



TEMMUZ 2018 SAYI: 58

EGİAD Yarın



Yarımlar Seninle Aydınlık



Kapak Konusu
Dolulukta Mutluluk,
Kârlılıkta Hüsran

Sektör
'Arım, Balım, Peteğim...'
ile Dünyanın Ağzını
Tatlandırıyoruz

İzmir Penceresi
Prof. Dr. Mustafa
Tanyeri



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 Kansal Altın Kemalpaşa İzmir Tezelerim'de üretilmiştir.





gizem | exclusive




Coastal Homes
FURNITURE & HOME DECORATION



Gizem Exclusive | Yeşillik Caddesi No: 410 Karabağlar / İZMİR Tel : 0(533) 051 70 70

Gizem Mobilya | Mehmet Akif Cad. No:28 Kısıkköy / İZMİR Tel : 0(232) 257 65 58

Yeşillik Caddesi No: 303 Karabağlar / İZMİR Tel : 0(232) 264 81 22

www.gizemexclusive.com

www.gizemmobilya.com.tr

İçindekiler Temmuz '18



05 BAŞKAN

07 YAYIN TAKIMI

08 KAPAK KONUSU

Dolulukta Mutluluk, Kârlılıkta Hüsrân

16 "2018'de ziyaretçi sayısında rekor kıracağız"

18 Turizm Sektöründeki Gerçekleşmeler ve 2018 Beklentileri

20 "İzmir'in 'Turizm Anayasası' için tek şemsiye altında birleşmeli"

26 "İzmir'e cazibesini arttıracak çekim alanları kazandırılmalı"

30 "Çeşme 'Herşey Dahil konseptine diremiyor"

34 "Bu şehri yönetenlerin gündeminde turizm yok"

38 Ege Bölgesi Turizmi ve Türkiye Ekonomisindeki Rolü, Alternatif Turizm Türleri Konusunda Fırsatlar ve Gelişmeler

40 Büyük Resmi Görmek

44 SAĞLIK DOSYASI

Türkiye'nin 30 Yıllık 'Tüp Bebek' Yolculuğu

48 "İzmir Tüp Bebek Tedavisinde Cazibe Merkezi Olmaya Aday"

56 Tüp bebek ihtiyacı artacak, tedavisi ekonomik daralmaya takılacak

62 Dünyada ve Türkiye'de Tüp Bebek Uygulamaları: Geçmiş, Günümüz, Gelecek

64 Tüp Bebek Stresine Doğal Çözüm

66 "Bebek Sahibi Olmak Artık Daha Kolay"

68 İZMİR PENCERESİ

'İkinci Adamlığı' Mutluluğun Şifresi Yapıp, Gençlere 'Pusulâ' Oldu

86 ENDÜSTRİ 4.0

Şirketler İçin Endüstri 4.0 Yol Haritası

90 SEKTÖR

'Arım, Balım, Peteğim...' İle Dünyanın Ağzını Tatlandırıyoruz

94 TAB'tan arıcılığın geleceği için 5 maddelik yol haritası

98 "Arıcılık Kanunu'nun çıkması gerekiyor"



İmtiyaz Sahibi
EGİAD adına Yönetim Kurulu Başkanı
Aydın Buğra İlter

Yayın Takımı
Irmak 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 Güldaş, Mustafa Köstepen, Nazif Ulusoy, Nedim Atilla, Osman Gençer, Ömer Dincer, Özüm İlter Demirci, Prof.Dr.Mustafa Tanyeri, Sefer Ayçe, Sevtap Cengiz, Yaşar Kuş, Yusuf Kahraman



102 “Balı kovandan çıktığı anda kayıt altına almalıyız”

106 “Arıcılıkta zenginlik içerisinde fakirlik yaşıyoruz”

114 Arıcılık ve Balıcılık

116 Çam Balını Dünyaya Tanıtacağız

120 Propolis Hakkında Merak Edilenler

122 İŞ / YÖNETİM

Özel Araştırma: İzmir Yaşam Kalitesiyle Atağa Geçti

124 BAŞARI HİKAYESİ

“Anadolu’daki ‘kadın kaplanlar’ uyanıyor”

136 KUŞAKTAN KUŞAĞA

“İzmir için asıl kayıp; EXPO heyecanının devam ettirilmemesi”

146 HUKUK

Kişisel Veri Kavramı ve Hayatımızdaki Yeri

154 ENDÜSTRİ 4.0

Sanatçı Robotlar

156 STRATEJİ

Çevik Yaklaşım (AGILE) İle Şirketinize Çağ Atlatın!

160 VERGİ

Vergi Karnesi İyi Mükelleflere Sağlanan Vergi İndirimi Ve İnşaat Sektörüne Öngörülen Diğer Teşvik Hükümleri

170 MODA

Moda bir yaşam biçimidir

172 HAYAT OKULU

EGİAD Hayat Okulu

176 5 SORU 5 CEVAP

182 Faaliyetler

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 31 Temmuz 2018

Yerel süreli yayın

MIA
hotels...city



MIA
hotels
city
★★★★

KONFORUNUZ
bizim için önemli...



✉ 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

EGİAD Yarın Dergisi'nin Değerli Okurları,

Türkiye, 24 Haziran'da Cumhuriyet tarihimizin en önemli seçimlerinden birini yaptı. Yürütme erkinin yeniden şekillendiği, hükümette bakanlıkların sayısının azaldığı, TBMM'de milletvekili sayısının 600'e çıktığı köklü bir değişim süreci bizi bekliyor. Yüksek katılımı gerçekleşen seçimler Türk halkının demokrasiye olan inancını bir kez daha gösterdi.

Türkiye'nin ekonomik ve toplumsal sorunlarının çözümü güçlü bir siyasi irade yanında, uzlaşma kültürüne dayalı diyalog ve birlik gerektiriyor. Ekonominin temel göstergelerinde sağlıklı bir gelişme sağlanması gündelik yaşamın hızla normalleşmesine bağlı. Büyüme rakamları açısından göz alıcı bir performans ortaya koyan Türkiye ekonomisinde büyümenin kompozisyonu ve kaynağı mutlaka değişmeli. Son iki çeyrekte büyüme rakamları bu yönde bir olumlu gelişmeyi ortaya koyuyor. Büyümede tüketim ve kamu yatırımları yerine üretime dayalı bir yapıyı sürdürülebilir kılmalıyız. Ayrıca, yeni dönemde Türkiye'nin AB üyeliği perspektifinde uyum yasalarının hızla çıkarılmasını, müzakere sürecinin tekrar başlatılması için girişimlerde bulunulmasını bekliyoruz.

EGİAD olarak eğitim sistemimizin acilen ciddi bir reformdan geçmesi gerekliliğini uzun zamandır savunuyoruz. Çağın gereklerine uygun olarak girişimci ve araştırmacı bireyler yetiştiren, yeni iş ve üretim modellerine küresel ekonomideki dönüşüm trendlerine uygun mesleki yeterliliklere ve yetkinliklere sahip bireyler yetiştiren bir eğitim modeline ihtiyacımız var. Bu kapsamda EGİAD olarak biz de küçük de olsa katkıda bulunmaya, örnek olmaya çalışıyoruz. Bu amaçla geliştirdiğimiz Kadın Girişimcilik ve Hayat Okulu Eğitim Programlarımız başarıyla gerçekleştirildi.

Değerli Okurlarımız,

Geçen üç aylık dönemde EGİAD'ın gündemi çok farklı etkinliklerle doluydu. Öncelikle, EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezimiz ilk etkinliğinde Danışma Kurulumuza ev sahipliği yaptı. Merkezimizde yaz boyunca çeşitli etkinlikler gerçekleşecek. Tarihi kent merkezindeki böylesine değerli bir yapının yeniden İzmir'e kazandırılması ve yaşayan tarihsel mirasın bir parçası olarak hayat bulmasından dolayı çok mutluyuz.

Endüstri 4.0 devriminden kopmadan yenilikçi ve ileri teknoloji sektörlere odaklanması ve sanayide köklü bir dönüşümün başlatılması gerekiyor. Zira, önümüzdeki yıllara damgasını vuracak dijitalleşme trendini yakalamamız şart. Bu konuyu bundan sonra da



EGİAD'ın gündeminde tutmaya devam edeceğiz. Daha önce yaptığımız çalışmaların ikinci etabında bir çalışma grubu kurarak üyelerimizin ve üyelerimizin dışında da çeşitli ölçüklere sanayi kuruluşlarının dijital dönüşüme hazırlık düzeyini belirlemeyi amaçlıyoruz.

İzmir, son yıllarda yükselen bir yıldız olarak hem iş imkanları hem de sosyal yaşam kalitesi ile bir çekim gücü kazanmaya başladı. EGİAD olarak daha önce yayınladığımız İzmir'in rekabetçi üstünlüklerini ortaya koyan raporumuzun ardından onu tamamlayacak başka bir çalışmayı başlattık. Dünyanın birçok kentleri için hazırlanmış Yaşam Kalitesi, Yaşam Maliyeti ve Ücretler Araştırmalarının İzmir özelinde yapılması için Mercer Türkiye ile çalıştık. Böylelikle hem İzmir ile ilgili tüm dış tanıtım faaliyetlerinde kullanılacak sağlam verileri elde etmeyi hem de İzmir'e yerleşmek, yatırım veya iş yapmak isteyen kişi ve kuruluşlara yön gösterici olacak en güncel bilgileri kısa süre sonra kamuoyu ile paylaşacağız. Girişimcilik ve Melek Yatırımcılık ile ilgili çalışmalarımız başarılı bir şekilde devam ediyor. Bu konuda ekosistemin tüm paydaşlarıyla birlikte hareket ederek İzmir'i bu alanda bir üst lige çıkarmaya gayret ediyoruz.

Değerli EGİAD Yarın Dostları ve EGİAD Üyeleri, Yarın Dergisi'nin bu sayısı yine titiz bir çalışmanın ürünü olarak zengin içeriği ile sizlere ulaşıyor. 2018 yazının sizlere ve ülkemize öncelikle huzur ve barış dolu güzel günler getirmesini diliyorum. Bu vesileyle dergimizin içerik oluşturma, tasarım ve baskı aşamasında emeği geçen çalışma arkadaşlarıma teşekkür eder, tüm okurlarımıza en içten dileklerle sevgi ve saygılar sunarım.

Aydın Buğra İltir
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı

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 • Göcek D-Marin

Bodrum Turgutreis D-Marin • Didim D-Marin



Değerli EĞİAD Yarnın Okurları,

EĞİAD Yarn Dergisi Yayın Kurulu olarak dergimizin 58. sayısı ile karşınızda olduğumuz için mutluyuz. Kapsamlı ve ilgi çekici içerik ve konuklarımızla Temmuz sayımızı büyük bir keyifle hazırladık. Sizlerin de aynı keyif ile takip edeceğinize inanıyoruz.

Bu sayımızın **Sektör** köşesinde Türkiye’de tahminen 2 milyar TL, Dünya pazarındaki büyüklüğü ise 2,5 milyar dolar olan “Arıcılık-Balıcılık” sektörü oldu. Sektörün son dönemde verim ve katma değere odaklanması dikkat çekiyor. Bizler de geleceği çoğu zaman tartışma konusu haline gelen sektörü masaya yatırarak her açıdan ele almaya çalıştık. Ülkemizin üretim ihtiyaçları, işgücünün niteliği, okul-sanayi iş birlikleri ve mesleki eğitim uygulama örneklerini en geniş haliyle sayfalarımız arasında bulacaksınız. Sektöre yön veren öncü kuruluşların temsilcileri ve otorite isimler ürün standardı, üretim ve tüketim alışkanlıkları, hukuksal düzenlemeler ve pazar hareketleri gibi sektörün önemli konularını EĞİAD Yarn Temmuz sayısı için değerlendirdi.

Türkiye’de 2017 yılında bir kısmı kamu bir kısmı özel merkez statüsünde 155 Tüp Bebek Merkezi’nde toplam 140 bin tüp bebek uygulaması yapıldı. Tüp bebek tedavisini kamu hastanelerinde yaptırmak isteyenlerin bazı süreçlerden geçmesi gerekiyor. Tüp bebekten önce aşılama ve diğer tedaviler uygulanıyor. Söz konusu tedavinin tüm süreçlerini konunun otoritesi birçok değerli ismin ağzından dinledik. Türkiye’nin 30 yıllık ‘Tüp Bebek’ yolculuğunu çok kapsamlı hazırlanan **Sağlık Dosyamızda** bulabileceksiniz.

Turizm sektörü, 2018 yılını 40 milyon turist ve 30 milyar dolar turizm geliri ile kapatmayı hedefliyor. EĞİAD Yarn olarak biz de bu hedefleri, sektörün beklentilerini ve güncel durumunu uzman isimlerle birlikte analiz ettik. **Kapak konumuz** olan turizm sektörünü İzmir ve Ege Bölgesi özelinde de ele aldık. Turizmin Türkiye ekonomisindeki rolü, alternatif turizm türleri konusunda fırsatlar ve gelişmeleri de sayfalarımızdan okuyabileceksiniz.

Şirketlerdeki iş süreçlerini ne kadar iyi yönetebiliyoruz? Şirket içindeki veriler işlenerek iş süreçlerinin daha iyi yönetilmesi sağlanabilir. Son dönemde oldukça yaygın kullanılan bir kavram haline gelen ve Türkçe’ye “Büyük Veri” olarak çevrilen

“Big Data”, teknolojinin ilerlemesi ve her yaşta kullanım alanının artması sonucu ortaya çıkmış olan bir kavram. **Büyük Veri** kavramının iş dünyasına etkisi, kullanım ve yönetimi ile ilgili merak edilenleri konuk yazarımız Gülin Günce, EĞİAD Yarn için ele aldı.

EĞİAD Yarn’ın en ilgi çekici köşelerinden birisi **Strateji** sayfalarımızın bu ay ki konusu, şirketlerin değişimlere hızla adapte olmalarını sağlayarak performans yükselişi ve potansiyel kullanımına katkı yapan Çevik Yaklaşım (AGILE). Özellikle yeni nesil şirketlerin ilacı olarak gösterilen yaklaşımın doğma ihtiyacı, kültür ve yapı ilişkisi, geçiş adımları gibi kapsamlı yönleri bu köşemizde sizleri bekliyor.

Tüm dünyada üretim sektöründe hem ihtiyaç duyulan hem de en çok kafa karıştıran konusu haline gelmiş 4. Sanayi devrimi: Endüstri 4.0 kavramını EĞİAD’ın bu konu hakkında özel olarak oluşturduğu çalışma grubu sizler için irdeledi. **Endüstri 4.0** için çıkış noktasının ve modelin nasıl olacağı, şirket stratejisi açısından önemi, dijital dönüşüm, politika ve stratejilere dair geniş bilgileri satır aralarında bulabilirsiniz.

Temmuz sayımızın **Başarı Öyküsü** sayfalarına birçok yönüyle farklı bir kişiliği konuk ettik. Son dönemde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) İzmir Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Başkanı, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Üyesi ve Park Bornova Outlet Center Genel Koordinatörü olarak görev yapan Öztezel’in bu alandaki tecrübesi üzerinden Türkiye ve İzmir’deki kadın girişimcilik hikâyesine ışık tuttuk.

Kimileri için ‘Dersi kaçınılmayacak hoca’, kimileri için ‘akıl adam’, kendisinin deyişiyle ise ‘İkinci Adam’...Bu **röportajda** sizi EĞİAD hikâyesinin karakterlerinden birisi olan Prof. Dr. Mustafa Tanyeri ile Türkiye’nin son 30 yılına yolculuğa çıkaracağız.

Sizleri Hukuk, Vergi, Moda ve İş-Yönetim başlıklar ve konularımızın birbirinden değerli içerikleriyle keyifle okuyacağınızı düşündüğümüz 58. Sayımızı beğenimize sunuyoruz. EĞİAD Yarn Yayın Kurulu olarak keyifli okumalar dileriz.

Yayın Kurulu
Onur Öktem, Fatih Sancak, Irmak Tan, Olgar Erdoğanlar



Turizm sektörü, 2018 yılını 40 milyon turist ve 30 milyar dolar turizm geliri ile kapatmayı hedefliyor.

Dolulukta Mutluluk, Kârlılıkta Hüsrân

2018 yılını, 40 milyon ziyaretçi sayısı ile kapatılması öngörülüyor. Turizm gelirimizin ise 30 milyar dolar seviyesinde gerçekleşeceği tahmin ediliyor.

ARAŞTIRMA: SEDA GÖK

Türkiye'nin 2 stratejik sektörü varsa birisi kesinlikle turizm... Türkiye'de turizm sektörü doğrudan ve dolaylı olarak 2 milyondan fazla insana istihdam sağlıyor.

Sektör, cari açığın yüzde 40'ını tek başına kapatabilecek kapasitede.

Turizm, uluslararası anlamda rekabet edebileceğimiz alanların başında yer alıyor. Geçtiğimiz yıllar boyunca Dünya genelinde turizm büyüme hızı yaklaşık yüzde 4 iken, Türkiye'nin bu alandaki hızı yüzde 10'un üzerinde oldu. Ancak Türkiye'nin bu konuda üstünlükleri belirlenmeli, buna göre yatırım yapılacak sektörlerin sıralanması gerekiyor. Turizmdeki rekabet avantajının kullanılması ve sektöre daha fazla kaynak ayrılması gerektiğinde de birleşiyor.

Turizmde son iki 2 yıldır sular durulmadı. Bu yıl ise doluluk oranlarında artış sinyalleri gelirken, oda fiyatlarında düşüş

Türkiye, yabancı ziyaretçi sayısında bu yılın Ocak-Nisan döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 32,55, Nisan ayında ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 28,27 artış oranına ulaştı.

yaşanıyor. 2018 yılının 2016 ve 2017 yılına göre daha iyi geçeceğini tahmin eden turizm sektörünün temsilcileri, asıl iyileşme döneminin olası bir sorun yaşanmaması halinde 2019 yılından sonra hissedilebileceğini belirtiyorlar.

Yeni yatırımların minimuma indiği sektörde; pazarlamanın önemi giderek artıyor. Sosyal medya ve dijitalle ağırlık veren turizmciler online satışa yöneldi. Bu yıl yeni otel açılışlarının yerine, otellerin kendi içinde kurumsallaşma ve otel içi revizyon yatırımlarına

odaklanacağı dikkat çekiyor.

TURİZMDE KADEMELİ İYİLEŞME SÜRECİ

Turizm sektörü geçtiğimiz yıl zorlu bir süreci geride bıraktı. Bugünlerde sektörden toparlanma sinyalleri geliyor. 2017 yılında ziyaretçi sayımız yüzde 28 oranında artarak 32,4 milyona, turizm gelirlerimiz ise yüzde 19 oranında artışla 26,2 milyar dolar seviyesine yükseldi.



TURİST SAYISI YÜZDE 32 ARTTI

Türkiye, yabancı ziyaretçi sayısında bu yılın Ocak-Nisan döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 32,55, Nisan ayında ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 28,27 artış oranına ulaştı.

TÜİK verilerine göre; Türkiye'yi bu yılın Ocak-Nisan döneminde ziyaret eden yabancı sayısı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 32,55 arttı. Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan yapılan yazılı açıklamaya göre, sınır giriş-çıkış istatistikleri, turizmde rekorların Nisan ayında da devam ettiğini gösterdi.

Yılın ilk 4 aylık bölümünde 7 milyon 783 bin 967 yabancı ziyaretçi ağırlayan Türkiye'ye, Nisan ayında 2 milyon 655 bin 561 yabancı geldi.

Türkiye'ye Ocak-Nisan döneminde gelen yabancıların yüzde 99,6'sı, Nisan'da gelenlerin ise yüzde 99,43'ü turistik amaçla ziyarette bulundu. Bu yılın Ocak-Nisan döneminde Türkiye'ye en çok ziyaretçinin geldiği ülke 858 bin 17 kişiyle İran oldu.

İran'ı 671 bin 665 kişiyle Almanya, 651 bin 228 kişiyle Gürcistan takip etti. Nisan ayında ise 292 bin 720 ziyaretçi sayısı Rusya, Türkiye'ye en çok ziyaretçinin geldiği ülke oldu. Bu ayda Rusya'yı 254 bin 863 kişiyle Almanya, 202 bin 26 kişiyle Bulgaristan izledi.

DÜNYADAKİ KONUMUMUZ

Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü verilerine göre; Türkiye turist sayısında ilk 10 ülke arasında yer almakta. Turizm gelirleri esas alındığında ise Türkiye 2016 yılında 18'inci sırada yer alırken 2017 yılında 4 basamak yükselerek 14'üncü sırada yer aldı.

TURİZMCİNİN 2018 HEDEFİ...

Sektörün ana pazar olarak tanımladığı Avrupa ve BDT ülkelerinden yaz dönemine yönelik taleplerin olumlu seyretmesi neticesinde 2018 yılını, 40 milyon ziyaretçi sayısı ile kapatılması öngörülüyor. Turizm gelirimizin ise 30 milyar dolar seviyesinde gerçekleşeceği tahmin ediliyor.

YURT İÇİ SEYAHATLERDE 35,3 MİLYAR TL HARCANDI

Yurt içinde seyahate çıkanlar 2017 yılında 77 milyon 179 bin seyahatte 665 milyon 194 bin geceleme yaptı. Ortalama geceleme sayısı 8,6 oldu. Bu seyahatlerde 35,3 milyar TL harcandı. Seyahat başı ortalama harcama ise 457 TL olarak gerçekleşti. Yurt içi seyahatlerde en çok yeme-içme harcaması yapıldı.

Seyahat harcamalarının, harcama türlerine göre dağılımı incelendiğinde; 2017 yılında en çok harcama %31 ile yeme-içmeye, %27,3 ile ulaştırmaya ve %11,1 ile giyecek



ve hediyelik eşyaya yapıldı. Bu harcamaları %10,6 ile konaklama, %8,2 ile paket tur, %3,6 ile sağlık ve %0,7 ile seyahat öncesi yapılan harcamalar takip etti. Diğer seyahat harcamaları (spor, eğlence, eğitim, kültür, mücevher, altın, gümüş, halı, kilim vb.) ise toplam harcamanın %7,4'ünü oluşturdu.

YURT İÇİ SEYAHATLERİN %97,5'İ KİŞİSEL AMAÇLI SEYAHATLERDEN OLUŞTU

Yapılan seyahatlerin %97,5'i gezi, eğlence, tatil, kültür, yakınları ziyaret, sağlık, dini, alışveriş, eğitim-öğretim, diğer amaçlı yapılan kişisel seyahatler iken, %2,5'i toplantı, konferans, kurs, seminer, ticari ilişki, fuar ve görev amaçlı iş seyahatleri olarak gerçekleşti. Yakınları ziyaret amaçlı yapılan kişisel seyahatler ise toplam seyahatin % 67,5'ini oluşturdu.

