal tabloların hazırlanmasını emretmiştir.

Türk Ticaret Kanunu ile gerçeğe ve ihtiyaca uygun bir finansal raporlama felsefesi ve uygulaması kabul edilmiştir. Gerçeğe ve ihtiyaca uygunluk özelliklerini benimsemeyen finansal raporlama çerçevesi dürüst resmi vermekten uzaktır. Hukukumuzda gerçeğe ve ihtiyaca uygunluk niteliklerini benimseyen Finansal Raporlama Standartları TFRS ve BOBİ FRS’dir.



“damaklara taht kuran lezzet”





Dürüst resim ilkesinin hukukumuzda emredici bir üst hukuk normu olarak düzenlenmiş olmasının bir sonucu olarak, sermaye şirketlerinin finansal tablolarının ve şirketin malvarlığı, borç ve yükümlülükleri ve faaliyet sonuçlarının gerçeğe ve ihtiyaca uygun bir raporlama anlayışına uygun olarak hazırlanması zorunludur. Hukukumuzda gerçeğe ve ihtiyaca uygun raporlama anlayışını benimseyen iki finansal raporlama çerçevesi bulunmaktadır. Günümüzde Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluşlar (KAYİK) Türkiye Finansal Raporlama Standardını (TFRS) uygularken, KAYİK niteliğine haiz olmayan ancak TTK 397/4 maddesinde düzenlenmiş bulunan bağımsız denetim kapsamındaki sermaye şirketleri Büyük ve Orta Boy İşletmeler Finansal Raporlama Standardını (BOBİ FRS) uygulamakla yükümlüdürler. Dürüst resim ilkesi uyarınca ülkemizde her sermaye şirketi dürüst resim ilkesine uygun olarak finansal tablolarını hazırlamakla yükümlü iken, sadece KAYİK niteliğindeki ve TTK 397/4. maddesindeki büyüklük kriterlerini karşılayan şirketler dürüst resim ilkesi ile uyumlu bir gerçeğe ve ihtiyaca uygun raporlama çerçevesini uygulamakla yükümlüdür. Bu kapsam dışındaki sermaye şirketleri, Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) kararı uyarınca finansal raporlamalarını gerçeğe ve ihtiyaca uygun bir raporlama anlayışını benimsemeyen ve sonuç olarak dürüst resim

ilkesinin gerekliliklerini karşılamayan Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine (MSUGT) göre yapmak zorundadır. KGK kararı neticesinde oluşan bu durum ülkemizde TTK 397/4 ile belirlenmiş büyüklük kriterlerini karşılamayan şirket faaliyetlerini ve yönetim organlarının hukuki sorumluluğunu önemli düzeyde etkilemektedir. Ülkemizde kullanılmakta olan üç finansal raporlama çerçevesi bulunmaktadır. Bunlar; (i) TMS uygulamasının bir parçası olan ve ülkemizde KAYİK olarak nitelenen şirketlerin uygulamakla yükümlü olduğu TFRS, (ii) Bağımsız denetim kapsamında yer alıp KAYİK niteliğine haiz olmayan sermaye şirketlerinin uygulamakla yükümlü oldukları BOBİ FRS ve (iii) bağımsız denetim kapsamı dışında kalan küçük sermaye şirketlerinin uygulamakla yükümlü oldukları MSUGT'dur. KAYİK niteliğine haiz şirketler TMS/TFRS uygulamakla yükümlü olup; bilanço, gelir tablosu, nakit akım tablosu ve özkaynak değişim tablolarını ve önemli muhasebe politikalarını özetleyen dipnot ve açıklayıcı notları hazırlamakla yükümlüdürler. TTK 397/4 maddesinin bir sonucu olarak bağımsız denetime tabi olan şirketler de finansal tablolarını BOBİ FRS uyarınca hazırlamak ve tam set finansal tablo düzenlemekle yükümlüdürler. Bu kapsam dışında kalan anonim ve limited şirketlerin sadece bilanço ve gelir

tablosu düzenlemeleri kanunen yeterli görülmüştür. KGK, TTK m. 397 (4) bağlamında denetlenen anonim ve limited ortaklıklar haricinde kalan şirketlerin sadece bilanço ve gelir tablosu düzenleyeceğini belirtmiştir. Ancak kanaatimize göre KGK'nın bu kararı TTK 515. maddesine aykırıdır. KGK'nın bu düzenlemesi açıkça pay sahibinin bilgi alma hakkını sınırlayabilecek niteliktedir. Her ne kadar TTK 514. maddesindeki yetkiyi kullanarak hazırlanması zorunlu finansal tabloları bilanço ve gelir tablosu ile sınırlandırıldığı kabul etsek de TTK 515. maddesinde yer alan dürüst resim verilmesi için gerekli hallerde kanaatimizce gerekli diğer finansal tabloların da hazırlanması yönetim organının yükümlülüğündedir. Kanunen bu kapsamda yer alan anonim ve limited şirketlerin hazırlamakla yükümlü oldukları finansal tablolar sadece bilanço ve gelir tablosu ile sınırlı değildir. Dürüst resim ilkesi gereğince, şirketin faaliyet sonuçlarının ve finansal durumunun dürüst resminin verilebilmesi için gerekli tüm finansal tablolar gerektiği takdirde hazırlanmalıdır. Sonuç olarak; yılsonu finansal tabloları, temel finansal tablolar bilanço ve gelir tablosu ve ek finansal tablolar nakit akım ve özsermaye değişim tabloları ile ekleri kanaatimizce dürüst resmin verilmesi, istenen şeffaflığın ve makul düzeyde bilgi verme gerekliliğinin sağlanması için gerekli olduğu hallerde şirket yönetim organı tarafından hazırlanması zorunludur.

Finansal tablolar, şirketin malvarlığı değerleri başta olmak üzere borç ve yükümlülükleri, özkaynakları ve faaliyet sonuçları yani kar ve zararını gösterir. TTK m. 515 düzenlemesi açıkça finansal tabloların dürüst resmi vermesini gerektiğini söylemekle yetinmemiş bunun özelinde bu tabloların TMS standartları uyarınca da belirli nitelikleri (tam, anlaşılabilir karşılaştırılabilir olma vs.) sağlamasını aramıştır. Lakin kanun koyucu bu noktada sadece finansal tabloların genel resimde bu niteliklere sahip olmasının yanı sıra içerik / öz bakımından da bu nitelikleri karşılaması gerektiğini "malvarlığı – borç ve yükümlülükler, özkaynaklar

ve faaliyet sonuçları" vurgusunu yaparak ortaya koymuştur. Sonuç olarak sadece şirketin finansal tablolarının genel görünümünün dürüst resmi vermesi değil bu finansal tablolarının içeriği – özünü teşkil eden dört ana unsurun da (malvarlığı – borç ve yükümlülükler, özkaynaklar ve faaliyet sonuçları) dürüst resme uygun olmasını aramıştır. Bu uygunluk kanaatimizce Türkiye Muhasebe Standartları ile uyumlu olma yoluyla veya adı ne olursa olsun gerçeğe ve ihtiyaca uygun bir raporlama anlayışının tercih edilmesiyile sağlanacaktır. Finansal raporlar; faaliyet bilgilerinin sınıflandırıldığı ve özetlendiği tablolardan oluşur. Temel amacı işletme ile ilgili kişi ve kurumların bilgi gereksinimini karşılamak olan finansal raporlar, Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri ve Finansal Muhasebe Standartlarına göre hazırlanır. Buna göre bilanço, nakit akım tablosu, satışların maliyeti tablosu, fon akım tablosu, fon dağıtım tablosu ve özkaynaklar değişim tablosu işletmenin ilgili gruplarına iletilecek finansal tablolardır. Bu tablolardan bilanço ve gelir tablosu dipnotları ve ekleri ile birlikte temel finansal tabloları diğerleri ise ek finansal tabloları oluşturur.

Bağımsız denetime tabi şirketlerde şirketin finansal tablolarının ve faaliyet raporunun dürüst resmi verip vermediği denetime konu olacaktır. Ancak bağımsız denetime tabi olmayan şirketlerde finansal tablo ve yönetim kurulu faaliyet raporunun dürüst resmi verip vermediğinin denetimi sadece yönetim organının üst gözetim fonksiyonun bir sonucu olarak yönetim organına aittir. Bağımsız denetime tabi olsun ya da olmasın, her şirketin kendi iç denetim mekanizmalarını kurması gerektiği unutulmamalıdır. Şirketin finansal tablolarının, dürüst resmi vermemesinden doğacak yönetim organının hukuki sorumluluğunu, bir yana koysak dahi, şirketin hesaplarını hazırlayan ve denetleyen birimlerin, raporlama ve iç kontrol birimlerinin birbirinden bağımsız çalışması gerekmektedir. Bunun yanı sıra hukukumuzda şirketlerin büyük bir çoğunluğu bağımsız denetim kapsamı

¹ 26.08.2014 tarihli 29100 sayılı resmi gazetede yayınlanan karar uyarınca Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluşlar şu şekilde sıralanabilir: 1) 6/12/2012 tarihli ve 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu uyarınca Sermaye Piyasası Kurulunun düzenleme ve denetimine tabi işletmelerden; a) Sermaye piyasası araçları bir borsada ve/veya teşkilatlanmış diğer piyasalarda işlem gören anonim şirketler, b) Yatırım kuruluşları, c) Kolektif yatırım kuruluşları, d) Portföy yönetim şirketleri, e) İpotek finansmanı kuruluşları, f) Konut finansmanı ve varlık finansmanı fonları, g) Varlık kiralama şirketleri, h) Merkezî takas kuruluşları, i) Merkezî saklama kuruluşları, j) Veri depolama kuruluşları, k) Sermaye piyasası araçları bir borsada ve/veya teşkilatlanmış diğer piyasalarda işlem görmeyen ancak Sermaye Piyasası Kanunu kapsamında halka açık sayılan şirketlerden aşağıdaki üç ölçütten en az ikisini sağlayanlar: - Aktif toplamı onbeş milyon ve üstü Türk Lirası. - Yıllık net satış hasılatı yirmi milyon ve üstü Türk Lirası. - Çalışan sayısı elli ve üstü.

2) 19/10/2005 tarihli ve 5411 sayılı Bankacılık Kanunu uyarınca Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun düzenleme ve denetimine tabi işletmelerden; a) Bankalar, b) Finansal kiralama şirketleri, c) Faktöring şirketleri, d) Finansman şirketleri, e) Varlık yönetim şirketleri, f) Derecelendirme kuruluşları, g) Finansal holding şirketleri, h) Finansal holding şirketleri üzerinde 5411 sayılı Kanunda tanımlandığı şekliyle nitelikli paya sahip olan şirketler, i) Ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları.

3) 3/6/2007 tarihli ve 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ile 28/3/2001 tarihli ve 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu kapsamında faaliyet göstermekte olan sigorta, reasürans ve emeklilik şirketleri.

4) Borsa İstanbul Piyasalarında faaliyet göstermesine izin verilen; yetkili müesseseler, kıymetli madenler aracı kurumları, kıymetli maden üretimi veya ticareti ile işgal eden anonim şirketler.

² 19.03.2016 tarihli 29658 sayılı resmi gazetede yayınlanan Bakanlar Kurulu Kararı uyarınca; şirketlerin denetime tabi olması için aşağıda belirtilen üç ölçütten ikisinin üst üste iki hesap dönemi sağlanması gerekmektedir.

- Aktif toplamı: 40 milyon TL ve üzeri
- Yıllık net satış hasılatı: 80 milyon TL ve üzeri
- Çalışan sayısı: 200 çalışan ve üzeri

dışındadır. Bu sebeple de şirket yönetim organının görev ve sorumluluğunun biraz daha arttığı, hem finansal tabloların dürüst resim ilkesi ile uyumlu olarak hazırlanması hem de yapılan hazırlığın doğruluğunun yönetim organının sorumluluğu kapsamında olduğu unutulmamalıdır. TTK 375/1-c bendinde finansal denetimin önemini pekiştirmek için yönetim kurulunun devredilemez yetkileri arasında finans denetimi düzenlenmiştir. Buna göre yönetim kurulu, içinde kendi üyelerinin de bulunabileceği uzmanlardan oluşan ve finans denetimi yapacak bir komite kurmakla yükümlüdür. Yönetim kurulunun yapacağı finans denetimi, şirketin, iş ve işlemlerinin, finansal kaynaklarının, kaynakların kullanılması şeklinin, durumunun, likiditesinin denetimi ve izlenmesi için gerekli tüm defter ve kayıtları, bunların dayanağını oluşturan belgeleri kapsar. Sonuç olarak muhasebe sisteminin kurulması, finansal tabloların hazırlanması ve bunların iç denetimi şirket yönetim kurulunun devredilemez görevidir. Finansal tabloların hazırlanması ve gerekli muhasebe sisteminin kurulması görevleri yönetim kurulunun tüm üyelerine yönelik bir kurul görevidir. Yönetim hakkının devri bu görevin de devri sonucunu doğuramaz.

Üzerinde durulması gereken bir diğer husus ise bağımsız denetim kapsamı dışında kalan sermaye şirketlerinin MSUGT'a göre hazırladıkları finansal raporların gerçeğe ve ihtiyaca uygunluğu konusudur. Günümüzde, bağımsız denetim kapsamı dışında kalan şirketlerin durumu belirsizliğini korumaktadır. Bağımsız denetim kapsamında dışında kalan sermaye şirketleri, tarafından MSUGT'a göre düzenlenen bilanço ve gelir tablosunda gerekli düzeltmeler, yeniden sınıflandırmalar ve değerlemeler sonucunda TFRS veya BOBİ FRS'ye göre düzenlenmiş mali tablolar haline dönüştürülmesi kanaatimizce gereklidir. Bağımsız denetim kapsamı dışında kalan ve Türkiye'de sayıları oldukça fazla olan sermaye şirketlerinin ticari defterlerini VUK'a göre tutması ve yine VUK/MSUGT'a göre finansal tablolarını hazırlaması kanaatimizce başta pay sahipliği hakları olmak üzere ülkemiz ticaret hayatına önemli zararlar vermeye devam edecektir.

Şirketlerde, muhasebe sisteminin kurulması, defterlerin yasal muhasebe standartları kapsamında tutulması ve hazırlanan finansal raporların yasal raporlama çerçevesine uygun olarak hazırlanması, kârın belirlenmesi, yönetim kurulu faaliyet raporunun hazırlanması ve genel kurula ibra kararına konu olacak finansal tabloların sunulması TTK 515. maddesi kapsamında şirket yönetim organının dürüst resim ilkesine uygun olarak yerine getirmekle yükümlü oldukları hususlardır.

Sermaye şirketlerinin faaliyet sonuçlarının, şirketin kar ve zarar durumunun, dürüst resim ilkesine uygun olarak hazırlanması zorunludur. Sermaye şirketleri, Vergi Usul Kanunu uyarınca hazırlamakla yükümlü olduklarını vergi yükümlülüklerinin belirlenmesi için hazırlanan mali bilançonun yanı sıra ticari bilançolarını dürüst resim ilkesine göre hazırlamak ve dürüst resme uygun şirket karını belirlemekle yükümlüdürler. Şirket yönetim organı ticari bilançooya dayalı olarak net dönem karını hesaplar ve şirket kar elde etmiş ise, bu karın ne şekilde kullanılacağına ilişkin planı ve kar



dağıtım önerisini genel kurula sunar. TTK 515. maddesi gereğince, bir şirketin kar ve zarar hesapları şirketin o mali yıla ait kar ve zararı hakkında dürüst resmi vermelidir. TTK 515. dürüst resim ilkesinin amacı, ortaklığın gerçek varlık ve finansal durumunun olduğundan daha iyi veya kötü gösterilmesinin önüne geçmek ve bu sayede başta ortaklık alacaklıları olmak üzere kredi verenler ve yatırımcılar başta olmak üzere, şirket menfaat sahiplerini korumak, gerçeğe aykırı kar dağıtımını önlemek ve pay sahiplerine şirketin gerçek durumu hakkında tam bir bilgi vermektir.

Yıllık karın belirleneceği, yılsonu bilançosunun dürüst resim ilkesine göre hazırlanması gerekir. Yönetim organının finansal tabloları şeffaf, güvenilir ve dürüst bir şekilde çıkarmaması, hem pay sahiplerine dağıtılacak karın gerçeği yansıtmamasına hem de pay sahiplerine ve kardan pay alacak diğer kişilerin kar üzerindeki haklarını ihlal edecek sonuçların ortaya çıkmasına neden olur ve bu durum yönetim organı üyelerinin sorumluluğunu doğurur.



İnteryağ Petrol Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti.
Shell Madeni Yağlar Bölge Distribütörü
Houghton Kimya San. A.Ş. Bölge Distribütörü



11
YILDIR

DÜNYA'NIN ve
TÜRKİYE'NİN
MADENİ YAĞ

PAZAR LİDERİYİZ Her Damlasına Değer!



Atatürk Organize Sanayi Bölgesi 10046 Sokak No:8 Çiğli - İZMİR

Tel: 0232 449 83 85 • Fax: 0 232 449 87 32

interyag@interyag.com.tr www.interyag.com.tr



HOUGHTON™
Fluid Partnerships Making a World of Difference

Dürüst resmi vermeyen finansal tablolar, yönetim organının ibrası sonucunu doğurmaz. Yönetim organı, ibra için esaslı ve önem taşıyan finansal tabloları dürüst resmi sağlayacak şekilde genel kurula sunmak zorundadır.

Sonuç olarak günümüzde KGK kararı ile finansal tablolarını TMS/BOBİ FRS'ye göre hazırlayan ve net dönem karını belirleyen şirketler ile bu kapsam dışında kalan ve MSUGT'a göre kar çıkaran şirketler bulunmaktadır. Her ne kadar 6102 sayılı kanundan önceki dönemdeki ikili yapının devam ettiği kabul edilebilse de kanaatimizce TTK 515. maddesi gözden kaçırılmaktadır. Bu noktada şirketin hangi karı dağıtacağı da önemli bir sorundur.

Şirketin hem VUK/MSUGT hem de TMS'ye uygun yıllık bilanço hazırlaması durumunda her iki bilanço arasında önemli bir net dönem karı farkı oluşacağı bilinmektedir. Yıllık kar TTK 508/2 hükmü uyarınca yıllık bilançoya göre belirlenir. Yıllık bilanço, ticari bilanço olarak da uygulamada kullanılır ve ticari bilanço sonuç açıklar. Dağıtılacak kar yıllık bilanço üzerinden hesaplanacağı için özel bir öneme sahip olup, bu noktada bilançoda hâkim ilkeler ve değerlendirme ölçütleri işletmenin faaliyet sonucunu belirlemeye yöneliktir. Sonuç olarak yıllık bilançonun amacı net dönem karını belirlemektir. Bu tespit genel kurula sunulacak olan kardanır. Bu bilançoda işletmenin sürekliliği esas alınır ve buna uygun amortisman oranları ve değerlendirme yöntemleri kullanılır. Karın

hesaplanması için ilk adım yıllık bilançonun hazırlanmasıdır. TTK 508/2 maddesinin amir hükmü gereğince dağıtılabılır karın yıllık bilançoya göre belirlenmesi zorunludur. Bu sebeple kanaatimizce TMS/BOBİ FRS uygulaması dışında kalan sermaye şirketi yönetim organının VUK'a göre hazırlanan mali bilanço dışında şirketin net dönem karını gösteren yıllık bilanço da dürüst resim ilkesine uygun olarak hazırlaması zorunludur. Zira net dönem karı yıllık bilançoya göre hazırlanır. Yıllık karın belirleneceği, yıllık bilançonun dürüst resim ilkesine göre hazırlanması gerekir. Yönetim organının finansal tabloları şeffaf, güvenilir ve dürüst bir şekilde çıkarmaması, hem pay sahiplerine dağıtılacak karın gerçeği yansıtmamasına hem de pay sahiplerine ve kardan pay alacak diğer kişilerin kar üzerindeki haklarını ihlal edecek sonuçların ortaya çıkmasına neden olur ve bu durum yönetim organı üyelerinin sorumluluğunu doğurur.

TTK 424. maddesinde yer alan ve yönetim kurulunun bilinçli olarak hareket ettiği ve ibra sonucunu doğurmayan üçüncü hal, "şirketin finansal durumunun gerçeğe uygun resminin" verilmemesidir. Kanun koyucu açıkça dürüst resmin ilkesine yaptığı bir gönderme ile genel kurula sunulan



Hayatı kendi tarzınla adımla...

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



barcin.com

finansal tabloların, dürüst resmi vermesini aramıştır. Dürüst resmi vermeyen finansal tablolar, yönetim organının ibrası sonucunu doğurmaz. Bu sebeple yönetim organının TTK 515. maddesinde düzenlenmiş olan dürüst resim ilkesine uygun olarak finansal tablolarını düzenlemekle yükümlüdür. Yönetim organının bu yükümlülüğü şirketin büyüklüğü veya bağımsız denetim kapsamında olmasına bağlı değildir. Sermaye şirketinin yönetim organı dürüst resmi veren finansal tabloları genel kurula sunmakla yükümlüdür. Aksi halde genel kurulda finansal tablolara dayalı olarak yönetim organının ibra edilmesi, oylanana döneme ilişkin yönetim organı işlemlerinin hukuka uygun olduğunun genel kurulda beyan edilmesi mümkün değildir.

Şirket yönetim organı dürüst resmi veren finansal tabloları genel kurula sunmakla yükümlüdür. Finansal tablolar bir işletmenin finansal durumunun ve finansal performansının sonuçlarını içeren, bu konularda kullanıcılara bilgi veren raporlardır. Finansal tabloların dürüst resmi vermesi bu sebeple önemlidir. İşletmenin finansal durumu yansıtmayan finansal tablolar, hem finansal tablo kullanıcılarını, pay sahiplerini, menfaat sahiplerini, kamuyu yanlış yönlendirecek hem de ekonomik kararların alınmasında

yönetimden sorumlu olanlara doğru veya gerçeğe uygun bilgi sağlamayacaktır. Sonuç olarak dürüst resim ilkesi finansal tabloların amacına ulaşmasının temel ilkesidir. Sermaye şirketlerinde kanundan doğan bir yükümlülük olarak yönetim organı, finansal tabloları hiç veya gereği gibi yerine getirmemiş olması durumunda, kusuru bulunmadığını ispat etmedikçe şirkete, pay sahiplerine ve şirket alacaklılarına karşı verdikleri zarardan sorumludur (TTK m. 553/1). Dürüst resim ilkesine aykırı olarak düzenlenmiş finansal tablolardan doğan, pay sahiplerinin ve alacaklıların zararlarından yönetim organı sorumludurlar. Yönetim organı üyelerine ilişkin düzenlenmiş bu sorumluluk kanunda kusur sorumluluğu olarak düzenlenmiştir. Pay sahipleri ve alacaklılar, TTK 515. maddesine aykırı olan, dürüst resmi vermeyen finansal tablolardan doğan doğrudan zararlar için yönetim organı üyelerine dava açabilirler.

Dürüst resim ilkesi finansal tabloların denetimine ilişkin temel bir ilkedir. TTK 515. maddesinde düzenlenen ilke;

Genel kurul toplantılarına, şirketin dürüst resmini veren finansal tabloların sunulması zorunludur.

Denetçi, yönetim organı tarafından dürüst resim ilkesine uygun olarak finansal tabloların hazırlandığını denetlemekle yükümlüdür. Bu yükümlülük aynı zamanda denetimin amacıdır. Bu kapsamda; “finansal tablolar ve yönetim kurulu faaliyet raporunun” dürüst resmi verdiği inceleme / denetleme yükümlülüğü yasal olarak bağımsız denetçiye aittir.

finansal tabloların ve yönetim kurulu faaliyet raporunun dürüst resmi verdiği inceleme ve yapmış olduğu tespitleri denetim raporunda yer vererek kullanıcılar ile paylaşma yükümlülüğünü bağımsız denetçiye vermiştir. Denetçi, yönetim organı tarafından dürüst resim ilkesine uygun olarak finansal tabloların hazırlandığını denetlemekle yükümlüdür. Bu yükümlülük aynı zamanda denetimin amacıdır. Bu kapsamda; “finansal tablolar ve yönetim kurulu faaliyet raporunun” dürüst resmi verdiği inceleme / denetleme yükümlülüğü yasal olarak bağımsız denetçiye aittir. Denetçi görüşünün konusu, finansal tabloların geçerli finansal raporlama çerçevesine uygun olarak hazırlanması ve finansal tabloların tüm önemli yönleriyle doğru ve gerçeğe uygun bir görünüm sağlaması hakkındadır. Sonuç olarak dürüst resim ilkesinin finansal raporlama üzerinde temel bir etkisi ve ayrıca denetçilerin de süreç içerisinde önemli bir yeri vardır.

“Dürüst resim ilkesi” ile anlatılmak istenen, şirket hesapları ile ilgili bilgi ve kayıtların şirket yönetim organı tarafından doğru ve eksiksiz bir şekilde hazırlanması gerektiğidir. Şirket hesapları, yönetim organının görüş ve yargıları esas alınarak hazırlanmaktadır. Şirket hesapları, hukukun temel ilkelerine, muhasebe standartlarına ve ilkelerine uyumlu olmalıdır. Denetçinin görevi bu uygunluğun denetimidir. Ayrıca şirketin mal varlığını, borç ve yükümlülüklerini, özkaynaklarını ve faaliyet sonuçlarını, tam, anlaşılabilir, karşılaştırılabilir, ihtiyaçlara ve işletmenin niteliğine uygun bir şekilde şeffaf ve güvenilir olarak gerçeği dürüst, aynen ve aslına sadık surette yansıtacak şekilde hazırlanması gerektiği de kanunda düzenlenmiştir.

Dürüst resim ilkesi ile şirket yönetim organının, dürüst resme uygun olarak hesapları düzenlemeleri ve raporlamaları, denetçilerin de hazırlanan hesap ve raporların dürüst resim ilkesine uygun olarak hazırlanıp hazırlanmadıklarını denetleyip buna göre görüş vermeleri gerekmektedir. Bu bağlamda, denetçiler şirket muhasebe kayıtlarını incelemeli, gerçeğe uygun olup olmadığını denetlemeli, gerekirse bu kayıtlara ilişkin ek bilgi ve kayıt istemeli, iç kontrollerini eksiksiz bir şekilde tamamlamalıdır. Ancak bu şekilde “dürüst resme” ulaşmak mümkün olacaktır.

Denetçi dürüst resim ilkesinin sağlanmadığı kanaatine ulaşması durumunda mutlaka olumsuz görüş

vermelidir. Dürüst resmin verilmesi için yasal gereklilikler sağlanmamış, finansal tablolar tam veya karşılaştırılabilir değil ise, gerçeği aslına uygun şekilde yansıtmıyor ise denetçinin olumlu/sınırlı olumlu görüş vermesi yasal olarak mümkün değildir. Olumsuz görüş açıkça, finansal tabloların doğru ve gerçeğe uygun bir görünüm sağlamadığı yani dürüst resme ulaşamadığı durumlarda verilir. Denetçi, yeterli ve uygun düzeyde denetim kanıtı toplamış, önemli yanlışlıkları tespit etmiş ve bu yanlışlıkların etkisinin de yaygın olduğu sonucuna varmıştır.

Dürüst resmi yansıtmayan finansal tablolar, örneğin şirketin karlılığını etkileyecek yanlışlıklar içeren, şirket zararını artıracak tahminleri barındıran, doğrudan şirketin finansal durumunu etkileyen kayıtları tespit eden ve bunları yeterli düzeyde kanıtlayan bağımsız denetçinin kanaatimizce olumsuz rapor vermek zorundadır. Sonuç olarak ilke finansal raporlamayı bir bütün olarak görür ve felsefe olarak finansal tabloların ve denetimin amacını ve en iyiye nasıl ulaşılacağı ile ilgilenir ve bu asla bitmeyen bir süreçtir. Dürüst resme ulaşılabilmesi için şirket yönetim organınca dört unsurun sağlanması zorunludur.

Öncelikle şirket yönetim organı tarafından şirketin finansal tablolarının TMS / TFRS-BOBİ FRS'ye göre sunulması bir başka ifade ile gerçeğe ve ihtiyaca uygun bir raporlama anlayışının tercih edilmesi gerekmektedir. İkinci olarak şirketin malvarlığı, özkaynakları, borç ve yükümlülükleri ve faaliyet sonuçlarının, bir başka deyişle finansal tablolarda yer alan bilgilerin “gerçeğe ve ihtiyaca uygunluk – Kavramsal Çerçeve’de yer alan temel niteliksel özellikler” ile uyumlu olması zorunludur. Şirketin hazırladığı finansal tabloların, destekleyici niteliksel özelliklere uygun hazırlanmış olması ve şeffaf ve güvenilir olması dürüst resme ulaşmada üçüncü gerekliliktir.

Son gereklilik; ilkenin üst hukuk normu niteliğinin bir sonucu olarak, dürüst resmin verilmesinin zorunlu olması ve ilkeye uymayan, bu ilkeyi yeterli kadar temsil etmeyen standart ve hükümleri bertaraf etmesi ve tabloyu hazırlayandan ilkeye uygun hareketin yerine getirilmesinin istenmesidir. İlkenin bu gücü ticaret hayatında önemli etkiler yaratabilecek nitelikte olup, ilkenin sahip olduğu felsefi yapının finansal tabloların hazırlanmasından sorumlu olan yönetici ve uygulamacılar tarafından özümsemesi büyük önem arz etmektedir. ■

Günümüzde Endüstri 4.0'a ayak uyduran yeni tarım yöntemlerine ise Tarım 4.0 diyoruz. Tarım 4.0; teknoloji ve bilimin, tarımın gelişimine ve değişimine yardım etmesi aslında.

Tarım 4.0

Tarım 4.0 ile tabletten ya da akıllı telefondan tüm tarla hatta çiftlik izlenebilir, uzaktan müdahale edilebilir. Hem ürünlerin hasat zamanını, olgunlaşma süresini hem de topraktaki istenmeyen ağır maddeler, suyun saflığı ve sulama zamanları gibi teknik bilgiler de iş gücü kullanmadan öğrenilebilir.



IRMAK TAN

Orion Fuarçılık Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

Biliyoruz ki sanayinin gelecekte hak ettiği yere ulaşması ancak teknolojiye ayak uydurmaktan geçiyor. Bilişim, tekstil, inşaat, sağlık, gıda, tarım gibi birçok sektörde teknoloji en üst seviyede tutulmaya başlandı. Yaşamımıza yön veren endüstrinin 4. aşamasındayız. **"Az insan gücü, çok verim"** sloganıyla çıkılan bu yolda, Endüstri 4.0 vazgeçilemez bir hal aldı. Geçmişten bugüne gelecek olursak endüstriyel gelişim dönemlere ayrılıyor. Endüstri 1.0; 19. Yüzyılın başlarında buharlı makinelerin icat edilmesi, Endüstri 2.0; üretimde elektrik enerjisinin kullanımı, Endüstri 3.0; üretimin elektronikleşmesi, Endüstri 4.0 ise üretimde robotların kullanımı olarak açıklanabilir. Diğer bir deyişle; Endüstri 4.0: Sosyal ve ekonomik hayata yön veren endüstrinin son evresidir.

Günümüzde Endüstri 4.0'a ayak uyduran yeni tarım yöntemlerine ise Tarım 4.0 diyoruz. Tarım 4.0; teknoloji

ve bilimin, tarımın gelişimine ve değişimine yardım etmesi aslında.

Kablosuz internet bağlantısı ve uzaktan kumanda ile belli bir mesafeye kadar yükselerek çekim yapan "Drone" diye adlandırdığımız kameralar, Tarım 4.0'ın en önemli ayağını oluşturuyor. Tarlaların üzerinden uçurulan Drone kameralar, mahsulün olgunlaşma süresini, hastalığını tespit edip, edindiği bilgileri 'bulut sistemi' olarak adlandırılan internete bağlı bilgisayar veya akıllı cep telefonlarına aktararak çiftçilerin ürünlerinin gelişimini takip etmesini sağlıyor.

Sensör adı verilen algılayıcılar kameralara, toprağa, tarlaya ve hayvanlara yerleştiriliyor ve çiftçilerin akıllı telefonlarına tamamen bu iş için tasarlanmış bir uygulama indiriliyor. Sensörlerden tarla ve hayvanlarla ilgili gelen bilgi, çiftçinin akıllı telefonuna aktarılarak istediği yerden mahsulünü ve hayvanlarını takip etmesine olanak veriyor. Bu sayede çiftçi, kötü hava koşulları ve hastalıklara karşı rahatlıkla önlem alabiliyor.

Tarım 4.0 ile tabletten ya da akıllı telefondan tüm tarla hatta çiftlik izlenebilir, uzaktan müdahale edilebilir. Hem ürünlerin hasat zamanını, olgunlaşma süresini hem de topraktaki istenmeyen ağır maddeler, suyun saflığı ve sulama zamanları gibi teknik bilgiler de iş gücü kullanmadan öğrenilebilir. Düşünün; tarlanızda kullandığınız insansız traktörler sayesinde tüm tarlanızı cep telefonunuz üzerinden yönetme imkanına sahipsiniz.



Tarım 4.0'ın sağladığı bu olanaklar, tarla ve çiftlik sahiplerinin hem ekonomisine hem de sosyal hayatına şüphesiz çok olumlu bir şekilde etki ediyor.

Hayvancılıkta ise akıllı tasma, süt sağım robotu gibi teknolojik sistemler kullanılarak hayvanın vücut sıcaklığı, kas, kemik ağırlığı, geviş getirme süresi, hayvanın konumu, kalp atış hızı, süt verimi ve sağım süresi gibi hayati önem taşıyan değerleri ölçerek akıllı cihazlar arası iletişim sistemini kullanıp bu bilgilerin çiftçiye ulaşması sağlanıyor. Böylece çiftçiler, hayvanın sağlığını ve yetiştirme koşullarını rahatlıkla her yerden kontrol edebiliyor.

Düşünebiliyor musunuz? Mesela, çiftliğinizde 1000'e yakın büyükbaş hayvanınız var. Ve tüm hayvanlarınızın 24 saat boyunca takip altında olması gerekiyor. Özellikle gebe hayvanların çok daha hassas bir kontrol sistemine ihtiyacı var. Tarım 4.0 sayesinde tüm bu zorlu süreç, çok daha profesyonel ve kolay bir hale geliyor. Hayvanların kuyruklarına yerleştirilen sensörler, sıcaklığı algılama teknolojisini kullanarak hangi gebe hayvanınızın doğuma hazır olduğunu size haber veriyor. Böylece tüm hayvanlarınızın takibini tek bir cihaz üzerinden yapabiliyorsunuz.

Veya bitkisel üretim yapan bir çiftçi olduğunuzu varsayalım. Yetiştirdiğiniz ürünün yaprağında bir değişiklik fark ettiniz fakat ne olduğunu tespit etmek için uzun süren testler yaptırmak zorunda kalıyorsunuz. Ancak hastalığın teşhisini yapana kadar diğer ürünlerinizin de zarar görmesine engel olamayabilirsiniz. Akıllı teknolojiler ve bu teknolojilere entegre Tarım 4.0 uygulamaları sayesinde yetiştirdiğiniz bitkinin yaprağını akıllı cihazınızla fotoğraflayıp anında hastalığı teşhis edebilir ve tedavisi için gerekli olan ilaç alternatiflerine kadar birçok bilgiye anında ulaşabilirsiniz.

Sapanla tarım yapılan dönemleri hatırladığımızda bu gelişmelerin gerçekten bir devrim niteliği taşıdığını söyleyebiliriz.

Kısacası Tarım 4.0; tarımı koruyor ve ürünleri garanti altına alıyor.

Tarım 4.0' ile desteklenen bir tarımsal üretimde verimlilik, gelir ve kalitenin artmaması mümkün değil. İş gücü ve hasat döneminde yapılan maliyetler ise azalıyor. Teknolojiden uzak, eski tip yöntemlerle tarım ve hayvancılık yapanlar artık yüksek bedeller ödeyerek yaptırdıkları tahlilleri tek bir uygulamadan öğrenip işlerini daha çok seyerek ve günlük hayatını doyusya yaşayarak bir hayat sürüyor.

Dünyadaki gelişmelerin takip edilmesi ve yeni teknolojilerin tarıma entegre edilmesi ülkemiz tarımı adına hayati önem taşımaktadır. İnsanlığın geleceğini belirleyecek olan tarım ve teknolojiyi bir arada kullanmak kaçınılmaz bir ihtiyaç. Bu işe sadece bir işletmenin kar etmesi olarak değil ülkemiz tarımının hatta insanlığın gelişimi olarak bakmak zorundayız.

Ülke olarak güvenli gıdaya ulaşip sağlıklı nesiller yetiştirmek için teknoloji ışığında ilerleyen bir tarım sistemine geçmenin tam zamanı! ■

Proente Kurucu Ortaklarından Erçin Temel, “Fabrikaları kontrol eden insanların, karar mekanizmalarına yapay zeka ile yardımcı olacak çözümler üreteceğiz” dedi.

“PROENTE, ENDÜSTRİ 4.0’IN KALP NOKTALARINDAN BİRİ”

RÖPORTAJ: CEMAL TUKEL

Erçin Temel; “Endüstri 4.0 kavramını çok önceden görmüş ve ürünlerimizi yaklaşık olarak dört sene önce üretmeye başlamış bir firmayız. Fabrikaların eksiklerini inceleyerek ve üzerine analiz yaparak, iş ortaklarımızın en yüksek verimi sağlamalarını hedefliyoruz”



*Ege Bölgesinin ilk
melek yatırım ağı...*

www.egiadmelekleri.org

info@egiadmelekleri.org

[f](#) egiadmelekleri [t](#) egiadmelekleri [in](#) egiad-melekleri

Aynı zamanda anlık üretimler, makinenin çektiği enerji, fabrika boş bekliyorken harcadığı enerji miktarlarını da ölçüyoruz. Çok katmanlı raporlar sunuyoruz, aynı zamanda bu raporların operatör bazlı halleri de var. Bir operatör bir makineyi ne kadar iyi kullanıyor, diğer operatör aynı makineyi ne kadar iyi kullanıyor gibi karşılaştırmalar da yapıyoruz.

Şirketimizin ismi Proente, proaktiften geliyor. 'Pro' profesyonel, 'En' eğitim ve endüstri, 'Te' ise teknoloji anlamını taşıyor. Ürünümüz olan 'Prowmes' de birleştirmelerden oluşuyor. 'Pro' proaktif, 'W' web, 'Mes' ise üretim ve üretim takip sistemini ifade ediyor. Prowmes, üretim planlarını, operatör kayıtlarını, kaç adet üretim yapıldığını, daha ne kadar yapılması gerektiğini, kaç tane fire verildiğini, kaç tane ürünün sağlam olduğunu, hangi makinenin çalıştığını, hangi makinenin durduğunu telefon, tablet ya da bilgisayarlarından istedikleri zaman takip edebiliyor.

“TEKNOLOJİDEN VE SEKTÖRDEN BAĞIMSIZ BİR İŞ ÜRETİYORUZ”

Bu ölçümlerler hangi makineler için kullanılabilir? Nasıl makinelerden bahsediyoruz?

Bir fabrikada üretim yapan her türlü makinelerden bahsediyoruz. Robotlar, pressler, torna tezgahları gibi makineler de olabilir. Üretime dair en basit makineden tutun da tamamen bilgisayarlı makinelere kadar söz edebiliriz. Pedallı bir dikiş makinesi için de tamamen bilgisayar kontrollü bir makine için de çözüm üretebiliyoruz. Teknolojiden ve sektörden bağımsız bir iş üretme çabasındayız. Bizim hedefimiz sadece tekstil veya sadece metal sektörü olamaz. Bir çok sektörde müşterimiz var ve odaklandığımız konu ise makinelerin içeriği. Konumuz, makinenin verimliliği, makine kullanılırken yapılan hatalar ve operatörlerin eğitilmesidir. Proente'nin odaklandığı konu tamamen fabrikanın ihtiyaçlarına ve verimliliğine yönelik işlerdir.

Aynı zamanda endüstri 4.0 üzerine ciddi emek sarf eden ve bilgi birikimi olan bir firma olduğumuzu söyleyebilirim. Dolayısıyla, endüstri 4.0 denilen kavramı aslında çok önceden bir şekilde görmüş ve bu ürünü yaklaşık 3 buçuk sene önce üretmeye başlamış bir firmayız. Kuruluş tarihi yeni olabilir ama mazisi var. Birikimlerden oluşmuş bir altyapımız var, fabrikalara girip çıkan, onların eksiklerini inceleyen bunun üzerine analiz yapıp da bu ürünü çıkaran bir ekibimiz var.

Bu sistem her türlü üretimde adapte edilebiliyor mu?

Örneğin tekstil sektöründen de plastik enjeksiyondan da müşterilerimiz var. Tekstil sektöründe kontrol ettiğimiz konu şu, temelde operatörün anlık üretimi makineyi ne kadar verimli kullandığı gibi bilgiler alabilirken, bir dikiş makinesinin motorunun fiili çalışma süresinden tutun çektiği enerjiyi dahi hesaplayabilirsiniz. İpliğin gerilimini, operatörün yaptığı hata kayıtlarından inceleyip bir daha yapmaması için raporlar hazırlıyoruz.

Plastik enjeksiyonda da yaptığımız iş kavramsal olarak aynı. Makinenin teorik olarak bir ürünü çıkarması için gereken süre 30 saniye ise, bu süreye ne kadar yaklaşıyor, yaklaşmıyorsa hangi sebeplerden yaklaşmıyor, iki tarih zaman aralığında ne kadar üretim yapıldı, aslında ne kadar üretilmeliydi gibi raporları alıyoruz. Plastik makinesinde, enjeksiyon makinesinin içerisindeki sıcaklık değerleri ve onun basınç değerlerini de çekiyoruz. Plastik makinesinde basınç gibi değerleri alırken, dikiş makinesinde ipin gerilimi gibi değerleri alıyoruz. Sektörden bağımsız olmamızı sağlayan konu budur. Her sektöre uygun gerekli ve önemli parametreler ne ise onu, fabrika sahibi ya da mühendisler ile konuşarak, bilgiler üzerinden yol alıyoruz.

Melek yatırım dünyası ile nasıl tanıştınız?

Ortağımız olan Gamze Sert ile uzun süredir tanışıyordum, yaklaşık 7 senedir kendi işimi kurmak için çabalayan bir genç girişimciydim. Üniversite öğrencisiyken de ticari anlamda işler yapmaya çalışıyordum, okul bittikten sonra ise Gamze Hanım'la tanıştık. Gamze Hanım'a ortağımız ve aynı zamanda melek yatırımcımız olarak bakabiliriz. Yaptığımız işi, 3 kişi geliştirdik, dolayısıyla melek yatırımcı arayışında değildik, zaten birlikte yol aldığımız Gamze Hanım melek yatırım alanındaydı.

Proente melek yatırım sisteminin biraz haricinde gelişti diyebilir miyiz?

Melek yatırımın tanımına bakarsak, bir fikri işe dönüştürmek. Onu sıfırdan ortaya çıkarmak için yatırım anlamında para da network de koyulabilir. Sonuçta yatırımcı karşısındakine güvenir ve yatırım yapar. Çünkü yatırım sadece para ile değil, zaman, bilgi birikimi, network ile de olabilir. Dolayısıyla bizim melek yatırımcımız için, network ve bilgi birikimi diyebiliriz. Sertaç Karahoda ile sektörün içindeyiz, fabrikalara girip çıkıyoruz, proje bazlı iş yapıyoruz. Satılma mantığı, patentlemek, fikri mülkiyet hakları, bu işin yönetilmesi, fabrikalarda bu işlerin nasıl ilerleyeceği gibi konularda ise Gamze Hanım bize göre daha tecrübeli. Mühendisiz, bu konularda ise çok zayıfız.

Proentenin oluşumuna Melek yatırımdan ziyade gelişim sermayesi diyebilir miyiz? Şirket olarak hedeflediğiniz konum nedir?

Tanım yapmak gerekirse; gelişim sermayesi de diyebiliriz fakat 1 Milyonluk bir iş alınarak 100 milyar yapılsa gelişim sermayesi olur. Burada bir melek yatırım var ama tamamen bir melek yatırım da değil. Fabrikanın verimliliğini artırırken aslında çok fazla miktarda da bir veri birikiyor, bunu da zaten artıracığımızı düşünüyoruz. Bu verilerle de yapay zeka geliştirmeyi hedefliyoruz. Bir makine tahmini olarak ne zaman durur, durursa hangi sebepten durur ve ne kadar maliyet kaybedilir ve bunu kaybetmemek için ne yapılması gerekir gibi ihtimallerle planlama mekanizması ile bakımcı ve üretim mekanizmasını daha da verimli hale getirmeyi hedefliyoruz. Şu anda veriler toplanıyor, geriye dönük



raporlama yapıyoruz. Bunların hepsi şimdilik deterministik. Fabrikaları kontrol eden insanların, karar mekanizmalarına yapay zeka ile yardımcı olacak çözümler üreteceğiz

“ÜRETİM EKİBİNE RAPORLARI ÇOK HIZLI SUNUYORUZ”

**Bu işin alt yapısını nasıl organize ediyorsunuz?
Bunların kontrolleri elektronik olarak mı sağlanıyor?
Basıl bir alt yapı var nereden temin ediyorsunuz?**

Şu anda elimizde bulunan sistemin iki tane çözümü var biri bulut diğeri ise lokal kurulum. Lokal kurulum, standarttır, evinizde program kurar gibi düşünebilirsiniz. Cihazlar kuruluyor ve veri akışı başlıyor. Asıl ortaya koyduğumuz ve dünyada da çok az sayıda olan yaptığımız çözüm ise şöyle; cihazlarımızın hepsinde GSM var, bütün veriyi serverlere aktarıyoruz. Böylece, alt yapı olarak makineleri durdurmuyor ve fabrikanın her yerine metrelerce hatta kilometrelerce ethernet kablosu döşemeye gerek kalmıyor. Fabrikanın İT uzmanlarını yormadan sistemi kuruyoruz. Normalde 3 veya 4 makineyi yaklaşık bir saatte devreye alıyoruz. Dolayısıyla bir fabrika yöneticisi, ‘Böyle bir sistem alırsam üretimde aksama olur mu?’ gibi soru işaretlerinden kurtuluyor. Kısa sürede kablolarını çekip, bağlantıları sağlayıp direk devreye alıyoruz.

Bu sisteme aylık olarak kira ödeniyor, müşterinin ihtiyacı olan her şey ile biz ilgileniyoruz. Üretim ekibinin ihtiyacı olan raporları en hızlı şekilde çıkartıyoruz. Dolayısıyla altyapısal olarak fabrikanın başka bir şeye ihtiyacı olmuyor.

Fabrikaların neye ihtiyaçları olmalı ki size gelmelidir?
Öncelikle bizlerin gidip zihinlerini açmamız gerekiyor. Endüstri 4.0’ın kalp noktalarından bir tanesi olduğumuzu

söyleyebilirim. İlk önce gidip fabrika yöneticisine işin ne olduğu normal şartlar altında neyi kaybettiğini anlatmamız gerekiyor. Duruma göre demo kuruyoruz. Pazarlama beklentimiz budur.

“FİKRİNİZ İÇİN ORTAYA BİR PROTOTİP KOYMALISINIZ”

Melek yatırım isteyenlere önerileriniz nelerdir?

Melek yatırımın birkaç tane ayağı var. Fikir aşaması ve bir melek yatırımcı bulma aşaması var. Türkiye’de insanların yüze 90’ının bir fikri var aslında. Çoğu insan ise fikirlerinden vazgeçiyor. Profesyonel hayattaki konfor ortamı daha güzel geliyor. Profesyonel iş hayatında her hangi bir sorun olursa müdüre çıkmak gibi artıları var. Melek yatırımcı arayan kişinin, ne yapmak istediğini somut olarak ortaya çıkarması, fikrini doğru anlatması gerekir. Bu fikir her şey olabilir, bir cihaz bir oyuncak olabilir. Yapmak istenilen şeyi ortaya koymak gerekiyor. Ne istediğini masa başında iyi anlatabilmek çok önemli. Elle tutulabilir bir prototip hazırlanmalı, yatırımcı olarak görüşülen insanların prototipe ihtiyacı var. Ortaya koyulan hayalin bir başarı öyküsü olması gerekiyor.

“HEDEF, PARA OLMAMALI”

Hem melek yatırımcılara hem de melek yatırım peşinde koşanlara söylemek istediğiniz bir şey var mı?

Yatırımcılara söyleyecek çok bir şeyim yok, sadece şunu diyebilirim gerçekten bir fikri sabırla dinlemeleri gerekiyor. Tek söyleyebileceğim budur. Ama yatırımcı arkadaşlara da vazgeçmemesini hatırlatmak istiyorum. Bir de hedefin para olmaması lazım. Eğer hedef para olursa büyük ihtimal altı ay içerisinde dibe vurur ve vazgeçer. ■

mutluluk
2018
sağlık getirsin
huzur



- Taşımacılık Hizmetleri
- Dağıtım Hizmetleri
- Komple Parsiyel Nakliye

 **EGE[®]**
ULAŞIM

Yangın söndürmeden ülke savunmasına uzanan öykü

1985 yılında araç üstü ekipmanları üretmek üzere kurulan Katmerciler Araç Üstü Ekipman Sanayi A.Ş., otuzüç yılda Türkiye'nin savunma sanayi alanında lider kuruluşlarından biri konumuna geldi...



BAŞARI ÖYKÜSÜ



1985 yılında araç üstü ekipman şirketi olarak kurulan firmanızın kuruluş ve gelişmesini özetler misiniz?

Bugün araç üstü ekipman ve savunma tarafı olmak üzere iki kulvarda birden yoluna devam eden Katmerciler Araç Üstü Ekipman, 1985 yılında kuruldu. 33 yıla uzanan hikayemiz, küçük bir fabrikada, en basit sivil ekipman olan damper üretimiyle başladı. Zaman içerisinde katma değeri yüksek araçlarla ürün gamımızı genişlettik. İtfaiyeden çöp aracına, vidanjörden kanal açmaya, tankerden araç kurtarmaya uzanan geniş bir yelpazede, tamamı kalite belgeli yaklaşık 30 farklı tip ekipmanla sektörünün en geniş ürün gamına sahip şirketiz.

Ürün yelpazemiz içinde İtfaiye Araçları, Çevre Araçları, Taşıma Araçları, Savunma Sanayiine Yönelik Araçlar, İnşaat

Sektörüne Yönelik Araçlar ve Özel Ürünlerin tasarım ve üretimi yer alıyor.

1989 yılında Japonya ile ihracata başladık. İhracat bizim için her zaman öncelikli bir konu oldu. Geline nokta da 60'a yakın ülkeye ihracat yapmış bir şirketiz. Araç Üstü ekipman sektörünün lideri ve en büyük ihracatçısıyız.

2010 yılından itibaren üretimini gerçekleştirdiğimiz Toplumsal Olaylara Müdahale Araçlarıyla (TOMA) Türk savunma sanayiine giriş yaptık. Savunma sektörünün yenilikçi ve dinamik gücüyüz. Sivil ekipman alanında olduğu gibi savunma alanında da yeni ve yenilikçi ürünlerle ürün gamımızı hızla büyütüyoruz. TOMA'ların ardından taktik tekerlekli zırhlı personel araçları ve zırhlı iş makineleriyle

İçeride talep gören, sipariş aldığımız, üretimini yaptığımız ve yapmakta olduğumuz her ürün, dünya savunma pazarında da yeri ve karşılığı olabilecek ürünlerdir. Eğer siz, bir savunma aracınızın, dünyanın en çatışmalı bölgelerinden birisinde bulunan, NATO'nun ikinci büyük ordusuna sahip Türkiye gibi bir ülkenin güvenlik envanterine girmesini sağlamışsanız, en güçlü referansa sahipsiniz demektir.

geniş bir ürün gamına sahibiz. İnsansız kara araçları konseptinde sivil ve askeri araçlar geliştiriyoruz. Zırhlı ambulansımız üretime hazır durumda. Lansmanını yaptığımız araçlarımız kısa sürede kendi talebini yaratma başarısı gösteriyor. 2017 yılında 166 zırhlı araç üretmiş olmamız, savunma sektöründe de sağlam adımlarla ilerlediğimizin somut göstergesi durumunda.

Gelinen noktada, kuruluşumuzdan bu yana tek faaliyet alanımız olan araç üstü ekipman kulvarının yanına savunma kulvarını da eklemiş bir şirket olarak yolumuza başarıyla ve güvenle devam ediyoruz.

2000'li yıllara doğru ihracata başladığınızı ve takip eden yıllarda ihracatta başarılı olduğunuzu görüyoruz.

Dünya pazarlarına entegre olmanızın hikayesini alabilir miyim?

Katmerciler, her zaman ihracat odaklı bir şirket oldu. Kuruluşumuzdan sadece dört yıl sonra, üstelik de Japonya gibi bir ülkeye ilk ihracatımızı gerçekleştirdik.

Biz, kuruluşumuzdan bu yana, bir ürünü tasarlayıp geliştirirken sadece iç pazarı dikkate almakla yetinmedik. O aracın uluslararası ölçekteki satış ve başarı imkanlarını da göz önünde bulundurduk. Ülkemizde olduğu kadar yurt dışında da satış sonrası hizmetlere, yedek parça tedarikine büyük önem verdik.

Yakın coğrafya öncelikli olmak üzere dünya pazarlarıyla buluşmamıza imkan sağlayacak fırsatları değerlendirmeye özen gösterdik. Fuarlar başta olmak üzere Katmerciler'i ve ürünlerini tanıtabileceğimiz iş platformlarında etkin bir şekilde yer aldık. Özellikle şirketimizin son 10 yılında bu yöndeki çabamızı daha da artırdık, dış pazarlara ulaşmaya yönelik daha çok kaynak ayırdık. Bunun semeresini de alıyoruz, almaya devam edeceğiz.

Araç üstü ekipmanın ardından savunma alanında da ihracatçı şirket kimliğimize uygun bir gelişme elde edeceğimize inanıyoruz. Ülkemiz savunma envanterine, dolayısıyla NATO envanterine giren araçlarımız için yurt dışı savunma pazarlarına giden yol açılmış vaziyette. Türkiye'nin de buna ihtiyacı var, devletimiz de teşvik ediyor, destek veriyor.

Ihracat konusunda 60'a yakın ülkeye ulaştığınızı görüyoruz. Ağırlıklı olarak hangi ürünlerde dünya markaları ile rekabette avantajlı olduğunuzu görüyorsunuz? Bu rekabetin nedeni nedir?

Her alanda olduğu gibi bizim sektörümüzde de küresel rekabetle karşı karşıyayız. Araç üstü ekipman konusunda tüm ürünlerde dünya ile rekabet edebilecek güce sahibiz; rekabet de ediyoruz zaten. Elbette ki, gelişmiş ülke şirketlerinin teknoloji geliştirme konusunda yıllara uzanan avantajlı bir durumları var. Ancak, aramızdaki fark hızla kapanıyor. Onların ürettiği hemen her ürünü üretebilir durumdayız. Üstelik, işgücü maliyetimiz onlardan daha düşük seviyede. Ayrıca, kamyon üreticisi pek çok markanın ülkemizde üretim yapıyor olmalarının sağladığı tedarik ve maliyet avantajı, ülkemizin bu tarz ürünlere en çok ihtiyaç duyan gelişmekte olan ülkelerin bulunduğu Afrika, Ortadoğu, Kafkasya, Balkanlar coğrafyasının tam merkezinde olması, satış sonrası servis gücümüz bize uluslararası rekabette önemli avantajlar sağlıyor.

Savunma Sanayiine girişiniz 2000'li yılların sonunda gerçekleşiyor. Bu düşünce nasıl gelişti ve bunu neler takip etti?

Araç üstü ekipman sektöründe, 1985 yılından 2010 yılına, 25 yılda edindiğimiz derin tecrübe ve birikim, savunma ve güvenlik gibi, yeni ve iddialı bir alana girebileceğimiz konusunda bizde özgüven yarattı.

Çünkü işin özü aslında çok benzer. Araç üstü ekipman işinde, ihtiyaca göre bir araç şasisi üzerine bir ekipman koyarsınız. Bu ekipmana göre araç itfaiye aracı da olabilir, çöp aracı da, vidanjör veya tanker de olabilir.

TOMA da çok benzer yapıda bir araçtı. Biz 2010 yılında TOMA işine girmeye karar verdiğimizde ülkemize iki üretici firma vardı. TOMA üretimine başladığımızda yazılımına kadar kendimiz yapalım dedik. Daha önce yazılımları yurt dışından temin ediliyordu. Kendi Ar-Ge çalışmalarımız ile bu araçları yazılımlarına kadar kendimiz yapar hale geldik ve TOMA'da pazar lideri olduk. Bu bize, zırh tarafında da bir kabiliyet kazandırdı. Artık zırh tarafında belirli bir işlevsellik kazanıyorsunuz, bir bilgi birikimi, yapabilme yetenek ve kabiliyeti elde ediyorsunuz.