SEYAHATE EN FAZLA 25-44 YAŞ GRUBU ÇIKTI

Yaş gruplarına göre seyahat ve geceleme sayıları incelendiğinde, 2017 yılında "25-44" yaş grubu 28 milyon 977 bin seyahat sayısı ve 178 milyon 191 bin geceleme sayısı ile ilk sırada yer aldı. Bu yaş grubunu 18 milyon 433 bin seyahat sayısı ve 176 milyon 669 bin geceleme sayısı ile "45-64" yaş grubu izledi. "65+" yaş grubu ise 4 milyon 965 bin seyahat ve 100 milyon 94 bin geceleme sayısı ile son sırada yer aldı.

TURİZM GELİRİ GEÇEN YILIN AYNI ÇEYREĞİNE GÖRE %31,3 ARTTI

Turizm geliri Ocak, Şubat ve Mart aylarından oluşan I. çeyrekte bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %31,3 artarak 4 milyar 425 milyon 237 bin \$ oldu. Turizm gelirinin (cep telefonu dolaşım ve marina hizmet harcamaları hariç) %76,1'i yabancı ziyaretçilerden, %23,9'u ise yurt dışında ikamet eden vatandaşlarımızdan elde edildi. Ziyaretçiler, seyahatlerini kişisel veya paket tur ile organize etmektedirler. Bu çeyrekte yapılan harcamaların 3 milyar 984 milyon 962 bin \$'ını kişisel harcamalar, 440 milyon 275 bin \$'ını ise paket tur harcamaları oluşturdu.

ZİYARETÇİLERİN KİŞİ BAŞI ORTALAMA HARCAMASI 723 \$ OLDU

Bu çeyrekte yabancıların ortalama harcaması 682 \$, yurt dışında ikamet eden vatandaşlarımızın ortalama harcaması ise 869 \$ oldu.

Ülkemizden çıkış yapan ziyaretçi sayısı 2018 yılı I. çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %26,4 artarak 6 milyon 122 bin 182 kişi oldu. Bunların %80,2'sini 4 milyon 908 bin 831 kişi ile yabancılar, %19,8'ini ise 1 milyon 213 bin 351 kişi ile yurt dışında ikamet eden vatandaşlar oluşturdu.





TURİZM GİDERİ GEÇEN YILIN AYNI ÇEYREĞİNE GÖRE %26,1 ARTTI

Yurt içinde ikamet edip başka ülkeleri ziyaret eden vatandaşlarımızın harcamalarından oluşan turizm gideri, geçen yılın aynı çeyreğine göre %26,1 artarak 1 milyar 79 milyon 8 bin \$ oldu. Bunun 842 milyon 277 bin \$'ını kişisel, 236 milyon 731 bin \$'ını ise paket tur harcamaları oluşturdu.

YURT DIŞINA ZİYARETE GİDEN VATANDAŞLAR 2017 YILI I. ÇEYREĞİNE GÖRE %9,1 ARTTI

Bu çeyrekte yurt dışını ziyaret eden vatandaş sayısı bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %9,1 artarak 2 milyon 70 bin 534 kişi oldu. Bunların kişi başı ortalama harcaması 521 \$ olarak gerçekleşti.

OTEL DOLULUĞU İKİ YILIN ZİRVESİNDE

Nisan ayında doluluklar son iki yılın en iyi rakamları olarak değerlendirildi. Fiyatlarda da yükselme trendi sürüyor. Nisan 2018 Destinasyon Performans Raporu'na göre, Türkiye'nin Nisan 2018 otel dolulukları yüzde 72,6 olarak kaydedildi. Bu oran Nisan 2017'de yüzde 60,6, Nisan 2016'da yüzde 52,2 olmuştu. Yılın ilk 4 aylık döneminde ise doluluklar yüzde 22,7 artarak yüzde 66 oldu. Nisan 2018'da ulaşılan yüzde 72,6'lık oranla Türkiye Avrupa ülkeleri arasında en yüksek artış oranına ulaştı.

Buna karşın Türkiye yüksek doluluklarda henüz ilk 10'a geri dönemedi, 11'inci sırada yer aldı. Sırasıyla Macaristan, İrlanda, İngiltere, Çekya, Avusturya, Belçika, İspanya, Hollanda, İtalya ve Malta; Türkiye'nin önünde yer aldı.

Fiyatlarda ise henüz iki yıl öncesine dönülemedi. Türkiye genelinde, Average Daily Rate (ADR) olarak adlandırılan ortalama günlük satılan oda bedeli Nisan 2018'de 67,4 Euro olarak gerçekleşti. Bu fiyat Nisan 2017'de 62,7 Euro olmuştu. Nisan 2015'te ise ortalama fiyat 105 Euro seviyesindeydi.

ANTALYA DAHA YAVAŞ

Antalya'da Nisan 2018 otel dolulukları bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 16,7 artarak yüzde 65,7 oldu. Bu oran Nisan 2017'de yüzde 56,3, Nisan 2016'da 53,1 olmuştu. Antalya'da Nisan 2018'de ortalama günlük satılan oda bedeli 49,2 Euro ile 2017'ye göre yüzde 0,1 bir düşüş gösterdi. Nisan 2017'de bu rakam 49,3 Euro, Nisan 2016'da 53,7 olmuştu. Antalya'da Ocak-Nisan 2018 döneminde ise doluluklar yüzde 60,2 olarak gerçekleşirken, bu oran 2017'nin aynı döneminde yüzde 53,4, 2016'nın aynı döneminde yüzde 48,2 olmuştu.



Her zaman daha iyi hizmet ilkesiyle,
sizlerle birlikte **büyümeye**
"devam ediyoruz."



ege asal metal®

34 Yıllık Tecrübe

www.egeasalmetal.com.tr



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



Ocak-Nisan 2018'de ortalama günlük satılan oda bedeli 49,9 Euro'ya çıkarken, bu rakam 2017'de 48,3 Euro, 2016'da 57,9 Euro olarak gerçekleşmişti.

TÜRKİYE'DE SUUDİ TEKSTİLE, ALMAN YEMEĞE HARCİYOR

Yabancı kartların Türkiye'de kullanımı yılın ilk çeyreğinde dolar bazında yüzde 22 arttı. Bankalararası Kart Merkezi verilerine göre, yılın ilk çeyreğinde yapılan yabancı kart işlemlerinin sayısı 14.9 milyona, işlem tutarı ise 10.4 milyar liraya ulaştı. Yabancı kartlarla yapılan harcamalar analiz edildiğinde 5 ülke öne çıktı. Görünen o ki Alman turistler geri dönmüş. Türkiye'de yabancı kart kullananların yüzde 20'si Alman çıktı. Hollanda'nın payı yüzde 9. Suudi Arabistanlı turistlerin payı yüzde 8. Ruslar geri döndü ve yüzde 8'lik paya ulaştı. Ancak Rusların payı bir önceki yıla göre yüzde 123 arttı. İngilizlerin payı ise yüzde 8.

Gelen Suudi Arabistanlı turistler, kişi başında 1200 dolar harcamış. Almanlar, Türkiye'de kişi başı 900 dolar harcarken, Ruslarda bu rakam 600 dolar civarında. Suudi Arabistanlılar kuyuma ve tekstile para harcamışlar. Almanlar yemeğe ve içmeye harcamış. Ufak da olsa kuyumcu harcamaları da var. İngilizler, sadece yeme-içme ve eğlence gibi alanlarda kartlarını kullanmışlar.

SUUDİLER KUYUMCUYA İNGİLİZLER EĞLENCEYE

ÖDEME sistemi alanında faaliyet gösteren Mastercard'ın Türkiye'ye özel olarak hazırladığı verilere göre Türkiye'ye gelen turistlerin kart kullanımı yüzde 22 arttı.





İZMİR'DE DURUM...

İzmir İl Turizm ve Kültür Müdürlüğü tarafından açıklanan ilk beş aylık istatistiklere göre; kente gelen turist sayısının geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 26 oranında artarak 199 bin 374'a ulaştı. Bu da İzmir turizminde daha iyi bir sezon yaşanacağını sinyallerini veriyor.

İZMİR'DE MÜZE ZİYARETLERİNDE YÜZDE 51,9'LUK ARTIŞ

Rakamlarla İzmir turizmine baktığımızda İzmir Kültür ve Turizm Müdürlüğü'ne bağlı 20 müze ve ören yerinin 2018 yılının ilk 3 ayındaki toplam geliri 3 milyon 253 bin 810 lira oldu. Gelirin yaklaşık 2 milyon 506 bin 142 lirasını, 81 bin 591 ziyaretçi ile Efes Antik Kenti sağladı.

İzmir Kültür ve Turizm Müdürlüğü verilerine göre, kentteki 20 müze ve ören yerinin toplam ziyaretçi sayısı 2017 yılının ilk üç ayında toplam 208 bin 801 olarak kaydedilirken, 2018 yılının ilk üç ayı verilerine göre ise 317 bin 139 kişi müze ve ören yerlerini ziyaret etti. Geçtiğimiz yıla göre bu yılın ilk 3 ayındaki ziyaretçi oranlarında yüzde 51,9'luk artış görüldü.

İzmir Kültür ve Turizm Müdürlüğü'ne bağlı müze ve ören yerleri arasında en çok ziyaretçiyi bu yılın ilk 3 ayında 182 bin 86 kişi ile Efes Antik Kenti çekerken Efes'i sırasıyla 25 bin 610 kişi ile Atatürk Müzesi, 24 bin

731 kişi ile Akropol, 15 bin 784 kişi ile Asklepieion, 10 bin 238 kişi ile Etnografya ve 6 bin 631 kişi ile St. Jean takip etti. Bu dönemde, Yamaç Evleri'ni 4 bin 463, Agora'yı 5 bin 903, Çeşme Müzesi'ni 8 bin 188, Bazilika'yı 3 bin 366, Tarih ve Sanat Müzesi'ni 3 bin 31, Bergama Müzesi'ni 2 bin 993, Arkeoloji Müzesi'ni 5 bin 550, Tire Müzesi'ni bin 728, Teos Örenyerini 4 bin 25 kişi, Ödemiş Müzesi'ni de 325 kişi ziyaret etti.

EN ÇOK ZİYARET EDİLEN EFES

Efes, İzmir genelindeki 20 müze ve ören yerini ziyaret edenler içerisinde 182 bin 086 kişi ile 3 ayda 2 milyon 506 bin 142 lira gelir elde etti.

İzmir'deki diğer ören yeri ve müzelerinden Akropol 259 bin 765 lira, St. Jean 91 bin 775 lira, Asklepieion 78 bin 800 lira, Çeşme Müzesi 60 bin 678 lira, Yamaç Evleri 62 bin 280 lira, Agora 36 bin 145 lira, Tarih ve Sanat Müzesi 14 bin 235 lira, Bazilika 10 bin 130 lira, Arkeoloji Müzesi 57 bin 835 lira, Bergama Müzesi'nin de 14 bin 415 lira yılın ilk 3 ayında gelir getirdiği istatistiklere yansdı. İzmir Kültür ve Turizm Müdürlüğü'ne bağlı 20 müze ve ören yerinin 2018 yılı ilk 3 aydaki toplam geliri ise 3 milyon 253 bin 810 lira oldu.

Bütün bu verilerden yola çıkarak turizm sektöründeki gelişmeleri Türkiye ve İzmir özelinde YARIN Dergisi okurları için araştırdık. ■

TÜRSAB Başkanı Firuz Barbaros Bağlıkaya: Tahsis sürelerinin uzatılması tesislerimiz modernizasyonu konusunda otelcilerimizin elini rahatlattı. Bu bakımdan önümüzdeki dönemde tesislerimizin yenilenmesi konusunda yeni yatırımların gerçekleştirilmesini bekliyoruz.

“2018’de ziyaretçi sayısında rekor kıracağız”

2018 yılında bir yandan turizmdeki büyümeyi sağlarken, diğer yandan yakalayacağımız büyümeyi orta ve uzun vadeye yayarak kalıcı ve istikrarlı hale getirmeyi hedefliyoruz.

TÜRSAB(Türkiye Seyahat Acentaları Birliği) Başkanı Firuz Barbaros Bağlıkaya, ana pazar olarak kabul edilen Avrupa ve BDT ülkelerinden yaz dönemine yönelik taleplerin olumlu seyretmesi neticesinde 2018 yılını, rekor kırarak 40 milyon ziyaretçi sayısıyla kapatacaklarını tahmin ettiklerini söyledi. Bu yıl turizm gelirinin 30 milyar dolar seviyesinde gerçekleşeceğini belirten Bağlıkaya ile sektördeki mevcut durumu, alternatif turizm imkanları ile komşu ülkelerde yaşanan gelişmelerin talebe etkisi üzerine konuştuk.

Rakamlarla Türk turizmi açısından 2017 yılının sezonunun genel bir değerlendirmesini yapar mısınız? Bu yıla yönelik öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Geçtiğimiz yılı; turizm açısından zorlu süreci geride bıraktığımız ve toparlanmaya başladığımız yıl olarak nitelendirebiliriz. 2017 yılında ziyaretçi sayımız yüzde 28 oranında artarak 32,4 milyona, turizm gelirlerimiz ise yüzde 19 oranındaki artışla 26,2 milyar dolar seviyesine yükseldi.

Asıl hedefimiz 2018 yılı ve sonrasındaki yıllarda Türkiye’yi dünya turizm sıralamalarında çok daha üst basamaklara taşıyacak yükselişi göstermek. Bu hedefe doğru da emin

2018 yılını, rekor kırarak 40 milyon ziyaretçi sayısıyla kapatacağımızı düşünüyorum. Turizm gelirimiz ise 30 milyar dolar seviyesinde gerçekleşecek.

adımlarla yürüdüğümüzü ifade edebiliriz. 2018 yılının ilk 3 aylık dönemine ilişkin olarak açıklanan resmi veriler de bu beklentimizi doğrular nitelikte. Ocak-Mart 2018 dönemi itibarıyla ülkemize gelen yabancı ziyaretçi sayısı yüzde 35 oranında artış göstermiş durumda. Aynı dönemde turizm gelirimizde ise yüzde 32 artış kaydedildi.

Komşu ülkelerde yaşanan gelişmeler ve Avrupa ülkelerinde yaşanan ekonomik krizin sektöre yansımalarını değerlendirir misiniz?

Türkiye’nin en önemli avantajlarından birini sahip olduğu konum oluşturuyor. 3-4 saatlik uçuş mesafesinde Avrupa’dan Asya’ya, Ortadoğu’dan Afrika’ya birçok ülkeye yakın bir konumda olması Türkiye için bir avantaj oluşturmakla birlikte aynı zamanda çevresinde bulunduğumuz coğrafyadan kaynaklı bazı sorunlar da yaşıyoruz. Çevre ülkelerdeki sorunlara karşın Türkiye, demokratik yapısı ile barış ve huzuru tesis etmiş olarak model alınan bir ülke konumunda.

Türk turizminin şu andaki durumu itibarıyla dünya pazarındaki yeri nedir?

Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü tarafından uluslararası ziyaretçi sayıları esas alınarak oluşturulan sıralamaya göre Türkiye 2016 yılında 10’uncu basamakta yer alırken 2017

sıralamasında yükseliş göstermiş durumda. Türkiye UNWTO tarafından açıklanan son sıralamada ilk 10 ülke arasında yer almakta.

Turizm gelirleri esas alındığında ise Türkiye'nin 2016 yılına göre daha büyük bir sıçrama yaptığı görülüyor. UNWTO'nun uluslararası turizm geliri esas alınarak oluşturulan sıralamasında Türkiye 2016 yılında 18'inci sırada yer alırken 2017 yılında 4 basamak yükselerek 14'üncü sırada yer aldı.

Sektör açısından 2018 sezonuna yönelik tespitleriniz ve hedefleriniz neler? Bu konuda Türkiye'nin belirlediği yol haritası hakkında bilgi verir misiniz? 2018 yılı sonu itibarıyla ülkemize gelecek olan yabancı ziyaretçi sayısı ve turizm geliri konusundaki öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2018 yılının ilk 3 aylık döneminde Türkiye'ye gelen yabancı ziyaretçi sayısı 5 milyon 128 bine ulaşarak tüm zamanların en yüksek seviyesine çıkmış durumda. 2017 yılının ilk 3 aylık dönemine göre yüzde 35, rekor yıl olarak kabul edilen 2015 yılının ise yaklaşık yüzde 15 üzerinde bir artış yakalamış durumdayız. Ana pazar olarak tanımladığımız Avrupa ve BDT ülkelerinden yaz dönemine yönelik taleplerin olumlu seyretmesi neticesinde 2018 yılını, rekor kırarak 40 milyon ziyaretçi sayısı ile kapatacağımızı düşünüyorum. Turizm gelirimiz ise 30 milyar dolar seviyesinde gerçekleşecek.

Türkiye son yıllarda alternatif turizm başlığında 12 aya yayılan bir turizm politikası ile ön plana çıkıyor. Bunun yansımaları nasıl oldu? Önümüzdeki dönemde hangi turizm hareketiyle dünya pazarlarında dikkat çekeceğiz?

2018 yılında bir yandan turizmdeki büyümeyi sağlarken, diğer yandan yakalayacağımız büyümeyi orta ve uzun vadeye yayarak kalıcı ve istikrarlı hale getirmeyi hedefliyoruz. Bu çerçevede kitle turizmi konusundaki çalışmalarını sürdürmekle birlikte; gastronomi, kültür, spor, sağlık, gastronomi, kongre turizmi gibi alanlarda adımlar atarak turizmin 12 aya yayılmasını ve turizm gelirlerimizin artırılmasını sağlayacak faaliyetlerde bulunacağız.

Sağlık turizminde kişi başı ortalama harcama 6 bin 500, kongre turizminde ise 2 bin 200 dolar seviyesinde



FİRUZ BARBAROS BAĞLIKAYA

TÜRSAB Başkanı

bulunuyor. Diğer alternatif turizm çeşitlerinde de kişi başı ortalama harcama miktarı, kitle turizminin çok daha üzerinde bulunuyor. Bu açıdan bakıldığında alternatif turizm çeşitlerindeki gelişimin, Türkiye'ye döviz girdisi sağlanmasında önemli bir rolü olacağını düşünüyoruz.

Sektörde bu yıl gerçekleştirilecek yeni yatırımlar hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye sahip olduğu tarihi, kültürel, doğal güzellikleri ve misafirperverliğe dayalı hizmet kalitesi yanında nitelikli turizm yatırımları ile turizm alanında rakibimiz olan ülkelere karşı önemli bir avantaja sahip bulunuyor. Tesislerimizin rakip ülkelere nazaran daha yeni olmasının bize sağladığı avantajın sürdürülebilmesi açısından Hükümet tarafından açıklanan tahsis sürelerinin uzatılması yönündeki kararın önemli olduğunu düşünüyoruz.

Tahsis sürelerinin uzatılması tesislerimiz modernizasyonu konusunda otellerimizin elini rahatlattı. Bu bakımdan önümüzdeki dönemde tesislerimizin yenilenmesi konusunda yeni yatırımların gerçekleştirilmesini bekliyoruz. ■

Türkiye'nin Mart 2018 otel dolulukları, 2017 yılının aynı dönemine göre yüzde 21.3 artarak, yüzde 67.8 olarak kaydedildi. Mart 2017'de bu oran yüzde 55.9 olmuştu. Avrupa ülkeleri arasında, Mart ayı içerisinde doluluk oranlarında en yüksek artışı Türkiye kaydetti.

Turizm Sektöründeki Gerçekleşmeler ve 2018 Beklentileri

Türkiye'yi çok yakından ilgilendiren hemen hemen tüm uluslararası fuarlarda olumlu sonuçlar aldık. Özellikle son iki yıldır gerileme yaşayan Türkiye'nin ana turizm pazarları niteliğindeki Avrupa'dan geri dönüş başlamasından büyük memnuniyet duyuyoruz.

2018 yılının ilk 4 ayını geride bıraktık. Geçen 2 yıla göre daha iyimser beklentilerle başladığımız bir yıl olmuştu. İlk 3 aylık gerçekleştirmelere baktığımızda da bu beklentilerin turist sayısı artışında gerçekleştiğini görüyoruz. Fiyatlarda da henüz arzu ettiğimiz düzeyde olmasa da artış başladı. Fiyat artışının bu yıl turizm gelirlerine de olumlu yansması mutlaka olacaktır.

Türkiye'nin Mart 2018 otel dolulukları, 2017 yılının aynı dönemine göre yüzde 21.3 artarak, yüzde 67.8 olarak kaydedildi. Mart 2017'de bu oran yüzde 55.9 olmuştu. Avrupa ülkeleri arasında, Mart ayı içerisinde doluluk oranlarında en yüksek artışı Türkiye kaydetti.

Geçen yılın ilk 3 aylık dönemiyle kıyaslandığında bu yıl ilk üç aylık dönemde ise doluluklar 51.4'den yüzde 63.7'ye; Average Daily Rate (ADR) olarak adlandırılan ortalama günlük satılan oda bedeli 56.1 Euro'dan 59.4 Euro'ya; toplam oda sayısı üzerinden oda başı elde edilen gelirler ise (RevPAR) 28.8 Euro'dan 37.9 Euro'ya yükseldi.

İstanbul'un Mart 2017'de yüzde 56.5 olan doluluk oranı, Mart 2018'de yüzde 30.4 artarak, yüzde 73.7 olarak ölçüldü.

2018 yılını, rekor kırarak 40 milyon ziyaretçi sayısı ile kapatacağımızı düşünüyorum. Turizm gelirimiz ise 30 milyar dolar seviyesinde gerçekleşecek.

Mart 2018'de doluluk oranlarında en yüksek artışı yaşayan destinasyon yüzde 30.4 artış oranı ile İstanbul oldu. İstanbul'da ortalama günlük satılan oda bedeli 74.3 Euro olarak, 2017'ye göre yüzde 9.8 artış gösterdi. Mart 2017'de bu rakam 67.7 Euro olmuştu. Toplam oda sayısı üzerinden oda başı elde edilen gelirlerde ise (RevPAR) geçen yıla oranla yüzde 43.1 artış yaşandı ve 54.7 Euro olarak ölçüldü. Mart 2017'de bu rakam 38.2 Euro olmuştu. Ocak - Mart 2018 dönemini kapsayan 3 aylık dönemde ise doluluk oranı, bir önceki yılın ilk 3 ayında kaydedilen yüzde 50.4'ten yüzde 68.1'e; ortalama günlük satılan oda bedeli 66.2 Euro'dan 71.8 Euro'ya; oda başı elde edilen gelir de 33.8 Euro'dan 48.9 Euro'ya yükseldi.

Antalya Bölgesi Mart 2018 otel dolulukları bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 12.4 artarak, yüzde 61.1 oldu. Mart 2017'de bu oran 54.4 olmuştu. Mart 2017'de 51.3 Euro olan ortalama günlük satılan oda bedeli Mart 2018'de 49.5 Euro olarak, 2017'ye göre yüzde 3.5 düşüş gösterdi. Toplam oda sayısı üzerinden oda başı elde edilen gelirlerde ise geçen yıla oranla yüzde 8.5 artış yaşandı ve 30.2 Euro olarak ölçüldü. Mart 2017'de bu rakam 27.9 Euro olmuştu. Ocak - Mart 2018 döneminde Antalya'da doluluk oranı bir önceki yılın aynı dönemindeki yüzde 52.3'ten yüzde 58.3'e yükselirken,



TİMUR BAYINDIR

Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı

Ortalama günlük satılan oda bedeli 47.9 Euro'dan 46.5 Euro'ya düştü. Oda başı elde edilen gelirler ise 25.1 Euro'dan 27.1 Euro'ya yükseldi.

Hükümet tarafından kruvaziyer, turist getiren uçaklara verilen yakıt desteği gibi teşviklerin de, umutla başladığımız 2018 yılına pozitif yönde katkı sağlayacağına canı gönülden inanıyoruz.

Katıldığımız bütün büyük fuarlarda Türkiye olarak aldığımız sonuçlar da bu umutlarımızın artmasını sağlıyor. Londra, Berlin, Moskova, Tahran, Utrecht, Madrid... Türkiye'yi çok yakından ilgilendiren hemen hemen tüm uluslararası fuarlarda olumlu sonuçlar aldık. Özellikle son iki yıldır gerileme yaşayan Türkiye'nin ana turizm pazarları niteliğindeki Avrupa'dan geri dönüş başlamasından büyük memnuniyet duyuyoruz.

Bu gelişmeler ışığında yıl sonu itibarıyla hem turist sayısında, hem doluluklarda çift haneli artışlar bekliyoruz. Fiyat artışı da olacaktır, ancak turist ve doluluk artışı kadar hızlı bir yükseliş bekleyemeyiz. Fiyatlardaki yükseliş trendinin de bu kadar hızlı olmasını beklemek yanlış olur. Bu yıl ilk etapta yüzde 10 civarında bir fiyat artışı yakalayabiliriz. İlk üç aylık gerçekleştirmeler de bunu teyid ediyor. Ancak fiyatlarda 2013-2014 seviyelerine dönmemiz biraz zaman alacaktır. Yıl iyi başladı, iyi devam ediyor ve iyi devam edecek gibi görünüyor.

Türkiye'nin marka şehri İstanbul'a gerek tanıtımlarda gerekse teşvik uygulamalarında özel bir önem verilmesi gerektiğini yine tekrarlıyorum. Zira İstanbul, turizmde kazanırsa bütün Türkiye kazanır. Bu doğrultuda kongre turizminin yeniden canlandırılması için gereken uygulamaların ivedilikle hayata geçirilmesi gerekir. Fiyatlarımızın yeniden istediğimiz düzeylere gelmesinde en etkili gelişme kongre turizmi olacaktır. Özellikle İstanbul'da ne zaman cruise turları ve kongreler hızlanırsa o zaman fiyatlar da yükselir. 2020 itibarıyla normal şartlarda eski rakamlara dönme tahminimiz var. ■



Seda Kaya Ösen: Kurlardaki yükselişten dolayı yurtdışına giden insan sayısı önümüzdeki dönem azalacak. Bunun İzmir'in destinasyon alanı olarak iç turizmde tekrar parlamasını sağlayacağını düşünüyorum.

“İzmir'in ‘Turizm Anayasası’ için tek şemsiye altında birleşmeli”

Sektör şu anda günü kurtarmak için alternatif pazarlar yaratmaya çalışıyor. Ancak kaybedilen pazarları geri kazanmak ne yazık ki kolay olmuyor. Turizmde 2018'i geçin, 2019 ve 2020'yi pazarlıyoruz.

Batı Anadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu (BASİFED) Yönetim Kurulu Başkanı, İzmir Ekonomi Koordinasyon Kurulu (İEKK) Üyesi ve Kaya Grubu Yönetim Kurulu Başkan Vekili Seda Kaya Ösen, kurdaki hızlı yükseliş nedeniyle İzmir'in iç turizmde önümüzdeki dönemde yine önemli payı olacağına inandığını söyledi. Ösen, “Kurlardaki yükselişten dolayı yurtdışına giden insan sayısı önümüzdeki dönem büyük ihtimal daha da azalacak. Bunun da İzmir'in destinasyon alanı olarak iç turizmde tekrardan parlamasını sağlayacağını düşünüyorum” dedi.

İzmir turizmine yönelik ilgili bütün kuruluşların tek çatı kuruluş altında birleşmesinin önemine vurgu yapan Ösen, şehrin ‘Turizm Anayasa’nın oluşturulması gerektiğini kaydetti. Ösen, bu konuda İzmir Ticaret Odası ve İzmir Büyükşehir Belediyesi’nin önderlik etmesini önererek, “Şehrin turizmi için tek şemsiye altında birleşilebilir” dedi. Ösen ile turizm sezonunda yaşanan gelişmeler üzerinden İzmir'e ışık tuttu.

Nasıl bir sezon yaşıyoruz? Sektör yaralarını sarmaya başladı mı?

2018, toparlanma yılı gibi görülebilir ama nasıl toparlandığımıza bakmak lazım. Türk turizminin 2013-

Sektörde 2016 yılı verilerinin üstüne çıktığınız zaman bir toparlanmadan bahsedebiliriz.

2014 yılı performansına baktığınızda bir toparlanmadan bahsetmek söz konusu değil. Tabi ki darbe girişimi ve 2015-2016'daki korkunç düşüşlerden sonraki portreye baktığımızda toparlanmadan bahsedebilirsiniz. ‘Turizmde şu kadar atılım, şu kadar artış’ gibi başlıklar da gerçeği yansıtmamakla beraber aslında sektörü yanıltıyor.

Turizm, Türkiye'nin 40 senelik hikâyesi... Nereden başladık, nereye geldik buna

bakmak lazım. İEKK için TÜİK tarafından hazırlanan bir raporumuz var. Baktığınızda turizm rakamları 36 milyonlardan 2015 döneminde 25 milyona kadar düşüyor. Şimdi tekrar 32 milyona kadar çıkıyor ve işte biz bunu ‘toparlandı’ diye yorumluyoruz. Fakat gelir olarak baktığınızda bu rakam 36 milyon turist 34 milyar dolar civarında iken, 2015 krizi esnasında 22 milyar dolara kadar düşüyor ve şu anda geldiği nokta 26 milyar dolar.

Türkiye'ye gelen turistin kişi başına harcadığı miktar 2015 yılında 828 dolar. Sektörün hedefi en azından 1000 dolar olması idi. 1000 dolarlara çıkmak isterken, şu anda geldiğimiz noktada 680 dolar.

Yani bizim turistimiz kişi olarak fazla ama getirdiği rakam çok daha az. Tabi ki ağırladığınız insan sayısı arttığı için birim başı maliyetiniz de artıyor.

Yeni turist var, gelir yok diyebiliriz...

Evet. Akdeniz'deki diğer ülkelere bakarsanız onların turist sayısında çok ciddi artış gözlemlersiniz. İspanya, İtalya ve Yunanistan; son 3 senedir 4 ay öncesinden sezon kapatıyor. Çünkü bu kalifiye turistlerin hepsi şu anda Türkiye'den kaçıp oralara yöneliyor. Bizim otellerimiz boş kalıyor. O zaman biz İran, Ortadoğu ve daha düşük gelir sahibi Avrupalı turistlere yöneliyoruz.

Çünkü otellerin birçoğu boş ve otellerin birçoğu da borçlu... Tabi o gelen turist bize aynı geliri bırakmıyor. Turisti aynı kalitede ağırlamak için birim maliyetlerimiz artarak hizmet veriyoruz.

Karlılık düşüşü bir süre sonra yatırımlara yansıtacak. Belki de kapanmaları beraberinde getirecektir. Böylesi bir tabloyu sektör daha ne kadar taşıyabilir?

Sektör şu anda günü kurtarmak için alternatif pazarlar yaratmaya çalışıyor. Ancak kaybedilen pazarları geri kazanmak ne yazık ki kolay olmuyor. Turizmde 2018'i geçin, 2019 ve 2020'yi pazarlıyoruz.

Turizm öyle bugünden yarına hemen düzelecek bir sektör değil. Uzun vadeli kontratlar yapılıyor. O zamana kadar benim gözlemlediğim birçok tesisin günü idare ettiği, birçoğu yabancı turistten ziyade yerli turiste dönüyor. Sırf günü idare etmek için. Sektörde 2016 yılı verilerinin üstüne çıktığınız zaman bir toparlanmadan bahsedebiliriz.

Rusya krizini yaşadık. Bu kriz aslında birçok sektör için kendisine çeki düzen verme dönemi oldu. Turizmciler bu süreçten nasıl bir ders çıkardı ve gerçekten alternatif pazarlara yönelmeyi öğrenebildi mi?

Ortadoğu turisti aslında Türk turizmcisinin çok arzu ettiği bir turist profili değildi. Çünkü Ortadoğu'nun kendine has bir kültürü ve kendine has bir turizm anlayışı var. Bir Alman ve İngiliz ile karşılaştırdığınız zaman çok tercih edilen bir profil olmazdı. Şu anda açıkçası alternatif pazar yarattığımızı öğrendiğimizi de gösteriyor. Farklı farklı turist profillerine yönelmeye ve onlara hitap eden acentalardan paketler yaratılmaya başlandı.

Tekrardan hangi pazarlara ağırlık vermeliyiz?

Türkiye'ye en çok turist Avrupa'dan gelir. Türkiye'nin onlar için yakın mesafede uçulabilecek olması ve birçok şeyi bir arada yaşayabilecekleri bir destinasyon alanı olması

**SEDA KAYA ÖSEN**

*Batı Anadolu Sanayici ve İşadamları
Dernekleri Federasyonu
(BASİFED) Yönetim Kurulu Başkanı, İzmir
Ekonomi Koordinasyon Kurulu (İEKK)
Üyesi ve Kaya Grubu Yönetim
Kurulu Başkanı*

Avrupalıların seyahat alışkanlıkları için önemli. Bizim avantajlarımız bugüne kadar bunlardı.

Avrupa'nın herhangi bir yerinden 2-3 saatte ulaşabildiğiniz, aynı anda hem kültürünü hem havasını birçok şeyi aynı anda bulabildiğiniz bir merkez olması çok önemli.

Tabi ki bahsettiğimiz kitle de daha yüksek gelire sahip bir kesim. Avrupalı turisti tekrar geri kazanmadan açıkçası turizmin eski noktalara gelebileceğine inanmıyorum. Aynı şekilde yüksek gelir grubu olan Amerikalı ve Uzakdoğulu turistleri hedeflemeliyiz.

Bu sıkıntılar da bir iki tane politikayla düzelebilecek gibi gözüküyor. Bunlar daha çok ülkenin turizm politikasıyla alakalı. Sonuçta siz bir şehir olarak istediğiniz kadar yatırım yapın, istediğiniz kadar tanıtım yapın, ülkenin bir turizm imajı vardır. Esas Türkiye tam bunu yakalamaya başladığı dönemde ne yazık ki bu talihsiz terör olayları,



Sektör çok ciddi bir işgücü yaratıyor. Şu anda birçok tesis sahibinin ana gayesi; yeni yatırım yapayım, şu kadar ciro yapayım, şu kadar karlılık oranı yakalayayım değil. 'Bu dönemi zarar görmeden geçirelim, çalışanlarımızı sokakta bırakmayalım vs.' olduğunu düşünüyorum.

Bu yıl mevcudu koruma yılı gibi algılanabilir mi?

Şu andaki mevcut koşullarda daha fazla kriz olmazsa, tabii...

İzmir'de gerek şehir içi otel olarak gerekse Çeşme'de ciddi tesis yatırımları yapıldı. Bu yatırımların geri dönüşlerini ne ölçüde alabildik?

İzmir turizmını ikiye ayırmak gerekiyor. Çünkü İzmir hiçbir zaman Antalya gibi turizm yapılan bir destinasyon değil ve olmaması da gerekir. Bunun savunulmaması da gerekir. Çünkü Antalya zaten bu konuda tesislerin büyüklüğü, yatak sayısı ile o konumlandırmayı kendisi için yapmış bir şehir. İzmir; hem tatil turizminin hem şehir turizminin hem kongre turizminin hem de business turizminin, fuarların olduğu bir şehir.

Uluslararası firmalar, Antalya ile İzmir'i rakip gibi görmüyorlar. 'İstanbul'da çok yaptık artık bir de İzmir'de mi yapsak' diye düşünüyorlar. İzmir bu açıdan Antalya'nın rakibi olabilecek bir şehir değil. İkincisi yabancı turist sayısına baktığınız zaman 2015'ten önce 1 milyon 400 bin kişi idi. 2017 yılında 762 bin kişi geldi. Gelenler; Almanya ve Hollanda gibi ülkelerde yaşayan Türk vatandaşları. Sunexpress İzmir'e direk uçuşlarla giriyor ve yabancı kontenjan olarak algılanıyorlar.

Üçüncü olarak en çok giriş yapan ülke de İran. Onlar gerçek turistler. Dolayısıyla İzmir çok ciddi yabancı turizminden bahsedebileceğiniz bir yer değil. Gelenlerin ağırlığının Mart ayında kümülatif olarak dağıldığını görüyorsunuz. Sebebi Mermer Fuarı... Fuarımızın daha verimli çalışması gerekliliği ve çok fazla eksikliğini çektiğimiz bir kongre merkezimiz olmalı. Çünkü şu anda İzmir'de 5 bin kişilik bir kongre yapmak için böyle bir mekân yok.

Efes Convention Center kapandığından beri kangren haline gelen bu sorun çözülemedi. Neden, lobi eksilimi mi var?

Lobi eksikliği değil. İzmir Büyükşehir Belediyesi, kongre merkezini Kültür Park'ın içine konumlandırdı. Kültür Park süreci ne yazık ki kilitlendi. Sağ olsun; belediye de fuar alanını yaparken bütün STK'ların görüşünü alarak dizayn etti.

Hepimiz elimizden gelen yardımı yaptık ve içimize sinen bir proje oldu. Fakat bir kaç kişinin tepkisi yüzünden bugün bu süreç kilitlenmiş durumda. İkinci alternatif için bir tane kongre sarayı da belki yetmez, belki ikinci bir tane fuar alanına bir kongre sarayının yapılmasıydı. O konuda da zaten görüşlerimizi gerekli mercilere bildirdik.

Bir kongre merkezimiz yok. Dolayısıyla buradan da Antalya'ya rakip olamayacağımız çıkarımını yapabiliriz. Kongre ve fuar turizmi, İzmir'in yönelmesi gereken en önemli alanı. Bizim çok güzel fuar alanımız var ama onu yeterli kapasitede kullanamıyoruz. Mermer Fuarı gibi bir fuarın her ay olması gerekiyor. Yani İzmir'de 10 tane Mermer Fuarı gibi

SATIR BAŞLARI...

- İzmir'in en çok pazarlayacağı şey; yaşam tarzı...
- Anadolu Medeniyetleri Müzesi biran önce yapılmalı. Opera binası, Kemeraltı Bölgesi, TARKEM'in önerdiği şekilde bir turizm çekim merkezi olmalı.
- Kültür Park'ta engellerin aşılıp kongre merkezinin yapılması gerekiyor.
- Doğal Yaşam Parkı'nın şehir dışından daha çok misafir çekebilecek şekilde pazarlanması sağlanmalı.
- İzmir'e özellikle Akdeniz çanağındaki ülkelerden direkt uçuşlar konulmalı.

darbe girişimini yaşadı. Şu andaki ekonominin ve adalet sistemindeki güvensiz ortam nedeniyle ne yazık ki sektöre darbeye uğradı.

Peki, iş turizmi...

İnsanlar Almanya ve İtalya'dan iş için İstanbul ve İzmir'e gelecek iken şu anda şirketler tarafından 'Türkiye güvensiz ülke' denilerek, sigortalanmıyor. Düşünün ki; iş için Türkiye'ye gelmeyen bir insan ailesini alıp iznini güvenli olmadığını düşündüğü veya başına polisle bir olay gelse, adalete sığınamayacağını düşündüğü bir ülkede geçirir mi? Bu sorunun cevabını bulduğumuz zaman turizm sorununa daha kalıcı bir çözüm üretebiliriz diye düşünüyorum.



MODDA Suites'de fazlalıklara yer yok!

İzmir'in kalbi **Bayraklı**'da, "az çoktur" felsefesinden yola çıkılarak tasarlanan **Suites** konutları, yaşamın her alanında **sadelığı** 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

4 gün sürecek fuarların olması gerekiyor. İstanbul'da ayda 2 tane var. Bizde de bunun olması gerekiyor ki tesislere dükkânlara acentalara bir sürü segmente faydası olsun. Bunun çok önemli olduğunu düşünüyorum.

Peki, böyle mi devam edecek? Rahmetli Ahmet Piriştina'dan beri söylenegelen 'İzmir, kongre ve fuar şehri olmalı...' Görünen o ki biz bu konuda tıkanyoruz. İzmir olarak B planımız ne olmalı?

Bir şehri neler etkileyebilir? Bu tarz fuar ve kongreleri, süper ligde bir futbol takımının olması ve onun ciddi güzel bir stadının olması etkileyebilir. Biz bunu İzmir'de daha önce yaşadık. Bir tane büyük maç olduğunda bunun artılarını yaşadık. Yerli ve yabancı turistlerin gelip görmesi için çekim merkezi olacak. Mesela yıllardır bahsedilen bir Anadolu Medeniyetleri Müzesi Projesi var. Tarihi ve kültürel zenginlikleri fazla olan bir ülkemiz. Depolarımızda çürüyen birçok tarihi eserimiz var. Ama binanın genel olarak müzecilik anlamında bir nüansının olması önemli. Tabi ki işletmesinin de ona göre olması lazım.

Mesela; Doğal Yaşam Parkı... Aslında çok farklı pazarlaması yapılarak daha çok ziyaretçi çekebilecek bir yer. Anadolu'daki bazı şehirlere bakıyorsunuz hayvanat bahçelerini nasıl pazarlıyorlar. Hiçbiri bizimki ile karşılaştırılabilir mekânlara değil. Bu konuda birazcık eksiklerimiz var. Yurtdışında müzeleri, hayvanat bahçelerini hepimiz biliyoruz. Oradaki kafeleri, hediyelik eşya dükkânlarını çocukları çekecek şeyleri trenler vs. bu tarz şeyler yapıyor. İşin zorunu yapıyoruz ama en son süsünü koyacağımız zaman geri kalıyoruz diye düşünüyorum.

İzmir ve turizmi için her iki Expo adaylık sürecinde ve öncesinde farklı farklı bir sürü çalışma planları hazırlandı. Fakat bunlar rafta bekliyor. İzmir Turizm Anayasası diyebileceğimiz bir çalışmayı oluşturup bunun üzerinden gidilemez mi? Bu konuda Ankara'da bir lobi yapılamaz mı? Etkinlikler bir çatı kuruluş altında yürütülemez mi?

İzmir Festivaller Kenti diye İEKK Turizm Komitesi'nde bir proje yaptık ve kuruma sunduk. İzmir'deki tüm ilçe festivallerini şemsiye marka altında birleştirelim diye düşündük. Bugün billboardlarda belediyenin kullandığı festivaller kenti sloganı çok anlamlı ve doğru. Her şeyi belediyeden beklememek gerekiyor. Ben buna çok inanıyorum. Bizler bu mesleğin içerisindeki insanlarız. Ayrıca bugün hiçbir projenin cevapsız kaldığını da görmedim. Bazen bazı şeylerde orası olmuyor burası olmuyor, bu durum normal tabi ki. Ama hep iyi niyetle karşılıklı özveriyle karşılaşıyor.

Ama dediğiniz gibi eksiklik var. Belki İzmir Ticaret Odası'nın önderliğinde Belediye ile beraber bu tarz bir şey yapılabilir. Daha önceden Ticaret Odası'nın bu tarz girişimleri oldu. Ayakbaşı paralarının ödenmesi ile kruvaziyer turizmi konusunda 2012 yılında 300 gemi geliyordu.

2016 yılında ise hiç gemi gelmemiş. İzmir Ticaret Odası inisiyatifi ile bazı şeylerin ilerleyebilmesi daha mantıklı olur.

BASİFED ve EGİAD'da çok farklı sektörler var. Onun için şehrin turizmi için bu tarz birliktelikte bir şemsiye altında birleşilebilir diye düşünüyorum.

Kruvaziyerde artık treni kaçırdık diyebilir miyiz?

Evet, bu sene için kaçırdık. Şimdi yeni yeni dönen bazı gemiler var ama kısa vadede eski haline gelmesi çok zor. Her şey yolunda giderse 2020-21 için umutlu olabiliriz. Turizmde böyle bir sorun var, kaybedilen pazarları hemen geri kazanamıyorsunuz, inşaat gibi hemen cevap veren bir sektör değil.

Kruvaziyer alanında çalışmaya başlasak meyvelerini 2020 yılı gibi almaya başlarız.

Şu anda Türkiye'de her şey düzelse, Türkiye yine herkesin gelmek isteyeceği egzotik destinasyon olarak kendini konumlandırırsa; 2020'de toparlanıp 2021'de tekrar eski rakamlara ulaşılabilir.

Turizmde gelecek 5-10 sene içinde nasıl bir plan yapmalıyız?

Günü kurtarmak üzerine oluşmuş reflekslerimiz var. İran, İsrail pazarına yönelimde olmamız bunun göstergesi. Şehir turizmi açısından bu yavaş toparlanma dönemini mümkün olduğunca en minimum hasarla ve borçlanarak hatta mümkünse borçlanmayarak geçirip; hem çalışanlarımız hem şirketlerimiz için bu dönemi sorunsuz geçirmek ve önümüzdeki dönemler için hazırlık yapmalıyız. Bu dönemde de belki uzun zamandır kendimiz için göz ardı ettiğimiz bazı ihtiyaçlarımızı mesela tesis içi yenilenme ve kurumsallaşma gibi şeylere odaklanabiliriz.

Ben sektöre ilk başladığımda yüzde 93 doluluk oranıyla çalışıyorduk. Şimdi İzmir ortalaması yüzde 65-70. Ama maliyetlerimizin arttığını gelirlerimizin sürekli düştüğünü göz önüne alırsanız yüzde 65-70 eskiden çok güzel karlılık oranları verirken şu anda o oranları ne yazık ki vermiyor.

Alaçatı'daki havaalanı projesi İzmir için dengeleri değiştirir mi?

Alaçatı'nın havaalanına uzaklığı 1 saat. Şehir merkezinden otelinize eğer bir saatte gidebiliyorsanız çok iyi bir süre. Bunu da tamamen çevre yolu ile hiç şehir içi trafiğine girmeden yapabiliyorsunuz. Bana bir şey fark ettirecek gibi gelmiyor. Çünkü bir saatin nasıl bir farkı olabilir.

Ancak direk uçuş meselesi çok önemli. İzmir zaten direk uçuş merkezi olmadıkça turizm konusunda özellikle dış turizm konusunda yapabileceklerinin bir sınırı var. Siz ne yaparsanız yapın sonuçta bu bir etki. Sunexpress'in en son iki destinasyonu daha eklendi. Kesinlikle yeterli değil. Mesela; Fransa, İtalya, Yunanistan ve Portekiz'den İzmir'e uçak yok. Sadece gurbetçi vatandaşlarımızın daha yoğun olarak yaşadığı Almanya, Belçika ve Hollanda gibi ülkeler var. ■

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

İzmir Ticaret Odası (İZTO) Yönetim Kurulu Üyesi ve Özkardeş Grubu Yönetim Kurulu Başkan Vekili Oğuz Özkardeş: İzmir'deki turizm ile ilgili diğer kuruluşların da fikirlerini alarak, Turizm Platformu kurmayı hedefliyoruz.