Bu, bizim için ciddi bir başarı oldu ve savunma alanında daha önemli, daha ileri adımlar atabileceğimize karar verdik. İlerleyen dönemde Zırhlı Personel Taşıyıcıları [ZPT] üretmeyi hedeflediğimiz için, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığından onaylı Ar-Ge Merkezi haline geldik. Sertifikalı 239'uncu Ar-Ge Merkeziyiz. Daha sonra ZPT tarafında araştırma ve geliştirme çalışmalarımızı hızlandırdık ve farklı ürünleri daha hızlı şekilde geliştirmeye ve üretmeye başladık. Her şey büyük ölçüde planladığımız gibi gitti ve kısa sürede Türk savunma sanayinin genç, yenilikçi ve dinamik gücü haline gelmeyi başardık.

Savunma Sanayii ürünlerinin karlılık bakımından genelde daha yüksek getiri sağladığı iddia ediliyor. Bu konsept doğru mudur? Büyümenizde ve bugünkü duruma gelmenizde savunma sanayinin payı ne kadardır?

Genel kural olarak bir üründe kar marjı, teknoloji kullanımıyla paralel seyrediyor. Yani, emek-yoğun ürünlerde kar marjı daha düşük, sermaye-yoğun ürünlerde kar marjı daha yüksek oluyor. Savunma sanayii de yüksek teknolojinin kullanıldığı, daha özellikli ürünler üretilen bir sektör olduğu için kar marjı da genel olarak daha yüksektir. Ancak, her savunma aracının da aynı şekilde olacağı düşünülmemeli. Örneğin, bir sivil ekipman olan itfaiye



araçlarının bazılarında kullanılan teknoloji ve ustalık, bir TOMA'dan daha karmaşık ve ileri seviyededir. Dolayısıyla söz konusu itfaiye aracının kar marjı da daha yüksek olabilir.

Bugün savunma sanayinin şirketimizin performansına katkısı henüz alt seviyede. Çünkü, bu alanda son birkaç yıldır esas olarak araştırma, tasarım ve geliştirme boyutuyla meşgulüydük. Araçlarımızın envantere girmeleriyle mali katkısı da artmaya başladı. Ayrıca, savunma sektöründe güvenilir bir oyuncu olmanın Katmerciler markasına sağladığı katkıyı da atlamamak gerekir.

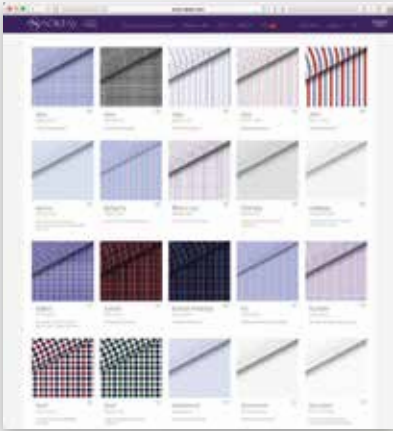
Elbette ki, savunma kulvarında yolculuğumuzun uzun vadede şirkete gelir ve karlılık olarak da çok daha pozitif yansıtacağını düşünüyoruz. Halka açık, binlerce yatırımcısı olan bir şirketin yöneticileri olarak, sağlıklı, istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyüme performansı ve ona eşlik eden bir karlılık düzeyi yakalamak, bizlerin yatırımcılarımıza karşı da sorumluluğumuzdur.

Toplam üretiminde itfaiyeden çevre araçlarına, taşımadan savunmaya kadar geniş bir yelpaze içinde hareket ettiğinizi ve çeşitli değişik kategoride ürünler ürettiğinizi görüyoruz. Bunların oransal dağılımını öğrenebilir miyiz?

Hem savunma hem sivil ekipman araçları, açılan ihaleler ve kurumsal talepler doğrultusunda üretilirler. Yani, siparişe dayalı üretim yapılı. Prototipler hariç hazır herhangi bir ürününüz bulunmaz.



Lüks gömleklik kumaşındaki uzmanlığımızı
şimdi sizlere doğrudan shop.soktas.com
adresinde sunuyoruz.



Zevkinizi yansıtan size özel bir gömlek için,
dünyanın en iyi kumaşlarını elinize alarak
terzinizi ziyaret edebilirsiniz.

Size özel indirimimiz için kupon koduna
Merhaba yazıp, alışverişin keyfini çıkarın.



Her araç, talep doğrultusunda özgün olarak üretilir. Yıldan yıla iç ve dış pazarların ihtiyaç ve beklentileri değişiklik gösterir. Ekonomik krizler, sosyal ihtiyaçlar, savaş ve çatışmalar vb. pek çok etken, pazarın dinamiklerini etkiler. Dolayısıyla arz ve talep noktasında pazarda bir genel trendden söz etmek mümkün değildir.



Araç üstü ekipman sektöründe, 1985 yılından 2010 yılına, 25 yılda edindiğimiz derin tecrübe ve birikim, savunma ve güvenlik gibi, yeni ve iddialı bir alana girebileceğimiz konusunda bizde özgüven yarattı. Çünkü işin özü aslında çok benzer. Araç üstü ekipman işinde, ihtiyaca göre bir araç şasisi üzerine bir ekipman koyarsınız. Bu ekipmana göre araç itfaiye aracı da olabilir, çöp aracı da, vidanjör veya tanker de olabilir.

Ancak, her halükarda her iki kulvarda da bazen daralan bazen genişleyen bir pazarla karşı karşıya kalırsınız. Savunma ve sivil ekipman tarafına göre çok daha öngörülebilir olduğu düşünülen otomotiv pazarı dahi istikrar arz etmez.

Katmerciler olarak, yurt içi ve ihracat pazarlarımızda amiral araçlarımız hemen her zaman itfaiye ve çöp araçları olmuştur. Adet ve ciro bazında bu iki araç segmenti her zaman ağırlıklı olmuştur. Bazı yıllar bunlara TOMA'lar tankerler, bazı yıllar vidanjör, yol süpürme veya damper gibi araçlar eşlik eder. 2017 yılında satışı gerçekleşen zırhlı savunma araçlarımız da bu kulvarda istikrarlı bir yolculuğun işaretlerini vermiştir.

İlk iki fabrikanız İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulmuştu. Fakat gelişen üretim gamınız ile birlikte Ankara'da üç fabrika kurmaya karar verdiniz. Ve yatırımlarınızı Ankara'ya kaydirdiniz. Bunun başlıca nedeni nedir?

Katmerciler olarak, kuruluşundan bu yana üretim ve yönetim merkezi İzmir'de olan, Çiğli Organize Sanayi Bölgesi'nde 31 bin 500 metrekarelik entegre fabrikasında üretim yapan bir şirketiz. Savunma sanayiine adım atmamızla birlikte mevcut tesislerimizin kapasitesi artan iş hacmini karşılamada yetersiz kalmaya başlayınca, savunma sektöründe büyüme hedeflerimizi de dikkate aldığımızda yeni yatırım şart oldu. Savunma sektörünün Ankara merkezli bir sektör olmasını göz önünde bulundurarak, özellikle savunma ve güvenlik sektörüne yönelik üretim yapmak üzere yeni üretim tesisi yatırımlarımızı Ankara'da yapmaya karar verdik ve araştırmalarımız sonucu en uygun yerin Başkent Organize Sanayi Bölgesi olduğu tespitini yaptık.

Üç etaptan oluşan yeni fabrika yatırımlarımız büyük ölçüde tamamlandı ve tesisler üretime hazır durumda. Katmerciler'in Savunma Sanayi Ar-Ge, Üretim ve Test Merkezi mahiyetindeki Başkent OSB yatırımlarımız toplam 32.400 metrekarelik bir alanda hayat buluyor. Yatırımın toplam tutarı ise 20 milyon liranın üzerinde. Sivil ekipman üretimimiz ise İzmir'de devam edecek.



Teşvik bakımından İzmir'in her zaman geride kaldığı iddia edilir. Bu yatırımların kaydırılmasında teşvik politikasının etkisi var mı?

Bizim yeni fabrika yatırımımızı Ankara'da yapmamız, tamamen savunma sektörünün getirdiği stratejik özgünlüğün gereği. Bu sektörde bir aracı tasarlarken, geliştirirken, üretirken kullanıcı ve karar vericilerle yakın olmak önemli avantajlar sağlıyor. İnsan, zaman, ulaşım gibi önemli faktörler açısından çok fark ediyor. Bu kararımızın teşvik politikalarıyla bir ilgisi bulunmuyor.

Yeni ürünler konusunda nasıl bir strateji izliyorsunuz. Savunma sanayii ürünlerinde dünya pazarlarına ne kadar hitap ediyorsunuz?

Savunma sanayiinde öncelikli olarak ülkemizin ihtiyaçlarına yöneliyoruz. Genel bir stratejimiz var ve bu strateji doğrultusunda ürün geliştirmeyi önceliklendiriyoruz. Özkaynaklarımızı dikkate alıyoruz. Sahada ortaya çıkan ihtiyaçlar ve beklentileri, mevcut ürünlerde yaşanan sıkıntıları, önümüzdeki yıllarda ortaya çıkabilecek yeni ihtiyaçları tespit edip, genel stratejiye uygun olarak hangi araçlar üzerinde yoğunlaşacağımıza karar veriyoruz.

TOMA'ların ardından yaptığımız ihtiyaç tespit ve analizleri doğrultusunda 4x4 taktik tekerlekli zırhlı araçlar üzerine yoğunlaşma kararı aldık ve Hızır ve Khan bu segmentin ilk ürünleri oldular. Aynı dönemde zırhlı iş makinelerini geliştirdik. Geniş savunma portföyümüzde ayrıca, koruma kalkanı, uzaktan kumandalı zırhlı paletli ekskavatör, zırhlı kazıcı yükleyici iş makinesi, uzaktan kontrollü çok namlulu gaz atar sistemi, uzaktan kumandalı zırhlı belden kırmalı yükleyici iş makinesi, zırhlı otobüs, zırhlı damper, zırhlı lowbed treyler, zırhlı su tankeri ve zırhlı ADR'li tanker de bulunuyor.

Bunları zırhlı ambulans izledi. Bunların hemen ardından insansız karar araçları konseptine odaklandık. Kısa sürede bu alanda, uzaktan kumandalı sivil ve askeri iki araç geliştirdik.

Yurt dışında olup ülkemizde pek kullanılmayan bir zırhlama seçeneği olan, Nefer adını verdiğimiz gizli zırhlama teknolojisini sunduk. Bu zırhlama yöntemi kısa zamanda karşılığını buldu ve bir yıl geçmeden onlarca araca uygulandı.

Askerimizin ve emniyet kuvvetlerimizin talepleri doğrultusunda yeni ve özellikli araçlar geliştiriyoruz. Kısa adı KIRAC olan Yeni Nesil Kriminal İnceleme Aracı projesindeki aracı, isterler doğrultusunda özgün olarak tasarlıyoruz. Attığımız hemen her adımın somut karşılığını gördük ve siparişlerini aldık. Bu da stratejimizin ve o strateji doğrultusunda attığımız adımların doğruluğunu gösteriyor. Şimdi sırada 6x6, 8x8 yeni nesil zırhlı tekerlekli araçlar, hibrit zırhlı araçlar, insansız yeni kara araçları ve yeni teknoloji geliştirme adımları var.

İçeride talep gören, sipariş aldığımız, üretimini yaptığımız ve yapmakta olduğumuz her ürün, dünya savunma pazarında da yeri ve karşılığı olabilecek ürünlerdir. Eğer siz, bir savunma aracınızın, dünyanın en çatışmalı bölgelerinden birisinde bulunan, NATO'nun ikinci büyük ordusuna sahip Türkiye gibi bir ülkenin güvenlik envanterine girmesini sağlamışsanız, en güçlü referansa sahipsiniz demektir.

Ekleme istediğiniz başka bir şey var mı?

Katmerciler'i bugünlere taşıyan en büyük güç, ülkemizin geleceğine olan inancı, devletimize olan güveni, öncü ve yenilikçi ruhu, çalışanlarının yüksek niteliği, ödünsüz kalite ve müşteri memnuniyeti anlayışı ve Ar-Ge'ye verdiği büyük önemdir.

Biz bu toprakların şirketiyiz. Katmerciler, ailemizin olduğu kadar bu ülkenin bir kıymetidir. Şirketimizi gelecek kuşakların bize emaneti olarak görüyoruz. Ülkemizin 2023 vizyonu, bizim de vizyonumuzdur. Hedefimiz, kendimize ve ülkemize duyduğumuz güvenle, hem savunma hem sivil ekipman alanında yeni başarı hikayeleri yazmaya devam etmek. ■

Kanun tasarısında yer alan indirim yolu ile giderilemeyen KDV' nin iadesine ilişkin birçok düzenleme Meclisteki görüşmeler esnasında Kanun metninden çıkarılarak yasalaşmamıştır.

Yeni KDV Kanununda Yapılan Değişiklikler

1 Ocak 2019 tarihinden değersiz hale gelen alacaklarda, alacağa batmış ciddi bir mağduriyete uğramış firmaların bir kez de KDV yönünden mahrum bırakıldıkları durum ortadan kaldırılmış, en azından KDV' sini indirim konusu yapmaları açısından imkan tanınmıştır.

Aynı durum Şüpheli Alacaklarda daha önce karşılık ayrılarak gider yazılan KDV' nin gelir yazılması şartıyla KDV indirimi şeklinde kullanılmasına imkan tanınmıştır.



HÜSEYİN KARSLIOĞLU

Sistem Global Danışmanlık
Yeminli Mali Müşavir

3 yıldır uygulamada olan Katma Değer Vergisi Kanunu'nda reform niteliğinde düzenlemeler yapılmıştır. Bu düzenlemelerin yer aldığı, 7104 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu ve Bazı Kanunlar ile 178 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile 29.03.2018 tarihinde TBMM Genel Kurulunda kabul edilerek yasalaşmıştır. Kanun' da yapılan bu düzenleme ile Katma Değer Vergisinin işletmeler üzerinde finansman yükü oluşturmayan bir yapıya dönüştürülmesi, küçük işletmelerin uyum yükümlülüklerinin kolaylaştırılması, işlem maliyetlerinin azaltılması, uygulama kolaylığının sağlanması, kayıtlı ekonomiye geçişin özendirilmesi amaçlanmakta ve ülkemizin ekonomik kalkınmasına katkı sağlanması hedeflenmektedir.

Kanun tasarısında yer alan indirim yolu ile giderilemeyen KDV' nin iadesine ilişkin birçok düzenleme Meclisteki görüşmeler esnasında Kanun metninden çıkarılarak yasalaşmamıştır.

KDV Kanunu'nda yer alan bazı maddelere ilişkin genel düzenlemeler aşağıdaki gibidir;

- Kanun'un 1. Maddesi ile daha önce tartışmalara ve farklı yorumlara yol açan kat karşılığı arsa ve konut teslimleri kavramına netlik kazandırılmış, 06 Nisan 2018 tarihinden itibaren kanunen her ikisini de teslim sayılacağı kabul edilerek tartışmalara nokta koyulmuştur.
- Kanun'un 4. Maddesi ile KDV Kanunu'nun 13. Maddesine (k, l, m bentleri ile) aşağıdaki teslim ve hizmetler tam istisna kapsamında eklenmiştir. Bu kapsamda yüklenilen KDV' ler indirim konusu yapılabilecek ve indirim yolu ile iade alınamayan KDV ler ise iade talep edilebilecektir.
- ▶ Bağışlanmak üzere yapılan bazı tesislere yapılan teslimlere KDV den istisna edilmiştir.
- ▶ Türkiye'de yerleşmiş olmayan yabancı uyruklu gerçek kişilere verilen sağlık hizmetleri istisna kapsamına alınmıştır.
- ▶ Bir önceki bültenimizde ayrıntılarına yer verdiğimiz TGB, İhtisas TGB, Ar-Ge ve Tasarım Merkezlerinde faaliyette



bulunanların, bu faaliyetlerinde kullanılmak üzere aldığı yeni makine ve teçhizat teslimleri KDV den istisna edilmiştir.

● 7103 sayılı kanun ile yasalaşan; Sanayi Sicil Belgesine haiz üretim işletmelerinde, üretimde kullanılmak üzere alınacak makine teçhizat için getirilen KDV istisnası kısmi istisna olarak kalmıştır. İstisnanın uygulamaya başlanma tarihi 1 Mayıs 2018 olup, 31 Aralık 2019 tarihinde sona ermektedir.

● Kanun'un 5. maddesi ile KDV Kanunu'nun 17.

Maddesinde değişiklikler yapılmış ve aşağıdaki işlemler 1 Haziran 2018 tarihinden itibaren kısmi istisna kapsamına alınmıştır.

▶ Adi ortaklıkların sermaye şirketine dönüştürülmesi

▶ Konfeksiyonlarda çıkan kırpıntıların teslimi

▶ Gümrük antrepoları ve geçici depolama yerleri ile gümrük hizmetlerinin verildiği gümrüklü sahalarda, ithalat ve ihracat işlemlerine konu mallar ile transit rejim kapsamında işlem gören mallar için verilen ardiye, depolama ve terminal hizmetleri

● Kanun'un 6. Maddesi ile 1 Haziran 2018 den itibaren; İkinci el oto ve taşınmaz alış satışlarında Özel Matrah şekli belirlenmiştir. Buna göre, KDV mükellefi olmayanlardan alınarak vasfında esaslı değişiklik yapılmaksızın satılan ikinci el taşıtın veya taşınmazların KDV matrahı alış bedeli düşüldükten sonra kalan tutar olarak belirlenmiştir.

● Kanun'un 7. Maddesi ile 6 Nisan 2018 tarihinden itibaren; kat karşılığı konut teslimlerinde çok tartışmaya ve görüş ayrılığına yol açan konut teslimleri matrahının belirlenmesinde maliyet bedeli esası getirilmiş, yanlış tarhiyat ve davalara yol açan bu süreç doğru zemine oturtulmuştur.

● Kanun'un 8. Maddesi ile KDV Kanunu'nun 29. Maddesinde yapılan değişiklikler aşağıdaki gibidir.

▶ Sonradan ortaya çıkan giderler veya yapılan iskontolar dolayısıyla yüklenen KDV sonraki dönemlerde de iade istenebilecektir.

▶ 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren KDV indirim hakkı ilgili yıl ile birlikte, olayın vuku bulunduğu yılı takip eden yıl sonuna kadar indirim konusu yapılabilecektir.

▶ 1 Ocak 2019 tarihinden değersiz hale gelen alacaklarda, alacağa batmış ciddi bir mağduriyete uğramış firmaların bir kez de KDV yönünden mahrum bırakıldıkları durum ortadan kaldırılmış, en azından KDV' sini indirim konusu yapmaları açısından imkan tanınmıştır. Aynı durum Şüpheli Alacaklarda daha önce karşılık ayrılarak gider yazılan KDV' nin gelir yazılması şartıyla KDV indirimi şeklinde kullanılmasına imkan tanınmıştır.

● Kanun'un 9. Maddesiyle KDV Kanunu'nun 30. Maddesinde aşağıdaki değişiklikler yapılmıştır.

● 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren, kısmi istisna olan bazı teslim ve hizmetlerde KDV indirimine imkan tanınmıştır.

● Özel okul, üniversite ve yüksekokullar tarafından verilen bedelsiz eğitim öğretim hizmetleri ile öğrenci yurtları tarafından verilen bedelsiz yurt hizmetleri

● Kanunları gerekli gördüğü bedelsiz mal teslimi ve hizmet ifaları

● KDV Kanunu'nun 17. Maddesinin 1. Fıkrasında sayılan kurum ve kuruluşlara yapılan bedelsiz mal teslimi ve hizmet ifaları

● o Fakirlere yardım amacıyla gıda bankacılığı faaliyetinde bulunan dernek ve vakıflara yapılan bu kapsamdaki teslimler

● Kültür varlıklarının restorasyon projelerine ilişkin mal teslimi ve hizmet ifaları



● Serbest bölgelerde verilen hizmetler ile serbest bölgelere veya bu bölgelerden yapılan ihraç amaçlı yük taşıma işleri

● Gümrüklü bölgelerde ithalat ve ihracat işlemlerine konu mallar ile transit ticaret kapsamında işlem gören mallar için verilen terminal, ardiye ve depolama hizmetleri

● 6 Nisan 2018 tarihinden itibaren, işletmeye zaten olumsuz bir yük getiren zayı olma işlemi yeniden ele alınmış, zayı olan iktisadi kıymetlerin KDV sine ilişkin indirim hakkı sağlanmıştır. Ancak faydalı ömrü tamamlanmadan zayı olanlarda kullanım süresine isabet eden KDV indirilebilecektir.

● 6 Nisan 2018 tarihinden itibaren Transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazançlara ilişkin KDV ye indirim hakkı getirilmiştir.

● 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren değersiz hale gelen alacağın, alan tarafın indirdiği KDV' nin indirimi yasaklanmıştır.

● Kanun'un 10. Maddesi ile KDV iade işlemleri ile ilgili çok önemli bir düzenleme getirilmiştir. Daha önce tam istisna kapsamında yapılan teslimlerin yüklenen KDV' si zaman aşımı süresince (5 yıl) geriye dönük olarak da olsa iade talep edilebilir iken, bu talep hakkı işlemin doğduğu yılı izleyen 2. Takvim yılının sonuna kadar talep edilecek şekilde kısıtlanmıştır. Bu durum VUK' nun 120. ve müteakip maddeleri ile çelişir bir durum yaratmıştır. İmalatçı ihracatçılar için son derece ağır ve son derece hesaplanmasın da bir o kadar zorluk yaratan yüklenen KDV yerine ihracatın belli bir oranında iade yaptırmaya Maliye Bakanlığı yetkili kılınmış, bu suretle imalatçı ihracatçılar için var olan önemli bir sorunun çözüm kapısı aralanmıştır. Maddenin yürürlük tarihi 1 Ocak 2019' dur.

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



● Kanun'un 11. Maddesi ile indirim yoluyla giderilmek üzere sonraki dönemlere devreden KDV'nin, gelir ve kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider olarak yazılma hususunda Bakanlar Kuruluna yetki verilmiştir. Maddenin yürürlüğe giriş tarihi 6 Nisan 2018 dir. Bu madde ile uzun süre devreden KDV yükü taşıyan firmalara önemli bir imkan sağlanmış ve gider yazma imkanı getirilmiştir.

● 12. Madde ile 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren uygulanmak üzere Gelir vergisi mükelleflerine hasılat esaslı KDV sistemi getirilmiştir. İşletme hesabına göre defter tutanlar ile serbest meslek erbabı, satışları nedeniyle hesaplanan KDV dahil toplam hasılatına sabit bir vergi oranı uygulayarak KDV lerini ödeyebileceklerdir. Uygulamanın usul ve esaslarını düzenlemek üzere Bakanlar Kuruluna yetki verilmiştir.

● Kanun'un 14. Maddesi ile 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ve İhtisas Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde faaliyette bulunanların bu bölgede ürettikleri oyun yazılımları KDV den istisna edilmiştir. KDV Kanunu'nun geçici 20. Maddesi kapsamında KDV den istisna edilen işlemler nedeniyle yüklenilen vergilerin indirimine imkan sağlanmak suretiyle, Teknopark Şirketleri üzerindeki bu işlemlerden kaynaklanan VERGİ YÜKÜ KALDIRILMIŞTIR.

Diğer Kanunlar' a ilişkin yasalaşan önemli düzenlemeler de aşağıdaki gibidir;

● Kanun'un 15. Maddesindeki düzenleme ile Gelir Vergisi Kanunu mükerrer 80. Madde fıkrasında yapılan değişiklik

yapılmış; Taksi, dolmuş, minibüs ve umum servis araçlarına ait ticari plaka satışlarındaki değer artış kazançlarının tamamı hiçbir şart aranmaksızın 6 Nisan 2018 tarihinden itibaren Gelir Vergisinden istisna tutulmuştur.

● Kanun'un 19. Maddesi ile; 1 Ocak 2019 tarihinden sonraki vergilendirme dönemlerine ilişkin yapılacak incelemelerde uygulanmak üzere, KDV incelemelerinde vergi inceleme süreleri kısıtlanmıştır. Tam inceleme olması halinde 1 yıl, sınırlı inceleme olması halinde 6 ay, KDV iadelerini incelemelerinde ise 3 ay içerisinde incelemenin bitmesi esastır. Tam ve sınırlı incelemelerde 6 ay, KDV iade incelemelerinde ise 2 ayı geçmemek üzere ek süre verilebilir.

● Kanun'un 20. ve 23. Maddelerinde yapılan düzenleme ile; Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlere beyannamelerini imzaladıkları dönem ve mükelleflerle sınırlı olmak kaydıyla, KDV iadesine dayanak teşkil edecek rapor düzenleme yetkisi ve rapor kapsamı ile sınırlı olmak üzere, ziyaa uğratılan vergilerden ve kesilecek cezalardan mükellefle birlikte müştereken ve müteselsilen sorumluluk verilmiştir. Madde hükmü 6 Nisan 2018 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiş olup, uygulamaya ilişkin usul ve esaslar Maliye Bakanlığınca ayrıca belirlenecektir.

● Kanun'un 22. Maddesi ile yapılan düzenlemeye göre; Devlete ait üniversite fakültelerinin döner sermaye ödenmemiş ilaç ve tıbbi malzeme alımlarına ilişkin borçları belli şartlar dahilinde Maliye Bakanlığı bütçesinden işletmeye ödenecektir. ■

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

Kopenhag; tüm ülke gibi yeşillikler içinde rengarenk çiçekli parklar ve bisiklet dostu bir şehir. Köprülerle birbirlerine bağlanmış birçok adacıktan oluşan bu şehirde, teknelerde ve kanal boylarında çok renkli bir yaşam yaratılmış

Cruise ile Dünyanın Keşfi *Norveç Fiyordları*

H. OĞUZ ESEN
hoguzesen@gmail.com

Kopenhag 1970'lerde sakin ve kendi halinde bir adalar şehri iken bu kadar turisti cezbeden ve kuzey ülkelerine yapılacak olan cruise gezilerinde, her geminin uğradığı ve yüzbinlerce turisti getirdiği bir şehir haline nasıl geldi? Bunun sırrı devlet kurumları ile kuruluşlarının, belediyelerin ve turizm derneğinin, şehirlerine ilgiyi arttırmak için, 1992'de Kopenhag'ı pazarlamak için tek bir profesyonel organizasyonda güçleri bir araya getirecek olan Harika Kopenhag Vakfı'nı kurmalarındadır.



Bu ay yazı dizimiz için seçtiğimiz rotamız Norveç Fiyordları. Buralara gidilecek en iyi zamanın haziran ile Ağustos ayları arası olduğunu bilmeyeniniz yoktur. 21 haziranın gün dönümü olması ve en uzun günün olması, nerede olursanız olun, denizde veya karada gün batımının gece yarısı olduğunu görmek ve 3 saat sonra da bu doğa şaheserinin gün doğumunu seyretmek, hayatınız boyunca bir defa dahi olsa yapmanız gerek bir ritüeldir.

Biz de kuzenler grubumuzu toplayıp 15 haziran 2017 de fiyordlar cruise programı için Kopenhag limanından, gemimiz MSC Magnifica'ya binmek üzere İstanbul'dan yola çıktık. Tabii ki aylar öncesinden bu programın gerek uçak, gerekse cruise biletlerimizi erken rezervasyon fiyatlarından yurt dışından aldık. Niye yurt dışı dersiniz, Türkiye'de satılan turlardan daha ucuz olduğu için tabii ki.

Artık Cruise gezileri benim için bir tutku olmanın dışında biraz da arkadaşlarla birlikte gezme, eğlenme ve onlara rehberlik etme noktasına geldi. Cruise ile Dünyanın Keşfi bloğumuzun prensibi ilk günden beri belli ve hiç değiştirmedik. Bir gezi fiyatına nasıl yılda iki gezi yaparız?

KOPENHAG (DANİMARKA)

Kopenhag 1970'lerde sakin ve kendi halinde bir adalar şehri iken bu kadar turisti cezbeden ve kuzey ülkelerine yapılacak olan cruise gezilerinde, her geminin uğradığı ve yüzbinlerce turisti getirdiği bir şehir haline nasıl geldi? Bunun sırrı devlet kurumları ile kuruluşlarının, belediyelerin ve turizm derneğinin, şehirlerine ilgiyi arttırmak için, 1992'de Kopenhag'ı pazarlamak için tek bir profesyonel organizasyonda güçleri bir araya getirecek olan Harika Kopenhag Vakfı'nı kurmalarındadır. (Wonderful Copenhagen). Kuruluşun çalışma alanı yıllar içinde önemli ölçüde artmıştır. Sadece Kopenhag'a odaklanmayan, Harika Kopenhag Vakfı, şimdi



Sabah uçağı ile geldiğimiz Kopenhag'a saat 13 gibi indik ve hemen otele yerleştikten sonra tekrar metro ile şehir merkezine 15 dakikada geldik. Tavsiyemdir Türkiye'den giderken bir miktar Danimarka Kronu yanınızda bulundurun, çünkü acil işler ve ulaşım için kron gerekli. Burada Danimarka kronu geçerli ve havalimanında para bozdurursanız zararlı çıkarsınız. Ama şehir merkezinde banka veya change office'lerde daha uyguna para bozdurabilirsiniz.