“İzmir’e cazibesini arttıracak çekim alanları kazandırılmalı”

İZTO olarak turizme odaklanıyoruz. Önümüzdeki dönemde ciddi çalışmalar yapacağız. Diyaloga önem vereceğiz. İyi bir ekibimiz var. Turizmdeki diğer kuruluşların da fikirlerini alarak, turizm platformu kurmayı hedefliyoruz. Örneğin; bu konuda çok değerli tecrübeleri olan Ege Turistik İşletmeler ve Konaklamalar Birliği (ETİK) Başkanı ve Türkiye Otelciler Federasyonu (TÜROFED) Başkan Yardımcısı Mehmet İşler’in yönetim kuruluyla birlikte çalışmalar planlamaktayız.

İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve Özkardeş Grubu Yönetim Kurulu Başkan Vekili Oğuz Özkardeş, İzmir’e cazibesini arttıracak çekim alanlarının kazandırılması gerektiğini söyledi. Mevcut çekim alanlarının iyi idare edilmesi ve pazarlanmasının önemine vurgu yapan Özkardeş, İzmir’in geleceğini turizm, eğitim ve sağlık sektörünün şekillendireceğine dikkat çekti.

İzmir Ticaret Odası olarak turizme odaklandıklarını bildiren Özkardeş, “Bu konuda önümüzdeki dönemde ciddi çalışmalar yapacağız. Diyaloga önem vereceğiz. İyi bir ekibimiz var. İzmir’deki turizm ile ilgili diğer kuruluşların da fikirlerini ve katkılarını alarak, Turizm Platformu kurmayı hedefliyoruz.

Başkanımız Mahmut Özgener ve yönetim kurulumuz bölge turizminin gelişimine yönelik her türlü proje ve çalışmalara çok önem vermektedir” dedi. Özkardeş ile İzmir’in turizm gerçeğini bütün yönleriyle değerlendirdik.

İzmir gibi güzel bir şehirde yaşamaktan mutlu olmamız lazım. Başlık turizm olunca ilk söylenmesi gereken; turizm ve şehrin geleceği birbiriyle bir bütün olduğudur.

İzmir turizmde nasıl bir tablo ile karşı karşıyayız?

İzmir gibi güzel bir şehirde yaşamaktan mutlu olmamız lazım. Başlık turizm olunca ilk söylenmesi gereken; turizm ve şehrin geleceği birbiriyle bir bütün olduğudur. Turizm ile ilgili olarak bugüne kadar ilgili birçok kurumda çok sayıda çalışma yapıldı ve halen yapılıyor. Bazılarından sonuçlar alınıyor ama tam anlamıyla yeterli ve koordineli olunmadığı da görülüyor. Son zamanlarda bu çalışma gruplarında pratiğe yaklaşma göze çarpıyor. Çalıştığım gruplarda bu söylediklerim dillendirilmeye başladı. İzmir’in geleceği dediğiniz için

de; Valilik, İBB, Odalar, üniversiteler, ilgili kurumlar ve STK’lar önem kazanıyor.

Burada İZTO Yönetim Kurulu Üyesi olarak da konuşmak istiyorum. Turizm adına bugüne kadar yapılan çalışmaları ve orada edindiğimiz tecrübeleri koordine etmek istiyoruz. İzmir Ticaret Odası’nın gücü ile ilgili kuruluşların çalışmalarını koordine etmek için ciddi bir çaba harcayacağız. Bu konuda güç birliği yapacağız.

ÖZKARDEŞ'TEN SATIR BAŞLARI

- İzmir turizminin geleceğinin vizyonu konulmalı. Bu vizyon ile ilgili olarak harekete geçilmeli.
- Dağıntık olan turizm ile ilgili kurum ve kuruluşların birleşerek ortak bir platformda çalışmalar yapılmalı.
- Cazibe merkezleri ve festivaller konusunda çalışma yapılmalı.
- Termal turizm için güncel çalışma yapılmalı.
- Tüm bu çalışmalarda sürdürülebilirlik konusu önemsenmeli.
- Turizmde ulaşım çok önemli. İzmir-İstanbul Otoyolu'nun İzmir turizmine çok önemli katkısı olacaktır. Ancak Adnan Menderes Havalimanı'nın yurtdışı uçuşlar açısından mümkünse hub olarak yoğunlaşması gerekiyor.



OĞUZ ÖZKARDEŞ

İzmir Ticaret Odası (İZTO) Yönetim Kurulu
Üyesi ve Özkardeş Grubu
Yönetim Kurulu Başkan Vekili

İzmir Ticaret Odası, kruvaziyer turizm konusunda yıllarca çaba harcadı. Ayakbaştı paralarını ödedi. 600 geminin geldiği günleri gördük. Bugün 6 tane bile gemi gelmiyor. Bu konuda şehrin tekrar eski günlerine dönmesi için neler yapmayı planlıyorsunuz?

Kruvaziyer gemilerin gelip gelmemesinden çok o gemilerden inenlerin şehrin ekonomisine ne katkı sağlayacağı konusu var. Bin gemi gelsin, şehri gezip, bir lira şehirde harcamasın, bu da olmaz.

Onlara cazip gelebilecek birkaç hediyelik eşyayı alıp gidiyorlar. Biz gün geldi İzmir Limanı'nda muşambaların üzerinde hediyelik eşya satılan görüntüleri gördük. Efes gibi büyük bir değerimiz var. İzmir için de önemli bir değerdir. İzmir'e bir saat mesafe uzakta... Efes'in giriş-çıkışındaki satış noktalarının yenilenmesi gerekiyor. Bu konuyu İzmir Ticaret Odası olarak biz de gündemimize aldık.

Kruvaziyer turizm kapsamında turist limandan çıktıktan sonra yürüme aksında onu cezbedecek alanlar oluşturmalıyız. Yemek alanlarından, faytona, taksiye, hediyelik eşyaya kadar... Hepsine bir bütün olarak bakılmalı. Katkısı maksimuma çevirecek bir stratejimiz olmalı. Turiste pişman olmayacağı şekilde para harcatmamız gerekiyor.

Örneğin; otelcilikte memnuniyet oranı vardır. Bu belli bir seviyeye ulaştınca otelin eli güçlenir. Kalan birinin döndüğünde oteli iyi anlatması çok önemli... O zaman başkaları da geliyor. Şehrin de bunu yapması lazım. Turistin memnun olması çok önemli... Şehre gelenin güzel bir hikâye yaşamasını ve öyle dönmesini sağlamalıyız. Annem babam; yurtdışında 50 yıldır aynı yere termal amaçlı gidiyor. Bu önemli bir ayrıntıdır. İzmir'in termal turizmdeki çalışmalara odaklanması gerekiyor. Bunun için de planlama yapmalı ve engelleri birlikte aşmalıyız.

İzmir'e güneş deniz haricinde de kimlik kazandıracak çekim alanlarının kazandırılması gerekiyor. Var olanların işletmesinin de dünya standartlarına taşınması lazım. Kruvaziyer gemilerin dönmesi konusunda çalışmalar devam ediyor.

Şehir turizm konusunda kimlik bunalımı mı yaşıyor?

Kimlik kazandırmak için çalışmalar var, ancak bunların sonuçlanması gerekiyor. İzmir'in kum-deniz-güneş gücü zaten belli... İzmir'in geleceğinin ana hatlarını çizdiğimizde turizm, eğitim ve sağlık var. Sağlıkta, sağlık turizmi devreye giriyor. Eğitimde tıp fakülteleri var. Burada eğitim ve sağlık iç içe.



İzmir turizmine 'tanıtım kartı' desteği

"Bütün dünyada uygulanan şehrin turistik cazibe merkezlerini tanıtan kartların hazırlanması için çalışma yapıyoruz. Turist; havalimanı veya otele geldiğinde bu kartları panolardan alabilecek. Bu kartların belli bir standardı olacak. Bunu projelendireceğiz."

Kongreler turizmi dediğimizde üniversiteler ile bağlantılı olduğunu görüyoruz. Bu saydıklarımın hepsi turizmi tetikliyor. Bu başlıklar aslında birbiri ile bağlantılı konulardır.

Kongre turizmi, fuar turizmi, sahil turizmi... Bu başlıkları yıllardır konuşuyoruz ama bu çalışmalar yetersiz kalmadı mı?

İZTO, İZFAŞ'ın kurucu ortağıdır ve yönetim kurulunda Başkanımız tarafından temsil edilmektedir. Doğal olarak da en büyük destekçilerinden birisiyiz.

Bu konuda son dönemde toplantılar yaptık, yapıyoruz. İzmir'deki fuarcılığın desteğe ve işbirliğine ihtiyacı var. Kongre konusu başlı başına ayrı bir konu... Dünya artık kongrelerin peşinde koşuyor. İnternetin yaygınlaşmasıyla birlikte fuarlar kolay olmuyor. Dünya fuarcılığında çok ciddi bir rekabet yaşanıyor. Kongre merkezlerinin içinde irili ufaklı fuarlar düzenlenebiliyor. Son dönemde kongrelerin revaçta olduğunu görüyoruz. Fuarlar da artık bu kongre merkezlerinin içinde yapılıyor. Bütün dünyada durum böyle...

Turist neden İzmir'e gelsin?

Kendimizi bir turistin yerine koyalım. Bir turist, İzmir'e niye gelmek ister, gelecek olan kimdir? İzmir, turizm acentesi ile muhtelif ülkelerden gelen birisi ya da iş için gelenin ekstra bir gün daha kalmak isteyeceği şehir haline gelmelidir. Bu turist profilleri için cazibe alanları oluşturmalıyız. İstanbul'dan gelen iş adamı İzmir'de balığını yedikten sonra akşam İstanbul'a dönmek istiyor. İzmir, turistin sadece balığını yediği

akşamında da döndüğü bir yer olmaktan çıkmalı. Yeni cazibe merkezlerinin kurulması için çalışmalar yapılmalı ve var olan cazibe merkezlerimizin iyi idare edilmesi ve pazarlanması gerekiyor.

Çalışma grupları olarak bir yandan turizmin nasıl olacağını planlarken, bir taraftan da mikro çalışmaları yapmalıyız. Örneğin; mevcut müzelerin yenilenmesi, yeni müzelerin açılması, festival etkinliklerinin yaygınlaştırılması ve pazarlanması gibi... Bunların arzı ile birlikte talep geldiğinde konaklamadan da arz gelecektir. Bunlar birbirini büyütecektir. Ayrıca İzmir'in termal turizmdeki değerlerini ön plana çıkarmalıyız. İnciraltı'ndaki tesisler güzel ama yetersiz. Termal yatırımlarda kümelenmenin olması gerekiyor. Norveç gibi birçok potansiyel müşteri ülke grupları var. Ancak o pazardan daha ciddi bir pay almak için kümelenmemiz gerekiyor.

Halen İnciraltı arazisinin planlamasında sıkıntı yaşanıyor. Bu sorun çözülmeli ve çözerken imar planı dâhil tüm standartların bu yatırımların yapılabilmesini mümkün kılmalı. Aksi halde yatırımcının önü kapanmaktadır.

Termal turizm, sağlık turizmi ile iç içe... Termal turizm alanındaki yatırımlara yönelik olarak çok ortaklı olarak TETUSA'yı kurduk. Bu yapılanmanın çalışmalarına destek verilmesi gerekiyor. Bu arada ÇEŞTOB ve TETUSA Yönetim Kurulu Başkanı Veysi Öncel ile yönetimlerinin çok değerli çalışmaları var.

İzmir; yerli mi yoksa yabancı turisti mi hedeflemeli?

İç turizm olmadan dış turizm olmaz. Yerli turiste önce bazı cazibeleri yaratmak zorundasınız. Sizin cazibe merkezleriniz olduğu sürece acenteler de gelir. Ayrıca işin büyüğü küçüğü olmaz. Turistin her adım atını faydadır. Tabi ki gelir seviyesi yüksek turist grubu daha önemli ancak bununla limitlememek gerekiyor.

İZTO olarak turizme odaklanıyoruz. Önümüzdeki dönemde ciddi çalışmalar yapacağız. Diyaloğa önem vereceğiz. İyi bir ekibimiz var. Turizmdeki diğer kuruluşların da fikirlerini alarak, turizm platformu kurmayı hedefliyoruz. Örneğin; bu konuda çok değerli tecrübeleri olan Ege Turistik İşletmeler ve Konaklamalar Birliği(ETİK) Başkanı ve Türkiye Otelciler Federasyonu (TÜROFED) Başkan Yardımcısı Mehmet İşler'in yönetim kuruluyla birlikte çalışmalar planlamaktayız. Geçtiğimiz günlerde Turizm Koordinasyon ve İşbirliği Genelgesi yayınlandı. Bunun üzerine çok iyi çalışılması gerekiyor. Ayrıca İzmir'e devletten de iyi sinyaller geliyor. İzmir'e yatırım yapmak arzusu var. Bundan da faydalanmayı bilmek lazım...

Bu sene nasıl bir sezon yaşıyorsunuz?

Çeşme iç turizme hizmet veriyor. Rakamlarda çok olumlu gelişmeler var. Ama biz daha yüksek oranları hedeflemeliyiz. Türkiye'ye yaşatılan sıkıntılı günlerin öncesindeki rakamları yakalamak üzereyiz. İyi bir sezon öngörüyoruz. Bu bizi rehavete itmemeli. Hedefi, sürekli yukarıda tutmamız lazım. ■

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

Çeşme Turistik Otelciler Birliği (ÇEŞTOB) Yönetim Kurulu Başkanı ve İzmir Tanıtma Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Veysi Öncel: Çeşme, Yunanistan'ın Mikanos'u; İzmirde İspanya'nın Barselona'sı olmalı.

“Çeşme ‘Herşey Dahil’ konseptine direniyor”

Şimdi dünya birincisi olan Slovenya'lı bir firmanın dünya birincisi olduğu bir konsepti biz Çeşme'de uygulamaya başlıyoruz. Termal tedavi merkezi yaklaşık 12 tane bölüme cevap verebilecek, tedavi yapabilecek havuzları, güzellik merkezleri olan ve yanında yaşlılar evi, oteli olan büyük bir kompleks yapacağız. Yaklaşık olarak 150-200 milyon liraya mal olacak olan bu yatırımın yüzde 40'ına İzmir Büyükşehir Belediyesi sırf bizlere destek olabilmek amacıyla işin içine girdi.

Ç

Çeşme Turistik Otelciler Birliği (ÇEŞTOB) Yönetim Kurulu Başkanı ve İzmir Tanıtma Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Veysi Öncel, gelir seviyesi yüksek ve harcama yapan 'kaliteli turisti' hedeflediklerini belirterek,

“Ucuz yatak satmamak için direniyoruz.

Çeşme, Yunanistan'ın Mikanos'u; İzmirde İspanya'nın Barselona'sı olmalı.

Türkiye'de zaten iyi bir markayız ama dünyada iyi bir marka olma yolunda çok çalışmamız lazım. Bunun için gayret sarf ediyoruz” dedi.

Öncel ile Çeşme'nin markalaşma hikâyesi üzerinden Türk turizmde yaşanan gelişmeleri, yapılması gerekenleri ve sektörün geleceğini konuştuk.

Sektör kendisini toparlamaya başladı mı?

Turizmciler geçtiğimiz 3 sene çok kötü günler geçirdi. Özellikle dış siyasetteki politikalar yüzünden; Rusya, Almanya ve İngiltere'den bıçak gibi kesilen turist sayımız haliyle otelleri etkiledi. Otellerin kredi borçları tekrar yapılandırıldı veya takibe düşen oteller oldu. Yarı fiyatına satılığa çıkarılan oteller oldu. Özellikle İstanbul'da yarı yarıya düşen fiyatlarla oteller alıcı

Çeşme ucuz yatak
satmamak için
direniyor.
Ucuz bir destinasyon
olmayacağız.

aramaya başladı. O kadar kötüydük ki; 2015'teki rakamların çok çok gerisinde kaldık. Bu da tabii bizlere ister istemez 'Neden biz turizmci olduk, neden otel yaptık' dedirtti.

Turizmci 'Ben neden turizmci oldum' mu diyor?

Çünkü hep zarar ediyor. Yapılan yatırımlar çok büyüktü. Bugün 5 yıldızlı 300 yataklı bir otelin maliyeti yaklaşık olarak 25 milyon

Euro'dan başlıyor. O yüzden böyle büyük yatırımlarda ister istemez bu sorular gündeme geldi. Fakat satmaya kalksan kimse almıyor, kiralamaya kalksan kimse kiralamıyor. İyi olan bir malın her zaman alıcısı olur. O yüzden turizm geçen yıla kadar çok iyi bir tablo çizmiyordu, fakat 2018 yılında ne olduysa biz de anlayamadık, birden bire özellikle Almanya ve İngiltere'den çok fazla turist Türkiye'yi tercih etmeye başladı.

Kışın gittiğimiz turizm fuarlarında, özellikle İngiltere gibi ketum ve dar görüşlü, terörün olduğu veya olayların olduğu bir yere güvenlik nedeniyle gitmeyen bir toplum Türkiye'yi tercih etti ve yüzde 50 rezervasyon artışı yaşandı. Sadece İngiltere de değil, Almanya ve Rusya'yı da katacak olursak ortalama yüzde 40-45 civarında bir rezervasyon artışı oldu. Bu sezon, 2017 yılına göre yüzde 30-40 arasında artış bekliyoruz.

Bu da oldukça önemli bir rakam... Suriye problemi devam ederken böyle bir artışı yaşamak turizmciye ilaç gibi geldi. Ayrıca Dolar ve Euro'daki kur artışı cabası oldu. Bu saydıklarımı tüm Türkiye'deki turizm hareketi için konuşuyorum. Çeşme için değerlendirdiğimiz zaman daha farklı bir tabloyla karşı karşıya kalıyoruz. Alanya ve Antalya gibi yabancı turist ağırlıklı çalışan bölgelerde yüzler bu sene gülüyor. Mayıs ayında Antalya'da yer yoktu. Bir önceki yıla göre iyi ama 2014 ve 2015'e yılına göre değil.

2015 rakamlarını daha yakalayamadık. Yakalayacağımızı da sanmıyorum. Zaten en büyük problem kişi başına düşen turist harcamamız bırakın 2015 yılını, çok çok daha kötü durumda. Gelir seviyesi düşük turist kitlesi geliyor. Turist sayısına göre otellerimiz doldu diyoruz ama iyi fiyata mı satıyoruz, hayır. Çok iyi para kazanıyor muyuz? 'Hayır' ama kötünün iyisi diyoruz. O yüzden 'Buna da şükür' diye kendimizi avutuyoruz. Bir yandan Dolar-Euro arttı ama girdilerimiz de artış gösterdi. Bunu dengelediğimiz zaman yine de çok kötü bir senaryo çizmek doğru değil.

Günü kurtarma mücadelesi mi veriyorsunuz?

Bu dönemde turistin harcadığı para son derece az. Günü kurtarma mücadelesi veriyoruz.

Peki, Çeşme'de durum nedir?

Çeşme diğer bölgelerden çok daha farklı bir tablo çiziyor. Yabancı tur operatörleri diyorlar ki; 'Her şey dahil sistemini koyun ve deniz kıyısında en az 15 tane 5 yıldızlı otel yapın. Sizi Almanya, İngiltere ve Rusya'da pazarlayalım. Otellerinizi 6 ay dolduralım.' Ama biz Çeşmeli otelciler her şey dahil sistemini sevmiyoruz. Çünkü her şey dahil konsepti Çeşme için uygun bir konsept değil. Çeşme olarak 'Herşey Dahil Konsepti'ne direnmiyoruz. İkincisi de denize sıfır yerlerde otel yatırımı yapmak hem maliyetli hem de imar açısından mümkün değil. Antalya'daki gibi 80-100-200 dönüm arazileri devlet verip de 'Al burayı otel yap, çalıştır 49 yılına' denmiyor. Demediği için de kendi paramızla şu anda Çeşme'de 60-70 dönüm bütün bir arazi bile bulamazsınız. O yüzden böyle bir yatırım da mümkün olmadığı için tur operatörüne cevap veremiyoruz ve tur operatörü bize broşürlerinde yer vermiyor. Bu nedenle de bize çok fazla turist gelmiyor.

Çeşme'yi seven, tanıyan Çeşme fanatığı dediğimiz bir kitle var. Bu da yaklaşık 40 bin kişi kadar. Bu kişiler Çeşme'ye her sene geldikleri gibi bu sene yine gelmeye devam edecekler.

Peki, hedefimiz bu mu olmalı?

Bizim hedefimiz bu değil. Biz doğru yoldayız. Tabi ki yatak sayımızı yabancı turlara göre artırıp sezonu uzatmak mümkün ama kaliteli turisti hedefliyoruz. Çeşme olarak biz diğer destinasyonlar gibi ucuz olmayı istemiyoruz. Bizde termal, gurme ve sörf turizmi var. Bizde çok fazla avantaj var. Havaalanına ulaşım kolaylığı var. Eğlence, güneş, kum, denizimiz çok iyi. Onun için bu alternatifleri



VEYSİ ÖNCEL

*Çeşme Turistik Otelciler Birliği (ÇEŞTOB)
Yönetim Kurulu Başkanı ve İzmir Tanıtma Vakfı
Yönetim Kurulu Üyesi*

öne çıkardığımız zaman biz ucuza yatak satmamalıyız. Çeşme, Yunanistan'ın Mikonos'u; İzmirde İspanya'nın Barcelona'sı olmalı. Güney Fransa sahilleri gibi çok fazla revaçta olan belde olmalı. Biz onun için çalışıyoruz ve bunun için de çok iyi butik oteller, restoranlar açılıyor. Şimdi sezonu uzatmak için 150 milyon liralık termal tedavi merkezi yapıyoruz. Buna benzer yatırımlarla Çeşme gelecekte dediğim şekilde anılmaya başlanacak ve yabancı tur operatörleri paralı turisti Çeşme'ye getirmeye çalışacak. Çeşme ucuz yatak satmamak için direnmiyor. Ucuz bir destinasyon olmayacağız. Biz iyi bir marka olacağız. Türkiye'de zaten iyi bir markayız ama dünyada iyi bir marka olma yolunda çok çalışmamız lazım. Bunun için gayret sarf ediyoruz.

Çeşme'deki yatak kapasitesi nedir?

Bizim nitelikli ve niteliksiz yatak, yani turizm belgeli ve belgesiz yatakların toplamı 27 bin. Bu bir belde için oldukça düşük ama biz bunu da dolduramıyoruz.

Doluluk oranı nedir?

Haziran ve Temmuz'dan itibaren Çeşme çok iyi bir doluluk yakalıyor. Ama bu yetiyor mu, hayır. Bunu 12 aya yaymak lazım. 12 aya yaymanın da tek yolu gelir seviyesi yüksek turisti Çeşme'ye getirmek. Bunun için de ya kongre yapacaksınız ya da termali



kullanacaksınız. İşte biz de zaten bu açıdan termali kullanan, toplantı kongreyi çok fazla kullanan bir bölge olduğu için termale yoğunlaştık. Çünkü Türkiye'nin en iyi termal suyu Çeşme'den çıkıyor ve iyileştirici özellikleri çok fazla. Çeşme'ye gönül vermiş 60 işadamı, İzmir Büyükşehir Belediyesi ve Çeşme Belediyesi'nin de bir araya gelerek kurduğu TETUSA şirketi ile Çeşme'de bu hayalimizi gerçekleştireceğiz.

Uzun zamandır bu proje gündemde. Biz bu termal merkezini bitmiş bir şekilde ne zaman göreceğiz?

Bu şirket 8 yıl önce kuruldu. Daha önce de söylediğim gibi biz 100 dönüm araziye Çeşme'de bulmakta zorlandık. Bulmak 8 yılımızı aldı. Ve bu araziye ihale yoluyla almamız son 3 yıla dayanıyor. Biz ilk iş olarak bu şirketimiz ile Çeşme'de çok büyük bir aqua park yaptık. İnsanlar bunun için Kuşadası'na gidiyordu.

Geçen sene 30 bin kişi girdi ve bu sene yaklaşık 60 bin kişi bu aqua parka giriş yapacak. Aqua parkı 8 ay gibi bir sürede bitirdik.



Şimdi dünya birincisi olan Slovenya'lı bir firmanın dünya birincisi olduğu bir konsepti biz Çeşme'de uygulamaya başlıyoruz. Termal tedavi merkezi yaklaşık 12 tane bölüme cevap verebilecek, tedavi yapabilecek havuzları, güzellik merkezleri olan ve yanında yaşlılar evi, oteli olan büyük bir kompleks yapacağız. Yaklaşık olarak 150-200 milyon liraya mal olacak olan bu yatırımın yüzde 40'ına İzmir Büyükşehir Belediyesi sırf bizlere destek olabilmek amacıyla işin içine girdi. Önemli işadamlarımız var. 60 ortaklı/ çok ortaklı bir yapı. Ben de buranın yönetim kurulu başkanlığını yürütüyorum.

En geç 2-3 sene içerisinde bu projeyi tamamlayacağız. Gece gündüz bu proje için çalışıyoruz. 12 ay turist gelecek. Projeyi Slovenyalı mimarlık grubu çiziyor. İşletme bizlere ait. Görüşmelerimiz sürüyor, yabancılarla Almanlarla ortaklık yapacağız.

Burada tedavi merkezinin yalnızca günlük tedavi yaparak Çeşme'deki tüm otellerin faydalanmasını sağlayacağız. Biz bu yatırımı otellerdeki 30 bin yatağı 12 ay doldurmak için yapıyoruz.

2020 sezonuna hazır olur mu?

2020 sezonuna bitirmeyi hedefliyoruz.

Otellerin yatak kapasiteleri, artacak talebi karşılayabilecek düzeyde mi?

Yeni yeni oteller yapılıyor. Bu sene hizmete giren iki otelimiz var. Ama Antalya'daki gibi 1500-2000 yataklı tesisleri Çeşme'de yapmak çok zor. Çünkü alan, yer yok. Yer olmadığı için de kalkıp bu alanlara oteli yapmak mümkün değil. Ancak imar yönünden de uygun değil. Yer olarak da uygun değil. Yatırımcı kendi parasıyla bu araziye aldığı için böyle bir yatırımı yapmak her baba yiğidin harcı değil. Çeşme'de şu anda Hazine Arazisi 'ne yapılan tesis yok. Her şey öz kaynakla yapılmıştır. O yüzden maliyetler çok yüksek.

Ulaştırma Bakanlığı'nın son 2018 faaliyet raporunda Alaçatı'ya bir havaalanı projesi var. Gerçekten böyle bir havaalanına ihtiyaç var mı?

Şu anda yok. Ama 'Sakız'da havaalanı varken Çeşme'de neden olmasın' düşüncesi, var. Bu termal kür merkezi projesi hayata geçtikten sonra bunların hepsi çok büyük bir gereksinim olacak. Suudi Arabistan Havayolları, Katar Havayolları veya buna benzer Arap ülkelerinden direkt seferler kondu. Dubai'den Adnan Menderes Havaalanı'na uçak gelmeye başladı. Eskiden bunları konuşabilir miydik? Ama şimdi bunları konuşuyoruz. Çeşme'ye gelecekte özel uçaklar inmeye başlayacak. Nereye inecek? Çeşme'ye inmeye başlayacak. Bu havaalanını bizim tarifeli seferler için düşünmeyin, daha çok küçük özel uçaklar için düşünülen bir havaalanı. Gelir seviyesi yüksek turist profilinin daha rahat ulaşım sağlaması amacıyla planlanıyor.

O yüzden çok önemli bir atılım. Çeşme'nin geleceğini gören zaten Çeşme'nin gelecekte böyle bir yapıya kavuşacağını planlayan bir düşünce buna izin verdi. Ve o yüzden bu havaalanı yapılıyor.

Yoksa 45 dakika ileride Adnan Menderes Havaalanı varken, neden şu anda yapılıyor sorusunun cevabı gelecekle ilgili çalışmalardan dolayıdır. Biz köprü yaptık ama şu anda köprü çalışmıyor. Boş ama 2 sene sonra o köprüden adım adım ilerlenecek, geçilecek çünkü ihtiyaç olacak. İzmir-İstanbul arası 3,5 saate indikten sonra artık insanlar özel uçaklarıyla Çeşme'ye gelip hafta sonunu geçirip gidecekler. Bize para bırakan kitle lazım. Bütün gününü otelde geçiren hiç dışarı çıkmayan müşteri bizim müşteri kitlemiz değil.

Çeşme'de bir turistin birim olarak bıraktığı bedel ne kadar?

Antalya'da 10 lira bırakıyorsa Çeşme'de 20 lira harcıyordur diye söyleyebilirim. Bize de harcayan kitle geliyor. Avrupa'dan 3-4 günlüğüne gelip restoranlarda beach club'larda vakit geçirenler var. Sörf yapıp dönenler var. Teknesine binip gezenler var. Bu kitle çok önemli. Türkiye'nin bu turiste ihtiyacı var. Türkiye'nin hiçbir yerini gezmeyen turistin çok fazla bize faydası yok.

İzmir kongreler ve fuarlar şehri olmalı diyoruz. Ama hala bir kongre merkezimiz maalesef yok. Ne Çeşme'de ne şehir merkezinde... Bu hayali bir söylem mi yoksa geç mi kalındı? Tespitleriniz nedir?

Aslında fuar merkezi olması yönünde büyükşehir belediye başkanımız gerçekten çok büyük bir mesafe kat etti. Şu anda her yıl 20-25 milyon TL zarar ederek, İzmir'de çok büyük bir fuar alanı açtı. Mermer Fuarı'ndan sonra bir sürü fuar daha olmaya başladı. Bu durumda oteller dolmaya başladı. Bu bir başlangıç...

Kuşadası'na kongre merkezi yapıldı. Kongre merkezi yapmak marifet değil. Önemli olan bu kongre merkezlerini doldurabilmek. Bizim 2-3 seneden beri, yılda 600-700 bin insanı getiren gemiler İzmir Limanı'na yanaşmadı. Ne Kuşadası'na yanaştı ne de Türkiye'nin başka bir limanına... Yani güvenli bir bölge olacaksın, kavga veya savaş, güvensizlik olmayacak. Kongre yapan firmalar bu kararlarını 4-5 sene öncesinden alıyorlar. Kuşadası'ndaki kongre merkezi hep atıl kaldı. Dünyanın parası harcandı ve çok güzel bir kongre merkezi yapıldı ama kullanılmadı. Çünkü amacına uygun olmadı. İzmir'de de kongre merkezi var. Çeşme'de de bazı otellerimizin 1000-1500 kişilik kongre merkezleri var, talep görüyor ama önemli olan bunu yurtdışından para bırakan kesimin gelip burada en az 3 gün para harcayarak kongre merkezlerini doldurması. Amaç bu olmalı.

İzmir'in kendi turizm anayasası olmalı mı? Tek bir yol haritasında buluşmak mümkün mü?

Expo bizim için çok önemli bir sınavdı. Çok iyi bir başlangıç olacaktı ama kaybedildi.

Büyük bir proje, büyük bir tablo vardı. O tablodaki enstrümanlar maalesef daha sonra kenara atıldı. Bu saatten sonra o suçludur bu suçludur demenin kimseye faydası yok. Artık dünyada olmayan şeyler yapılmaya başlandı. Biz bir İnciraltı Projesi'ni bile tamamlayamadık. Yaya kaldırımı ile İnciraltı'nda yürüdüğünüz zaman Sahilevleri Yolu'nda bir kaldırım bile yok. Neden? Arabayla ezilme tehlikesi ile karşı

Aslında fuar merkezi olması yönünde büyükşehir belediye başkanımız gerçekten çok büyük bir mesafe kat etti. Şu anda her yıl 20-25 milyon TL zarar ederek, İzmir'de çok büyük bir fuar alanı açtı. Mermer Fuarı'ndan sonra bir sürü fuar daha olmaya başladı. Bu durumda oteller dolmaya başladı. Bu bir başlangıç...

karşısınız. Çünkü projesi planı yok. Her taraf düğün salonu, her taraf kır bahçeleriyle çevrilmiş durumda. İnciraltı bu olmamalı, İzmir bu olmamalı. Biran önce planlanması gerçekleştirilmeli. Orada çok fazla sağlık turizmi için yer var. Çok fazla yatırım yapılabilecek alanlar var. İzmir turizm açısından maalesef istediğimiz noktada değil.

Aynı zamanda İzmir Tanıtma Vakfı'nın yönetim kurulu üyesiyim. İzmir'in tanıtımı için sosyal medyada ya da buna benzer mecralarda yaklaşık olarak yılda 10 milyon TL'ye yakın bir para harcanıyor. Bunun çok faydalarını görüyoruz. Ama yeterli mi değil. İzmir çok daha iyi yerlere gelmeli. Yani Barcelona'nın İzmir'den bir farkı yok. Barcelona'ya giden 'İzmir'e ne kadar çok benziyor' der.

Biz de onu örnek alarak daha çok çalışmamız lazım. Sadece Büyükşehir Belediyesi ve biz turizmcilerle olmaz. Birazcık bizi yönetenlerin de elini taşın altına koyması lazım. Muhakkak değişmemiz lazım. İzmir-İstanbul 3,5 saate indikten sonra şimdiden göç almaya başladı. İleride daha çok gelişen iyi bir yer olacak. Şimdiden dersimizi çok iyi çalışmamız lazım. Barcelona olmamamız için hiçbir neden yok. Denize deniz, şehirse şehir, güzellikse güzellik, tarihse tarih... Tabi onların muhakkak bizden üstün tarafları var. Ama biz de onları yakalayabiliriz. Barcelona'da artık daha fazla turist gelmesin diye eylem yapıyorlar. Biz ise neredeyse turistin gelmesi için eylem yapacağız. O yüzden bu farklılığı ortadan kaldıramamız için bizim çok çalışmamız lazım. Büyükşehir Belediyesi, Turizm Bakanlığı, turizmciler; el ele kol kola vererek dersimizi çok iyi çalışmamız lazım.

2018 yılında Türkiye'de mevcudu koruma yılı olarak analiz ediliyor. Çeşme'yi bu şekilde tek bir cümleyle özetlerseniz 2018 için ne dersiniz?

Çeşme her zaman farklı ve özel bir yer. O yüzden Çeşme'nin geleceği çok parlak. Özellikle büyüyecek ve Çeşme'nin geleceği için çok önemli adımlar, bekleyen projeler var. Bu projelerin yolunun açılmasıyla Çeşme Meydanı'ndan tutun da Alaçatı'ya kadar her yerde çok farklılıklar, değişiklikler olacak. Ama yeter ki önü açılın, engel olunmasın. Ayrıca EGIAD YARIN Dergisi'nin turizm konusunda böyle duyarlı olması EGIAD fahri üyesi olarak beni çok mutlu ediyor. ■

Ege Turistik İşletmeler ve Konaklamalar Birliği (ETİK) Başkanı ve Türkiye Otelciler Federasyonu (TÜROFED) Başkan Yardımcısı Mehmet İşler: Türkiye'nin üçüncü büyük şehri olan İzmir, ekonomik büyüklüğü ile Türkiye ekonomik ve sosyal hayatına en önemli katkıları veren kentlerin başında geliyor. Sanayi ve ticarete dayalı bir kalkınma süreci geçiren İzmir turizm potansiyelini gerçek anlamda değerlendiremiyor.

“Bu şehri yönetenlerin gündeminde turizm yok”

“Turizm yatırım, tüketim, istihdam, dışsatım, döviz getirisi ve kamu gelirleri boyutuyla ekonomiye önemli katkılar sağlayan bir sektör. Turizm istihdam demek. Bu alan genişletilmeli. Genç nüfusun istihdamı için turizm önemli. Gözler turizme çevrilmeli.”

EGE Turistik İşletmeler ve Konaklamalar Birliği (ETİK) Başkanı ve Türkiye Otelciler Federasyonu (TÜROFED) Başkan Yardımcısı Mehmet İşler, İzmir'in hedef pazarlarda tanınmadığını belirterek, “Ülkemize gelen 25 milyon turistten 11 milyonunu Antalya alıyor. 5 milyon nüfuslu İzmir'e 500 bin turist geliyor. İzmir turizminin gerilemesinden yerel yönetimin ilgisizliğinin de payı var. Ne yazık ki bu şehri yönetenlerin gündeminde turizm yok. Bu yüzden İzmir tanınmıyor, yeterince tanıtılmıyor” dedi.

İşler ile Türkiye'nin 2023 yılı turizm hedeflerine ulaşmasında İzmir'in rolünü, şehrin bu konuda nasıl yol alması gerektiği konusunu konuştu.

İzmir'in turizmde bugüne kadar ihmal edilmişliğini avantaja

dönüştürebilmek için yapılması gerekenler neler?

Turizmin başladığı kentlerden biri olan İzmir sadece deniz, kum, güneş değil, neredeyse turizmin her türünün yapılabilirdiği

“Avrupalı turist yüzünü Türkiye'ye çevirmesi ve toparlanma eğilimindeki İzmir'i tercih etmesi sevindirici. 2018 yılının olumlu bir yıl olacağına, İzmir turizminin 2015 yılı rakamlarına yaklaşacağını düşünüyoruz. Ama asıl iyileşmenin 2019 yılından sonra görülebileceğini öngörüyoruz.”

ender kentlerden biri. İlklerin ve öncülerin şehri olmasına karşın İzmir, turizmden hak ettiği payı alamayan, ihmal edilmiş bir şehir. Geçmiş yıllarda 1 milyon 200 bin olan turist sayısı bu yıl 850 bine geriledi. Bu çok düşük bir rakam, İzmir'in hak ettiği değer değil.

Her şeyden önce, Türkiye'nin bir turizm politikası, İzmir'in bir turizm hedefi, bu şehri yönetenlerin gündeminde turizm olmalı. Dünyada ülkelerin yanı sıra artık şehirler arasında rekabet söz konusu.

Bu rekabet ortamında doğası, çevresi, yaşam biçimi ve sahip olduğu değerler ve turizm potansiyeliyle İzmir geri düşmemeli. İzmir turizminin yol alabilmesi, iş ve turist potansiyelini artırabilmesi için gerekli beş önemli unsura dikkat çekmek istiyorum.

➤ İzmir'in havayolu şirketlerinin aktarma merkezi olması gerekiyor. İzmir'e aktarmalı değil, direkt uçuşlar yapılmasını istiyoruz. Direkt uçuş olmaması nedeniyle kongre turizmini kaybettik. Sağlık turizmi vardı, onu da kaybediyoruz.

- › Turizm gelirlerinin neredeyse dörtte biri deniz turizminden geliyor. Son dönemde deniz turizminin popülerliği artıyor. Deniz turizminin en önemli unsurlarından biri marinalar. Doğal liman olan İzmir Körfezi bu açıdan son derece elverişli. Kent içinde bir marinaya büyük ihtiyaç var.
- › Bunca medeniyete ev sahipliği yapmış İzmir'de medeniyetler müzemiz yok. Dünya değişiyor, teknoloji destekli interaktif müzecilik almış başını gidiyor, ama bizim hala bir müzemiz yok, o nedenle tarihi eserlerimiz depolarda duruyor.
- › Spor turizmi en önemli turizm türlerinden biri. Ama İzmir'de uluslararası uluslar arası turnuvaların, şampiyonaların yapılabileceği, yabancı kulüpleri ağırlayacağımız bir stadımız hala yok.
- › Tanıtım, tanıtım, tanıtım... Daha önce de belirttiğimiz gibi, İzmir yeterince tanınmıyor, tanıtılmıyor. Dış turizmden beklenen verimin alınabilmesi ve var olan büyük potansiyelin değerlendirilmesi için yurt dışı pazarlarda etkin tanıtım zorunlu.

Dış pazarda yeterince tanıtılmadığı için İzmir turizmi her geçen yıl kan kaybediyor. İzmir'e yeni kan, yeni soluk, bunun için de yönümüzü dış pazarlama çevirmemiz gerekiyor...

Eğitim ve gelir seviyesi orta ve üzeri, çevreye duyarlı, marka bilinci yüksek, paket tatil turlarından çok özel ilgiye yönelik turizm türlerini tercih eden gezginlere hedefleyen türlere yönelmek gerek.

Türkiye'nin 2023 yılı turizm hedeflerine ulaşmada İzmir'in rolünü değerlendirir misiniz?

Turizm yatırım, tüketim, istihdam, dışsatis, döviz getirisi ve kamu gelirleri boyutuyla ekonomiye önemli katkılar sağlayan bir sektör. Turizm sektörü 2023 yılında 50 milyon turist, 50 milyar dolar turizm geliri hedefliyor. Turizm sektörünün uzun vadeli ve sağlıklı gelişmesi sağlanarak bu hedefe ulaşılabilir.

Türkiye'nin üçüncü büyük şehri olan İzmir, ekonomik büyüklüğü ile Türkiye ekonomik ve sosyal hayatına en önemli katkıları veren kentlerin başında geliyor. Sanayi ve ticarete dayalı bir kalkınma süreci geçiren İzmir turizm potansiyelini gerçek anlamda değerlendiremiyor. Hepimizin bildiği ve sıkça dile getirdiğimiz olumsuzluklar, İzmir'in Türkiye'de ve dünyada öne çıkan diğer turizm destinasyonlarıyla rekabet gücünün ve pazar payının düşük olması sonucunu doğuruyor. Türkiye'de önde gelen turizm merkezleriyle karşılaştırıldığında İzmir hem arz hem de talep yanlı olarak geri planda kalıyor. 900'e yakın turistik işletmenin bulunduğu kent Türkiye toplamında aldığı pay ise yüzde 10 dolayında. İzmir, turist sayısı bakımından Antalya ve İstanbul'un onda biri, Muğla'nın da yarısı kadar bir hacme sahip. İzmir'in turizm potansiyelini bir kalkınma aracına ve refah kaynağına dönüştürmesi



MEHMET İŞLER

Ege Turistik İşletmeler ve Konaklamalar Birliği (ETİK) Başkanı ve Türkiye Otelciler Federasyonu (TÜROFED) Başkan Yardımcısı

için çok yönlü bir turizm politikasını uygulamaya koymasına gerekiyor.

Bugün itibarıyla İzmir'in turizm yatak kapasitesi hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye turizminin göstergeleri açısından en büyük dördüncü kent konumunda bulunan İzmir'de bakanlık ve yerel yönetimlerden belgeli konaklama tesisi ve yatak sayısı ilımlı oranlarda artmaya devam ediyor. 30 Nisan 2018 tarihi itibarıyla, İzmir'de işletme belgeli 98 tesis 18 bin 272 oda ve 37 bin 386 yatağa sahip. Yatırım belgeli 5 bin 775 oda ve 13 bin 51 yatak kapasiteli 74 tesis bulunuyor. İzmir ve ilçelerinde işletme ve yatırım belgeli 272 tesis, toplamda 42 bin 319 oda ve 50 bin 437 yatağa sahip bulunuyor. Yerel yönetimlerden belgeli olanlarla birlikte İzmir'de toplam yatak kapasitesi 81 bin 500 dolayında.

Yatak sayısı kadar yatak kalitesi de çok önemli. Mevcut tesislerimizin altyapısının yetersiz olduğu ifade ediliyor. Sizin bu konudaki tespitlerinizi alabilir miyiz?

İyi hizmet veren genç ve kaliteli tesislerimiz var. Avrupalı gezginler daha kaliteli, daha iyi hizmet alabileceği tesislerde tatil yapmak istiyor, bu nedenle yüzünü ülkemize çeviriyor, ülkemizde tatil talebi artıyor.

Avrupa'daki popüler tatil bölgelerindekilerden daha kaliteli tesislerimiz Avrupalı turiste daha cazip geliyor.

Bunun yanında, elbette yenilenme ihtiyacı olan tesislerimiz de bulunuyor. Sektörün uzun vadeli, düşük faizli kredilerle mali yönden desteklenmesi yeni yatırımlar ve var olan tesislerin yenilenmesi açısından büyük önem taşıyor. Biz de yenilenmeye ihtiyacı bulunan Ege'deki tesislerin bu ihtiyacı karşılmasına katkı koymak üzere yeni bir organizasyona yöneldik. 20-23 Şubat 2019 günlerinde Gaziemir'deki Fuarizmır'da 4. Otel Ekipmanları Ağırlama Konaklama Teknolojileri ve Ev Dışı Tüketim Fuarı ETİK ve Türkiye Otelciler Federasyonu'nun (TÜROFED) katkısıyla düzenlenecek.

İzmir turizmini nasıl pazarlayacağız?

Ülke ve kent ekonomisine ciddi katkılar sağlayan Türkiye turizmi konjonktürdeki ve diplomasi alanındaki gelişmeler sonucu krizde. Bunun yanında İzmir'in hedef pazarlarda tanınmaması önemli bir etken. Ülkemize gelen 25 milyon turistten 11 milyonunu Antalya alıyor. 5 milyon nüfuslu İzmir'e 500 bin turist geliyor. İzmir turizminin gerilemesinden yerel yönetimin ilgisizliğinin de payı var. Ne yazık ki bu şehri yönetenlerin gündeminde turizm yok. Bu yüzden İzmir tanınmıyor, yeterince tanıtılmıyor.

İzmir'in turizmde izlemesi gereken yol nedir desem nasıl yorumlarsınız?

Daha önce de söylediğimiz gibi, bu kenti yönetenlerin gündeminde turizm olmalı. İzmir, sahip olduğu değerler ve turizmi çeşitlendirecek potansiyel bakımından oldukça zengin, alabildiğine özgür, modern, rahat yaşam tarzına sahip bir kent. Yerel yönetimler bu potansiyeli harekete geçirebilir, İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin öncülüğünde bu kentte de karnaval türü etkinlikler düzenlenebilir. Böylece sağlanacak hareketlilikle ekonomimize de ciddi katkı sağlanır, ölü sezonda turizmcinin yüzü güler, turizmden geçinen emekçiler ve esnaf da bundan payını alır. İş kentimizin ve bölgemizin etkin tanıtımı ve sahip olduğu potansiyelin değerlendirilmesinde, iç ve dış pazarlarda gereğince tanıtılmasında.