Kopenhag dünyanın en pahalı ülkesi olmasına rağmen, en mutlu insanların da yaşadığı ülkelerden biri olduğunu birçok araştırmalardan görüyoruz. Fiyatlarla ilgili birkaç örnek vermem gerekirse; popüler bir restoranda makarna, salata vb. yemek 100/ 125 DKK bir restoranda etli bir yemek 250 /300 DKK -1 şişe su: 20 /30 DKK (Bu arada musluk suyu içiliyor) normal bir bub'da bira içmek 40/60 DKK ve kahve 30/40 DKK. Peki nasıl oluyor



tüm Başkent Bölgesi için bir ilgi ve destek kuruluşudur.. Ben cruise gezilerimde daima gemi kalkış gününün 1 veya 2 gün öncesinde o şehirde bulunmaya gayret gösteririm. Ne olur olmaz. Malum sebeplerden öte, bindiğiniz veya indiğiniz limanlarda eğer en az bir gece kalmazsanız o limanı gördüm, o şehri gezdim diyemezsiniz. Gemi günleri curcuna ve uçak-gemi transferleri ile harcanıp geçiyor..

Bu sefer de böyle yaptık ve Kopenhag'a bir gün önce gittik, havalimanına yakın bir otelde kaldık ve şehrin hem gece, hem de gündüz yaşamını tanıma imkanımız oldu. Havalimanına inince ilk işiniz metro istasyonu yönünde giderken ortada bulunan kiosklardan 1,2 veya 7 günlük ulaşım kartlarından almak olsun. Böylece metro ve otobüslerle hem otelinize, hem şehrin merkezine, hem de Cruise limanına istediğiniz kadar indi binti ile ulaşabilirsiniz. Biz 1 günlük bilet aldık ve 80 DDK karşılığında 24 saat bütün ulaşımımızı sağladık. Bu makinalarda kredi kartınızı da kullanabilirsiniz.



da mutlu oluyorlar? Bir defa terör yok, kavga gürültü yok, işletmelere devlet desteği çok, ama buna karşın da vergi oranı yüksek ve herkes vergilerini zamanında ödüyorlar. Maaşları dolayısıyla yüksek, böylece işler de tıkır tıkır yürüyor. Herkes birbirine saygılı ve güvene bağlı yaşam var. Turiste karşı da hoşgörü ve yardımseverlik yüksek. Metro ve otobüslerde bilet kontrolü yok, ama biletsiz yakalandığınızda 750 DKK ödemeye hazırlanın. Yüz kızaklığınız da cabası.

Kopenhag; tüm ülke gibi yeşillikler içinde rengarenk çiçekli parklar ve bisiklet dostu bir şehir. Köprülerle birbirlerine bağlanmış birçok adacıktan oluşan bu şehirde, teknelerde ve kanal boylarında çok renkli bir yaşam yaratılmış

Gelelim gezimize; metrotramdan, Norresport istasyonunda iniyoruz, karşımıza çıkan ilk bankada para bozduruyoruz ve dünyanın en uzun yaya caddelerinden biri olan Stroget'te Belediye Sarayı Meydanı'ndan Kongens Nytorv Meydanı'na kadar uzanan, uygun fiyatlı zincir mağazalardan dünyanın en pahalı markalarına kadar dükkanların da yer aldığı, kentin ana arteri ve Kopenhag'ın alışveriş merkezini adımlamaya başlıyoruz.

Görülecek yerler arasındaki bu caddeye alışveriş meraklıları mutlaka gitmeli tabii ki. Türkiye'de de bu mağazalar var ve daha ucuz fiyata alışveriş yapabileceğinizi hatırlatayım. Ama burasının bir tasarım cenneti olduğunu da unutmayın. Değişik objeler bulmak istiyorsanız biraz ara sokaklara dalmanız gerek. Bu caddesinin sonunda metro inşaatının hala devam ettiği Kongens Nytorv meydanına ulaşıyorsunuz. İşte buradan denize doğru uzandığımızda karşımızda NYHAVN limanı.




Payınız **BÜYÜK**



İzmir'in en nitelikli oto bakım ve onarım servisi olmamızda en büyük pay sizlerin.
Bizi tercih eden ve edecek olan tüm şahıs ve firmalarımıza
teşekkür ederiz.

AVOS
O T O M O T İ V

0 232 260 2 260 | www.avos.com.tr |  AvosOtomotiv
Adalet Mahallesi Manas Bulvarı No: 87 Bayraklı / İZMİR



Kopenhag'ın merkezi ve en turistik eski limanındayız. Çoğu Kopenhag fotoğrafında karşımıza çıkan o renkli evlerin olduğu, turistik Nyhavn, eskiden ticaret amaçlı kullanılan bir limanmış. Dolayısıyla civarda gemicilerin konaklayabileceği alanlar, kafeler hatta genelevler doluymuş. Şu anda tahmin edebileceğiniz üzere her benzer turistik bölgeler gibi evler yenilenmiş bir halde ve burası neredeyse her binanın alt katında yer alan restoran ve kafelerle dolup taşan şirin bir bölgeye dönüşmüş. Burayı görmek, Kopenhag'a giden bir turistin birinci görevi olmalı. Çocukluğumuzun yıldızlarından ünlü yazar Christian Andersen'in yaşadığı evi de burada görebilirsiniz. 9 numaralı ev ise Nyhavn'ın en eski binası imiş.



Limanın sonunda denize açılan ana kanala ulaşıyoruz. Kanalin karşısında meşhur Opera binası. Biraz yan tarafında ise üzerinde CC yazan bir bina görüyoruz ki, burasını kuzenimin tavsiyesinden, çeşitli yemek ve içkilerin satıldığı bir sürü yiyecek stantlarının ve oturma banklarının bulunduğu kocaman bir mekan olduğunu anımsadım. Yemek işine daha vakit var. Oraya daha sonra gidebiliriz. Yürümek için ayak, karnınızı doyurmak için biraz para olması gerek. Hatta yol üzerinde seyyar satıcılarda ayak üstü kahve molası bile verebilirsiniz. Kopenhag'da, sokak yemeği kültürü ve yemek büfeleri inanılmaz derecede güzel ve uygun fiyatlarda yiyecek satıyorlar.



Şimdi geriye dönüyoruz ve arka sokaklardan yürüyerek kral parkına ulaşıyoruz. Yol üzerinde Tivoli Eğlence parkını da görebilirsiniz. Çok eski yıllarda ziyaret ettiğim bu yer (1975) o zamandan beri hiç değişmemiş görünüyor. Hatta o gezimde hala unutmuyorum. Roller Coaster'a binmişim sonrasında da bir daha bunlara binmeye tövbe etmişim.

Rosenborg Castle adıyla da anılan King's Garden, Kral IV. Christian tarafından 17.yüzyılda Rönesans mimarisinde yapılan muhteşem bir yapıyı, ortasında barındırıyor. Bu

bakımlı bahçelerin arasında kaybolmak istiyoruz. Resimler çekiyoruz ve sarayın kapısında artık dinlenme zamanının da geldiğinin farkındayız. İçerisinde kraliyet mensuplarının mücevher, taç ve tabloları ile o zamana ait kıyafetleri sergileniyor. Giriş paralı.

Buradan yine yürüyerek batı yönüne devam ediyor ve Avrupa'nın bir çok şehrinde karşılaştığımız yiyecek çarşılarının benzeri olan Torvehallerne Food Market'i buluyoruz. Cıvı cıvı insanlar, şarap ve biralarnı almışlar arkadaş veya sevgilileriyle derin bir sohbetler. Sizin dolaşp onlar ne yiyor acaba, ben ne yesem diyen gizli bakışlarınız bile umurlarında değil. Bir şişe şarap veya bira yanında fish & chips ve somonlu sandviçler ne güzel gidiyor!

İşte böyle sevgili dostlarım, isterseniz artık yavaş yavaş otelimize dönelim. Çünkü ne bizde, ne de kuzenlerimde gece hayatını bekleyecek hal kalmadı. Otelimize dönüp kahve keyfi yapalım ve yarın sabahki Cruise yolculuğumuzun hayali ile yumuşacık yataklarımızda dinlenelim diyorum.

Lakin Kopenhag'ı dolaşmış olduk mu? İşte başta da söylediğim gibi, biz bugün Kopenhag'ı görmüş olduk. Daha Amalienborg Sarayını, Christiansborg Sarayı, Deniz Kızı heykeli, National Müze, ve NY Carlsberg Glyptoteket müzesisini gezmedik bile. Bir dahaki seferimizde de buraları görmek nasip olur inşallah. Hep ne diyorum? İnsanlar diyor ya, ben Kopenhag'ı gördüm. E soruyorum o zaman ben de sen neresini gördün? Hatırlatayım: Avrupa genelinde pazartesi günleri müzeler kapalıdır.

Evet beklenen gün geldi. Gemimize bir an önce adım atmak için sabırsızlanıyoruz ve otelden ayrılarak, hemen yanı başımızdaki metro istasyonundan trene biniyor ve Norresport istasyonunda iniyoruz. Buradan da hemen yanı başında bulunan otobüs durağından bizi cruise limanına götürecekle olan 24 numaralı şehir otobüsüne biniyoruz. Cruise limanına bu otobüs mü gidiyor diye şoföre sormaya kalkınca evet diye Türkçe cevap alıyoruz. Hoş bir sürpriz ve sohbet başlıyor. 10 senedir burada olduğunu Danish bir hatun ile evlendiğini ve beraber çalışarak çocuklarını büyüttüklerini mutlu olduklarını ama çok vergi ödediklerini de ilk ağızdan öğreniyoruz. Türkiye'de duyamayacağımız laflar bunlar. Mutluluk, Vergi ödemek, yaşam standardı vs. Danısı bizimkilerin başına!

Check-in işlemlerinin ardından o meşhur gemi kartımızı elimize aldığımızdan itibaren denizlerde özgürlük artık bizim. Biliyorsunuz her türlü harcama ve oda giriş anahtar bu kartlar.

Kartınızın üzerinde gördüğünüz gibi isim soyadınız altında üye numaranız ile biniş ve iniş tarihleriniz, hangi salonda hangi saatte ve hatta hangi masada yemek yiyeceğiniz, acil toplanma yeriniz ve oda numaranızın da bulunduğu kat hepsi yazılı. Benimki 10079 kabin, 10.Riccione katı. Şimdi geminin içerisindeyiz ve öğle yemeği bizi bekliyor. Bavullarınızı terminalde teslim ettiğimiz için elimizde



yükümüz yok ve rahatça karnımızı doyuruyor ve gemiyi keşfetmeye başlıyoruz. Akşam saat 18.00 de hareket edeceğiz ve Almanya'nın Warnemunde limanından başlayıp daha sonraki günlerde sırasıyla, Norveç'in Bergen –Hellesylt- Geiranger ve Flam şehirlerini ziyaret ettikten sonra tekrar 8 gün sonra Kopenhag'a döneceğiz. Tabii ki Norveç sularına girdiğimiz anda buzullar zamanında oluşmuş olan fiyortları gemimizin güvertesinden kahvelerimizi yudumlayarak gemimiz seyir halindeyken göreceğiz. Hatta 1500 metre yükseklikteki Dalsniba buzullarına ve karlı dağına çıkacağız. Flam treni ile şelaleleri seyredecek, tnelardan geçecek ve daha neler neler. Hepsi gelecek bölümlerde. Beni takip etmek Gezimanya seyahat sitesine girin ve benimle cruise gezilerinde beraber olmak için de lütfen beni arayınız. İlk gezimiz önümüzdeki kurban bayramında (18/08/2018) 8 gün Costa Magica gemisi ile Baltık baş şehirlerinde olacağız. Stockholm- Helsinki- St.Petersburg- Talin ve Stockholm yapacağız.

Sağlıcalıkla kalın, gezmedik yer bırakmayın benim sevgili EGİAD dostlarım. ■



2013 yılına gelindiğinde hukuki alanda arabuluculuk yasası çıktı. Amaç, adaletin gecikmeden tecelli etmesini, mahkemelerde biriken dava dosyalarının hızlı bir biçimde sonuçlanmasını sağlamaktır.

Çalışma Hayatında Müzakere Ve Arabuluculuk

İnsanlar bir işi yapmak için bir araya geldiklerinde her birinin yetenek ve becerilerinin toplamından grup IQ su oluştururlar. Yapılan işin başarısı toplam IQ'ye bağlıdır. Grup zekâsının en önemli unsuru ise duygusal zekâdır. Yüksek grup IQ'nun anahtarı ise sosyal uyumdur; grubu yaratıcı, üretken ve başarılı kılar.



FERİDUN BALCI

Müzakereci Arabulucular Derneği Başkanı
www.arabulder.com.tr



Ülkemizde arabuluculuğun tarihine baktığımızda informal olarak yüzlerce yıl geriye götürmek mümkündür. Anadolu'da köyün söz sahibi bilgeleri, aileler ve/veya aşiretler arasında arabuluculuk yapmışlardır. Bununla birlikte formal düzeyde arabuluculuk uygulamaları eğitim ortamında akran-arabuluculuk çalışmalarıyla başlamıştır. 2006 yılında İzmir Buca Aybers Hikmet Karabacak Lisesi'nde akran-arabuluculuk eğitimleri verilmeye başlandı. On iki yıllık süreçte okulda iki bin beş yüz öğrenci arabuluculuk eğitimi alırken, iki bin iki yüz anlaşmazlığı müzakere masasına taşındılar. Anlaşmazlıkların kazan-kazanla sonuçlanma oranı %92,6 olarak gerçekleşti.

Bu süreçte D.E.Ü. Öğretim üyesi Abbas TÜRNÜKLÜ'nün önemli kuramsal desteği oldu. Yapılan uygulamanın araştırmalarını literatüre kazandırmakla kalmayıp ülkenin pek çok eğitim kurumunda da akran-arabuluculuk eğitimlerinin başlatılmasına öncülük etti.

2013 yılına gelindiğinde hukuki alanda arabuluculuk yasası çıktı. Amaç, adaletin gecikmeden tecelli etmesini, mahkemelerde biriken dava dosyalarının hızlı bir biçimde sonuçlanmasını sağlamaktır. Arabuluculuğun bunun dışında da avantajları vardı, tarafların birlikte kazanmalarına fırsat veriyor, süreç daha çok tarafların kontrolünde gerçekleşiyor ve maliyeti daha düşük oluyordu. Ancak geçen beş yıllık süreçte beklenen hedeflere ulaşıldığını söyleyemeyiz.



Bu tikanıklığı aşmak adına 1 Ocak 2018'den geçerli olmak üzere çalışma yaşamındaki anlaşmazlıkların arabuluculuğa taşınması zorunlu hale getirildi. Bu değişikliğin süreci nasıl etkilendiğini önümüzdeki yıllarda gözlemleyeceğiz.

Eğitim ortamında arabuluculuk uygulamalarından edindiğimiz deneyimleri topluma taşımak adına 2013 yılında Müzakereci Arabulucular Derneğini kurduk. 2016 yılında dernek olarak ülkemizde ilk defa bir özel eğitimine "kuşak anlaşmazlığına" alternatif çözüm olarak proje sunduk. Bir yıl boyunca gerçekleşen arabuluculuklar üzerine yapılan Macaristan/ Budapeşte InPact Kongresi'ne" kabul edilen ve sunularak yayınlanan araştırmada; 189 anne ve çocuk arasında yapılan arabuluculuklarda %76 kazan-kazan sonuca ulaşıldığı görüldü. Anlaşmazlık temaları sıklık düzeyine göre şöyle sıralandı;

- ▶ Zaman yönetimi
- ▶ Ders çalışmaya az zaman ayırma
- ▶ İnternet kullanımı
- ▶ Çalışma alışkanlığı edinme
- ▶ Öfkeyi kontrol edememe
- ▶ Değer çatışmaları
- ▶ Mesleki ve kariyer hedeflerinde farklılıklar
- ▶ Farklı okul tercihlerine yönelme
- ▶ Kardeş çatışmaları

Alternatif anlaşmazlık çözüm yollarının uygulanabileceği bir başka alan ise kurumsal ilişkilerin yapıcı-barışçıl yönetimi olabilir. Pozitif kurum iklimi oluşturarak çalışma barışının sağlanması; iş veriminin ve iş görenlerin mesleki doyumunun artırılması hedeflenebilir.

Pazardan pay alabilmenin en temel koşulu olan rekabet, iş görenler arasında da daha iyi bir pozisyon elde etmek ya da işini kaybetmemek adına yaşanan bir olgudur. Bu süreç iyi yönetilemediğinde üretim kalitesinin düşmesine, çalışma barışının bozulmasına yol açabilmektedir. İş görenler kendi başarılarını öne çıkarmak adına, iş bölümü yaptıkları meslektaşlarını başarısız kılabilecek davranışlar sergileyebilmektedirler. Bu durum ise kurumu pazarda güçsüz kılabilir.

SOSYAL UYUM GRUP IQ'SUNU ARTTIRIR

İnsanlar bir işi yapmak için bir araya geldiklerinde her birinin yetenek ve becerilerinin toplamından grup IQ su oluştururlar. Yapılan işin başarısı toplam IQ'ye bağlıdır. Grup zekâsının en önemli unsuru ise duygusal zekâdır. Yüksek grup IQ'nun anahtarı ise sosyal uyumdur; grubu yaratıcı, üretken ve başarılı kılar. 21. yy iş görenlerinden beklenen, grubun başarısını arttıracak en önemli özellik, sosyal uyumu güçlü olmalarıdır. Sosyal uyum eksikliği, üyelerde korku, kıskançlık, çekememezlik gibi duygusal engellerin aşılmasını zorlaştırır. Bu da grup başarısını gölgeler. Bunun için üyelerin duygusal okuryazarlık becerilerinin gelişmiş olması gerekir. Kendi duygularını tanımalı ve duyguları üzerinde kontrolü olmalıdır. Bireylerin bir meslek edinme sürecinde aldığı eğitim öğretim odaklı olduğu için eğitim kurumlarında duygusal öz yeterlilik becerilerini geliştirecek deneyimler kazanması olanaklı olamamaktadır. Bu durumda oluşan eksikliği ancak

kurumların hizmet içi eğitimlerle tamamlaması kaçınılmaz olmaktadır.

LİDERLİK HÜKMETMEK DEĞİLDİR

Çalışma barışını tehdit eden bir başka engel de yöneticilerin müzakere bilgi ve becerilerinin zayıf olmasıdır. İki yüz elli üst düzey yönetici üzerinde yapılan araştırmada yöneticilerin çoğu «kalbimi değil kafamı kullanmalıyım» görüşünü savunmuşlardır. Çalışanlara karşı empati duymanın, merhametli olmanın kurumsal hedeflerin gerçekleştirilmesini engelleyeceğini düşünmektedirler. Çalışanların duygularına kulak verirlerse onları yönetemeyeceklerini düşünmektedirler. Oysa liderlik hükmetmek değildir, ortak hedef için çalışanları ikna etmektir. Yöneticilerin "ipin ucunu kaçırabilirim" kaygılarını giderebilmenin yolu, iş görenleriyle müzakere edebilme becerileri geliştirmelerinde saklıdır.

GÜVEN KAZANMADAN BAŞARIYA ULAŞAMAZSINIZ

Beklenmedik durumlarda baş edebilmek için grup içinde oluşan gayri resmi ağın iyi kullanılması gerekir. Grup üyeleri iletişime girdikçe karmaşık sosyal bağlar oluşur. Gayri resmi ağı kullananlar bazı bürokratik fonksiyonları atlayarak daha hızlı sonuca ulaşırlar. Bunun için ağ içindeki bireylerin birbirine güven duyması şarttır. Tüm başarılı çalışmaların temelinde üyeler arasındaki ilişkinin güven, dürüstlük ve saygıya dayandığını unutmamak gerekir. İşinizin uzmanı yüksek IQ ya sahip bir çalışan olabilir ancak meslektaşlarınızın güvenini kazanamadıysanız asla işinizin yıldızı olamazsınız.

Yeniçağın liderlerinde olması gereken bir başka özellik "esnek liderliktir". İnisiyatif göstermek, verilen görevlerin üstünde ve ötesinde görev alabilmek duygusal zekânın başka bir yönüdür. İş görenlerin bu yeteneğe sahip olması her zaman bir işe yaramayabilir. Lider, inisiyatif alabilen iş görenlere esnek davranabilmeli, onların yaratıcılıklarını ve becerilerini işe katmalarına olanak tanımalıdır. Gelecekte başarılı olacak olan kurumlar ya da şirketlerin kolektif duygusal zekâlarını yükseltmeleri zorunludur.

ÇÖZÜM MÜZAKERE VE ARABULUCULUKTA

Çözüm olarak önerimiz alternatif anlaşmazlık çözüm yöntemleri olarak müzakere ve arabuluculuktur. Çalışma barışının sağlanması, pozitif iklim oluşturulması; kurum yöneticilerinin iyi birer müzakereci-arabulucu olmalarına bağlıdır. Kendi alanlarında çok başarılı iki iş gören arasındaki anlaşmazlığa arabuluculuk yapabilmelidirler. İş görenler ise yaşadıkları anlaşmazlıkları müzakere ederek her iki tarafın da kazançlı çıkabileceği çözümler üretebilme becerisi kazanabilmelidirler. Müşteriyle yüz yüze ilişki yaşayan iş görenlerin iyi bir müzakereci olarak, gerek karşısındakini ikna sürecini, gerekse kendisinin ve müşterinin olumsuz duygularını yönetecek bilgi ve beceriye sahip olması gerekir. Dünyada olduğu gibi ülkemizde de iş görenlerin ve yöneticilerin duygusal okuryazarlık eğitimleri iş yaşamına başladıktan sonra hizmet içi eğitimlerle yapılmak durumundadır. Ülkemiz için yeni sayılabilecek bu önerinin denetlenmesi, alanda çalışma yapan akademisyenlerin, uygulamacıların ve işverenlerin sorumluluğu olduğu kanaatindeyiz. ■

01 Kasım 2017 - 31 Ocak 2018
tarihleri arasında düzenlenen
hediye kampanyamızın
kazanan talihlilerini kutluyoruz...



MİNİ COOPER 5 KAPI
TALİHLİMİZ
MİNE AKSÜYEK
Güzelbahçe / İZMİR



DACIA DUSTER 1.5 DCI
TALİHLİMİZ
CEVDET ÇAL
Karşıyaka / İZMİR



MERCEDES CLA 200
TALİHLİMİZ
İRFAN AKTAŞ
Aliağa / İZMİR

*Hediyelerini
Güle Güle
kullansınlar!*



PEHLİVANOĞLU

Vatan borcunu ödemenin bir yöntemi de sivil toplum kuruluşlarında çalışmak. Yani sadece askerlik ve vergiyle vatan borcu ödenmiyor. Buralarda da yani sivil toplum kuruluşlarında da sorumluluklarımız var.

Vatan borcunu ödemenin *bir yöntemi de* **STK'lar**

RÖPORTAJ: CEMAL TUKEL

Gençlere tavsiyem öğrenim hayatları boyunca mutlaka bir iş deneyimi yaşamaları. Bu onların sonraki hayatlarında ciddi şeyler katacaktır. İkincisi de sadece iyi bir eğitim almaları yetmiyor iyi bir eğitim alırken kendilerini sosyal anlamda da geliştirmeleri gerekiyor. Bununla ilgili olarak da bir takım çalışma içerisinde olmalılar. STK'lardan korkmamalılar mutlaka bir sivil toplum kuruluşunun içerisinde yer almalılar.



KUŞAKTAN KUŞAĞA

Aktif Mali Danışmanlık & Denetim firmasının kurucusu Halil Nadas ve oğlu Eyüp Can Nadas ile firmanın kuruluş aşamalarını babadan oğula geçen iş ve yönetim anlayışını ve EGİAD'ın hayatlarına dokunuşlarını EGİAD YARIN Dergisi'nin Kuşaktan Kuşağa Bölümü'nde sizlerle paylaştık.

Halil Bey kendinizden bahseder misiniz?

Halil Nadas: 1966'Yılında Urfa'da doğdum. 1979'da babamın tayinini gönüllü olarak İzmir'e çıkarması ile İzmir'e geldik. İzmir'e geldiğimde ortaokul son sınıftaydım. O günden itibaren okul ve iş hayatını birlikte sürdürdüm. Üniversiteyi bitirdiğim yıl kendi işimi kurdum. Mali Müşavirlik Hizmetleri vermek üzere ofisimi açtım. 2018 Kuruluşumuzun 32'inci yılı.

Babanız ne işi yapıyordu?

Halil Nadas: Babam Milli Eğitimde memurdu. Biz beş kardeşiz. Ben en büyükleriyim. Daha iyi eğitim alalım, daha iyi bir geleceğimiz olsun diye babam tayinini buraya çıkardı. Babamın hep Urfa'dan bir yerlere gitme isteği vardı. 1974 Yılında tayinini Tekirdağ'a çıkarmıştı ama aile büyüklerimiz ve akrabaların karşı çıkmasıyla durdurdu. Ama o kafasına koymuştu. Çünkü; Urfa'da iyi bir eğitim alamayacağımızı ve iyi bir geleceğimizin olamayacağını düşünüyordu. 2'inci denemesinde başarılı oldu ve 1979 Yılında bu kez İzmir'e tayinini çıkardı. Biz de babamızın açtığı bu yolda onun istek ve beklentilerine evlatları olarak gerekli karşılığı verdik. Beşimiz de üniversite eğitimi aldık. Ben ve bir kardeşim mali müşavir, bir kardeşimiz avukat, diğer kardeşlerimiz ise kamu ve özel sektörde yönetici oldu.

İzmir'e 13 yaşında geliyorsunuz ondan sonra daha 20 yaşına gelmeden hemen kendi şirketinizi kuruyorsunuz. Üniversiteyi bitirdiğiniz yıl.

Halil Nadas: Üniversite öğrenimim süresince bir alüminyum döküm fabrikasında muhasebe sorumlusu olarak çalışıyordum. Üniversite bittiği gün patronuma ben kendi şirketimi açacağım dedim. 'Gideceksin ama bu maaşı bulamayacaksın ve nasılsa geri döneceksin, 'Bununla üç beş ay kira ödersin' diyerek gittim. Tazminatımı da çıkarıp verdi. Ama dönmedik tabi ki. İlk yıllarda oldukça zorlu geçti. Bizim işimiz çevre ve ilişki işi. Bunu oturması biraz zaman aldı. Ama ona rağmen tekrar ben yapamadım deyip geri dönmedim.

Onun yerine çalışmayı, çevremizi, ilişkilerimizi artırmayı seçtik. Bu arada 23 yaşında evlendim. 25 yaşında da Eyyüp Can'ın babası oldum. Daha sonra Ekin doğdu. 30 yaşında EGİAD'a katıldım. EGİAD benim için çok ufuk açıcı oldu, yeni ilişkiler yeni dostluklar anlamında çok şey kattı. Bugünlere geldik.

İş, Aktif Mali Danışmanlık & Denetim Firması. Siz bunu tek başına mı kurdunuz?

Halil Nadas: 1986 Yılında Tek başına kurdum. Eyyüp Can gelinceye kadar tek başıma bendim. 1991 yılından bu yana Kardeşim Ali Nadas'da profesyonel olarak bizimle. Bu arada mesleğimizde de yeni açılımlar gerçekleşti. 2011 Yılında KGK Kamu Gözetim Kurumunun kuruluş sonrası eğitim ve sınavlar sonucunda bağımsız denetçi lisansımızı aldık. Ardından Eyyüp Can İstanbul Bilgi Üniversitesi'ndeki işletme lisans eğitimini tamamladı ve aynı üniversitede denetim alanında yüksek lisansa başladı şuanda tezini yazıyor. Bir taraftan da benim stajyerim. 2018 sonunda stajını tamamlayıp sınavlar sonrası mali müşavir olacak.

Can nasıl bir çocuktu?

Halil Nadas: Zeki, meraklı, sorgulayan ve insanlarla çok kolay iletişim kuran bir çocuktu. Her zaman Kendi yaşlıları ve kendi yaşından büyüklerle çok kolay iletişim kuran bir çocuktu. Kendi yaşıtı ile de 75 yaşında bir insanla da çok çabuk bir iletişime giren bir çocuktu. Halende öyle devam ediyor.

Peki büyürken sıkıntı vermedi mi?

Halil Nadas: Hiçbir konuda hiçbir zaman aileye sıkıntı veren bir çocuk olmadı. Eğitim anlamında iyi bir öğrenci, iyi bir genç oldu. İlkokul yıllarında iyi bir yüzücü lise yıllarında iyi bir gitarist oldu. İlk ve orta öğrenim yıllarında Okuldaki toplantılara gittiğimizde hep bizi gururlandırdı. Ama öyle sürekli çok fazla ders çalışan bir çocuk asla olmadı. Zaman zaman gençliğinden kaynaklı aykırılıkları olsa da ne kendisine ne bize ne de çevresine asla zarar vermemiştir.

Cemal Tükel: Yaramazda değil miydi?

Halil Nadas: Yaramazlık çok fazla yapmadı en azından benim yaptığım kadar yapmamıştır. Ama hep sosyal girişken hareketli bir yapısı vardı bunu öğrenim hayatı süresince devam ettirdi. Aslında bizim işimiz en az bilgi sahibi olmak kadar sosyal olmayı da gerektiriyor. Artık bayrağı yeni yeni devralıyor. Devraldıktan sonra da iyi ilişkiler kurup hem iş anlamında hem sosyal ilişkiler anlamında daha güzel ilişkilerle hem kendini hem işimizi farklı bir yerlere taşıyor diye düşünüyorum.

Can'ın eğitim hayatı boyunca sizin yönlendirmeniz ne kadar etkili oldu?

Halil Nadas: Can'ın mühendisliğe zekası çok daha yatkın. Makine mühendisliği okumak istiyordu fakat çok yakın bir arkadaşımız makine mühendisi. İyi bir üniversiteden mezun. Önünde öyle bir örnek vardı. Ben de 'Makine mühendisi olabilirsin ama bizim imkanlarımız belli. Ben sana makine ile ilgili fabrika kuramam bu alanda senin çalışacağın ortamı sağlayamam. Gidip bir yerde çalışırsın ama bunun yerine gel beraber emek verip sıfırdan başlattığımız ve bugünlere getirdiğimiz bir firma portföyümüz var. Bu portföyü sen biraz daha ileriye götürürsün, senin kendi işin olur. İşinin dışında sen mekanik işler uğraşmak istiyorsan bunları yine hobi olarak bunları yaparsın' dedim. Sağ olsun sözümüzü dinledi ve bugün beraberiz.

Can sen biraz kendini tanıtır mısın?

Eyüp Can Nadas: 1991 yılında İzmir'de doğdum. İlk orta ve lise eğitimim burada geçti. M.E.V Avni Akyol Özel Kolejinde Orta öğrenimimi tamamladıktan sonra, adı biraz espri konusu olsa da Anadolu Lisesi Giriş Sınavı ile artık karma eğitim veren İzmir Kız Lisesi'nde okudum. Üniversite sınavında Bilgi Üniversitesi İşletme Bölümünü burslu olarak kazandım. Eğitimime orada devam ettim. Üniversitede okurken sporla ilgilendim. Amerikan Futbol takımındaydım. Amerikan futbol takımında oynarken Türkiye şampiyonu olduk. Şu anda aynı üniversitede Denetim alanında yüksek lisansımı yapıyorum tez aşamasındayım

Amerikan Futbol zor ve tehlikeli bir spor.

Eyüp Can Nadas: Üniversiteler arasında oldukça gelişmiş durumda. Biz ikinci üçüncü jenerasyonlardık. Takım olarak Üniversitemiz adına büyük bir başarı elde ettik.

Peki nasıl bir talebeydiniz, iyi bir talebe mi?

Eyüp Can Nadas: Yani iyi bir talebeydim. Özellikle üniversitede bunun daha çok farkına vardım. Lise yıllarında ve daha öncesinde bunun farkına varmak kolay olmuyor. Ancak üniversite yaşantım boyunca lise yıllarıdan gelen alt yapım üniversitede işe yaradı. Tabii özel üniversitede burslu öğrencilerin durumu biraz daha farklı bunu da orada deneyimlemiş olduk.

Makine mühendisliği ile muhasebecilik arasındaki düşünceleriniz nedir?

Eyüp Can Nadas: Küçükklüğümden beri bir şeyler üretmeyi çok seviyorum. İşe yarar bir şeyler yapayım



ufak tefek bir şeyle uğraşayım, üreteyim isterim . Bozulmuş makineleri kendi çapında tamir etmek çok hoşuma gider. Misina ile okul sırasından gitar yapmışlığım bile vardır. Başta ben de ön yargılıydım tabii ki de istemeye istemeye başladım. Çalışmaya başlamaktan ziyade daha öncesinde çok beğenmedim mesleği açıkçası. Sonra işin içine girdikçe muhasebeciliğin de bir mühendislik olduğunun farkına vardım. Bunu biraz babamın gönlünü yapmak için söylediğim düşünebilir fakat buda mühendislik sonuçta. Burası da bir fabrika. Gelen hammadde metal, odun ve plastik değil ama bize de hammadde olarak bilgi geliyor. Sonra biz bu bilgiyi işliyoruz ve bunun sonucunda bir çıktı elde ediyoruz. Bu çıktıyı da müşterilerimize sunuyoruz. Aslında mühendislikten hiçbir farkı yok. Bunu fark etmeye başladım. Bu şekilde oturtunca kafamda işler daha rahat ilerlemeye başladı benim için. Sistemati olarak bir şeyleri oturtmak iyiydi bu açıdan.

Halil Nadas: Can da benim gittiğim yoldan gidip üniversite son sınıfta çalışmaya başladı. Hem üniversiteye gidip hem Uluslararası bir denetim firmasında çalıştı.





Bir dönem ortaklık projemiz vardı ancak bir süreliğine erteledik.

Biraz orası ile burayı kıyaslar mısınız?

Eyüp Can Nadas: Uluslararası firmalar biliyorsunuz daha merkezden yönlendirilen bir şekilde kuruyorlar. Ana şirketler var İngiltere’de Kanada’da vs... Oradan. Buraya doğru bir sistem akışı bir bilgi akışı var. Onlar bir süre sonra buradaki sistemleri değiştirerek oradaki sisteme uyum sağlamışlar güzel bir sistem. Büyük denetim firmalarıyla ilgili bir kritiğim var. İş biraz ciddi fabrikasyon işe döndüğü için müşteriyle olan ilişkiler biraz kısıtlanıyor. Biz onlara göre butik bir firma gibi kalıyoruz. Çünkü o kadar fazla insana hizmet vermek durumunda kalmıyoruz bu noktada müşterimize daha daha iyi hizmet verebiliyoruz. Onlar biraz daha iş odaklı biz ise müşteri odaklıyız diyebilirim. Orada ben sonuçta üniversite mezunuydum. Orada çalışan yüz tane insan var ise bunlardan yüzde 60’ı bu şekildeydi. İşin bu kısmını bu insanlar yapıyor. Firma adı büyük ama müşteri ile yöneticileri ile iletişime geçen kişiler olarak biz genç çalışanlar bazen bilgi ve tecrübe açısından yeterli olamayabiliyorduk. Burada ise daha butik bir hizmet verdiğimiz düşünüyorum. Açıkçası kendimizi böyle tanımlamak hoşuma gidiyor. Yine müşteri sayısı açısından az değiliz. Ama verdiğimiz hizmet açısından karşılıklı ilişkimizin biraz daha samimi olduğunu söyleyebilirim.



Cemal Tükel: Peki, iş hayatınız başladı birlikte. Öğlunuzla çalışmaya başladınız kendinizi nasıl hissediyorsunuz?

Halil Nadas: Kendimi çok daha fazla güven de hissediyorum artık. Eskiden tek başıma iken. Yani bir başıma bir sıkıntı gelse bir iş gelse bu iş ne olur ya da ofisin dışındaki işlerle de ister istemez ilgilenmek durumundasınız ofistekiler bir şeyler yapıyorlar ama bu çalışmalar ne kadar verimli yapıyor diye bir düşüncem vardı. Ama şimdi sürekli burada olan biri var. O olmasa ben varım ben olmasam o var. İş sahiplenme açısından bir çalışanın sahiplenmesi farklı senden olan birinin sahiplenmesi daha farklı. Eyyüp Can’ın gelişimi kendimizi daha farklı bir yerde konumlandırıyoruz. Yani İzmir’de aşağı yukarı yedi, sekiz bin tane meslek mensubu var. Bunlardan ayrılabilmek için farklı şeyler sunmak gerekiyor. Farklı şeylerle ilgili benim hayallerim vardı ama Can’ın ufkü ,algıları daha geniş. Daha farklı bakabiliyor, daha farklı düşünebiliyor en azından buradaki çalışanlarda bile Can’ın gelişimi birlikte çok şey fark etti. Daha ona yakın bir yaş grubu ile çalışıyoruz. Can bizim mali müşavirlik ofisi olmaktan çıkartıp daha denetim ağırlıklı çalışan bir firma düzeyine getirme gibi bir misyonu da üstleniyor. Can’ın bizi birkaç tık yukarıya götüreceğine inanıyorum.

Babanla çalışmak nasıl bir şey?

Eyüp Can Nadas: Müthiş bir şey aslında. Tekrar aynı cevabı vereceğim ama benim bölümünden mezun olup bu mesleği tercih eden bir sürü arkadaşım var sonuçta benim her zaman telefon açıp soru sorabileceğim birinin olması ciddi bir güzellik. Çünkü babamın seviyesindeki birine benim gibi ilk başta işe yeni girmiş birinin ulaşması kolay olmuyor. İlk başta çalışanlar açısından. Hemen arayıp üstada bir

KONAK
GRUP ENDÜSTRİYEL
MUTFAK EKİPMANLARI

ENDÜSTRİYEL MUTFAKTA ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



1314 Sk. No: 4/Z-13 Büyük Leblebici Han Kemeraltı / Konak -İzmir

Tel: 0232 484 26 00 - 0232 441 68 59

info@konakendustriyel.com.tr - www.konakendustriyel.com.tr



şeyler sormak kolay olmuyor. Ben her zaman kafama takılan herhangi bir şeyi babama kolaylıkla sora biliyorum. Bu benim için inanılmaz bir rahatlık. Çünkü ciddi bir bilgi kaynağı. Onun haricinde zor tarafları da oluyor. Bunlar klişeleşmiş jenerasyon farkı gibi konular değil. İkimiz de birbirimizi anlıyoruz bir noktada.

Farklı yapmak istediğin, düşündüğün ne var mesela?

Eyüp Can Nadas: Yani açıkçası şöyle biz okulda ister istemez yeni şeyler öğrenmeye başladık yöneticilikle alakalı olarak. Bu sistem biraz değişiyor bunu izliyoruz. Google vari bir ortam yaratmaya çalışıyorum kendi adıma. Bir serbestliğin olduğu fakat bu serbestlikle beraber sisteminde kendi içinde yürüdüğü. Bunlarda tabii iki jenerasyon arasında çatışma yaratabiliyor haliyle. Mantıklı bir çerçevede genelde anlaşıyoruz. Kemikleşmiş sıkıntılarımız yok.

Nasıl bir işbölümü yapıyorsunuz kendi aranızda?

Halil Nadas: Ben daha çok son çıktılarının kontrolleri ,müşteri ilişkileri, müşteri ziyaretleri ve danışmanlık ve denetim tarafında yoğunlaştım, ofiste ise işleyiş ile ilgili gereklikçe fikir ve deneyimlerimi paylaşıyorum . Artık işin mutfağında çok fazla durmuyorum. Daha çok sunumla ilgileniyorum, potansiyel ve yeni müşterilere kendimizi anlatıyorum. Bir taraftan da bir takım sosyal sorumluklarımız da var oralarda çalışıyorum. Kendime daha çok vakit ayırmaya başladım. Özellikle Eyyüp Can'ın gelişile birlikte. Bir kaç yıldır ertelediğim fotoğraf tutkumun peşinden tekrar koşmaya başladım. Çünkü insanın hangi işi yaparsa yapsın biraz böyle nefes alabileceği, uzaklaşabileceği bir zamana ihtiyacı var. Haftanın beş günü çalışmaya devam ediyorum. Kısa kısa ama çok sayıda yurt içi ve yurt dışı Fotoğraf yolculukları oluyor bu yolculuklar sırasında çok yer

görüyor çok insan tanıyor çok anı biriktiriyorum .Küba/ Çin/Güney Afrika/Thailand ve Ülkemizde Çektiğim fotoğraflarımla 2017 Yılında "UZAKTAN YAKINDAN"İsimli bir fotoğraf sergisi gerçekleştirdim 50.Yaşıma Kendime armağan ettiğim bu sergide 50 Fotoğraf yer aldı tüm gelirini Koruncuk Vakfına bağışladım ve bir sürü anlamda kendimi çok iyi hissetmememi sağlayan bir proje oldu. Önümüzdeki dönemlerde çocuklarımla ortak bir sergi projemiz var. EGİAD YARIN dergimizde ve bir hava yolu şirketinin aylık dergilerinde yayınlanmış gezi yazıları var.

Eyüp Can Tüm Finansal ve Yönetimsel görevleri üstlendi. Ofisin Teknik alt yapısı ve İnsan kaynakları ile ilgili çalışma eğitim ve geliştirmelerimizi o yönetiyor.

Cemal Tükel: İş dışında ortak neyi paylaşıyorsunuz? Genelde iş mi Konuşursunuz yoksa işi işte mi konuşuyorsunuz?

Eyüp Can Nadas: Mesai bitiminde iş gücü ile ilgili konuşmamız bitiyor. Bu açıdan da memnunum aslında. Genelde etraftan saat 12:00'de birde babam beni arayıp şu işi halledelim falan dendiğini duyuyorum. Bu açıdan rahatız. Mesai bitiminden sonra çok fazla konuşmuyoruz işle ilgili olarak. Beraber fotoğraf çekmeyi seviyoruz. Geziler yapmayı seviyoruz. Yemek yemeyi çok seviyoruz. Babam iyi bir lezzet avcısıdır. Onun peşine takılıp onunla birlikte yemek yemeyi seviyorum.

Peki, Eyyüp Can bir süre İstanbul'da yaşadın İstanbul'dan sonra İzmir'de yaşamakla ilgili düşüncelerini alabilir miyim?

Eyyüp Can Nadas: Ben İzmir'de yaşamayı çok seviyorum. Ben ilk geldiğimde biraz sıkıntı yaşadım açıkçası. İzmir'in İstanbul'a göre daha sakin olması açısından bu beni biraz başta rahatsız etti. Sonra karşılaştırdığım da esas rahatsız edenin İstanbul'daki karmaşık ve kaotik düzen olduğunu fark ettim. İstanbul'a hala haftada en az iki kez gidiyorum. Oradaki müşterilerimiz ile de görüşüyorum. Orada da bir ofisimiz var. İstanbul'da hareket etmek çok zor. Okuldayken çok güzeldi okula gidip geliyordum alanım belli olduğu için orada yaşarken İstanbul çok keyifli bir yerdirdi ama alan genişledikçe İstanbul'un farklı yerlerine gidip bir şeyler yapmaya başlayınca bu sefer hiçbir şey yetişemez olduğuna anlıyorsunuz. İzmir'de aynı anda mesela on işi halledebilirken İstanbul'da iki, üç iş hallede biliyorsunuz. İstanbul'dan İzmir'e gelenlerde şöyle bir serzeniş var. İstanbul'da daha çok etkinlik var gibisinden ama İstanbul'daki aktivitelerin hiçbirini gidemiyorsun ki zaten çünkü öyle bir vakit yok. İnsanlar işten eve gelip bayılıyorlar ve sabah çok erken kalkmak zorundalar işlerine gitmek için. Çok nadir aktivite yapabiliyorlar. Aktivite var mı var. Ama gidiyor muyuz? Hayır. O kadar kolay değil. Her aktiviteye herkes katılmıyor sonuçta. Bir o kadar aktivite İzmir'de de oluyor zaten. İstanbul'da katıldığım aktivite kadar İzmir'de de bulabiliyorum. O yüzden bir sıkıntı yaşamıyorum. Rahat bir şehir, yemekleri inanılmaz güzel. Her gidişimde İzmir'in yemeklerini daha fazla özlediğimi fark ediyorum. Malzeme kalitesi açısından yediğimiz, içtiğimiz her şey çok daha güzel İstanbul'a göre. Sadece arkadaşlar konusunda zorluk çekiyorum. Çünkü orada son zamanlarda fazlaca arkadaş

biriktirdim. Burada onun eksikliğini yaşıyorum sadece ama oda sorun değil yavaş yavaş çözülüyor.

Biraz EĞİAD'dan bahsedermisiniz?

Halil Nadas: 28'inci yılını kutlayan EĞİAD da aktif üye olarak 20 yılını geçti. Üye olduktan sonra ilk olarak komisyonlarda çalıştım. Daha sonra 10'uncu dönemde Cemal Elmasoğlu'nun başkanlığı döneminde yönetime girdim. 11'inci dönemde Temel Aycan Şen, 12'inci dönemde Seda Kaya başkanlarının yönetimlerinde başkan vekilliği yaptım. Tüzüğümüz gereği fahri üyeyim ancak EĞİAD'lılıktan emekli olmadım. Halen derneğimizin Üye kabul komisyonunda genç arkadaşlarımla keyifle çalışmaya devam ediyorum.

Neden başkanlık yapmadınız?

Halil Nadas: Başkanlıkla ilgili sıra bana geldiğinde fahri olmama altı ay kalmıştı. Fahri olmasına altı ay kalmış bir adamın hırs yapıp EĞİAD'a başkan olmasını kendime yakıştıramadım. Çok doğru bulmadım. Çünkü olsaydım seçildikten sonra dönemin sonuna kadar devam edebilirdim. Hatta ben Seda Kaya'nın başkanlık döneminde başkan vekili olmayı bile istemedim. Sonradan güzel bir dönemi takım olarak yaşamış olmaktan çok keyif aldım tabii ki. Benim için, EĞİAD'da düz üye olmak, yönetim kurulu üyesi olmak hiç önemli değil. Çalışırken de çok keyif aldım. İşime ayırdığım zamanın belirli bir kısmını EĞİAD'a ayırdım. Halen de EĞİAD'da üye alma komisyonunda çalışıyorum. Bir taraftan EĞİAD'da çalışırken ESIAD'a da üye oldum, çalışmaya başladım. EĞİAD kanalıyla BASİFED yönetim kurullarına girdim. Üç dönemdir çalışıyorum. Bir dönem TÜRKONFED yedek yönetim kurulu üyesi oldum. Bu sayede Türkiye'nin çeşitli yerlerinde çeşitli dernekleri federasyonları ve insanları tanıdık. EĞİAD taş taş üstüne koyduğumuz bir yer oldu bende. Çok iyi dostluklar kurdum. Şu anda rehberimde bin kişi varsa bunun altı yüzü EĞİAD sayesinde tanıdığım dostlarım arkadaşlarımdır. İşle ilgili olarak da EĞİAD benim ufku açtı. Standart mali müşavirlik, muhasebe Hizmeti veren bir ofis olmaktan farklı bir yere doğru kanalize olmama sağladı. EĞİAD da epey bir dostumuzla aynı zamanda iş hayatında çözüm ortağı olarak çalışmaya başladık. Yani şu anda ki portföyümüzü yarıya yakını EĞİAD üyelerinden. Buda bir iş adamı derneğinin kuruluş amaçlarıyla çok örtüşen bir durum. Bu da iş adamı derneklerinin sadece sosyal aktiviteler yapan yerler değil aynı zamanda iş geliştirme yerleri olduğunu gösteriyor. EĞİAD'da tüm üyelerle birlikte bizimde deryada damla misali katkılarımızla güzel şeyler oldu.

EĞİAD benim üçüncü çocuğum gibi. Adeta bir okul. EĞİAD sıradan bir rozet derneği değil. Gerçekten insanı kucaklayan geliştiren, değiştiren, dönüştüren bir dernek. Ben buralı değilim, babam sanayici veya tüccar değil. Alsancak'ta, Çeşme'de büyümedim, çoğu arkadaşım aynı kolejlerde okumadım. Bu nedenle ortak çevrelerden gelmemiş olsam bile EĞİAD bana oldukça geniş bir çevreyle ilişkiler kurmamı ve geliştirmemi sağladı. Yani hiç bir zaman o girdiğim toplulukta geldiğim yerden dolayı eksiklik yaşamadım. EĞİAD'ın bana katkısı çok fazla. O yüzden herkese de öneriyorum. Şu an dışarıdan işini yaptığım firmalardan EĞİAD'a üye yaptığım bir sürü insan var. Çünkü önemli bir örnek var. Ben emekli olduktan sonrada Eyyüp Can'da EĞİAD'da olmalı dedim. Gerçi EĞİAD ile bağlarımızı koparmayacaktık ama Can'da Egiad'a 1000'inci üye olarak girdi ve Komisyonlara da çalışıyor.

Cemal Tükel: Sen nasıl buluyorsun EĞİAD'ı?

Eyüp Can Nadas: Yani biraz yaramaz yönüm burada çıkıyor sanırım. Biraz kaytarıyorum bu aralar. Ama olabildiğince EĞİAD'ın çalışmalarına, aktivitelerine katılmaya çalışıyorum. EĞİAD'ın 1000 numaralı üyesiyim. Babamın EĞİAD'da geçmişinin olması hem gurur verici bir şey. Hemde sorumluluk yüklüyor. EĞİAD'da sosyal komisyondayım. Güzel bir oluşum. Başta çekincelerim vardı iş adamlarının olduğu iş adamlarına sadece işe yönelik bir platform gibi geliyordu ama. Üye olduktan sonra EĞİAD'ı daha iyi gördüm her anlamda başarılı olduğuna inanıyorum. Yapılan aktiviteler, ege toplantıları,seminerler,sosyal sorumluluk projeleri,sosyal etkinlik merkezi gibi projelere bakınca oldukça çitayı yükselttiğini düşünüyorum. Gerçekten bir iş adamı derneği nasıl olması gerekiyorsa EĞİAD tamda öyle bir dernek.

Cemal Tükel: Gençlere öğütleriniz nedir?

Halil Nadas: Bir defa gençlere tavsiyem öğrenim hayatları boyunca mutlaka bir iş deneyimi yaşamaları. Bu onların sonraki hayatlarında ciddi şeyler katacaktır. İkincisi de sadece iyi bir eğitim almaları yetmiyor iyi bir eğitim alırken kendilerini sosyal anlamda da geliştirmeleri gerekiyor. Bununla ilgili olarak da bir takım çalışmaların içerisinde olmalılar. STK'lardan korkmamalılar mutlaka bir sivil toplum kuruluşunun içerisinde yer almalılar. Vatan borcunu ödemenin bir yöntemi de sivil toplum kuruluşlarında çalışmak. Yani sadece askerlik ve vergiyle vatan borcu ödenmiyor. Buralarda da yani sivil toplum kuruluşlarında da sorumluluklarımız var. Bu bir iş adamı derneği olabilir ya da toplum gönüllüleri, olabilir. Çünkü artık okulu bitirmek tek başına hiçbir şeye yaramıyor onun üzerine mutlaka artılar koymak gerekiyor. Biraz iş deneyimi yaşamalarını kesinlikle öneriyorum.

Dünyanın diğer ülkelerinde de benzer uygulamalarında olduğunu görüyoruz. Onlar da çocuklarını illaki para kazanacak bir işte değil de sosyal proje sorumluk projeleri altında bir yerlerde çalışma hayatına girmelerini destekliyorlar. Ben bu anlamda kendi başarımın anahtarı bunu görüyorum. Gençler okulla beraber çalışmalı diye düşünüyorum. ■



Şirket stratejileri şirketlerin her şeyidir. Bu strateji ise kurumsal hedefler, iş hedefleri ve operasyonel hedeflerin referans ettiği üç seviyede gerçekleşecek şekilde üçe ayrılır ve bu üçü arasındaki ilişki doğru kurulmadan başarıya ulaşmak mümkün değildir.

İşletmelere Kârlılık Reçetesi

Genelde büyük şirketler için gerekli olduğu algılanan strateji aslında orta ve küçük şirketler için de olmazsa olmazdır. Özellikle aile şirketleri için de bu çok önemlidir.



ÖMÜR PEKMEZ

*Kurumsal Yönetim Danışmanı ve
İzmir Ekonomi Üniversitesi Öğretim
Üyesi / MSc, MBA
Mart 2018*

Action man oyuncaklarını hatırlayanımız çoktur. 80 li yıllardan beri İngiltere’de üretilen İngiliz oyuncak markası. Üst segment bir oyuncak markası olan action man’ in üretildiği şirketin adı Triang idi. Tasarım ve üretim tamamen İngiltere’de yapılıyordu. Talep son derece yüksek ve durup dinlenmeden üretim sürüyordu. Bu esnada firmanın sahibi 1990’a gelindiğinde başka bir bakış açısı ve karlılık danışmanlığı için bir endüstri ve strateji gurusundan danışmanlık almaya başladı.

Danışman şirketin, üretim proseslerini, satın alma ve satış fiyatlandırma politikalarını, ürünlerini ve gerekli tüm unsurları incelemeye başlamıştı. Şirketin stratejisini belirlemek için belirli periyotlarda yönetim kurulu ile belirli periyotlarda üretim ve tasarım yöneticileri, tedarikçiler vb. ile görüşmeler yapmaya başladı.



Bu çalışmanın yapıldığı zamanlarda üretim son hızla devam etmekte ve her çalışan görevini yapmak için çok yoğun çalışmakta idi. Farklı vardiyalar gibi üretim sistematüğinde çalışanı zorlayarak devam ediliyordu. Ayrıca ürünlere satışlar iyi olduğu için pek odaklanılmıyordu. Ancak çok çalışmak mı? akıllıca çalışmak mı? sorusunun yanıtının bulunmasına az kalmıştı.

Danışman bir gün üretim, kalite ve satış müdürlülerini işletmenin ortasına davet etti. Prosesler devam ederken ayaküstü bir Gemba toplantısı yapmaya niyetli idi ve kritik soruyu sordu.

"Karlılıktan kim sorumlu?"

Herkes birbirine baktı ve kimse konunun kendisi ile alakasının olmadığını başkasının belki de şirket sahibinin ilgisi olduğunu hissediyordu. Sonuçta üretim üretimden sorumlu, kalite ürünün kaliteli gitmesinden sorumlu diye düşünüyordular. O an sanki zaman durdu ve dramatik bir an yaşandı. Topu satış müdürüne atmaya karar verdiler ve;

"Satış müdürü sorumlu" dediler.

Satış müdürü kendisini çok zor durumda hissederek yanıtı yapıştırdı;

"Ben değilim, ben satıştan sorumluyum."

Herkes kendi alanına yoğunlaştırılmış olmuş var güçleri ile çalışıyordu. Satışların yüksek olması sorunların üzerine örtüyor gibi görünüyordu. Şirket stratejisi yoktu. Karlılık sürekliliği sağlanamıyordu, bazen de zarar olabiliyordu. Ancak her bölüm başarılı çalışmalarını şirket yönetim kuruluna ispat etmeye çalışıyordu.

Danışman teşekkür ederek toplantıyı bitirdi ve bir sonraki görüşmesinde yönetim kurulu başkanı ve genel müdüre şirketin durumunun iyi olmadığından bahsetti. Haftalardır yapılan analizin sonuçları da şirketin çok verimsiz çalıştığını göstermekte idi. Gemba toplantısındaki enstantane ise malumun ilanı idi.

Genel Müdür ve yönetim kurulu başkanının yüzü asıldı ve tepkisi sert oldu.

"Biz iyiyiz, çok üretiyor ve çok satıyoruz, iyiyiz sonuç olarak "

Karlılığın bazen rüzgara bağlı olduğu ve uygun strateji belirlenip ona uygun davranılmadıkça rüzgar durduğunda çöküşe geçebileceğini düşünmemekte idi. Sürekli ve sağlıklı karlılık şirkete has strateji ile gelmektedir. Yani karlılıktan strateji sorumludur. Stratejiyi yapan ise baştan sona şirket yönetimleri ve ilişkili anahtar personeldir. Yani bir bakıma tüm şirkettir.

Bunun altında şirketinize uygun stratejiler formüle edip onları uygulamaya geçirmek yatar. Bunlar ise kurumsal strateji, ürünler stratejisi ve operasyonel strateji ilişkisinin kurulması ve ilişkili hedeflerin doğru tespit edilebilmesi



ile olur. Yalın düşünce ile salt yalınlık ile esnek üretim arasındaki noktasal şirketleri yönetmek bizim elimizdedir. Ancak önce ürünlerden başlamak gereklidir.