2017 yılında nasıl bir sezon geçirdiniz, bu yıla yönelik öngörüleriniz neler?

İzmir turizmi 2017 yılının tamamında yüzde 13,6 büyüdü. İzmir turizminin Ocak - Aralık döneminde ağırladığı ziyaretçi sayısı 763 bin 810 oldu. 12 aylık dönemde İzmir turizmi ana pazarları içinde Hollanda, İngiltere, İtalya, İsviçre ve İskandinavya dışında toparlanma yaşadı. Rusya başta olmak üzere BDT ülkeleri, İran ve Polonya gibi bazı pazarlarda yüksek oranlı büyümeler gerçekleşti. Ana pazarlarda gerileme görülmesine karşın 2017 yılında İzmir turizmi 2015 yılının 438 bin gerisine düştü.

Adnan Menderes Havalimanı girişleri de yüzde 12,8 artarak 708 bin 692'ye çıktı. İzmir'e yurt dışından gelen vatandaş ziyaretçi sayısı da yüzde 11 artarak 659 bine yükseldi. Öte yandan, 12 aylık dönemde Alsancak Limanı kruvaziyer turist trafiği 2 bin 800'den 7 bin 193 kişiye çıktı. 2017'de yaşanan iyileşmeyle 2016 krizini rakamsal boyutta aşan İzmir turizmi geçmiş dönemlerin çok gerisinde kaldı.



Şehir turizmi konusunda yapılan çalışmalar sizce yeterli mi?

Turizm istatistikleri, şehir turizmi konusunda yapılan çalışmaların yetersizliğini tüm açıklığıyla ortaya koyuyor. Yönümüzü dış pazarlara çevirmemiz gerekiyor. Dış turizmden beklenen verimin alınabilmesi ve var olan büyük potansiyelin değerlendirilmesi için yurt dışı pazarlarda etkin tanıtım zorunlu.

Dernek olarak bu yıl gerçekleştireceğiniz projeleri anlatır mısınız?

Ülkemiz ve bölgemizin dünya turizm pazarındaki rekabet gücünün artırılması ve sektörde kalitenin ölçüsünün uluslararası düzeyinde ötesine taşınarak dünyada lider konuma gelmesinin yapı taşlarını oluşturmak hedeflerimiz arasında. ETİK üyesi kuruluşlarla birlikte turizm sektörünün yaşadığı sorunların kamuoyunda tartışılması, turizm sektörüne ilişkin farkındalık oluşturulması, sorunların bakanlığa aktarılıp çözümü için çalışıyoruz. Ülkemizde, bölgemizde ve kentimizde turizmin çeşitlendirilmesi, bölgeye gelen turist sayısının artırılması için yurt içi ve yurt dışında workshop, fam trip tarzı tanıtım çalışmaları yapıyoruz, fuarlara katılarak bölge destinasyonlarını ve tesislerin tanıtımına katkı koyuyoruz. Bütün bu çalışmalarımız aralıksız sürecek.

Aynı zamanda, tesislerimize kalite ve standardizasyonun geliştirilmesinde etkin rol oynuyoruz. Kültür ve Turizm Bakanlığı'yla işbirliği içindeki tesisleri sınıflandırma komisyonunda yer alıyoruz. Üye kuruluşların yasal gelişmeleri, mevzuat ve yönetmeliklerdeki değişiklikleri izleyebilmesi için bilgilendirme toplantıları düzenliyoruz. Sektörel toplantılarda bölgemizin ve üyelerimizin sorunlarını dile getiriyoruz. Yayınladığımız "özel yönetim raporları" hem sektörün hem de bölge turizminin röntgenini çekiyor, sektöre ilişkin ciddi bilgiler veriyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın yayınladığı istatistiklerden yararlanarak hazırlanan raporda sektörün hedef pazarlardaki durumu, kente hava, kara ve deniz yoluyla gelen turistlerin sayısı, pazar payı hakkında ayrıntılı bilgilere yer veriliyor. ■

Çeşme

TATİLİN DEĞİL, EVİN OLSUN.

Folkart Çeşme projelerinde yaşam başladı.
Çeşme'yi Folkart ayrıcalığıyla bir yaz değil,
her yaz yaşayın.

YAŞAM BAŞLADI

FOLKARTBLU



FOLKARTARDIÇ



FOLKART

Ç E Ş M E

[PAŞALİMANI | FENERBURNU | ARDIÇ | ILICA | BOYALIK]

WWW.FOLKARTCESME.COM | 444 22 78

Hem Ege Bölgesi olarak tercih edilme oranının, hem de turist başına ortalama harcamanın artırılabilmesinin yolu ise alternatif turizm ürünlerinin çeşitlendirilerek yaygın olarak uygulanabilmesidir.

Ege Bölgesi Turizmi ve Türkiye Ekonomisindeki Rolü, Alternatif Turizm Türleri Konusunda Fırsatlar ve Gelişmeler

İzmir ili 8500 yıllık bir geçmişe sahiptir. Denizli’de bulunan Pamukkale ve Hierapolis Milli Parkı, İzmir’de bulunan Bergama Antik Kenti ve İzmir’in Selçuk İlçesinde bulunan Efes Antik Kenti Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü (UNESCO) tarafından belirlenen ve dünya çapında koruma altına alınan kültürel ve doğal varlıklardan oluşan Dünya Mirasları listesindedir.

Turizm, Türkiye için önemli ve hızla büyüyen bu sektördür, kriz ve olağan durumların yaşandığı yıllar dışında sürekli gelişme göstermektedir. Şöyle ki 2003 yılında yıllık 16.302.053 ziyaretçi sayısı ile 13.854.866.000\$ toplam gelir yaratan turizm sektörü için 2017 rakamları 38.620.346 ziyaretçi için 26.283.656.000\$ toplam gelirdir. Burada gerçek problem ortalama harcamadır. 2003 yılı için turist başına 850\$ olan ortalama harcama miktarı 2017’de 681\$ olarak kaydedilmiştir.

Ege Bölgesi ise sahip olduğu doğal kaynakları, kültürel miras birikimi, turizme uygun iklim ve insan kaynakları ile Türkiye turizminde oldukça büyük bir potansiyel arz etmektedir, fakat maalesef turizm pastasından bilhassa İzmir kenti olmak üzere hak ettiği payı aldığını söylemek mümkün değildir.

Ege Bölgesi’nin UNESCO (Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Kurumu) Somut Olmayan Kültürel Miras Listesi’ne eklenen pek çok ürünü bulunmaktadır.

TÜİK verilerine göre Türkiye’ye Gelen Yabancı Ziyaretçilerin Sınır Kapılarının Bağlı Olduğu İllere Göre Dağılımı Ocak-Aralık 2017 olarak TÜİK verilerine göre derlenen aşağıdaki tabloda Ege Bölgesinin önemli destinasyonlarının ziyaretçi tercih oranlarının Antalya ve İstanbul toplam tercih oranı olan %60'lara göre çok düşük kaldığı anlaşılmaktadır.

Genel olarak turist sayılarına değil de alternatif turizm ürünlerine yönelik sayılar incelendiğinde ise çok farklı bir tablo ortaya çıkmaktadır. Örneğin İzmir ve Efes

dahil civarı müze ziyaretçi sayıları incelendiğinde, 2017 yılının ilk 3 ayında 208.801 olan müze ziyaretçi sayısı, 2018 yılının ilk 3 ayında %51.9luk bir artışla 317.139 ziyaretçi olarak gerçekleşmiştir. Bu turist kültür turizmine yönelik alternatif turizm ürününe ilgi duyan turisttir. Aynı dönem için genel anlamda yerli ve yabancı ziyaretçi sayısı ile %17 artmıştır, yani müze ziyaretçi artışının yaklaşık üçte biri kadardır.

Hem Ege Bölgesi olarak tercih edilme oranının, hem de turist başına ortalama harcamanın artırılabilmesinin yolu ise alternatif turizm ürünlerinin çeşitlendirilerek yaygın olarak uygulanabilmesidir. Günümüzde, kitle turizmine yönelik kısaca 3 S olarak adlandırılan ve dinlenme ve rekreasyon ağırlıklı deniz, kum ve güneş üçlüsü yerini alternatif turizme ve 3 E (Education / Eğitim - Entertainment /Eğlence ve Environment / Çevre) uygulamalarına bırakmaktadır. Kitle turizminin rekabet gücü düşük fiyattır, dünyanın her yerinde birbirine benzeyen her şey dahil paketlerden oluşmaktadır. Alternatif turizm ise rekabeti farklılık, değişiklik ve konuya özel ilgi duyan tüketici pazarını hedeflemesi nedeni fiyatlandırma da baskı yaşanmamaktadır, kitle turizm müşterisi ortalama 500-600 \$dolar harcarken, spor ya da kongre gibi alternatif turizm müşterisinin bunun yaklaşık 2 katı harcama yaptığı görülmektedir.

İzmir ili 8500 yıllık bir geçmişe sahiptir. Denizli’de bulunan Pamukkale ve Hierapolis Milli Parkı, İzmir’de bulunan Bergama Antik Kenti ve İzmir’in Selçuk İlçesinde bulunan Efes Antik Kenti Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü (UNESCO) tarafından belirlenen ve dünya çapında koruma altına alınan kültürel ve doğal varlıklardan oluşan Dünya Mirasları listesindedir. İzmir, Seferihisar Türkiye’nin ilk “Citta Slow” kentidir.

Antik çağlardan beri Ege Bölgesi’nde sağlık turizmi yapılmaktadır. Türkiye’de turizm açısından değer taşıyan 229 termal ve içme suyu kaynağından 81 tanesi Ege Bölgesi’ndedir. Bu kaynakların 59 adedi İzmir, Denizli, Aydın, Manisa ve Balıkesir il sınırları içerisinde. Organik tarım çiftlikleri Manisa başta olmak üzere Ege’nin pek çok yerinde yaygınlaşmaktadır. Seferihisar, Urla ve Çeşme hem sağlıklı tarım ürünleri, hem gastronomide atılımları, hem de festivalleri ile dikkat çekmektedir. Ege Bölgesi’nin UNESCO (Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Kurumu) Somut Olmayan Kültürel Miras Listesi’ne eklenen pek çok ürünü bulunmaktadır.



PROF. DR. İGE PİNAR

Yaşar Üniversitesi İşletme Bölüm Başkanı

Sadece İzmir’de 52 mavi bayraklı plaj ve 3 adet marina bulunmaktadır. Ege Bölgesi’nin Türkiye genelinde ilk 5./6. sırada olan Aydın, Muğla ve İzmir kentleri, turistik ilçeleri ile birlikte turizm çekicilikleri ve kaynakları yönünden değerlendirildiğinde; turizm mevsiminin uzatılmasının mümkün olduğu ve yeni pazarlarda ürün çeşitlendirmesi yaparak gastronomi turizmi, kruvaziyer turizmi, yavaş turizm (citta slow movement), kongre turizmi, yatçılık ve deniz turizmi, kırsal turizm, sağlık turizmi, popüler kültür ve kültürel miras turizmi, inanç turizmi, spor turizmi, macera turizmi, medikal turizm, tarım / organik tarım turizmi, kent turizmi, gençlik turizmi, festival turizmi ve eğitim amaçlı turizm gibi pek çok turizm ürününün gelişmesine uygun olduğu anlaşılmaktadır.

Ege bölgesi’nin turizm açısından sorunlu alanları; alternatif ürünlere yeteri kadar odaklaşmama ve bu tür özel turizm alanlarında ihtisas seyahat acentalarının eksikliği, çevre sorunları, dış hat uçak sefer sayısının azlığı, turizmin ülke ekonomisi içindeki düşük oranı, otellerin düşük doluluk oranları, yetersiz destinasyon ve bölge tanıtımı, alternatif turizm uygulamalarına yönelik her bir ürün için master planların eksikliği, deniz ulaşımından yeterince yararlanılamaması, bölgeye özgü uygun alternatif turizm politikasının bulunmaması, bütün yıl turizm yapılmaması, uluslararası etkinlik sayısının azlığı, ilgili kurumlar arasında koordinasyon eksikliği ve tanıtımda ön plana çıkartılacak alternatif ürün ve ürünlerin yeterince tanımlanmaması olarak kısaca sıralanabilir. ■

Bilgi ile yönetilen bir şirketin ilk sorusu “Ne düşünüyoruz?” değil, “Ne biliyoruz?” olmalı. Bu soru şirketleri yalnızca önsezi ve içgüdü ile hareket etmekten uzaklaştıracaktır. Bilgi temelli kararlar şüphesiz daha doğru kararlardır.

Büyük Resmi Görmek

Şirketlerdeki iş süreçlerini ne kadar iyi yönetebiliyoruz? Şirket içindeki veriler işlenerek iş süreçlerinin daha iyi yönetilmesi sağlanabilir. Process X-Ray adı verilen veri analitiği Büyük Veri’yi kullanarak süreç iyileştirmesi sağlayan tekniklerden bir tanesi. Doğru veriler işlenerek tedarik zinciri maliyetlerinde iyileştirmeler yapmak da mümkün olabilir.

GÜLİN GÜNCE
Partner | Audit

Deloitte.

Son dönemde oldukça yaygın kullanılan bir kavram haline gelen ve Türkçe’ye “Büyük Veri” olarak çevrilen “Big Data”, teknolojinin ilerlemesi ve her yaşta kullanım alanının artması sonucu ortaya çıkmış olan bir kavram gibi görülebilir. Oysa yıllardır içinde yaşadığımız ancak bugüne dek gelişiminden çok da haberdar olmadığımız bir gerçek. Bizler bu gerçekliğe farkında bile olmadan destek veriyor, Big Data olarak adlandırılan bu ortama sürekli olarak veri akışı sağlıyoruz.

Teknolojinin baş döndürücü bir hızla ilerlemesi ve internetin gelişmesiyle bilginin gücü yadsınamayacak kadar artmış durumda. Bu hızlı gelişimle birlikte internet ortamında pek çok veri “Bilgi Çöplüğü” olarak isimlendirilir oldu. İşte bu Bilgi Çöplüğü’nden anlamlı verilerin de çıkabileceği düşüncesiyle yazılım şirketlerinin yürüttüğü çalışmalar Big Data olarak anılan kavramı ortaya çıkardı.

Basit anlamda sosyal medya paylaşımları, fotoğraf arşivleri, sürekli kayıt aldığımız log dosyaları gibi farklı kaynaklardan elde edilen tüm verilerin anlamlı ve işlenebilir şekle dönüştürülmüş biçimi olan Big Data veri yönetiminde bir devrim olarak nitelendiriliyor.

Günümüzde yalnız teknoloji alanında değil; düşünme ve algılama biçimlerimizde, araştırma yöntemlerimizde ve daha pek çok alanda büyük değişiklikler yaşamaktayız. Şirketler, kurumlar ve bireylerin bu değişimlerin dışında kalması düşünülemez.

ÖLÇEMEDİĞİNİZ BİLGİYİ YÖNETEMEZSİNİZ

Big Data sayesinde şirket yöneticileri çok daha fazla bilgiyi ve veriyi ölçebiliyor ve bu bilgileri gelişmiş karar verme performansına çevirebiliyorlar.

Veri tabanı uzmanları, aralarında ilişkilendirilebilecek mevcut verileri sınıflandırmaya, veriden zeka toplayarak bunu şirketlerde kullanılacak avantaj haline getirmeye çalışıyorlar. Şirket yöneticileri de bilgi işlem programlarının bu sınıflandırılmış verilerle ürettiği raporlar sayesinde kararlar alıyorlar.

Günümüzde teknoloji ile ilgili pek çok kurum ve kuruluş bu konuya son derece önem vermekte ve çok büyük yatırımlar yapmaktadır.

Geçtiğimiz yüzyılda hayal bile edemeyeceğimiz dijital şirketler bugün çok büyük başarılar yakalamış durumda.



Veriyi toplama, bölümlenme/gruplama, gruplanan veriye göre hedef stratejileri tanımlama şirketlere birkaç örneğini verdiğimiz üzere büyük avantajlar sağlayacaktır.



Amazon buna en iyi örneklerden biri olarak gösterilebilir. Big Data dijital şirketlerin olduğu kadar geleneksel şirketlerin de gelişim potansiyeline büyük katkıda bulunmaktadır. Daha fazla kaynaktan sağlanan daha çok bilgi alabilme yetisinin artması şirketlere yeni anlayışlar getirecektir. Farklı veri setlerinin bir araya gelmesiyle yeni bakış açıları oluşacaktır.

Big Data sayesinde şirketlerde veriyi pek çok alanda geçmişe nazaran daha iyi şekilde ölçülebilir, böylece daha doğru tahminler yapılabilir, daha akıllı kararlar alınabilir ve hatta daha etkin girişimlerde bulunabiliriz.

ŞİRKETLER BÜYÜK VERİ'DEN HANGİ ALANLARDA FAYDA SAĞLIYOR?

Büyük Veri şirketlere sıklıkla satış hasılatında artış, kar marjında iyileştirme, bilançodaki varlıkların etkin yönetimi gibi alanlarda fayda sağlamaktadır.

Müşteri sınıflandırması, yeni açılacak olan bir mağazanın konumunun nerede olacağını belirlemek, bayi ağı yönetimi, marka bilinirlik analizleri ve müşterilerin markaya olan sadakatini hangi faktörlerin etkileyeceği gibi konular daha fazla veriyi işleyerek satış hasılatının artmasına direkt etki edebilecek faktörlere örnek olarak sıralanabilir. En önemli müşteri ihtiyaçlarının neler olduğunu analiz etmek, satış hasılatını artırmak için müşterilere nasıl daha iyi hizmet verilebilir sorusuna cevap aramak elde edilecek pek çok verinin analiz ile müşteri gruplandırması sayesinde yapılabilmektedir.

Yukarıda bahsi geçen analizler için yazılım ve danışmanlık şirketleri bazı yazılımları çoktan geliştirmiş durumdadır. Örneğin; yeni mağaza açılışları için "store locator", marka ve müşteri sadakati ölçümleri için "Brand Sentiment Analyzer" gibi araçlar pek çok ülkede kullanılmaya başlandı bile.

Şirketlerdeki iş süreçlerini ne kadar iyi yönetebiliyoruz? Şirket içindeki veriler işlenerek iş süreçlerinin daha iyi yönetilmesi sağlanabilir. Process X-Ray adı verilen veri analitiği Büyük Veri'yi kullanarak süreç iyileştirmesi sağlayan tekniklerden bir tanesidir. Doğru veriler işlenerek tedarik zinciri maliyetlerinde iyileştirmeler yapmak da mümkün olabilir. Bu konuda kullanılan araçlardan biri olan Network Analytics ile veriler işlenerek bir şirkete en uygun dağıtım ağının ne olduğu bulunabilir. Doğru verileri işleyerek tedarik zinciri maliyetlerinde iyileştirmeler yapmak mümkün olabilir.

İşletme sermayesinin hangi seviyeye kadar düşürülebileceği, fire oranlarını azaltmak için hangi sabit kıymetlerin ne ölçüde daha etkin kullanılabileceği, enerji tüketimini en aza indirmek için şirket içi varlıkların nasıl etkin hale getirilebileceği, üretim sürecinin şirket varlıklarını optimum seviyede tutarak nasıl geliştirilebileceği gibi hususlar Büyük Veri sayesinde analiz edilerek bilançodaki varlıkların etkin yönetimi mümkün olabilmektedir.

Veriyi toplama, bölümlenme/gruplama, gruplanan veriye göre hedef stratejileri tanımlama şirketlere birkaç örneğini verdiğimiz üzere büyük avantajlar sağlayacaktır. Bununla birlikte bu süreçte yöneticilerin karşılaşabileceği bazı güçlükler de olacaktır; veriyi yükleme, depolama, çok büyük hacimlerdeki veriyi işleme bu güçlüklerin en temel olanları.

Şirketler değişimi etkin bir şekilde yönetemedikçe büyük veri kullanımına geçişin tüm avantajlarından yararlanamayabilir. Şirketlerin Büyük Veri çağında başarılı olmalarının sebebi sadece daha fazla ya da daha iyi veriye sahip olmaları değil, aynı zamanda anlaşılabilir ve net hedefler koyan, başarının ne olduğunu tanımlayan ve doğru soruları soran liderlik takımlarına sahip olmaları. Büyük Veri'nin gücü vizyon ya da öngörü ihtiyacını ortadan kaldırmıyor. Tam aksine şirketlerde büyük fırsatlar görüp, pazarın nasıl geliştiğini anlayabilecek, yaratıcı düşünceye sahip, ilgi uyandıran öngörüler ortaya koyabilecek, insanları bu fikirleri benimsemeye ve gerçekleştirmek için daha fazla çalışmaya ikna edebilecek, müşterilerle, çalışanlarla, şirket hissedarlarıyla en etkin şekilde pazarlık yöntemlerini geliştirebilecek liderlere işletmelerde ihtiyaç bulunuyor. Gelecek on yılın başarılı şirketleri karar alma yöntemlerini değiştirirken tüm bu saydıklarımızı gerçekleştirebilecek liderlere sahip olan şirketler olacaktır.

Bilgi ile yönetilen bir şirketin ilk sorusu "Ne düşünüyoruz?" değil, "Ne biliyoruz?" olmalı. Bu soru şirketleri yalnızca önsezi ve içgüdü ile hareket etmekten uzaklaştıracaktır. Bilgi temelli kararlar şüphesiz daha doğru kararlardır. Şirket yöneticileri ya bu gerçeği benimseyecek ya da bu gerçeği kabul edip uygulayan başka yöneticilere görevlerini devredeceklerdir. Her sektörde, tecrübe ile veriyi bir araya getirmeyi başarabilen şirketler rakiplerinin önüne geçeceklerdir.

Büyük Veri ile ne yapabileceğimiz ancak hayallerimizle sınırlı. Önemli olan büyük resmi görmek, anlamak ve ne yapmak istediğimizi bilmek... ■

Güç Transformatörlerimiz
bölgemizde kesintisiz
hizmete devam ediyor...

100 MVA
154/33,6 kV
Organize Sanayi
Bölgesi İndirici
Trafo Merkezi
Ortaklar - AYDIN



42 MVA
31,5/6,3 kV
Batisöke
Çimento Fabrikası
Söke -AYDIN



ELTAS

Transformatör Sanayi ve Ticaret A.Ş.

enerjinin olduğu her yerde
where the energy exist

www.eltas.com.tr



Türkiye’de 2017 yılında bir kısmı kamu bir kısmı özel merkez statüsünde 155 Tüp Bebek Merkezi’nde toplam 140 bin tüp bebek uygulaması yapıldı.

Türkiye’nin 30 Yıllık 'Tüp Bebek' Yolculuğu

Tüp bebek tedavisini kamu hastanelerinde yaptırmak isteyenlerin bazı süreçlerden geçmesi gerekiyor. Tüp bebekten önce aşılama ve diğer tedaviler uygulanıyor. Son 3 yılda diğer yöntemlerle başarı sağlanamazsa, tüp bebek tedavisine geçiliyor.