Bu danışman ile bir süre sonra çalışmayı bırakırlar. Bu bırakmadan aylar sonar Triang batır. Batmakla kalmayıp şirketi satın alan firma plastik oyuncak tesisini yıkar ve bu satın alınanın yalnızca arsasından dolayı olduğu anlaşılır. Yani Triang bir hiç haline gelmiştir.

Bu batıştan sonra Triang'ın hikâyesi 2000 yıllara doğru başka bir hal alacaktır. Triang yeniden mi doğacaktır? yoksa... Bu konuya da başka bir yazıya bırakarak karlılığa tekrar dönelim.

Strateji dediğimiz konu şirketlerin başarılıları için nasıl bir yapı düşündüklerini, buna bağlı uygulamalarını ve kontrolleri içerir.

Yani şirket stratejileri şirketlerin her şeyidir. Bu strateji ise kurumsal hedefler, iş hedefleri ve operasyonel hedeflerin refere ettiği üç seviyede gerçekleşecek şekilde üçe ayrılır ve bu üçü arasındaki ilişki doğru kurulmadan başarıya ulaşmak mümkün değildir.

Şirket stratejisini bir huniye benzetmek doğru olur. Huninin en dar kısmının başı kurumsal hedeflerin tanımlanması sonucu performans, dar ucun çıkış kısmı iş hedeflerini belirtir. En geniş kısmı ise operasyonel hedeflerin sonucu oluşan üretim ya da hizmet performansıdır.

Genelde büyük şirketler için gerekli olduğu algılanan strateji aslında orta ve küçük şirketler için de olmazsa olmazdır.



Özellikle aile şirketleri için de bu çok önemlidir.

Kurumsal hedef birisi finansal diğeri ise finansal olmayan en az iki hedefi tanımlamalıdır. Kurumsal hedeflere örnek olarak şirketin tepe finansal hedefi olan toplam şirket karlılığı ya da ürünlerin katkı toplamları ya da kişi başına düşen karlılık ve finansal olmayan hedef olarak ise çalışanlar tarafından en sevilen şirket olma ya da müşteri tarafından çok sevilen şirket olma gibi hedeflerde ibaret olmalıdır.

En etkili ise iş hedeflerinden başlamaktır, ki ise bu üst hedefleri hangi ürünlerle, hangi demografilerde vb. gerçekleştireceğinizi belirlememizle olur. Bu da direksiyonel hedef (büyüme, küçülme ya da sabit kalma vb.) , portföy analizi (ürünlerin hangi versiyonunun hangi yüzdelerde kişi başına düşen karı etkilediğinin analizi) ve diğer yaklaşımlarla belirlenebilir.

Örneğin bir önceki senenin sonuçlarına göre A ürününün satışının artması, B nin azalması ve / veya yeni C ürünün geliştirilmesi ile belirlenebilir.

Bu da tamamen ürünlerin sürekli gözden geçirilmesi ve ürün grupları ve versiyonlarının aktivite bazlı maliyetinin ve müşteriye katma değerinin anlaşılmasına çalışılması ile olur. Bu seviyede satış ile maliyet değerlendirildiği için bir alt seviyede operasyonel hedefler konulabilir. Yani ürünün

daha verimli üretilmesi, ya da firenin düşürülmesi, yeni eski çalışanlar uyumu vb. gibi konular değerlendirilerek sonuç öngörülebilir.

Genelde strateji toplam şirket verimi ve karlılık demektir. Bunun için klasik bölümsel yaklaşımdan uzaklaşarak süreç bazlı yaklaşıma geçmek çok önemlidir. Yani ürünle akmak gereklidir nereden geçiyorsa. Proses derken müşteriyi anlama prosesinden başlayarak, ürün geliştirme, üretim, lojistik gibi tüm tedarikin içinde olan tüm fonksiyonları proses olarak görmek ve bu tüm proseslerin ortaya çıkarılması ve bunun her ürün grubu için ayrı yapılması gereklidir. Yani ürün merkezli stratejinin oluşturulması gereklidir. İster kendi ürününüzü ya da hizmetinizi tasarlayın isterseniz yalnızca söylenecek direk üretin değışen bir şey olmaz.

Yani ürün aktivite bazlı maliyeti bilemiyorsanız ne sadece üretimde yalın üretim uygulayarak ne de satışı artırarak karlılığı ya da şirket kültürünü iyileştirme ihtimaliniz vardır. Bu bir yanılsamadır. Katkı yaklaşımı (satış fiyatı – değışken gider) ve tüm sabit giderler karşılandıktan sonraki değer üretimi önemlidir.

Her şirkete ayrı reçete gereklidir. Bu reçetelerin amacı disiplinler arasın dengeyi sağlayarak ana omurgayı tüm stratejik hedeflere her 3 seviyede de bağlayarak kurmak başarının anahtarıdır.■

DOĞRU
MECRADA
DOĞRU
YERDE



Çeşme'de bulunan açık hava reklam ürünlerinin tek yetkili ajansı olan Egemedyya çok çeşitli açık hava ürünleri ile firmaların bilinirliğini katbekat arttırıyor. Çeşme'nin en önemli noktalarında bulunan açık hava ürünlerinde sizler de yerinizi alın.

EGEMEDYA

0232
290 01 50

Markanızı hedef kitlenize
doğru mecrada, doğru zamanda
ulaştırır

www.egemedyya.com.tr



Birçok firma için ciddi prim iadelerinin oluşacağı öngörülmektedir. Ancak bu hesaplama çalışmasında muhakkak konusunun uzmanı olan kişilerden yararlanılarak riski minimize etmek gerekmektedir.

6111 Sayılı SGK Teşviki ve Geriye Dönük Yararlanma



BÜLENT KULAKSIZ

Dikkan Grup Mali İşler Direktörü

6 111 Sayılı Kanun istihdama yönelik sigorta primi işveren hissesi teşviki olup, karmaşıklığı sebebiyle bir çok işveren tarafından yeterince kullanılmamaktadır. Bunun nedenleri arasında bilgi eksikliği, tespit zorluğu ve uygulamasındaki karmaşıklığıdır. Ancak getirisi yüksek olduğu için söz konusu teşvikten yararlanılması basiretli bir işletmenin ve işadaminin yapacağı işlemlerden olduğu aşikardır.

6111 Sayılı SGK Prim Teşviki 2020 yılına kadar devam edecek olup, bu teşvik ile işverenler; çalışanları için 5510 sayılı kanunun 5 puanlık indirimine ek olarak, 15,5 puan daha indirim alıp, toplamda 20,5 olan SGK işveren hissesinin tamamı için teşvik almaktadır. 6111 Sayılı Teşvikte asgari ücret ile SGK tavan ücreti arasındaki prime esas kazancın tamamı için bu avantajdan yararlanılmaktadır.

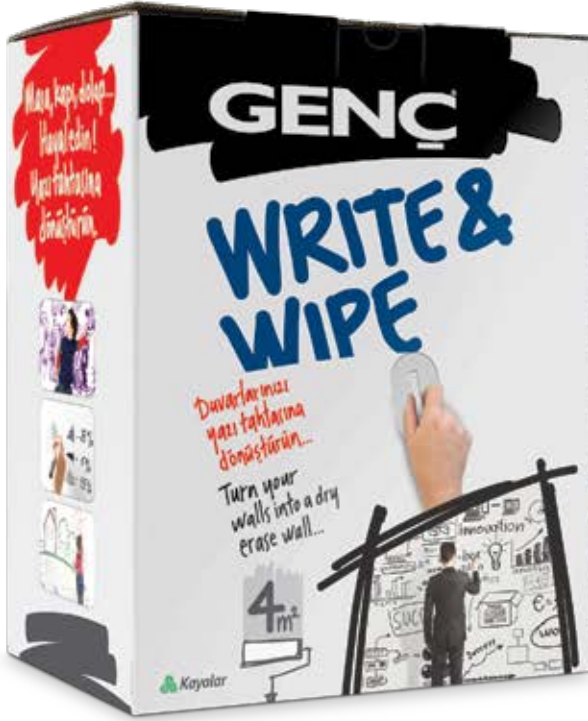
01.03.2011 bu yana teşviklerden geçmişe dönük yararlanma ve bu dönemler için toplu iade hakkı yararlanılması SGK tarafından 2015 yılında çıkartılan 2015/10 sayılı Genelge ile

ortadan kaldırılmıştır. Buna karşın şirketler mahkeme yolu ile haklarını aramış ve genelde şirketler lehine kararlar çıkmıştır.

TBMM'de gündeme gelen yeni Torba Yasa Tasarısı'nda 1 ay içinde SGK'ya başvuru yapan ve geriye dönük düzeltmelerini veren işverenlerin başvurularının kabul edilerek faydalanılan teşvik tutarlarının şirkete iade edilmesine ilişkin hüküm bulunmaktadır. Tasarı bu şekilde kanunlaştığı takdirde geçmişe yönelik tespit edilen toplu tutarlar firmalara iade edilebilecektir. İade edilecek tutarların hesaplanması 2011 yılından bugüne kadar olan süreyi kapsayacaktır.

Birçok firma için ciddi prim iadelerinin oluşacağı öngörülmektedir. Ancak bu hesaplama çalışmasında muhakkak konusunun uzmanı olan kişilerden yararlanılarak riski minimize etmek gerekmektedir. Aksi halde uygun olmayan kişiler için doğru olmayan dönemlerde teşviklerden yararlanılması durumunda SGK tarafından geriye dönük yaptırımlar uygulanabilecektir. ■

GENÇ



Masa, kapı, dolap... Hayal edin! Yazı tahtasına dönüştürün.

Artık toplantı odaları ve okullarda yazı tahtalarına, duvarlarda kullanılan yapışkanlı yazı tahtası yüzeyi ürünlerine ihtiyacınız yok. Evlerinizde duvarları boyayan çocuklarınıza engel olmak da yok! Duvarlarınızı, dolaplarınızı, masalarınızı, sıralarınızı artık yazı tahtasına dönüştürebilirsiniz.




anilyüksel[®]
SANAYİ BOYALARI



Adana Mutfağı'ndan

Tadım Notları

NIYAZI SESSAÇAR
Yemek Bloggeri

 @tadimnotlari

Satır seslerinin melodilere dönüştüğü ciğerciler önünde sabahın erken saatlerindeki bekleyiş burada insanların midelerine ne kadar düşkün olduklarının ispatıdır.



**Tarihi Kazancılar
Çarşısı içinde, Büyük
Saat Kulesi'ne çok
yakın bir noktadan olan
mekan 24 saat açık.
Kahvaltıda ciğer
yemek bu şehirde çok
sıradan bir olay.**

Sokakları sadece kebab değil aynı zamanda portakal çiçekleri de kokan bir şehirdir Adana. Türk mutfağında özel bir yere sahip olan bu mutfak, çeşitli kültürlerin etkileşimi sonucunda hormonlanmıştır. Sabah kahvaltısını yaparken, öğlen ve akşam ne yiyeceğini düşünen sıcak kanlı, misafirperver insanları ile güzel şehirdir Adana. Kimseye tok olduğunuza inandıramazsınız mesela. “Ekmeksiz ye, ama ye” diyen, daha yemek bitmeden tatlı olarak ne yiyelim diye konuşan insanların şehridir burası. Şehir ziyaretten önceki kilonuz ile sonrası arasında fark yaratacak kadar lezzete ev sahipliği yapar.

Satır seslerinin melodilere dönüştüğü ciğerciler önünde sabahın erken saatlerindeki bekleyiş burada insanların midelerine ne kadar düşkün olduklarının ispatıdır.

Acılı kebablara eşlik eden şalgam burada sudan sonra en çok tüketilen içecektir. Yaz aylarında sokaklarda bakır tasları birbirine vurarak şingırdatan aşlamaçıların sattığı meyan kökünden elde edilen içecek de bölge halkı tarafından ilgi görür. Bölgeye ait olan bir tatlı ise bici bicidir. Bazen kaldırımlarda tezgahlarda buzdan kar elde etmek için bıçağını buzun üstünde bir ileri bir geri hareket ettiren satıcılar görürseniz şaşmayın sakın. Çünkü bici bici, kar, gül suyu, pudra şekeri, pişmiş nişasta ve kırmızı gıda boyası ile hazırlanır. Serinletici etkisi ile büyük ilgi görür. Seyhan Gölü etrafında bu lezzeti tatma şansınız vardır.

Son olarak şehri terk etmeden önce görmenizi istediğim yerlerden de bahsedeyim. Atatürk'ün Adana ziyaretinde konakladığı evi, sinema müzesini, halen kullanılan dünyanın en eski köprülerinden biri olan Taş Köprü'yü, şehirle özdeşleşmiş Büyük Saat Kulesi'ni, Tarihi Kazancılar Çarşısı'nı, ilk yerleşim yeri olan Tepebağ Konakları'nı mutlaka görmelisiniz. Seyhan Gölü etrafında güzel bir tur atma fırsatı bulursanız lütfen kaçırmayın derim. ■

Hadi Şimdi gelin Şehrin diğer lezzetlerine ve **aldığımız notlara göz atalım.**



Izol Baklava Börek

Adanalılar ne kadar kebab ile özdeşleşmiş olsa da bugünlerde çok konuşulan bir başka lezzet de su böreği. Alışıla gelmiş böreklerden farklı olarak içerisinde kullanılan 3 çeşit peynir, kullanılan tereyağı ve o çıtırıtıyı sağlayan baklava hamuru ile popüler bir lezzet. Uzayıp giden akışkan peyniri ile iştah açan börek öğle saatlerinde bitiyor. İzol Baklava Börek Şehrin merkezinde, Saydam caddesinde, sabahın erken saatlerinde mutlaka deneyin derim.



Ciğerci Memet

Tarihi Kazancılar Çarşısı içinde, Büyük Saat Kulesine çok yakın bir noktada olan mekan 24 saat açık. Kahvaltıda ciğeri yemek bu Şehirde çok sıradan bir olay. Taze kuzu ciğeri'nin, Őişlere dizilip (çok az süre) mangal ateşinde pişmesi ile ortaya çıkan sıra dışı bir kahvaltı. Bu arada kaburganın zırhı ile elde edilen el kıymasından Adana kebabını da tatmanızı tavsiye ederim. Sadece kaburga kıyması ve tuz ile nasıl böyle bir lezzet ortaya çıkabiliyor, sırrı sadece ustada.



Tarihi Yeni Uğur Helvacısı

Kazancılar Çarşısı içinde mis gibi bir tahin kokusu ile sizi sizden akabilecek bir noktada. Yerli susamlarla anında orada üretilen tahinin mis kokusuna ve yapımına şahitlik edebilirsiniz. Cezerye, helva, pekmez ve lokum gibi ürünlerin her zaman taze üretilip satıldığı yerden kendinize ve sevdiklerinize özel paketler hazırlatmayı unutmayın.



Bahçesaray Kebab

Her ne kadar mekanın adı Bahçesaray Kebab olsa da benim burada tercihim tandır ve incik. Fırının koltuk denen ateşe uzak yerinde 6-7 saat süre ile pişen lezzetler... Bunun dışında bir diğer tercihim ise kavurmalı pide. Kavurma sevenler buna bayılıyorlar.



Şadırvan Döner

Atatürk caddesinde bulunan mekan genelde ayaküstü ekmek arası döneri ile şehirde efsane olan bir mekan. Döner seviyorsanız yanında servis ettikleri turşu ve süzme yoğurt ile hazırlanan ayranları ile bu lezzeti denemelisiniz. Akşam saatlerinde döner için sıra beklenecek durumda kalabilirsiniz belirtiyim.



Kadayıfçı Olcay

Son zamanların popüler tatlısı kaymaklı kadayıfı deneyebileceğiniz bir yer. Kadayıf üstü süt kaymağı ve üzerine toz antep fıstığı ile tam bir lezzet patlaması. Kalori hesabı yapmadan bu lezzeti keşfedin derim. Tam bir bomba. Şehirde 3 şubeleri var. Merkezde Hacıbayramda, Toros Caddesinde ve şehrin kuzeyinde Ozal Bulvarındalar. Tatlılarının yanında süt ikramları da var.



Şırdan Cafe

Akşam saatlerinde kocaman tencereleri ile kaldırımlarda tezgah kurmaya çalışanları görürseniz şaşırmayın. O tencerelerin içinde şehir insanının severek tükettiği şırdanlar var. Her koyunda sadece bir adet bulunan şırdanın içi baharatlı bir pirinç karışımı ile doldurulup dikiliyor. Gece geç saatlerde tüketilen şırdan şu günlerde en çok fiyatı ile gündemde olan bir yemek. Tanesinin 10tl gibi fiyatlara ulaşması büyük tepkilere neden oldu. Şırdan Cafe sadece şırdanı ile değil kendi ev yapımları sucuklarla hazırladıkları sucuk-ekmek ile de benim tercihim. Ama tabi ki önceliğim şırdan.



Naif Lokantası

Öğlen servisinde onlarca sıcak ve zeytinyağlı seçenekleri ile geniş menüsü olan mekan, akşam saatlerinde et, balık ve meze çeşitleri ile hizmete devam ediyor. Eğer tandırın yapıldığı güne denk gelirsiniz kaçırmayın. Bir de Hatay yahnisi ve içli köfte mutlaka tadılmalı. Öğle saatlerinde ev yemeklerini tercih edebileceğiniz mekanı akşam saatlerinde ziyaret ederseniz güzel bir balık safran eşliğinde muhabbet ortamı kurabilirsiniz.



Seyyarın Şalgamı

Şehrin merkezindeki Vakıflar Çarşısının hemen önünde adı üzerinde seyyar bir şalgamcı burası. Şehir insanının sudan sonra en çok tükettiği içecek. Siyah havuç, şalgam, çelem, su ve tuz ile hazırlanan içecek rengi ve lezzeti ile market raflarındakilerden çok farklı. Adana, Şalgam, Kebap üçlüsüne dikkat (AŞK)! Kebabın vazgeçilmezi olan şalgamı hem yerinde deneyin, hem de giderken şişe şişe yanınızda götürmeyi ihmal etmeyin.



Tatlıcı Fevzi

Dışı çıtır çıtır, içi yumuşacık bir halka tatlı için benim tercihim Metal Sanayi içinde arabasının arkasında hizmet veren Fevzi Usta. Yağda kızartılan halka tatlı şerbetle buluştuktan sonra parçalara ayrılıyor ve her bir parçası sadece 1tl ile müşterilere sunuluyor. Mesai bitiminde sıra beklemek zorunda kalabilirsiniz çünkü sanayi çalışanlarının ve çevreden duyup gelenlerin yoğun ilgi gösterdiği bir nokta burası.



Pizza Acasa

Ev yapımı pizza tadında, incecik hamurları ile pizza tercihim ben bu mekandan yana kullanıyorum. Elmalı tarçınlı ve muzlu, çikolatalı tatlı pizzaları var ki onun adını birlikte Gurme's Dream olarak belirlemiştik. Şu sıralar normal pizzalar kadar çok sipariş ediliyormuş. Not alalım lütfen, yanında zencefilli bir içecek isterseniz harika bir tat elde edersiniz.



Bulvar Paşa Salonu

Geceyi sonlandırmadan önce yapılacaklar listesinde güzel bir kelle paça tadımı olmalı diye düşünüyorum. Bu şehir tam bir sakatat cenneti. Kelle, dil, beyin, yanak, mercimek çorbası çeşitleri ile burası benim favorim. Mevlana adını verdikleri bir çorba var ki o tam bir efsane. İstedığınız sakatatla mercimek çorbasının karışımı olan çorbanın üzerine pul biber ile kızdırılmış yağ gezdiriyorlar. Son dokunuş çok fena çok. Unutmadan tereyağında kavurulmuş mumbur dolmasını da deneyin derim.

Avukatların, insan haklarının ve hukukun üstünlüğünün korunmasında oynadıkları önemli role karşın bazı Avrupa Konseyi üyesi devletlerde avukatlara yönelik tehdit ve saldırıların artması nedeniyle 13 Ekim 2016 tarihinde Avrupa Konseyi Parlamenterler Meclisi üyesi 22 kişi bir araya gelerek Avrupa Konseyi Bakanlar Komitesi'nin Avukatlık Mesleği Üzerine Avrupa Konseyi Sözleşmesi taslağı oluşturması için bir önerge hazırlamıştır.

Avukatlık Mesleği Üzerine Avrupa Konseyi Sözleşmesi Hazırlanması İçin Tavsiye Kararı



ATABERK ÖZCAN

1 2 Aralık 2017 tarihinde Avrupa Konseyi Parlamenterler Meclisi Hukuk İşleri ve İnsan Hakları Komitesi, oybirliği ile, avukatların ve avukatlık mesleğinin korunması için hazırlanan taslak raporu kabul etti. 24 Ocak 2018 tarihinde Strazburg'ta düzenlenen bir toplantının ardından, aynı gün Parlamenterler Meclisi'nde gerçekleştirilen bir oylama ile taslak raporda yer verilen öneriler yedi maddelik bir metin haline getirilerek kabul edildi. Parlamenterler Meclisi'nde kabul edilen bu taslak raporun Avrupa Konseyi Bakanlar Komitesi'ne sunulması ve burada olumlu bir karar alınması halinde, avukatlık mesleği üzerine Avrupa Konseyi tarafından uluslararası bir sözleşme hazırlanması için sürecin başlatılması bekleniyor.

Avukatlık Mesleği Üzerine Avrupa Sözleşmesi Taslak Raporu: Hazırlanış Süreci, Kapsamı ve Amacı

Avukatlar, hukukun üstünlüğüne dayanan bir Devlette vazifesi asli olan mahkemelere halkın güven duymasını temin etmek bakımından önemli bir rol oynarlar. Halkın mensuplarının adaletin yerine getirileceğine güven duymaları için, avukatlık mesleğinin etkili temsili gerçekleştirme yeterliliğine inanmaları gerekmektedir.

Meclis, bu durumun, R (2000) 21 numaralı Tavsiye Kararının hükümlerini bir Sözleşme şeklinde bağlayıcı bir belge haline getirerek, etkili bir kontrol mekanizmasıyla, bu kararın hukuki statüsünü güçlendirme gereğini ortaya koyduğunu dikkate alır. Bu nitelikte bir Sözleşme, üye olmayan ülkelerin taraf olmasına da izin verilerek daha geniş bir uluslararası alanda bağlayıcı normlara kaynak teşkil edebilir.

Avukatların, insan haklarının ve hukukun üstünlüğünün korunmasında oynadıkları önemli role karşın bazı Avrupa



Konseyi üyesi devletlerde avukatlara yönelik tehdit ve saldırıların artması nedeniyle 13 Ekim 2016 tarihinde Avrupa Konseyi Parlamenterler Meclisi üyesi 22 kişi bir araya gelerek Avrupa Konseyi Bakanlar Komitesi'nin Avukatlık Mesleği Üzerine Avrupa Konseyi Sözleşmesi taslağı oluşturması için bir önerge hazırlamıştır. Hazırlanan bu önergede avukatların İnsan Hakları Avrupa Sözleşmesi'nin 6. maddesinde güvence altına alınan adil yargılanma sağlanmasına katkı sundukları, ancak hukukun üstünlüğü ilkesinin tehdit altında olduğu durumlarda avukatlık mesleğinin de sınırlandırıldığı belirtilmiştir.

Her ne kadar İnsan Hakları Avrupa Sözleşmesi'nin 6. maddesinde savunma hakkı güvence altına alınmış olsa da, avukatlık mesleğine yönelik ayrı bir sözleşme bulunmamaktadır. Avrupa Konseyi Bakanlar Komitesi'nin avukatlık mesleğinin özgürce yapılmasına ilişkin R (2000) 21 numaralı tavsiye kararı ve Havana Kuralları olarak da bilinen 1990 tarihli Birleşmiş Milletler Avukatların Rolüne Dair Temel Prensipler gibi uluslararası metinler de avukatlık mesleğine ilişkin mihenk taşı olarak değerlendirilebilecek önemde metinler olmakla birlikte, bağlayıcı etkileri yoktur.

Avukatları her türlü baskı, tehdit ve saldırıdan koruyacak ve aynı zamanda etkili ve bağlayıcı kararlar alabilecek bir mekanizma oluşturulması ihtiyacı, bu konuda taslak bir

rapor hazırlanması sonucunu doğurmuştur. Bu raporun hazırlanması sırasında önce 12 Ekim 2017 tarihinde Strazburg'ta ve daha sonra 13 Kasım 2017 tarihinde Paris'te avukatların ve avukat örgütlerinin katılımı ile iki toplantı organize edilmiştir. Ayrıca sivil toplum kuruluşu temsilcileri, Uluslararası Avukatlar Birliği ve Law Society gibi kurumlarla görüşülmüştür.

Rapor, yedi maddelik bir 'tavsiyeler' bölümü ile başlamış, avukatların adaletin, insan haklarının ve hukukun üstünlüğünün tesisinde oynadıkları rol ile ve Avrupa'da avukatların durumu ile devam etmiştir. ■



İlerlemiş bir hastalığın tedavisi de bir hayli zor ve maalesef pahalı. Örneğin birçok kemoterapi ilacını yurt dışından ithal ediyoruz. Günümüzde onkolojik rahatsızlıkların hemen tamamını devletimiz karşılıyor. Hastalık ilerledikçe gerek hastalığın kontrolü gerekse yayılımını önleyebilmek için kemoterapi seçenekleri gündeme geliyor. Oysaki daha hastalığın başında bir saptama (erken tanı) daha en başından birçok riski bertaraf ediyor.

“Erken Tanının Önemi”

Erken Tanının Önemi, Paylaşılmaz Yaşanır!

DR. MURAT DÜZEN

Hastane kavramını açarsak; “Hasta Hane.” Hastaların şifa bulmak için gelip gittikleri yer, anlamındadır. Bizim amacımız ise sağlıklı haneler yaratmak. “Sağlık Hane”. Hayatımızda defalarca gerek yakınlarımızda gerekse çevremizde; “Kanser, Kalp Krizi, Hipertansiyon, Şeker Hastalığı...” gibi rahatsızlıklarla mutlaka karşılaşmışızdır. Çok zaman üzüldüğümüz zamanlar olmuş, kayıplar da yaşamışızdır.

Hastalıkların ilerleyip de geç tanı konmasıyla neleri kaybediyoruz?

1. Sağlık,
2. Yaşam niteliği,
3. Ülke ekonomisinde kayıp.

Konuyu biraz daha açarsak; “Erken tanı sayesinde iş gücü kaybı önleniyor, organ kayıpları olmuyor, kişinin konfor ve yaşam niteliği korunuyor, sağlık sektöründe harcanan ilaç giderleri devletimizin cebinde kalıyor.”

Peki tüm bunlar nasıl mümkün?



Yanıtı çok basit; “Check-Up’larla. (Sağlık Taramaları)”

Check-Up, hiçbir yakınması olmayan insanlara yapılan hekim değerlendirmesi ve tetkikler topluluğunu içerir. Check-Up sırasında yapılan tetkikler, tek başlarına bir anlam ifade etmezler. Bu tetkiklerden çok, tetkikleri yorumlayacak hekimin bilgi ve deneyimleri önem taşır.

Check-Up uygulaması öncesinde kişiye ait bir “SAĞLIK DOSYASI” oluşturulur. Bu dosyada kişinin;

- Yaşı, cinsiyeti, boyu, kilosu
- Öz geçmişi (Daha önce geçirdiği rahatsızlıklar, ameliyatlar, kullandığı ilaçlar...)
- Soy geçmişi (Kan bağı olan kişilerdeki rahatsızlıklar...)
- Yaşam Alışkanlıkları (Sigara, alkol kullanımı, beslenme alışkanlıkları...)
- İşi, detaylı olarak değerlendirilir.

Bu durum her Check-Up’ı “KİŞİYE ÖZEL” kılar. Biz hekimlerin sık sık telaffuz ettiği “Hastalık yoktur. Hasta vardır.” kuralı Check-Up’larda da geçerlidir. İşte bu yüzden Check-Up paketleri yerine, “Kişiselleştirilmiş-kişiye özel- Check-Up’lar” tercih edilmelidir.



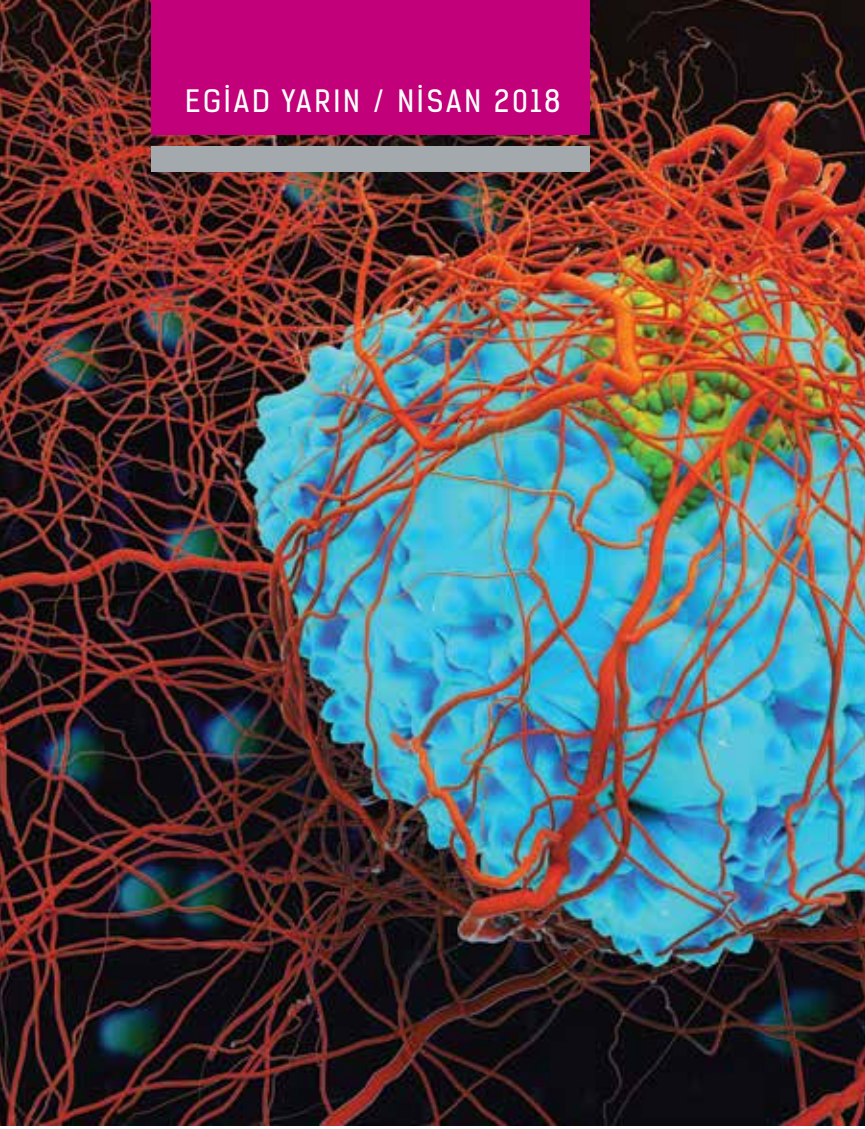
Bu konuda bir örnek vermek istiyorum. İzmir ili dışında yaşayan bir Eczacı Hanım Check-Up için başvurdu. Kendine uygun pakete göre; Check-Up’ını -kırk beş yaş üstü sigara içmeyen- yaptırmak istiyordu. Yarım saatlik bir görüşme sonucu Check-Up’ını kişiselleştirdik. Paketle pek de ilgisi olmayan tetkikler karşımıza çıktı.

Elbette artı bir ücret ödemek durumunda kalacaktı. Israrla paketi yaptırmak istediğini zaten çok zor para kazanıldığını bu kadar masrafa gerek olmadığını, yanında gelen eşi ve oğluna anlattı durdu. Dörtlü görüşme sonunda ikna oldu. Biraz da içerledim ve peki dedim. Size hem paketi yapalım hem de kişiselleştirilmiş Check-Up’ınızı... Ek tetkikleri de biz karşılayacağız. Öğleden sonra sonuçlar çıktığında uygulanan paket sonuçlarının yüzde yüzü normaldi. Kişiselleştirilmiş Check-Up sonuçlarında ise; Kalınbağırsağında tümöral oluşum ve akciğerlerinde yaygın metastazları vardı. İkinci gün biyopsi alındı. Bir hafta sonra kemoterapi tedavisine başlandı. Düşünüyorum da paketi uygulasaydık ve il dışına normalsiniz diyerek gönderseydik, altı ay ya da bir yıl sonra neler olurdu? İşte bu yüzden Check-Up’larda paketleri uygun bulmuyorum. Bir kurumun başlattığı bir uygulama kısa süre sonra moda haline geliyor, sorgusuz sualsiz uygulanmaya başlıyor. Peki ya sonuçlar? Atlanan olgular? Check-Up yaptırdın mı? Evet yaptırdım. Ve sağlıklıymışım. Acaba? Bu soru istemeyerek te olsa her zaman akıllarda kalıyor.

“YA BİR ŞEY ÇIKARSA?”

Bu durumu “korku” olarak adlandırıyorum. Soruya karşılık çok zaman “keşke” diyorum. Çünkü, saptamış oluyorsunuz veya önlemini alıyorsunuz ya da erken tanı ile tedavi edebilme şansınız doğuyor. Aslına bakılırsa korkularla yüzleşebilmek hemen beraberinde çok büyük





ÖNERİLER

1. Sağlık taramalarının ilerleyen dönemlerde devlet çatısı altında uygulanacağını düşünüyorum. Seçilen pilot bölgelerle yarar ve sonuç değerlendirilmesinin yapıp yurt geneline yayılması ise en büyük hayalim.
2. Sağlıklı bir toplumun sağlıklı bireylerden oluşması, sağlık giderlerinin azaltılması devlete büyük bir katkı sağlayabileceği görüşündeyim.
3. Sorun her ne ise daha büyümeden daha en başında adlandırılıp çözümüne odaklanmaksa en büyük başarı. Erken tanı, Erken Tedavi!
4. Check-Up'lar bugün birçok özel hastanede uygulanmakta. Unutmayın Check-up için bir yakınmanız olması gerekmiyor. Bir yarım gününüzü ayırıp beden sağlığınız hakkında bilgi sahibi olabilirsiniz.

bir rahatlamayı da beraberinde getiriyor. Endişeler ortadan kalkıyor. Aslında Check-Up'lar bir nevi sigorta gibi de algılanabilir. Arabalarımızın her yıl kasko ve trafik sigortalarını yaptırıyoruz. Belirli zamanlarda servise götürüyoruz. Aynı mantıkla işliyor. Herhangi bir sorun varsa daha büyümeden önlemine almak ve gündelik hayata devam edebilmek.

“CHECK-UP SÜRECİ NASIL İŞLİYOR?”

Genellikle sabah saatleri tercih ediliyor çünkü birçok tetkik aç karına yapılıyor ve on – on iki saatlik açlık yeterli oluyor. Kişisel sağlık dosyasının oluşturulması ve tüm tetkiklerin yapılması 2-3 saatlik bir süreçte bitiyor. Son olarak da sonuçlarla birlikte değerlendirme yapılıyor, önlemler alınıyor, kişi sağlığı hakkında bilgilendiriliyor ve uygun aralıklarla takibe alınıyor. Bir yarım günü bile aşmayan bu durum yılın üç yüz atmış beş gün olduğunu düşünürsek 730 da 1 anlamına geliyor ki, bir insanın sağlığına ayırdığı bu süre çok az. Çıkan sonuçlar göz önüne alınırsa maddi ve manevi karşılığı çok büyük.

“YAŞAM NİTELİĞİ”

Gerek kardiyovasküler gerekse onkolojik hastalıklar ileri dönemlerinde kişinin yaşam niteliğini oldukça etkiliyor. Bu duruma By-pass'ları ve büyük onkolojik cerrahileri örnek

olarak verebiliriz. Ki konu kanser olunca cerrahiye ek olarak uygulanan kemoterapiler ve radyoterapiler de cabası. Daha da basitleştirirsek kanserde bir tedavi süreci en az altı aylık bir zaman dilimini kapsıyor. Bu süreci yaşayan insanların normal hayatları büyük bir sekteye uğruyor. En basiti işlerine ara veriyorlar. Uygulanan ek tedavilerin yan etkilerine maruziyet de söz konusu oluyor. Açıkçası bedeli çok ağır. Oysa ki erken tanı ile tüm bu zor şartları yaşamadan çözüme ve tedaviye ulaşmak çok kolay. Gerek iş gücü kaybı gerekse organ kayıpları önleniyor. Kişi normal hayatına çok kısa bir zaman dilimi içerisinde kaldığı yerden devam edebiliyor.

“ÜLKE EKONOMİSİNE KATKI ya da KAYIP”

İlerlemiş bir hastalığın tedavisi de bir hayli zor ve maalesef pahalı. Örneğin birçok kemoterapi ilacını yurt dışından ithal ediyoruz. Günümüzde onkolojik rahatsızlıkların hemen tamamını devletimiz karşılıyor. Hastalık ilerledikçe gerek hastalığın kontrolü gerekse yayılımını önleyebilmek için kemoterapi seçenekleri gündeme geliyor. Oysaki daha hastalığın başında bir saptama (erken tanı) daha en başından birçok riski bertaraf ediyor. Basit bir mantıkla devletimizin sağlık giderlerinde büyük bir tasarrufa gidiliyor. Her hasta hem de devlet kazanıyor. ■

Gümrük işlemleriniz bizimle artık daha kolay...



ANINDA BİLGİ...

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



EGE
Gümrük Müşavirliği Ltd. Şti.



www.egegumruk.com



5 SORU 5 CEVAP



Çağkan ÖZDEN

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Merhaba, 1987 İzmir doğumluyum. Lise eğitimimi İzmir Avni Akyol Lisesi'nde tamamladım. Lisans eğitimimi İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde Uluslararası Finans bölümünde bitirdim. İngiltere Aberystwyth Üniversitesi'nden Uluslararası İktisat master diplomamı aldım. Yaklaşık sekiz yıldır aile işimiz olan demir çelik işinde çalışmaktayım.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Aslında tam olarak hobi denemez ama amatör sporcu olarak çocukluğumdan beri lisanslı olarak su topu oynamaktayım. Yaptığım bu sporu, eski takım arkadaşlarım ile birlikte takım kurarak devam ettirdik. Şu an ikinci ligde mücadele etmeye ediyoruz.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Demir Çelik sektöründe faaliyet göstermekteyim. Yassı mamül kullanarak dkp ve çinko kaplı rulo bobinleri, dilip ve roll form makinalarda özel profil olarak imal ediyoruz. Sektörümüz gelişmeye çok açık bir sektör. Küreselleşmenin de getirmiş olduğu rekabetçi yapı sebebiyle firmalar yeni yatırımlara yönelmekte.

4- 2018'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Herkesin yatırım ve stratejilerini daha gerçekçi yapması gerektiği bir yıl içerisindeyiz. 2018 senesi, 2019'a hazırlık yapılması gereken bir yıl. Yapılacak olan başkanlık seçimlerinin artılarına ve eksilerine, negatif veya pozitif baskılarına göre, önlem almamız gereken bir yıl olarak kapanacak.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Üniversite yıllarım boyunca sosyal sorumluluk sahibi bir birey olarak yaşadım. İzmir dışında edindiğim bu tecrübe bana İzmir'e dönünce de bir şeyler yapmam gerektiğini hissettirdi. Öğrencilik yıllarımda AIESEC üyesiydim. Orada bir çok projeye katıldım. Yüksek eğitimimi yaptığım Galler'de de sosyal sorumluluk projelerine katıldım. EGİAD da kendime böyle bir zemin bulabileceğime inandığım için üye oldum. Dernekten hiçbir maddi beklentim yok. Benim gibi düşünen bireyler ile beraber olmak bana mutluluk veriyor. Burada yapılan çalışmaları bilinçli ve profesyonel buluyorum. Katıldığım her eğitim, organizasyon ve aktivitelerden bir şeyler öğrenmek ayrıldım. EGİAD'ın bir parçası olmaktan mutluluk duyuyorum.



NAK

Kargo

Yol olan her yerde...

444 44 35

www.yeninakkargo.com



5 SORU 5 CEVAP



Can ATİK

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1987 İzmir doğumluyum. İlk, orta ve lise eğitimimi İzmir’de tamamladım. 2004 yılında Ege Lisesi’nden mezun olduktan sonra 1 sene dil eğitimimi tamamlamak üzere Amerika’ya gittim. 2005 yılında Pennsylvania Eyalet Üniversitesi’nde Endüstri Mühendisliği’ne kabul edildim ve 2009 yılında mezun oldum. Aynı yıl da Almanya’da Gontermann Peipers dökümhanesinde 1 sene çalışıp Türkiye’ye geri döndüm. Askerliğimi yaptıktan sonra 2011 yılında aile şirketimiz Atik Metal’de iş hayatıma başladım. 3 yıldır evliyim 2 buçuk yaşında bir kızım var.

2- Hobbelerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Orta Okul ve lise hayatım boyunca müzik ve tiyatro ile uğraştım. Kendi müzik grubumuzda gitar çaldım ve her sene tiyatro gösterilerinde yer aldım. Gitar dışında ney ve klarnet üflüyorum. Üniversiteden sonra iş yoğunluğum dolayısıyla müzik ve tiyatro ile maalesef ilgilenemiyorum.

Paralel olarak ortaokul ve lise yıllarımda okul takımında basketbol oynadım. Lise 1 ve 2 de TROY ve A2 takımında lisanslı olarak oynadım. Sportif balıkçılık yapıyorum, her sene düzenlenen Alaçatı Fishing turnuvasına 4 senedir kendi ekibimle katılıyorum. Hedef balık olarak sinarit, trança ve orkinos avlıyorum. Onun dışında şu anda aktif olarak Motocross yapıyorum. İzmir Enduro Garaj üyesiyim. Bunlar dışında vakit bulduğum her an kitap okumayı çok seviyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

1954 yılında kurulmuş bir dökümhanemiz var. Atik Metal olarak yılda 50 bin ton kapasite ile hem ham hem işlenmiş döküm parçalar üretiyoruz. 550 çalışanımız ile %95 ihracat yapıyoruz. Dökümhanemiz Alağa Organize Sanayi Bölgesi’nde, İşleme fabrikamız da Çiğli Atatürk Organize Sanayi Bölgesi’nde bulunmaktadır. İhracatımızın %97’sini Avrupa ülkeleri oluşturuyor. Avrupa dışında sadece İsrail’e parça ihraç ediyoruz. Traktör, biçerdöver, dizel motor, endüstriyel robot, vana, pompa ve tır parçaları üretiyoruz. Üretimimizin %60’a yakını traktör sanayi, %20 kadarını vana ve pompa sanayi oluşturmaktadır. Döküm sektörü, Türkiye’de son 10 yılda çok büyüdü. Avrupa da en çok üreten 7. ülke iken, bugün Almanya ve Fransa’dan sonra 3. ülkeyiz. Bunun en büyük sebebini, Avrupa’da gittikçe katılaştıran çevre ve sosyal çalışma kuralları olarak görüyorum. Bunun dışında Türkiye’deki üreticiler, Avrupalı rakiplerine karşı oldukça esnek davranabildikleri için bizimle çalışmayı seçiyorlar. Lojistik avantajımız da bizleri Çin ve Hindistan’a karşı güçlü kılıyor. Bugün Almanya’ya 1 haftada bir tır malzemeyi indirebilirken, Çin ve Hindistan 4 ila 6 haftada teslim edebiliyor. Traktör sektörü 2012 - 2016 yılları arasında periyodik olarak daraldı. %40’a varan daralma sonunda, 2016’nın sonlarına doğru ciddi bir artış yakalandı. 2017 ortalarında eski hacmini yakaladıktan sonra 2018 yılında artış devam etti ve şu an satışları %20 yukarıda devam ediyor. Bu artışların en büyük sebebini, Avrupa Birliği’nin tarım teşvikini 2021 yılına kadar uzatması olarak düşünüyorum. Aynı zamanda Dünya nüfusunun sürekli artışı, daha çok ürünün yetiştirilmesini gerektiriyor. Daha çok tarım, daha çok traktörü ve sulama için vana ve pompa ihtiyacını doğuruyor. Bu artışlara olumlu cevap verebilmek adına her sene yatırımlarımıza devam ediyoruz. 2016’da 9 milyon Euro, 2017’de ve 2018’de 15 milyon Euro makine ve bina yatırımı gerçekleştirdik. Döküm sektörü dışında HMS adı altında Manisa Organize Sanayi Bölgesi’nde 300 çalışanımız ile havacılık ve savunma sanayisine de hizmet vermekteyiz. Boeing, Airbus, Bombardier, Aselsan, Roketsan gibi firmalara tam ve yarı mamul olarak parça göndermekteyiz.

4- 2018’e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

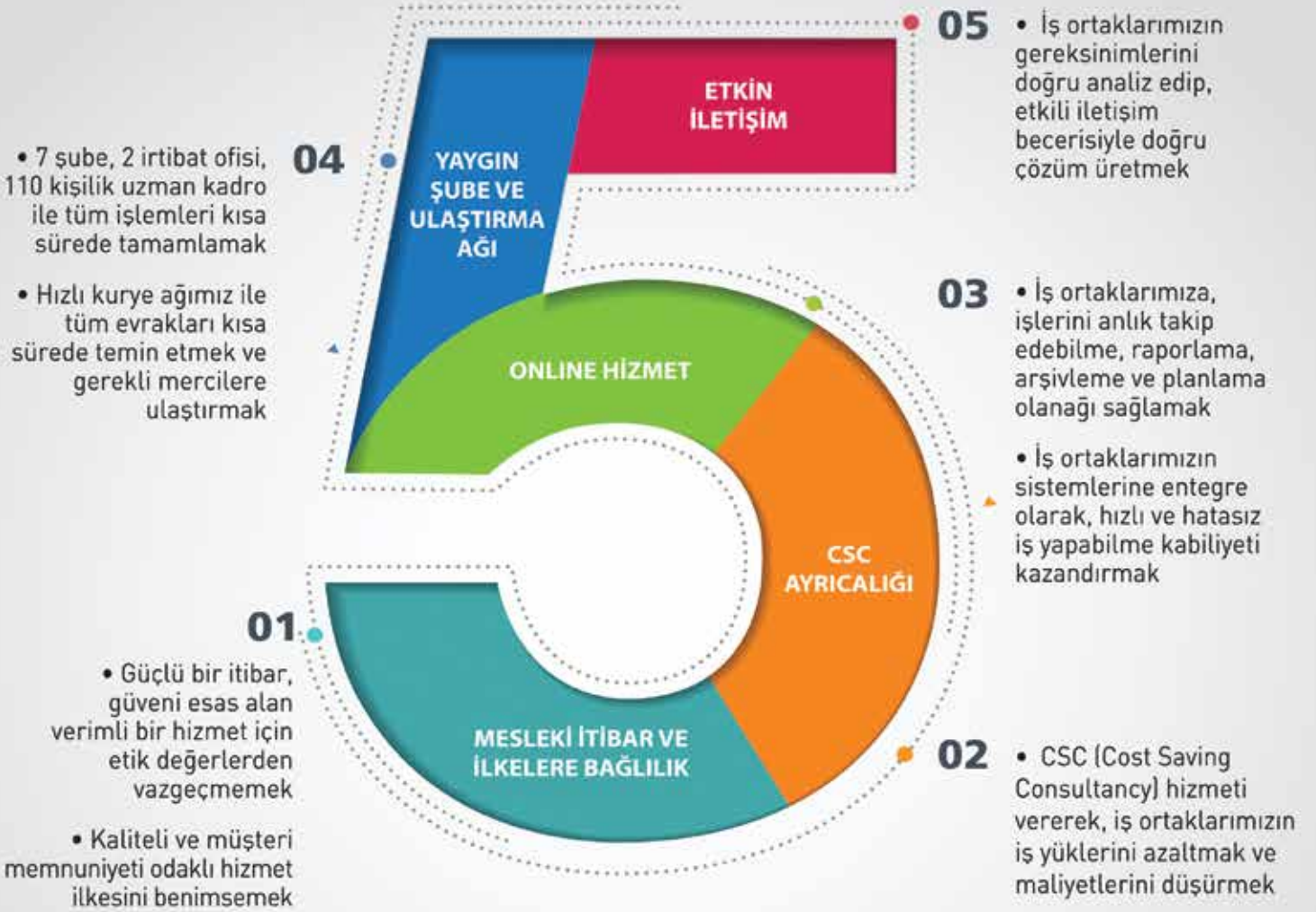
2018 yılına her şeye rağmen olumlu bakıyorum. Sektörlerimizdeki artış, son sene kadar agresif olmasa da devam edecektir diye düşünüyorum. Atik Metal olarak 50 bin ton satış hedefini tutturana kadar insan ve makine yatırımına devam edeceğiz. Sektörümüzdeki en büyük sıkıntı olan teknik eleman eksikliğinin önüne geçebilmek için 4 sene önce Nuri Atik Endüstri Meslek Lisesi’ni yaptık. 1400 öğrenci kapasiteli yaptırdığımız okul bayraklı semtinde bulunuyor. Geçim sıkıntısı yaşayan ailelerin çocuklarını uzak mesafeler kat etmeden gönderebilecekleri bir yer seçmeye gayret ettik. Onun dışında da Atik Akademiyi şirket bünyesinde kurup, vasıfsız elemanlara, istediğimiz teknik seviyeye çıkmaları için eğitim vermeye başladık.

5- Neden EGİAD? EGİAD’dan beklentileriniz neler? EGİAD’ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Ben EGİAD’a 2017 yılında birkaç arkadaşımın tavsiyesi üzerine başvurduğum. Beklentim, benzer sektörlerde büyüyen ve büyürken sancı çeken dost yönetici veya yönetici adaylarından deneyim kazanabilmektir. Her aile şirketinin hayali olan kurumsallaşmanın, doğru ve yanlış örneklerini görebilme hedeflemiyim. Derneğe kabul edildikten sonra, ne kadar büyük ve güçlü bir organizasyona dahil olduğumu fark ettim. Komitelerin çeşitliliği ve yaptıkları doğru projeler beni şaşırttı. Bundan sonra da elimden geldiği kadar komitelerde aktif rol alıp bir katkı sağlamaya çalışacağım.

BİRLEŞİK

GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ İLE



ADIMDA

BAŞARIYA GİDEN YOL

BİRLEŞİK
GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LTD. ŞTİ.

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



5 SORU 5 CEVAP

Doruk **PALA****1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

1987 yılında İzmir de doğdum. Çakabey Koleji'nden mezun olduktan sonra işlerimize uzak kalmamak için tercihi İzmir'den yana kullandım ve 2004 yılında Yaşar Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nü tercih ettim. 2008 yılında askerlik görevimi yerine getirdim. 2009 yılı terhis sonrası işlerimizin başına geçtim.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Hobilerim sinemaya gitmek, belgesel seyretmek ve yurtdışı seyahati olarak sıralayabilirim. Yurtdışı seyahatlerini özellikle insanın zihnini rahatlatmak ve gelecek ile ilgili ufkunu açma konusunda önemli bir araç olarak görmekteyim. Belgeseller ise insanın genel kültürünü efektif bir şekilde sıkılmadan arttırmakta diye düşünüyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Bir kaç farklı iş kolumuz olmasına rağmen en aktif olduğumuz sektör Optik ve gözlük sektörüdür. Dedem Zühtü Pala'dan aldığımız iş kültürü ve görev aşkıyla, babam Mert Pala ile birlikte bugün 54 mağazada işlerimizi sürdürmekteyiz. Yakın zaman içinde kardeşim Damla Pala'nın da işimize ciddi katkısı ve bir genç olarak yeni bir bakış açısı getireceğini düşünüyorum. Sektörümüzde özellikle farklılığın öncüsü konumundayız. Moda sektöründe olmamızdan dolayı farklı ve özel ürünlere olan talebi öngörerek yaklaşık 20 markanın Türkiye'de distribütörlüğünü yapmaktayız.

4- 2018'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2018 yılının öncelikle ülkemiz için iyi bir yıl olmasını diliyorum. Normalin üstünde seyreden kur seviyelerinin ürünlerin fiyatları üstünde ciddi bir etkisi bulunmakta ve ticaret hacmini olumsuz etkilemekte. Ürünlerin fiyatları ulaşabilir olmaktan uzaklaşmakta ve perakendeyi kötü etkilemekte.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'ı seçmemin sebebi EGİAD'ı oluşturan bireylerdir. EGİAD üyeleri arasında arkadaşlarım, dostlarım ve saygıdeğer abilerimin bulunmasıdır. EGİAD sosyal sorumluluk projelerinde aktif çalışmaları, Ticaret köprüsü faaliyetleri ve farklı sektörlerdeki firmalara olan ziyaretleri ile üyeleri için iş hayatını ileri taşımaktadır.

İhtiyacınız olan
tüm teknoloji çözümlerini

işin profesyonellerinden alın!



Microsoft
CERTIFIED
Partner



Netone Bilişim bir EĞİAD üyesidir.

0 (232) 441 15 05

www.net1.com.tr / info@net1.com.tr

Kazım Dirik Mah. 357/3 Sk. No: 3 K: 2 D: 23-24
Plaza Nova A Blok Bomova / İzmir

5 SORU 5 CEVAP

Hanzade **GÜNGÖREN****1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

Çok sevdiğim İzmir'de doğdum ve büyüdüm. 39 yaşındayım, evliyim, bir kızım var.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Fotoğraf çekmeyi, seyahat etmeyi, koleksiyonlarıma parçalar toplamayı severim ama en büyük hobim dekorasyonla uğraşmak olmuştur. Boş zamanlarımda çoğunlukla dekorasyon dergilerine, mimari kurguları incelemeye ayırdıktan sonra tüm bu görselleri değerlendirmeyi istedim. Kendi yorumlarımı sürekli kurgulamaya başladığımdan sonra, bunun artık isim olmasına karar verdim.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Biz ailecek mermer işi ile ilgileniyoruz. 42 yıldır mermer sektöründe faaliyet gösteren bir firma olarak blok mermer, plaka ve bitmiş ürün tedarikinde en seçkin ürünlerimizi İzmir ve İstanbul mermer Show Roomlarımızda müşterilerimizle buluşturuyor, yurt içi ve yurt dışı müşterilerine hazırladığımız özel serilerimizi sunuyoruz. Firmamızın Türk mermer üreticileri ile olan yakın ilişkileri, ürün çeşitliliği ve deneyimli kadrosu ile müşteri ihtiyaçlarını anlayıp kaliteli ürün ve servisi ile müşteri memnuniyetini her geçen gün artırarak hizmet veriyoruz. Bu oluşumun içinde, ben de HNZD markamız ile 2018 yılında daha da popüler hale gelen mermeri, sizi ilk izlenimde etkileyecek sade ve güçlü tasarımlar yapmayı hedefleyerek yorumluyorum. Her bir HNZD parçasının çok amaçlı ve estetik tasarımlar olduğunu savunuyor ve bu anlayışı destekleyen ürünleri koleksiyonlarımıza ekliyorum. Mermerin doğal güzelliğini tasarım ve tutku ile günlük hayatımıza katmak ise mesleki amacım. StonePlus Exclusive Showroom'da birçok renkte yerli ve ithal eşsiz mermerleri, yarı değerli taşlardan oluşan yüzeyleri bir arada görmeniz mümkün.

HNZD markamız ile de bu doğal taşlardan yaşam alanlarınıza en uygun olanını seçip masa ve sehpalarınızı Haute Couture hizmetlerimizle size ulaştırabiliyoruz. Kullanılan mermerin güzelliği ve sonsuzluğu ile birleşip yaşam alanlarımızı, hayranlık uyandıran huzur dolu mekanlara dönüştürüyoruz.

4- 2018'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

İhracatta geçen yıl 2 milyar doları aşan sektörümüzün 2018 hedefi, bu rakamları geride bırakmak. Firmamız; ülke ekonomisine büyük katkı sağlayan mermer ve doğal taş sektöründe kendini güncelleyen, hırslı ve çalışkan bir firmadır. 2018, bizim de ihracat rakamlarımızı arttırdığımız bir yıl olması açısından verimli geçti.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Sosyal sorumluluk projelerinde ve mesleki dayanışma alanlarında yurt içinde ve yurt dışında oldukça iyi faaliyetler gösteren EGİAD bence üyeleri arasında da iletişimi oldukça iyi şekilde sağlıyor. Atatürkçü, üreten, yorumlayan, girişimci her iş kadını ve iş adamı için bence en doğru platform. Ben de bu sebeplerden ötürü burada olmak istedim ve burada olmaktan dolayı da çok mutluyum.