ARAŞTIRMA DOSYASI: SEDA GÖK

Dünyada ilk tüp bebek Louise Brown bugün 40 yaşında. Geçtiğimiz 40 yılda tüp bebek yöntemi ile doğan bebek sayısı 6 milyona yaklaştı.

Türkiye’de ise ilk tüp bebek tedavisi ile doğum Ege Üniversitesi’nde 1988 yılında yapıldı. O günden bugüne sadece Ege Üniversitesi’nde 30 yılda 20 bini aşkın tüp bebek dünyaya geldi.

Türkiye’de 2017 yılında bir kısmı kamu bir kısmı özel merkez statüsünde 155 Tüp Bebek Merkezi’nde toplam 140 bin tüp bebek uygulaması yapıldı. Doğurganlık çağındaki kadınlarımızın yaklaşık 1 milyonu bebek sahibi olmak için tedavi ihtiyacı duyuyor. Kamuoyunda tüp bebek tedavisi ile ilgili önyargıların azalması, açılan çok sayıda merkez, sivil toplum kuruluşlarının tüp bebek tedavisinin yaygınlaşmasına katkıları sayesinde her geçen

Sadece Ege
Üniversitesi’nde
30 yılda 20 bini aşkın
tüp bebek dünyaya
geldi.

yıl uygulama sayısı artıyor. Bebek sahibi olmak isteyen çiftlerin en çok duymak istediği cümle bu: "Evet, gebesiniz." Kimi yıllarca bekliyor, kimi de daha ilk denemede hamile kalıyor. Denemelerine rağmen normal yollarla çocuklarını kucagina alamayan çiftlerin umudu tüp bebek merkezleri oluyor.

Türkiye’de Sağlık Bakanlığı ruhsatlı

tüp bebek tedavi merkezlerinin sayısı 155. Bunların dağılımına baktığımızda Sağlık Bakanlığı bünyesinde 14, üniversitelerde 36, özel hastanelerde 71, müstakil 30, tıp merkezi bünyesinde 4 olmak üzere toplam 155 merkez hizmet veriyor.

SÜREÇ NASIL İŞLİYOR?

Verilere göre kısırılık her 100 çiftten 15-20’sinde görülebiliyor. Bebek sahibi olmak isteyen çiftler, önce tedavi merkezlerine başvuruyor. Bu merkezlerde, kadının rahim filmi erkeğin sperm tahlili gibi bazı araştırmalar



yapılıyor. Biyokimyasal değerlendirme gibi rahimde bir problem olup olmadığına bakılıyor.

DiĞER YÖNTEMLERLE SONUÇ ALINAMAZSA BAŞVURULUYOR

Tüp bebek tedavisini kamu hastanelerinde yaptırmak isteyenlerin bazı süreçlerden geçmesi gerekiyor. Tüp bebekten önce aşılama ve diğer tedaviler uygulanıyor. Son 3 yılda diğer yöntemlerle başarı sağlanamazsa, tüp bebek tedavisine geçiliyor. Önceki radikal tedavilerle, ameliyatlara ve ilaçlarla gebe kalamadığının belgelenmesi için bir sağlık kurulu raporu gerekiyor.

TÜP BEBEK TEDAVİSİNDE ÜCRETLENDİRME NASIL YAPILYOR?

Çiftlerin daha önce çocuğunun olmaması, 23 yaşından küçük ve 39 yaşından büyük olmaması, ayrıca en az 5 yıldır Genel Sağlık Sigortası bulunması ya da 900 gün prim gün sayısı olması aranan diğer şartlar. Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), tüp bebek tedavisini 3 denemeye kadar belli oranda karşılıyor. İlk denemenin yüzde 70'i, ikinci denemenin yüzde 75'i, üçüncü denemenin de yüzde 80'i SGK tarafından ödeniyor. Kalan kısım ise çiftler tarafından hastaneye ödeniyor. Tüp bebek tedavisinin maliyeti yaklaşık 7-8 bin TL. SGK desteğinden yararlananlar için ise bu maliyet düşüyor.

ÇİFTLER TEDAVİNİN HER AŞAMASINDA BİLGİLENDİRİLİYOR

Tüp bebek tedavisi Türkiye'de çoğunlukla mikroenjeksiyon yöntemiyle gerçekleştiriliyor. Annenin yumurtası ve babadan alınan sperm birleştiriliyor. Hastalar önce yumurtalık olgunluklarına göre değerlendiriliyorlar, eğer yeterli olduğu anlaşılırsa bir yumurtaya bir sperm olacak şekilde

projeksiyon işlemiyle işlem yapılıyor. Hastalar, işlemin her aşamasında bilgilendiriliyor. İlk günden itibaren kaç yumurtanın toplandığı, ne kadarının olgunlaştığı, kaç tane döllenmiş yumurtanın olduğu, ne kadarının hangi kalite olduğu mutlaka hastalara detaylı olarak anlatılıyor.

Ülkemiz tüp bebek çalışmaları açısından oldukça başarılı. Dünyada uygulanan tüm yeni teknolojik yöntemler kısa süre içinde güvenilirliği test edildikten sonra ülkemizde de uygulanmakta. Ülkemizde uluslararası katılımlı toplantılar yapılmakta. Bu embriyologların da kendilerini geliştirmeleri açısından bir fırsat olarak yorumlanıyor.

BAŞARI ORANLARINA LABORATUVAR ETKİSİ

Tüp bebek uygulamalarındaki en önemli aşamalardan birisi laboratuvar aşaması... İlk denemede yüzde 45 oranında canlı doğum meydana geliyor. Tüp bebekte başarı ya da başarısızlık uygulamalarının yüzde 80'inin laboratuvarlara bağlı olduğu tahmin ediliyor. Türkiye'de 35 yaş altında ve ilk kez embriyo transferiyle yüzde 65 oranında gebelik elde ediliyor.

Türkiye'nin son dönemde bu alanda adından başarı ile söz ettirmesi, beraberinde yakın coğrafyada tedavi görmek isteyen aileler için de umut ışığı oluyor. Türk cumhuriyetleri başta olmak üzere komşu ülkelerden tüp bebek tedavisi için ülkemizi tercih eden aile sayısı her geçen gün artıyor. Kanaat önderleri, bu alandaki çalışmaların doğru planlanması ve organize edilmesi halinde sağlık turizminde önemli bir başlık olacağına da inanıyorlar.

Ana hatlarıyla aktardığımız Türkiye'nin bu alandaki başarısının diğer yönlerini konunun uzman isimleriyle birlikte EGİAD YARIN Dergisi için ele aldık. ■



“damaklara taht kuran lezzet”



Türkiye’de ilk tüp bebek uygulamasını yapan ekibin içinde yer alan ve bugün Dünya Tüp Bebek Derneği’nin de Yönetim Kurulu Üyesi olan Prof. Dr. Erol Tavmergen, çocuk sahibi olmayı planlayanlara ve tüp bebek tedavisine aday olan çiftlere “Sigaradan uzak durmaları, aşırı fast food ve kafein tüketmemeleri ve fazla kilo almamaları” uyarılarında bulundu.

“İzmir Tüp Bebek Tedavisinde Cazibe Merkezi Olmaya Aday”

Misyonumuz, dünyanın en mucizevi besini olan balın doğallığını ve saflığını korumak ve onu kaliteli yaşamın vazgeçilmez bir unsuru haline getirmek, böylece balın değerini hak ettiği en yüksek düzeye çıkarmak.

Prof. Dr. Erol Tavmergen, Türkiye’de tüp bebek deyince ilk akla gelen isimlerden. Prof. Dr. Tavmergen, 30 yıl önce Türkiye’de ilk tüp bebek uygulamasını İzmir Ege Üniversitesi’nde yapan ekibin içinde yer aldı. Bugün birçok derneğin kurucu üyesi ve yönetiminde görev alan Prof. Dr. Tavmergen, Dünya Tüp Bebek Derneği’nin de yönetiminde Türkiye’yi temsil ediyor.

YARIN Dergisi’ni ağırlayan İzmir Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi Kadın Hastalıkları ve Doğum Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi ve Ege Üniversitesi Aile Planlaması-İnfertilite Araştırma ve Uygulama Merkezi Koordinatörü Prof. Dr. Erol Tavmergen, tüp bebek-infertilite tedavisi konusunda merak ettiğimiz bütün soruları yanıtladı.

Okurlarımıza bir kere daha sizin bu alandaki tecrübelerinizi hatırlatarak başlayalım mı?

Tüp Bebek Uygulaması, 30 yıl önce Türkiye’de ilk kez Ege Üniversitesi’nde başlatıldı. Bu uygulamayı bizim hocamız Prof. Dr. Refik Çapanoğlu başkanlığında ben ve Ege Tavmergen

Türkiye tüp bebek literatürüne çok katkıda bulunan ender ülkelerden bir tanesi. Öyle baktığımız zaman yayın çıkartma ve neticede atf alma bakımından ülke gerçekten çok iyi bir kaynağa sahip. Bu da bizi zaten dünya kongrelerinde söz sahibi yapıyor.

Göker ile birlikte yaptık. Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi’nde Tüp Bebek Laboratuvarı’nı biz kurmuştuk. Üreme Tıbbı ve Cerrahisi Derneği’nin kurucularındanım ve üçüncü dönem başkanıyım. Türk Jinekoloji Obstetrik Derneği İzmir Şube Başkanıyım. Türk Jinekoloji Obstetrik Derneği Yönetim Kurulu Üyesiyim. Akdeniz Ülkeleri Üreme Cemiyeti Yönetim Kurulu Üyesiyim. Bunun dışında yine Dünya Tüp Bebek Derneği Yönetim Kurulu Üyesiyim.

Tüp bebek nasıl bir tedavi şeklidir? Bilgi verir misiniz?

Tüp bebek tedavisi esasında bir zamanlar tüpleri tıkalı olan kadınlara düşünülmüş bir tedavi yöntemi idi. Bu yöntemin ana prensibi yumurta hücresini dışarıya almak, sperm hücresini yine elde edip dışarı koşullarda, yumurta ve spermin birleşmesini

sağlamak. Bu klasik tüp bebek yönteminin ana prensibini oluşturmaktadır.

Tüp bebek tedavisi günümüzde her türlü tıbbi tedaviye rağmen gebe kalamayan çiftlere önerilen bir nihai tedavi halini almıştır. Tedavideki gelişmelerle, mikro enjeksiyonun gelişmesi ile bilhassa sperm sayısı, hareketlilik veya morfoloji

bozukluğu yani şekil bozukluğu olanlarda erkekler için bir çığır açılmıştır. Hatta azospermi adı verdiğimiz, menisinde sperm olmayan ama testiste sperm hücresi üretimi olan olgularda testis biyopsisi ile sperm elde edip bunların kullanılabilirdiği mikro enjeksiyon yönteminin de katkısıyla tüp bebek tedavisi 1992 yılından bu yana artık neredeyse bütün kısırlık yani infertilite durumlarında, kullanılan nihai yöntemler grubudur.

Tüp bebek tedavisi için çiftler ne zaman başvurmalı?

Her şeyi iyi olan bir çift, yani bugüne kadar geçirilmiş bir ameliyat yoksa bilinen sperm azlığı, inmemiş testis, varikosel gibi sorunları yoksa, kadın yaşı 35'in altındaysa bir senelik bir beraberlikten çocuk olmuyorsa o zaman mutlaka bir hekime başvurmaları gerekir. Çiftin muayenesinden sonra yapılacak ön tetkikler bulunmaktadır. Tüp bebek tedavisi öncesi basamak basamak uygulanan araştırma ve tedavi yöntemleri; önce gerekirse yumurtlatma tedavileri, daha sonrasında daha ciddi yumurtlatma tedavisi, aşılama gibi yöntemler, gerekiyorsa endoskopik girişimler, yani tüplere yönelik, rahim içine yönelik uygulamalar yapılmaktadır. Tabii bu tetkikler sırasında ortaya çıkan problemler, ya da erkeğe verilecek bazı tedaviler, sperm azlığı, hareket problemi varsa ya da varikosel denilen bu varis genişlemesi vs. var ise buna yönelik bazı cerrahi girişimler de olabilir. Neticede bu tıbbi tedavilerden ve cerrahi girişimlerden yarar görememişse çift, en son olarak tüp bebek yöntemine geçilebilir.

Tüp bebek tedavisi öncesinde dikkat edilmesi gereken noktalar neler?

Tüp bebek uygulamasına karar verildiyse, ondan öncesinde tabii ki bir kere rahimle ilgili bir problemin olmadığını teyit etmek lazım. Anne adayının bir embriyonun rahim içerisinde rahat tutunabileceği rahim yapısına sahip olması lazım. Eşey hücrelerinin de kaliteli olması lazım. Eşey hücre kalitesini bozabilecek unsurlardan uzak durmak lazım. Bunların başında sigara geliyor. Çünkü sigara gerek spermin gerekse de yumurta hücresinin DNA bütünlüğünü bozabilir. Kadınlar diyelim ki günde 10-15 sigarayı uzun süredir içiyorsa yumurtalıktaki yumurta hücresinin bozulabileceği gibi yumurtalığın dolaşımı da bozulabiliyor.

Yumurtalığın dolaşımı bozulduğu için de kadın, ortalama olması gereken yaştan 3-4 sene daha erken menopoza doğru gidiyor. Bunun önemi şu; Türkiye'de menopoz yaşı ortalama 47-48 civarında. Bundan yaklaşık 10 sene kadar önce kadınların yumurtlama fonksiyonlarında bozulmalar meydana geliyor. Gerek yumurta sayısında gerek yumurta kalitesinde bozulmalar çıkmaya başlıyor. Bunu 3-4 sene daha erkene alırsak, bu aşağı yukarı 35'li yaşlara inmeye başlıyor.

Kafein de aynı şekilde gerek sperm gerek yumurta hücresi için DNA'da kırılmalara sebep olabiliyor. Dolayısıyla günde 3-4 bardaktan fazla kahve içilirse eşey hücrelerine zarar



PROF. DR. EROL TAVMERGEN

*Dünya Tüp Bebek Derneği
Yönetim Kurulu Üyesi*

veriyor. O yüzden biz, bu tür uygulamaya girecek kişiler için sigara ve kahveden uzak durmasını, sigara içmese dahi sigara içilen ortamlarda bulunmamasını öneriyoruz, çünkü bu tür problemler gebe kalma başarısını yüzde 30-40 arasında azaltan faktörlerdir.

Peki, hangi yaşlarda tüp bebeğin başarı şansı düşer?

Klasik olarak doğurganlık için en uygun yaşlar 25-33 arasındaki dönem diyebiliriz. Ama 35 yaşından sonra yumurtalık rezervi ve kalitesi ile ilgili sorunlar arttığı için gebelik oranları düşmeye başlıyor ve bu bilhassa 38 yaşından sonra kendisini daha çok belli ediyor. 40 yaş üzerinde yumurta sayısı ve kromozomal yapısı ile ilgili sorunlar çıkmaya başladığı için gebe kalma başarısı giderek azalmaya başlıyor.

Tüp bebek tedavisi kaç kez denenebilir. Her uygulama arasında ne kadar süre beklemek uygundur?

Tüp bebek tedavisi esasında tek bir uygulamanın başarısı olarak değerlendirilmemeli, toplam da bakılmalı. Çiftler hiç olmazsa 4 uygulamayı göze almalı. 4 uygun uygulama yapıldığı takdirde toplamda gebe kalma başarısı yaklaşık olarak yüzde 70-75 civarında olabiliyor.



Tabii ki bu oran özellikle 35 yaşa kadar olan vakalar için geçerli, 40 yaş üzerinde bu şans azalıyor. Tüp bebek uygulamasının kaç kere yapılabileceğine bakarsak; bir çiftin kaç uygulamayı göze aldığı, maddi-manevi imkânları ve bizim açımızdan da tıbben bir engel olmamasıyla ilintili olduğu için bu konuda bir limit söylenemez. 15'inci, 16'ncı uygulamada da gebe kalabilmiş olan çiftler var, yeter ki yumurta hücresi elde edilebilir, kaliteli embriyo elde edilebilir.

Türkiye'yi tüp bebek tedavisinde Dünya ve Avrupa ile karşılaştığımızda ne konumda?

Türkiye'de bu uygulamalara dünyadan yaklaşık 10 sene geriden başlamıştık. Dünyada 1978 yılında ilk tüp bebek dünyaya gelmişti. Bizde de ilk uygulama 1988 yılında Ege Üniversitesi'nde tarafımızca Mayıs ayı itibari ile gerçekleştirilmişti. Büyük bir şans ile beşinci uygulamada bir canlı çocuk elde ettik. Yedinci uygulamada da ilk ikizleri elde ettik.



Dünyanın o zamanki başarı yüzdelerine baktığımız zaman en iyi merkezlerde yüzde 15 civarında gebelik elde ediliyordu. Günümüzde ortalama embriyo başına yüzde 35 civarında bir yerleşme şansı elde edilebiliyor. İki embriyo yerleştirildiği takdirde, tabii Sağlık Bakanlığı'nın belli kriterleri ve bir embriyo transfer politikası var, bu şans yüzde 50-55'lere kadar çıkabiliyor. Ama dünyadaki başarı ile Türkiye'deki başarıyı tabii ki belli merkezleri kastederek söylüyorum dünya ile kıyasladığımızda en az dünyadaki başarılı merkezler kadar başarılı diyebiliriz.

Bunun yanı sıra şunu da söyleyebiliriz, Avrupa ve ABD'de ya da çeşitli dünya ülkelerinde yapılmayan bazı uygulamalar ülkemizde yapılabiliyor.

Bazı ülkelerde dini inançlar bakımından embriyoların dondurulması veya embriyolardan biyopsi alınıp genetik analiz yapılması yasaklanmış durumda. Ülkemizde bununla ilgili bir problem yok. Dolayısı ile kümülatif olarak da belli bir yaşın üzerindeki insanların daha kaliteli embriyo elde edilmesi bakımından da gerek dondurma sistemlerinin iyi kullanılıyor olması ve vitrifikasyon denilen yöntemin dünyaya paralel olarak iyi bir şekilde kullanılabilmesi, neticesinde gebe kalma başarısı ülkemizde oldukça yüksektir.

Aradaki on yılı kapattık ama araştırmalarımızda belki biraz eksiklerimiz olabilir. O da dünyada birçok ülkede yapılan bir şey değildir. Esasında bu alt yapılar ülkemizde var ama dediğim gibi bazı teknik konular ya da kök hücre çalışmalarının ülkemizde yapılamaması gibi kısıtlamalar nedeniyle bu tür araştırmalarda eksik kalabiliyoruz. Bunlar hukuki ya da etik bir kısıtlamadır ama neticede insana uygulanabilecek olan yöntemlere baktığımız zaman, şu an kabul görmüş deneysel olmayan yöntemlerin hepsi ülkemizde uygulanabilmektedir.

Casamarin Suits'te Görölmeye Değer, Şık Bir Yaşam Başıyor

Ege'nin binlerce yıldır doğaya, sanata ve huzura ev sahipliği yapan bölgesi Urla'da;

Mavi Plaj'da denize sıfır suitinizden çıkıp iskele restoranda gün batımının tadını çıkarmak; açık ve kapalı yüzme havuzuyla suyun dinginliğini dört mevsim yaşamak; bahçe katlarında Urla'nın doğasıyla tanışıp kat teraslarında güneşe dokunmak, gelişmiş concierge hizmeti ile akıcı bir hayatın tadına varmak için Casamarin Suits'in tüm şıklığı, konforu ve huzuru yaşamın her anında sizinle.

Casamarin Suits, Her Ana Yakın



30 yılı geride bıraktınız. Bugün ne hayal ediyorsunuz? Tüp bebek konusunda şunları hayal ediyorum dediğiniz başlıklarınız neler?

Tıp teknolojisi gerçekten çok ilerledi. O zamanlar hayal gibi görünen pek çok şey yapılabiliyor. Yüksek teknolojiler kullanılarak dondurulmuş çok yüksek başarılar elde ediliyor. Bu işe ilk başladığımızda mikro enjeksiyon diye bir şey yoktu. Sperm sayısı düşük olanlara yapabileceğimiz bir şey yoktu. Şu anda neredeyse testisten tek tük sperm bulsak dahi bir şeyler yapabilir konuma geldik.

Genetik tetkikler yoktu, embriyodan inceleme mümkün değildi, şu anda 46 kromozomun incelenebildiği, tek gen hastalıklarının saptanabildiği çok daha iyi noktalara geldik. Gebe kalma başarısında mümkün olan bir zirveye ulaşıldı ancak hala çözölemeyen bazı sorunlar var, niye dıştan çok iyi görünen rahim iç tabakası ve çok güzel bir embriyo hala yüzde 100 gebelik oluşturamıyor. Gebelik oranları günümüzde bir yere kadar geldi ve bu noktada 6-7 yıldır sabit gidiyor. Bütün gayretlere rağmen bir embriyonun yerleşme şansı belli bir yüzdede bir süredir. Ne yaparsak yapalım kümülatifte artırabiliyoruz ama uygulama başına gelince gebe kalma şansını çok çok artıramıyoruz. Burada artık moleküler bazlı şeylere bakmak lazım, rahim iç tabakası ile ilgili şeyler olabilir, embriyonun, yumurtanın, spermın moleküler yapısı ile ilgili olabilir. Hücrelerin enerji santrali olan, mitokondrileri ile ilgili olabilir. Bunların üzerine de çalışmalar yapılıyor zaten ama keşke biz de dünya çapında bir araştırma merkezini hayata geçirebilsek. Bu anlamda bir şeyler yapabilirsek ve insanlığa daha faydalı olabilirsek. Şu anda yine çok faydalarımız dokunuyor Türk hekimleri olarak, ama hala karanlık kalan bazı yerler var. Şu anda bir yere kadar geldik, bazı sorunları aştık ancak belli noktalarda hala tıkanık durumdayız. Çok genç yaşta maalesef erken menopoza giren hanımlar var. Görünüşte bir şey yok gibi duruyor. Buna bir çare bulmalıyız. Mesele sadece çocuk olma meselesi değil ki. Bu durumdaki hanımların bütün hayatı hormonal durumları, sosyal yaşamlar, ruhi durumları da etkileniyor. Yaşam kalitesi etkileniyor. Bunlara bir çare bulabilirsek...

Genlerin belki embriyonik hayatta enjeksiyonuyla bir çok hastalık kanser de dahil olmak üzere belki bertaraf edilecek. Bu tür şeyler belki de zannettiğimizden çok daha kısa süre içerisinde, ülkemizin de tedavi edilebilecek. İşte bu tür araştırma ve yenilikçi tedavilerin içerisinde ülke olarak olmamızı isterim.



Tedavi maliyetini dünya ve Avrupa ile karşılaştırdığımızda fiyat olarak düşük kaldığımızı görüyorum. Bu tespite katılıyor musunuz? Bununla ilgili olarak dünyadaki konumuz nedir?