5 SORU 5 CEVAP

Mert TELLİOĞLU

**1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

Mert Tellioglu, 26 yaşımdayım. Koç Üniversitesinde tanışmış olduğum eşim Begüm Tellioglu ile evliyim ve Balıkesir’de yaşıyoruz. Balıkesir’de doğdum ve Tellioglu Yem Gıda, aile şirketimizde finans departmanında yöneticilik yapıyorum. Koç Üniversitesi 2015 İşletme mezunuyum. İki erkek kardeşim Yiğit ve ablam Buse olmak üzere üç kardeşiz.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Chaine Des Rotisseurs - gurme topluluğuna üyeyim ve bir çok etkinliğine katılıyorum. Dünyayı yemek için geziyoruz. Gittiğimiz ülkelerde ve şehirlerde bizimkisi biraz lastik seçip araba almak gibi oluyor. Ama bu bir tutku. Aynı zamanda eşimle beraber; dekorasyon, antika ve çiçek merakımızı Ateliér FİORİ 52 adında bir mağaza restaurant açarak tek bir konseptte topladık. Bu merakımız için Maison Object Paris, Portobello Londra gibi önemli yerleri sık sık ziyaret ediyorduk, işe dönüştürmüş olduk.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Tellioglu Yem Gıda A.Ş şirketimizin adı. İsminden de anlaşılacağı gibi gıda sektöründeyiz. 1982 yılında dedem ve babam birlikte kurdukları Un fabrikası ile işe başlamış. Tellioglu Un gerek kurumsal pazarda gerekse perakende pazarında Bursa- İzmir - İstanbul gibi büyük şehirlerde öncü rolü oynamaktadır. Arge’ye verdiğimiz önem ile kalitemizin standardını korumak ve geliştirmek bizim için çok önemlidir. Aynı zamanda sektörde bizi diğer firmalardan ayıran Organik Un üretimimiz de bulunmaktadır. Hong Kong gibi ülkeler ile çalışmaktayız ve gelişen bu Organik Un pazarı için gerekli tüm yatırımları yapmaktayız. Dünyada Un ihracatında Türkiye ihracat şampiyonuyuz. Körfez ülkeleri, Afrika, Balkanlar ve benzeri ülkelere ihracatımız gerçekleşmektedir. Bizde gerek katılımcı olarak gerekse ziyaretçi olarak Gulfood, Ibbatech, Anuga benzeri fuarlara katılarak sektördeki faaliyetleri ve yeni teknolojileri yakından takip etmiş oluyoruz. Bursa- İstanbul otoyolu üzerinde Akaryakıt istasyonumuzun yanında Tellioglu değirmen adında 600 kişi kapasiteli yol restoranımız bulunmaktadır. Balıkesir’in yöresel yemeklerinin yanı sıra ızgara et, çiğ börek ve cevizli ev baklavası gibi her yerde karşınıza çıkmayan lezzetler sunuyoruz. EGİAD üyelerine %10 indirim uygulamaktayız.

4- 2018’e ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2018’i genel olarak değerlendirdiğimde belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak görüyorum. Bu belirsizliklerden dolayı insanların frene basması gerektiği bir dönemde olduğumuzu düşünüyorum. Yatırımların zor finanse edileceği bu dönem yaşanan faiz artışları ve döviz piyasasının yukarı yönlü ilerleyişi, şirketlerin finans yönetiminde daha dikkatli olması gerektiğini gösteriyor. Finans alanında faaliyet gösterdiğim için, dövizdeki bu hareketlilikten kaynaklanan piyasa değerlendirmelerini takip ediyorum. Döviz ile iş yapan EGİAD üyesi arkadaşlarıma Forward yaparak önlem alıp, risklerini minimize etmelerini tavsiye ederim.

5- Neden EGİAD? EGİAD’dan beklentileriniz neler? EGİAD’ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Balıkesir’li olduğum için en çok karşılaştığım soru Neden EGİAD ? Çünkü; şirketimizin pazarlama operasyonunda ağırlıklı olarak faaliyet gösterdiği bölge Ege Bölgesi’dir. Aynı zamanda Koç Üniversitesi’nden beraber mezun olduğum çok değerli dostlarım var. Bende yıllardır faaliyetlerini beğeni ile takip ettiğim ve örnek bir beraberlik gösterdiğini düşündüğüm için EGİAD ailesine katılmak istedim. İnsanlar çok sıcak ve çok akıllı. Bu benim her zaman çok hoşuma gidiyor. Dönem başkanımız Aydın Buğra İlter’in de hem gençlere olan desteği hem de EGİAD ‘a gösterdiği özen çok değerli. EGİAD’dan beklentilerim, sosyal anlamda yapılan etkinlikleri artırıp gerek iş dünyası ile gerekse üyelerin bir araya gelmesi konusunda hep görüşmeleri ve bağlantıları sıcak tutmaları. Ben yeni üye olarak şuan hem sosyal aktiviteler hem de iş geliştirme komisyonlarında rol almaktayım. Yeni insan tanıyıp, birbirimize fayda sağladığımızı görmek beni mutlu ediyor. Bu sayıda bana da yer verdiğiniz için çok teşekkürler.



“ 15 Ocak 2018

KOSGEB'in iki yeni destek programı olan KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı (TEKNOYATIRIM) ve Stratejik Ürün Destek Programı hakkında bilgi vermek üzere KOSGEB İzmir Güney Müdürü Mustafa Çanakçı EGİAD'ın konuğu oldu. EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleşen bilgilendirme toplantısında, Mustafa Çanakçı, firma başına 5.000.000 TL'ye kadar KOBİ'lere destek sağlayabilen söz konusu programlara ilişkin ayrıntıları aktardı, EGİAD üyelerinin sorularını yanıtladı.



“ 22 Ocak 2018

Küresel rekabette önde olmak isteyen işletmeler için en büyük gerekliliklerden olan Sanayi 4.0 EGİAD'ın önemli gündem maddeleri arasında yer almaya devam etmekte. Geçtiğimiz günlerde Siemens, Mitsubishi Electric, Vestel gibi firmaları ağırlayan EGİAD, 22 Ocak Pazartesi Günü Proente A.Ş. ile Endüstri 4.0 üzerine sunum ve tanıtımların yapıldığı bir toplantı gerçekleştirdi. Proente firmasının üretim takip ve yönetim çözümleri hakkında bilgi verilen toplantıda fabrikalardaki yapay zeka ve makine öğrenmesi konusu üzerinde duruldu.



“ 17 Ocak 2018

EGİAD 14.Dönem içinde fahri üyelik statüsüne geçen üyelerimiz ve yine bu dönem içinde Derneğimize yeni katılan üyelerimizle Yönetim Kurulumuzun biraraya geldiği akşam yemekli toplantı Kordon Otel'de gerçekleştirildi. Toplantı sonunda yeni üyelerimize üyelik plakette, fahri üyelerimize ise fahri üyelik plakette takdim edildi.



“ 29 Ocak 2018

“Türkiye ve Dünya Ekonomisi: Genel Değerlendirme ve Güncel Gelişmeler” konulu toplantı EGİAD Dernek Merkezinde düzenlendi. TÜSİAD Baş Ekonomisti Dr. Zümrüt İmamoğlu'nun konuk konuşmacı olduğu toplantıda geniş bir perspektiften ekonomik değerlendirme yapıldı. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter'in açılış konuşması ile başlayan toplantıda Zümrüt İmamoğlu, 2017 ekonomik verilerini değerlendirdi. 2018 yılı ekonomik beklentilere ilişkin görüşlerini paylaştı.



“ 05 Şubat 2018

Kadınların girişimcilik hayatında daha aktif rol almasına ve iş gücüne katılım oranlarının artırılmasına öncelik veren EGİAD, Amerika Büyükelçiliği'nin açtığı “Small Grant Programı” na “Kadın Girişimci Yetiştirme Programı” projesi ile başvurarak, destek almaya hak kazandı. EGİAD, proje paydaşı İZİKAD – İzmir İş Kadınları Derneği ve EGİKAD – Ege İş Kadınları Derneği işbirliği ile kadın girişimciliğinin desteklenmesi için 5 aylık bir çalışmayla projeye start verdi. EGİAD Başkanı Aydın Buğra İlter, İZİKAD Başkanı Huriye Serter ve EGİKAD Başkanı Nilhan Antitoros'un katılımıyla Projenin kamuoyuyla paylaşılması için EGİAD Dernek Merkezinde bir basın toplantısı düzenlendi. Söz konusu proje kapsamında kadın girişimci adaylarına eğitimler verilecek, iş geliştirme konusunda mentorluk hizmeti sunulacak.



“ 01 Şubat 2018

Üyemiz İrmak Tan'ın firması Orion Fuarçılık tarafından düzenlenen AGROEXPO 2018 - 13. Uluslararası Tarım Sera ve Hayvancılık Fuarı 1-4 Şubat tarihlerinde Fuar İzmir'de gerçekleştirildi. EGİAD'ın bir standla katıldığı Fuarda, EGİAD Üyelerinden Akbirlük Demir, Anıl Yüksel Boya, Borovalı Tütün, Erdal Matbaa, Ermat Motorlu Araçlar, Özlem Tarım, Remak Redüktör, Türkay Saç Kesim Konst. Firmalarının standları da yer aldı.



“ 05 Şubat 2018

EGİAD, kentimizde faaliyet gösteren Çevre ve Şehircilik, Bilim Sanayi ve Teknoloji, Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü yetkililerinin katılımıyla bir bilgilendirme toplantısı düzenledi. Bürokratlarla iş dünyasını biraraya getiren EGİAD, Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü Engin Bişar, Çevre ve Şehircilik İl Müdür Vekili Abdullah Borca, Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü yetkilisi Anıl Tanburacı ile iş dünyasını buluşturdu. Katıldıkları toplantıda şehrimizdeki işleyiş ve yapılan çalışmalar hakkında bilgi edinildi. Müdürlüklerin çalışmaları ve güncel konulardaki uygulamaları hakkında paylaşımlarda bulunulan toplantıda üyelerimiz, ilgili bakanlıkların görev ve sorumluluk alanlarında karşılaştıkları sorunları doğrudan aktarma fırsatı yakaladılar.



“ 07 Şubat 2018

EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonu organizasyonu ile düzenlenen “Bölgesel Toplantılar” serisinin bu ayki buluşması Parkinn Radisson Hotel’de gerçekleştirildi. Konak Alsancak Bölgesinde faaliyet gösteren üyelerimizle bir araya geldiğimiz toplantıda hem sektörel ve bölgesel sorunlar değerlendirildi hem de EGİAD’ın gelecek haftalarda gerçekleşecek faaliyetleri hakkında bilgi aktarıldı.



“ 08 Şubat 2018

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, EGİAD Dernek Merkezi’nde iş dünyasıyla bir araya geldi. Bakan Özlü, Türkiye ve kent ekonomisini ilgilendiren çok önemli açıklamalarda bulundu. Özellikle İzmir’in teknoloji üssü olması konusunda çalışmalar yapacaklarını belirten Faruk Özlü Sanayi 4.0 ve teknolojinin önemine vurgu yaptı.



“ 12 Şubat 2018

EGİAD Melekleri Melek Yatırımcı - Girişimci Buluşması EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Ön değerlendirmeden geçen 4 farklı girişim projesi EGİAD Melekleri Ağı’na üye melek yatırımcıların değerlendirmesine sunuldu.



“ 14 Şubat 2018

Üye İlişkileri ve İş Geliştirme Komisyonu tarafından düzenlenen Üye İşyeri Ziyaretleri kapsamında üyemiz Can Atik’in firması Ak Döküm firması ziyaret edildi. Aliağa’da yer alan üretim tesislerine yapılan ziyarette firmanın üretim ve pazarlama süreçleri hakkında bilgi alındı.

PO Automatic

Araçlarınız tüm **Petrol Ofisi** istasyonlarından dolun esnasında ödeme yapmadan akaryakıt alsın, ödemesini size özel tanımlanan iskonto oranlarıyla aydan aya yapın.



YAVUZLAR
Araç Takip ve Filo Yönetim Sistemleri

PO Automatic ailesine katılmak için tek yapmanız gereken bize ulaşmak.
yavuzlartasittanima.com



“ 16 Şubat 2018

İyi Parti İzmir Teşkilatı EGIAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. Gündemdeki konulara ilişkin görüş alışverişinin yapıldığı toplantıda İyi Parti çalışmalarını hakkında bilgi sunuldu.



“ 19 Şubat 2018

Blockchain teknolojisini öğrenmek ve iş dünyasına yansımalarını değerlendirmek için bir bilgilendirme semineri düzenleyen EGIAD, konunun uzmanı olarak IBM Türkiye Finans Sektörü İş Geliştirme Lideri Simge Alpargun'u ağırladı. Simge Alpargun yaptığı konuşmada; blockchain'lerin yaygın olarak bilinen hali olan dağıtık hesap defterlerinin (distributed ledger), birçok işletme için dünyanın her yerine yayılmış, uzun ve karmaşık tedarik zincirleri de dahil olmak üzere çeşitli piyasa ortamlarında işlemlerin güvenliğini, şeffaflığını ve verimliliğini artırmaya yönelik olağanüstü potansiyeli bu cazibenin önemli bir unsuru olarak görüldüğünü ifade etti. Blockchain'in çalışma prensipleri ve uygulama örneklerini aktardı.



“ 26 Şubat 2018

İzmir Ticaret Odası Başkan Adayı Mahmut Özgener, EGIAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. Projelerini anlatan Özgener işadamlarından destek istedi. Ziyarete, Mahmut Özgener'in yanısıra Cemal Elmasoğlu da katılım gösterirken, ev sahipliğini ise EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter ve yönetim kurulu üyeleri yaptı. Özgener, İZTO'yu tüm üye ve komisyonların katılımı, işbirliği ve uzlaşma kültürüyle yönetmek istediklerini dile getirdi.



“ 26 Şubat 2018

CHP İl Başkanı Deniz Yücel ve Yönetim Kurulu Üyeleri EGIAD'ı ziyaret etti. Yapılan toplantıda ülke gündemindeki önemli siyasi ve ekonomik konulara değinildi, İzmir için yapılan proje ve çalışmalar görüşüldü.



“ 28 Şubat 2018

EGİAD Bizbize Yemeği Karaca Otel'de gerçekleştirildi. EGIAD üyelerinin biraraya geldiği akşam yemeğinde deneyimler paylaşıldı, yeni üyelere üyelik plaketleri takdim edildi.



“ 03 Mart 2018

EGİAD'ın Sosyal Sorumluluk Projelerinden biri olan ve 2009 yılından beri süregelen EGIAD Hayat Okulu'nun beşinci dönemi 03 Mart 2018 tarihinde EGIAD Dernek Merkezinde başladı. EGIAD Genel Sekreteri Prof.Dr.Mustafa Tanyeri, EGIAD Başkan Vekili Mustafa Aslan ve EGIAD Yönetim Kurulu üyesi Gökmen Ulusoy'un konuşmalarıyla başlayan ilk eğitim gününde Celal Bayar Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof.Dr.Meltem Onay konuk konuşmacı olarak öğrencilerle buluştu. İzmir'deki 5 üniversiteden 100'ü aşkın meslek yüksekokulu öğrencisinin katılımıyla gerçekleşen "Hayat Okulu" kapsamında 8 hafta boyunca öğrencilere kişisel gelişim eğitimleri verilecek.



“ 04 Mart 2018

Ege Genç İşadamları Derneği üyeleri 4 Mart Pazar günü gerçekleşen Runatolia Maratonu'na İzmir Tarihi Kemeraltı Şehir Merkezi'nin canlandırılması çalışmalarına destek vermek için katıldı. Maratondan bağışlar yoluyla elde edilecek gelir, Tarihi Kemeraltı'na katkı için aktarılacak. Bu yıl 13. kez yaklaşık 10 bin kişinin katılımıyla çeşitli amaçlarla koşmak isteyen koşucular için 4 Mart'ta Antalya'da düzenlenen Runatolia Maratonu'na katılan EGIAD üyeleri, hem İzmir'e hem de 7 bin yıllık tarihi ile büyük bir geçmişi bulunan Kemeraltı Merkezine dikkat çekmek ve Kemeraltı'nın canlandırılması çalışmalarına destek vermek amacıyla bir bağış kampanyası başlattılar.



“ 05 Mart 2018

HP Türkiye eski Genel Müdürü, Melek Yatırımcı ve Mentor Serdar Urçar'ın konuk konuşmacı olarak katıldığı “Dijital Dönüşüm” başlıklı seminer EGIAD Dernek Merkezinde düzenlendi. Serdar Urçar yaptığı konuşmada son zamanların en önemli trendlerinin başında dijitalleşme ve buna paralel olarak şirketlerin Dijital Dönüşümünün geldiğini vurgulayarak, kendi deneyim ve gözlemlerinden yola çıkarak başarılı dijitalleşmenin kritik noktalarını paylaştı.

“ 05 Mart 2018

İzmir Emniyet Müdürü Hüseyin Aşkın EGIAD'ın konuğu oldu. Hüseyin Aşkın yaptığı konuşmada İzmir'de güvenlik, asayiş, terörle mücadele konularında yapılan çalışmalar hakkında ayrıntılı bilgi verdi ve üyelerin sorularını yanıtladı.



“ 08 Mart 2018

Amerika Büyükelçiliği'nin açtığı “Small Grant Programı”ndan, kadınların girişimcilik hayatında daha aktif rol alması ve iş gücüne katılım oranlarının artırılmasına yönelik hazırladığı proje ile destek almaya hak kazanan EGIAD, projenin açılış toplantısını gerçekleştirdi. EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter ile proje paydaşları Ege İş Kadınları Derneği (EGİKAD) Yönetim Kurulu Başkanı Nilhan Antitoros ve İzmir İş Kadınları Derneği (İZİKAD) Yönetim Kurulu Başkanı Huriye Serter'in katıldığı açılış toplantısında proje detayları paylaşıldı. Proje kapsamında 90 kadın girişimci adayından oluşan 3 gruptan her biri 32 saatlik bir eğitim sürecinden geçerek totalde 96 saatlik bir eğitim almış olacaktır. KOSGEB ile akredite olan EGEUS Eğitim Danışmanlık Firması tarafından verilecek seminerler sonucunda kadınların girişimcilik alanındaki temel bilgilere kavuşmalarını sağlanacak ve iş geliştirme konusunda danışmanlık verilerek mentorluk hizmeti sunulacaktır.



“ 10 Mart 2018

100'ü aşkın meslek yüksekokulu öğrencisinin katıldığı “EGİAD Hayat Okulu” Projesi kapsamında ikinci hafta eğitim gününde EGİAD Üyesi ve Renkler Makine Genel Müdürü Hakan Özçelik konuk oldu. Hakan Özçelik, “Endüstri 4.0 ile yaşayan Toplum 5.0” temalı konuşmasıyla iş hayatı arifesindeki gençlere, yakın geleceklerinde iş ve kurum seçiminde göz önünde bulundurmaları gereken önemli kriterlerin yanında bu kriterlere dair farkındalığın nasıl geliştirilebileceği ve diğer taraftan iş veren ve/veya kurumların da insan kaynağı/yetenek seçiminde dikkat edeceği kriterlere değindi.



“ 14 Mart 2018

EGİAD üyeleri Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (K.K.T.C.) Başkonsolosu İpal Emin'i ziyaret etti. Ziyarete ev sahipliğini K.K.T.C. İzmir Başkonsolosu İpal Emin yaparken ziyarete EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter, Yönetim Kurulu Üyesi Feyzi Kaya, Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanı Cem Demirci ve Komisyon Üyeleri Yücel Koç, Yağmur Yarol ve Olgaç Sayoğlu katıldı. İki kardeş ülke arasında güçlenerek devam eden siyasi, kültürel ve ekonomik ilişkilerin masaya yatırıldığı toplantıda, başkonsolos İpal Emin, ülkedeki siyasi iklim hakkında bilgi verdi ve başta turizm ve eğitim olmak üzere K.K.T.C. ekonomisi ile ilgili detaylı bilgi paylaştı.



“ 14 Mart 2018

EGİAD Kadın Girişimciliğin Desteklenmesi Projesi kapsamında ilk eğitim Prof.Dr.Meltem Onay tarafından gerçekleştirildi. "Girişimcilik Ruhunu Besleyen İpuçları:Yeni Fikirler Nasıl Oluşturulmalı?" konulu konuşmasında Meltem Onay değerli bilgi ve deneyimlerini paylaşarak girişimci adaylarına yol gösterici ipuçları paylaştı.



“ 15 Mart 2018

'EGİAD 6. Ticaret Köprüsü' etkinliği İzmir Hilton Oteli'nde gerçekleştirildi. Türkiye'de girişimcilik ekosistemine önemli katkılarda bulunan ve Galata Business Angels bünyesinde faaliyette bulunan Ömer Faruk Akarca'nın Melek Yatırımcılık sunumuna da yer verilen organizasyona 85 iş dünyası temsilcisi katılım gösterdi. EGİAD, üyelerinin en temel beklentilerinden biri olan İş Ağlarını (networking) kurmak ve genişletmek amacıyla "EGİAD Ticaret Köprüsü" başlığı altında "Speed Dating – Hızlı Tanışma" olarak da bilinen organizasyon sayesinde birçok iş bağlantısına ve ortaklığa da zemin yaratıldı. Ege iş dünyasındaki canlanmayı arttıracak söz konusu organizasyonda EGİAD olarak üyeler arası ve diğer iş ortaklarıyla ticaret ve yatırım ilişkilerinin geliştirilmesi konusuna önem verildiği vurgulandı. EGİAD Ticaret Köprüsü'nün bu yıl 6.sı düzenlenen etkinliğine BASİFED üyesi Dernekler de katılım gösterdi.

“ 17 Mart 2018

İzmir’de bulunan meslek yüksekokulu öğrencilerine yönelik kişisel gelişim eğitim programını kapsayan EGİAD Hayat Okulu Projesinin EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilen 3.toplantısında Dikkan Grup İnsan Kaynakları Direktörü Füsun Toros tarafından “Y Kuşağı ve İş Dünyası” konusuna seminer verildi ve ardından NCM Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Ali Nail Kubalı iş adamı olarak uzun yıllara dayanan deneyimlerini öğrencilerle paylaştı.



“ 19 Mart 2018

EGİAD, siyasi partilerin il başkanlıklarına yönelik bir dizi ziyaret gerçekleştirdi. Bugüne kadar tüm siyasi partilere eşit mesafede duran ve bölgenin, kentin hassasiyetlerini her fırsatta dile getiren EGİAD, ilk etapta görüştüğü Ak Parti, CHP ve İyi Parti İzmir İl Başkanları'na toplumsal uzlaşma çağrısında bulundu. Ak Parti, CHP ve İyi Parti İl Başkanlıklarına yapılan ziyarette, gönüllülük esaslı sivil toplum kuruluşlarının iyi yönetişimin vazgeçilmez aktörleri olarak üstlendikleri role dikkat çekilerek, toplumun iletişime ve uzlaşmaya ihtiyacı olduğu vurgulandı.



“ 24 Mart 2018

EGİAD Hayat Okulu'nun bu haftaki konuğu üyemiz Dr.Cüneyt Tuğrul "Liderlik ve Empatik Dil" konulu konuşmasıyla meslek yüksekokulu öğrencileriyle buluştu. Ardından EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter'in konuk konuşmacı olduğu programda, Aydın Buğra İlter EGİAD'ın kurumsal yapısı ve faaliyetlerinden bahsetti, iş dünyasına ilişkin deneyimlerini öğrencilerle paylaştı.



“ 24 Mart 2018

EGİAD Kadın Girişimcilik Eğitim Programı kapsamında KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri başladı. EGİAD Dernek Merkezinde 3 ayrı gruba verilen eğitimler 4 modül ve 32 saatten oluşuyor. Girişimcilik kavramı, işletme kavramı, mali ve hukuki sorumluluklar, iş planı hazırlama, pazar araştırması ve iş modeli hazırlama konularını içeren eğitim sonunda katılımcılar KOSGEB'den sertifika ve sonrasında işlerini kurarken destek almaya hak kazanıyor. Eğitimler tamamlandığında katılımcılara yönelik destek eğitimleri düzenlenecek, mentörlük ve danışmanlık hizmetleri verilecektir.



“ 28 Mart 2018

EGİAD Happy Hour etkinliği Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonu organizasyonu ile Les Quais Restaurant'ta gerçekleştirildi. Üyelerimizin yoğun katılımıyla gerçekleşen kokteylde EGİAD'lılar birlikte olma ve keyifli vakit geçirme fırsatı yakaladılar.



“ 30 Mart 2018

EGİAD Kadın Girişimcilik Programı temel girişimcilik eğitimleri ve destek eğitimleri ile devam ediyor. Programa katılan kadın girişimci adaylarına yönelik olarak gerçekleştirilen ilk destek eğitiminde eğitimci Barbaros Tunç tarafından iş kurarken dikkat edilmesi gereken temel noktalar ve başarıyı getiren önemli başlıklar ile ilgili bilgi sunuldu.



“ 31 Mart 2018

EGİAD Hayat Okulu Projesi kapsamında 5.hafta oturumlarının konukları Sezin Sivri ve Temel Aycan Şen oldu. Sentinus Koçluk ve Danışmalk Şirketi kurucu ortağı Sezin Sivri “Pozitif Liderlik” başlığıyla pozitif bir bakış açısıyla başarılı liderliğin temel değerlerini ve Endüstri 4.0 kapsamında bu yaklaşımın gerekliliğini vurgulayan bir eğitim gerçekleştirdi. İkinci oturumda ise EGİAD Geçmiş Dönem Başkanı ve Şentaş Tarım Ür.İhr. San Ve Tic.A.Ş Yönetim Kurulu Üyesi Temel Aycan Şen sektörü ve iş yaşamı hakkında bilgi ve deneyimlerini paylaştı; ayrıca iş dünyasında ve yaşamda başarılı olmanın koşullarına ilişkin paylaşımlarda bulundu.



“ 07 Nisan 2018

Hayat Okulu 6.hafta oturumlarının konuğu AKG Grup Danışmanı ve Mercer İzmir Temsilcisi Okan Sezer ve Dekopasaj Firması kurucusu Emir Tümen oldu. Okan Sezer “Yetkinliklerle Yönetim ve İnsan Kaynakları” başlıklı konuşmasında insan kaynakları yönetimi ve yetkinliklerin değerlendirilmesi konusunda bilgi ve deneyimlerini paylaştı. Ardından Dekopasaj Firması kurucusu Emir Tümen ise girişimcilik öyküsünü ve firmanın kuruluş ve ilerleme sürecini anlattı.



“ 09 Nisan 2018

EGİAD Melekleri "Melek Yatırımcı - Girişimci Buluşması" EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleşti. Etkinlikte ön değerlendirmeye tabi tutularak seçilen 4 proje girişimci tarafından yatırımcılara sunuldu. Seyisco, Ekmob, Workinlot ve Botart yatırımcılar ile bir araya geldi.



“ 09 Nisan 2018

Aile İşletmeleri Derneği (TAİDER) Yönetim Kurulu Üyesi Günşel Ünlütürk EGİAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. Yapılan toplantıda TAİDER'in Kuzey Yıldızı Projesi hakkında ayrıntılı bilgi verildi, yapılabilecek işbirliği çalışmaları görüşüldü.



“ 12 Nisan 2018

Vuca Döneminde Ayakta Kalmak – İş Dünyası İçin Strateji Çalıştayı'nın beşinci toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Çalıştayda “Vuca Döneminde Şirket Stratejilerinin Geliştirilmesi ve Uygulanması ” konusunda bilgilendirme ve grup çalışmaları yapıldı.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

| | | |
|---------|----------|--------------------------------|
| HAY CAN | ARSLAN | LD YEMEK |
| SERHAT | SANDALCI | NESAN OTOMOTİV LTD. |
| VOLKAN | AŞIK | KONAK END GRUP |
| ELÇİN | KAYA | EKY İNŞAAT |
| GONCA | GÜLER | GONCAGÜL EV TEKSTİLİ LTD. ŞTİ. |

MIA | Korum

Torbali

TORBALI İZBAN İSTASYONUNA KOMŞU
ALTIN DEĞERİNDE YATIRIM

169 BİN TL
DEN BAŞLAYAN
FİYATLARLA

%50 PEŞİN
TESLİMDE

KristalFikirler



KOÇ İNŞAAT
MIA YAPI A.Ş.

MIA YAPI BİLDİRİMİ KOÇ İNŞAAT MADKASIDIR

Akçay Caddesi No: 208
Gaziemir, İzmir

444 0203

www.kocinsaat.com.tr

TÜRKERLER

444 18 99

SOSYAL YAŞAMI VE
TARİHİ DOKUSUYLA

7 YIL %0 FAİZ

%15 PEŞİNATLA

FEVKALADE OFİSLER VE DAİRELER,
FİLM GİBİ ÖDEME AVANTAJIYLA.



divan
residence

at  **MAHALL**
BOMONTI *izmir*



Konforunuz bizim için önemli...
Mia City Hotel

REZERVASYON İÇİN

✉ info@miacityhotel.com

☎ 0 (232) 220 83 83

📍 Akçay Cad. No:125 Gaziemir/İZMİR

🌐 www.miacityhotel.com

📷 miacityhotel

KOÇ İNŞAAT
MIA YAPI A.Ş.
MIA YAPI BİR KOÇ İNŞAAT MARKASIDIR