En azından gelişmiş Avrupa ülkeleri ya da ABD ile kıyaslayacak olursak, ülkemizdeki uygulamalar daha uygun fiyattadır. Hâlbuki kullandığımız cihazlar ve sarf malzemelerin hepsi yurt dışından elde ediliyor. Dolayısı ile buradaki çıktılarının hepsi döviz bazında çıktı olmasına rağmen, emek bazında bakacak olursak Türkiye'de çok daha ucuz maliyet oluyor. Bundan 30 sene önce ilk başladığımızda çok daha pahalıydı. Dolar bazında iş yapan özel merkezler de vardı. Ülkemizde şu anda 150 civarında merkez var. Her merkez eşit sayıda vaka yapmıyor. Ülkemizde ayda 150 üzerinde vaka yapabilen bir kaç adet merkez var. Gerisi daha ziyade aylık olarak 100'ün altında, bazıları 50'nin altında uygulama yapan merkezler de var. 150 merkezin hepsi aynı vaka sayısını yapıyor diyemeyiz.

Türkiye'de ayda ne kadarlık bir tüp bebek uygulaması yapılıyor? 150 merkez sayısı Türkiye koşulları için küçük bir rakam değil mi? Burada sayıyı artırmak değil de mevcut olanların kapasitesi mi artırılmalı? Bu konuda nasıl bir denge olmalı?

Bununla ilgili simülasyonları dernekler olarak yapıyoruz. Sağlık Bakanlığı'nın bazı verilerini kullanıyoruz. Yaş, evli çift sayısı ve evli çiftlerin yaklaşık olarak yüzde 10-15'inin infertilite sorunu olduğunu biliyoruz. İnfertilite sorunu olanların hepsi tüp bebek gerektirmiyor, bunu da biliyoruz.

Ülkemizde ortalama 1 milyon 200 bin çiftin tüp bebek yöntemi ile çocuk sahibi olması gerekebileceği gibi bir rakam ortaya çıkabilir. Sağlık Bakanlığı verilerine göre Türkiye'deki geçen sene 80 bin civarında tüp bebek uygulaması yapıldı. Fakat bu rakamla kıyasladığımız zaman, 1 milyon 200 bin çift. Tabii bir çiftte bir defa uygulama yapılmıyor bir kaç defa uygulama yapılabilir, aynı sene içerisinde dahi bir kaç defa uygulama yapılabilir. Ancak bu çiftlerin hepsine de bir senede yapılacak diye bir şey yok. Bu sayıyı 5 seneye bölssek her sene üzerine ilaveler de olacak nüfus artışı ile. Kaba bir sonuç olarak yılda 80 bin değil de yılda minimum 200-250 bin civarında uygulama yapmamız beklenmeli. Fakat ekonomik ve sosyal koşullara bağlı olarak bu sayıya ulaşmıyoruz.

Yapılan yatırımlar ve toplumdaki ihtiyaç göz önüne alındığında hükümet politikalarının yanı sıra sivil toplum kuruluşları ve hekimler olarak bir araya gelerek bu sayıya ulaşmanın yollarını aramalıyız. Çünkü her ne kadar genç bir nüfusa sahip olduğumuzu söylesek de yapılan araştırmalar yeterli nüfus artış hızına sahip olmadığımızı ve dinamik toplum yapısını koruyabilmek için doğurganlığın teşvik edilmesi gerektiğini ortaya koyuyor.

Devlet bu konuda üç uygulamaya kadar ödeme yapıyor. Bu, bu rakamları tetikleyici olmaz mı? Yoksa çok fazla prosedür ve teknik ayrıntı ve talepte bulunarak bu uygulama ne kadar hayata geçebiliyor? Devletin bu konudaki politikasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bizim dernekler olarak bakanlıkla temaslarımız sürüyor. Önerilerimizi her sene rapor şeklinde de iletiyoruz. Sağlık Bakanlığı'nın bizimle ilgili birimi ile toplantılar da yapıyoruz. Devletin imkânları ile de kıyaslamak lazım. Çok şey isteyebiliriz ama ülkemizin bütçesine göre de düşünmemiz lazım. SGK, şu anda üç uygulamayı belli bir ilaç dozunu aşmamak kaydıyla ödüyor. Belli bir ilaç dozu aşıldığı takdirde o zaman hastanın bunun farkını cebinden ödemesi gerekiyor. Bu durum hastaları zorlayan bir şey. İkincisi Sağlık Bakanlığı'nın koyduğu bazı kriterler var. Belli yaş aralıklarında uygulama yapılabilir (23-39 yaşları arasında). Ülkemizde evlilik yaşı giderek gecikiyor. Öte yandan çiftler o safhaya gelinceye kadar bir kaç sene bekliyorlar, bu da bir zaman kaybı oluyor ve anne adayları 39 yaşını aşabiliyor. Ya da kadın 23 yaşından önce çocuk sahibi olmak istiyor ve tüp bebek dışında da uygulama şansı olmadığı halde yine onu beklemek zorunda kalıyor. Tüp bebek tedavisinin sosyal güvence kapsamında uygulanabilmesi için yaş dışında başka kriterler de var. Dolayısıyla bu tür kısıtlamalar devlet güvencesi kapsamındaki tüp bebek uygulama sayısını azaltabiliyor.

Bu durumda tüp bebek tedavisinin daha çok özel merkezlere dayalı olarak yürütüldüğünü ve mevcut koşullar devam ettiği sürece de böyle olacağını söylemek mümkün mü?

Doğru, çünkü istatistikler de bunu gösteriyor. Şu anda resmi merkez ağırlığı bütün bu merkez sayısı içerisinde

yaklaşık olarak yüzde 35'i aşmıyor. Tüp bebek tedavisinin yüzde 65'i özel merkezlerde yapılmaktadır. İşin ilginç yanı merkez sayısı değil de merkezin yaptığı vaka sayısı da mühim. Resmi hastanelere baktığımız zaman az önce bahsettiğim gibi 200 üzeri vaka yapan merkez sayısı sadece Ege Üniversitesi. İlk tüp bebek merkezi olsa dahi, bu durum, oradaki faaliyetleri insanüstü bir gayret ile sürdürme çabasından kaynaklanıyor. Vaka sayısına bakarsak yüzde 35-65 oranının vaka sayısına bu şekilde de yansımadığını daha fazla vakanın da özel sektörde yapıldığını görebiliriz. Özel merkezlerin bir kısmı SGK anlaşmalı. Onlar da SGK'dan kısmen de olsa yararlanabiliyorlar. Özel merkezlerde SGK olsa dahi fark ücretleri alındığı için tedaviler, bir resmi hastanedeki ücret ile kıyaslanacak gibi değil, daha pahalıya mal oluyor.

Kadınlar çalışıp önce kariyer yapmak istiyor, bunu yaparken de annelik şansını her geçen gün daha da kaybettiği bir dönem yaşıyoruz. Mesleki açıdan baktığımızda kadınlar açısından daha riskli meslekler var mı?

Burada yaşam alışkanlıkları da önemli, sigara, fast food, aşırı kafein tüketimi, kilolu olmak bunlar bir anlamda gebe kalmayı zorlaştıran ama düzeltilebilecek faktörler. Ama bunun yanı sıra mesleki faktörlerden kimyasallar ile fazla muhatap olan tüm meslek gruplarını sayabiliriz. Bu kadın ya da erkek için geçerli. Tam ispat edilemese de telekomünikasyon sektörü içerisinde fazla çalışanlar, radyo frekans dalgalarına daha fazla maruz kalanlar ya da tıbbi olarak radyasyona maruz kalanlar, anestezi gazları ile daha çok uğraşan meslek grupları, hostesler (basınç farklarından dolayı), aşırı stresli meslekler de buna dahil. Bazen stres ölçülü olduğu sürece nispeten iyidir ama aşırı stres de vücudu çok yıpratıcı bir şey oluyor baş edemeyenler için.

Bunların dışında tiroit ve şeker hastaları gibi endokrin hastalığı olan anne adaylarının bir an önce gebe kalmalarını öneriyoruz. Çikolata kisti gibi ilerleyici hastalığı olanlar ile batın içi (karın içi) ameliyatlara, kanser hastalığı geçirmiş hastalar, ailesinde erken menopoza girmiş olan (anne, teyze, kardeş, abla gibi) varsa bu hanımların çok dikkatli olması lazım.

Kanser tedavisi olacak hastalar ile yumurtalıklarını kaybetme riski içeren operasyona girecek olanlar ile ailesinde erken menopoz hikâyesi bulunan ya da kendisinin yumurtalık rezervi kötüye gitmekte olanlar, eşey hücrelerini dondurabilirler. Önemli olan yumurtalık rezervi bozulduktan sonra değil bozulmadan önce yumurtayı dondurabilmek. Üremenin korunması planlanıyorsa eşey hücrelerinin kalitesi iyi olduğu zamanlarda dondurmak lazım. En az 15 adet yumurta dondurmak lazım. Yumurtalık rezervi bozulmuş olanların şansı düşük oluyor. Yaşı ileri olan bir kadın yumurtalarını dondurduğu zaman, yumurtaların kromozomal problemleri yüzünden elde edeceğimiz embriyonun kalitesi de daha düşük oluyor. Rahim iç tabakasına



tutunma şansı azalıyor. Sosyal amaçlı olan olgular bir kısıtlamaya tabi kalmadan eşey hücre dondurmasına izin verilmeli.

Öncelikle bir yıl düzenli olarak bir cinsel beraberlik, sonrasında kademeli olarak, en son tüp bebek uygulaması... Ancak sektörde bazı ihlallerle de karşılaşyoruz. Bazen 30 yaşında normal koşullarda hamile kalabilecek ya da ilk aşamadaki uygulama ile hamile kalacak çiftlere bile tüp bebek uygulaması yapılıyor. Bunun sektöre verdiği zarar nedir? Bir çift geldiğinde nelere dikkat etmeli? Bu konuda verebileceğiniz bir mesaj olacak mı?

Çift en başta bilgilendirilmeli. Dünyada da bu tartışılan bir konu. Bazı tedavi kademeleri zaman kaybı mıdır yoksa direkt yardımcı üreme teknikleri uygulanması o çift için çocuğa sahip olma zamanını ve harcanacak olan kaynağı daha optimal kullanmayı sağlar mı gibi çalışmalar yapılıyor. Bunlar belli vaka grupları için tartışılabilir. Son derece genç

yaştaki bir olgu için hiç bir tetkik yapılmadan direkt tüp bebek uygulamasına gitmek gerektiği halde bu tür bir tedaviyi uygulamak anlamlı bir şey değil. Çünkü tüp bebek tedavisinin de kendine göre komplikasyonları olabilir. Dolayısıyla önce elimizde doğala yakın ne varsa onu yapmamız lazım.

20 yaşında bir hanım gelebilir. 20 yaşında çocuk sahibi olmak istiyor ancak eşinde sperm yok ancak testisten elde edilebilecek şekilde var. O zaman konvansiyonel yöntemlerle tedavi edilme şansı yok. Ya da yine 23-25 yaşında bir hanım gelebilir, yumurtalık rezervi ileri derecede kısıtlanmıştır. Bunun da yine 3-5 yıl konvansiyonel yöntemlerle tedavi edilmesi artık onun menopoza girme riskini ileri derecede artırdığı için ona da bir an önce tüp bebek yapılması gerekebilir. Ya da tüpleri kapalıdır, tedavi edilme şansı cerrahi olarak yoktur ona da yine tüp bebek gerekebilir, bunları hariç tutuyorum. Her şey normal olan bir çift yapılacak tetkiklerin sonuçlarına göre hareket etmelidir.

Dünya Tüp Bebek Derneği'nin de yönetim kurulunda yer alıyorsunuz, Türkiye'yi dünya ile karşılaştırdığınızda akademik çalışmalarda biraz geriyiz dediniz. Bunun dışında Türkiye olarak hangi konulara ağırlık vermemiz gerekiyor? Bizim daha fazla öne çıkmamız için başka neler yapmamız gerekiyor?

Türkiye tüp bebek literatürüne çok katkıda bulunan ender ülkelerden bir tanesi. Öyle baktığımız zaman yayın çıkartma ve neticede atıf alma bakımından ülke gerçekten çok iyi bir kaynağa sahip. Bu da bizi zaten dünya kongrelerinde söz sahibi yapıyor.

Yaptığımız çalışmalar ciddiye alınıyor. Meslektaşlarımız ciddiye alınıyor ve çeşitli kongrelere konuşmacı olarak davet ediliyor. Ama bazı kök hücre çalışmaları gibi şu anda daha ülkemiz için etik bulunmayan veya buna benzer bazı çalışmalar deneysel olarak bilinen dünyada da deneysel olarak kabul edilen bazı çalışmaları ülkemizde yapmak çok kolay olmuyor. Onun dışında ilaç araştırmalarından örnek olarak daha çok pay alabiliriz. Sadece üreme açısından konuşmuyorum, bütün tıp sektöründen bahsediyorum. Daha çok pay alarak ülkemiz için bu daha çok girdi de sağlayabiliriz. Bilimsel girdinin yanı sıra maddi girdi de sağlayabilir.

Özelde Türk vatandaşlarının, Türk cumhuriyetlerinde olan insanların İran'dan buraya sağlık turizmi kapsamında tüp bebek uygulaması için geldiğini görüyoruz. Bu alandaki eksiklerimiz neler? Bu konuda Türkiye'nin bir üs olabilmesi için yapılması gerekenler sizce nelerdir?

Türkiye'nin daha iyi tanıtılması lazım, Türkiye'de yapılan işlerin dünyada daha iyi anlatılması lazım. Bilimsel arenada değil sadece. Şu ana kadar bilimsel arenada ne yapabiliriz bunu konuşuyorum, ama bu bir pazarlama faaliyeti halini alıyor bunu sorduğumuz zaman. Buna cevap verecek olduğumuz takdirde: bunun bir kaç ayağı var. Birincisi bu hastaların o ülkelerde tespit edilmesini sağlayacak yerel bir organizasyon, ikincisi bunun bir turizm ayağı var, sağlık turizmi ki Sağlık Bakanlığı aslında buna çok açık. Sağlık turizminin gerçekleşmesi için gayret de sarf ediliyor.



Tüp bebek tedavisi esasında bir zamanlar tüpleri tıkalı olan kadınlara düşünölmüş bir tedavi yöntemiydi. Bu yöntemin ana prensibi yumurta hücrecini dışarıya almak, sperm hücrecini yine elde edip dışarı koşullarda, yumurta ve spermin birleşmesini sağlamak. Bu klasik tüp bebek yönteminin ana prensibini oluşturmaktadır.

Çeşitli başka disiplinlerde, plastik cerrahi vs. gibi bu sağlıyor. Ülkemize baktığımız zaman, bazen Ortadoğu'dan, bazen Rusya'dan bazen Avrupa ülkelerinde bilhassa buralarda yaşayan Türklere, ABD'den, Kuzey Afrika ülkelerinden de zaman zaman hastalar geliyor.

Oradaki yerel organizasyon ile buradaki organizasyonun bağlantılı olması gerekiyor. Neticede her şeyin ülkemizde yapılması aylarca Türkiye'de kalmayı da gerektirebilir, bu mümkün değil. Dolayısıyla burada yapılacak şey son tedavi olmalı. Ondan önceki uygulamalar, tetkikler mahallinde yapılabilmeli. O zaman o iki grup arasında bir bağlantı sağlamak lazım. Bu da biz hekimlerin dışında kalıyor, bu başka bir organizasyon.

İzmir'in buradaki gücünü avantajını nasıl yorumlarsınız? Bu konuda bir üs olabilir miyiz? Siz sektörün duayeni olarak buradasınız. Bir İstanbul olmamızı beklemem ama İstanbul'dan sonra ikinci bir üs olabilecek potansiyele sahip miyiz?

İstanbul gibi olamamak lafı beni üzüyor. Çünkü senelerdir bizle ilgili sanayide genel müdürlüklere söylediğim şey şu; Neden genel müdürlüğünüzü İzmir'e taşımıyorsunuz? Bununla ilgili altyapı, gümrük, hava meydanı var ve şu anda İzmir'e çeşitli dünya ülkelerinden de uçuşlar var. İzmir'den de çeşitli dünya şehirlerine de direkt uçuşlar var. Bütün bu firmaların bölge müdürlükleri var. Bu bölge müdürlükleri zaten kalacak. Ama İzmir'de birçok maliyet çok daha ucuz, zaman daha verimli kullanılabilir, iş gücü daha ucuz, kiralar daha ucuz. Dolayısıyla bir genel merkez burada çok daha uygun fiyata bütün bu operasyonu sürdürme şansını var.

Hastalara gelince, hastaların İzmir'e getirilme şansı çok daha arttı bana göre. İzmir'e direkt uçuşlar var. Bize Ege Bölgesi'nden gelen hasta sayısı yüzde 55-60 civarında ama geri kalanları Türkiye'nin her yerinden geliyor. İzmir bu bakımdan şanssız değil, yeter ki İzmir'in tanıtımı yapılabilsin, buradaki teknik imkânlar herhangi bir başka şehirden daha aşağıda değil.

Zaten Türkiye'de bütün bunlar böyleyken 1988 yılında tüp bebek tedavisi ilk defa İzmir'de gerçekleştirildi. ■



Üreme Sağlığı ve İnfertilite Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Zeki Işık: Türkiye, tedavi ucuzluğuyla tüp bebek cenneti.”

Tüp bebek ihtiyacı artacak, tedavisi ekonomik daralmaya takılacak

Türkiye, tüp bebek tedavisinde bilgi birikimi ve donanımı ile dünyadaki ilk 10 ülke arasında yerini alıyor. Ancak bu alanda maliyetlerin Dolar-Euro, gelirin ise Türk Lirası üzerinden olması sektördeki kar oranlarının her geçen gün azalmasını beraberinde getiriyor. Öte yandan son dönemde ekonomide yaşanan daralmanın tüp bebek talebini azaltacağı öngörülüyor.

YARIN Dergisi'ni ağırlayan Üreme Sağlığı ve İnfertilite Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Zeki Işık ile bu alandaki gelişmeleri gerek akademik gerekse ekonomik açıdan ele aldık. Işık, “Dolar-Euro harcayan, Türk Lirası kazanan bir sektör olarak sıkıntılı bir sürece girdiğimizi söyleyebilirim. Bunun için de alternatifler üretmek zorundayız. Bilgi ve teknolojimiz var ama maalesef bunu gelire çeviremiyoruz. Türkiye bu ucuzluğu ile aslında tüp bebek cenneti” diyor.

Önümüzdeki dönemde ekonomideki daralmanın tüp bebek talebinde gerilemeye neden olacağına vurgu yapan Işık, “Siklus(deneme) sayısında önümüzdeki dönemde düşüş bekleyebilirsiniz. Pazarın toplamında büyüme elde edilemeyebilir. Normalde Türkiye'de talep her yıl yüzde 10 civarında büyür. Bu büyüme yüzde 10'dan yüzde 7-8'lere kadar inebilir. Gençlerin de daha geç evlenip daha geç çocuk sahibi olmaya çalıştıklarını varsayarsak tüp bebek talebinde artış her haluklarda olacaktır. Bu nedenlerle ağırlık batı bölgelerimizde olmak üzere tüp

Önümüzdeki dönemde ekonomik durumun kötüleşmesi tüp bebekte gerileme getirebilir. Çünkü kişi bazında baktığımız zaman, asgari ücretin biraz üzerinde çalışan iki kişi düşünün, evlerine giren paradan bir miktar ayırıp bir yıl içerisinde bir siklus yaptırabilmek için eskiden altı ay çalışmaları gerekiyorsa şimdi 12 ay çalışmaları gerekiyor.

bebek tedavisine olan ihtiyaç artışı devam edecek” dedi.

Üreme Sağlığı ve İnfertilite Derneği'nin çalışmaları hakkında bilgi verir misiniz? Üreme Sağlığı ve İnfertilite Derneği, bu sene 15'inci yılını kutluyor. Binden fazla uzmanın üye olduğu bir dernektir.

İki yılda bir Üreme Endokrinolojisi ve İnfertilite Kongresi'ni düzenliyoruz. Her yıl 4 ya da 5 bölgesel toplantı, kurs, iki haftada bir internet üzerinden eğitim webinarlar düzenliyoruz. Kendi konumuzda eğitim kitapçıkları ve bültenler dağıtıyoruz.

Ben de 4 dönemdir dernek yönetiminde görev alıyorum. Yönetim kurulu üyesi, genel sekreterlik, ikinci başkanlık yaptım. Şimdi de başkanlık görevini yürütüyorum.

Derneğin en önemli özelliklerinden biriside burs veriyor. Master seviyesinde yurt dışı bağlantısı olan hekimlerin verdikleri proje yönetim kurulu tarafından değerlendiriliyor. Alanında Türkiye'ye hizmet verebilecekleri konular olduğuna kanaat getirilirse hem embriyoloji hem laboratuvar alanında, bu arkadaşların eğitimlerini daha üst düzeye çıkarmaları konusunda maddi destek sağlanıyor.

Her yıl kaç hekim bu burstan yararlanıyor?

Yaklaşık 20 bin Euro'luk bir burs bütçemiz var, bizim tek gelirimiz de esasında ana kongreden elde ettiğimiz gelirimizdir. Bu sene ana kongremiz Kasım ayında Antalya'da olacak. Kongreye 1200 kişiye yakın bir katılım bekleniyor.

Ayrıca Bakü Üniversitesi ve oradaki büyük bir hastane ile işbirliği yaparak 500'den fazla katılımcının olduğu bir kongreyi düzenledik. Gördük ki Türkçe bilgi aktaran konuşmacılar oldukça fazla kabul görüyor.

Özellikle üst düzey eğitmen grubumuzun ne Amerika'dan ne de Avrupa'dan hiç bir eksiği olmadığını hatta donanım olarak daha iyi durumda olduğunu biliyoruz. Ama kendimizi yeterince gösteremiyoruz. Bu kongrede bunu fark ettik. Türki cumhuriyetler bizim dil avantajımızı kullanabileceğimiz yerler.

Türki cumhuriyetler bizim bilgi alışverişi yapabileceğimiz doğru noktalar diyebilir miyiz?

Kesinlikle... Bize ilk defa keyifle ve dil sorunu olmadan bildiklerimizi aktarabileceğimiz bir ortam yaratılmış oluyor. İnsanlar çok naif bir şekilde sorularını sorup, sabah 8.00'den akşam 18.00'e kadar yerlerinden kılmadmadan bizleri dinlediler. İhtiyaçları olduğunu da gördük, çünkü bunu gerçekleştirecek akademik kadroları yeterli değil. Bizim de onlardan öğreneceğimiz çok şey var.

Peki, dünyada bu konuda neredeyiz? Dünyadaki sayılı ülkelerden birisi olabilir miyiz?

Bu kadar ucuz tüp bebeği nasıl yapıyoruz? Emeğimizi, bilgimizi çok daha ucuza kullanıyoruz. Daha fazla hastaya yardımcı olarak, parası bizden değerli ülkelerden hasta çekerek bu dengeyi sağlayabiliriz. Sağlık turizmi açısından Arap ülkeleri, Ortadoğu ve Avrupa ciddi bir potansiyel... Avrupa'daki Türk vatandaşlarının, ciddi dil problemleri yaşayıp anlaşılmadıkları için başarı sağlayamadıklarını görüyoruz. Bütün bu grupları Türkiye'ye çekip, üst düzey kalitede verdiği hizmeti Türkiye'nin biraz üzerinde ama dünya ortalamasından çok daha ucuz fiyatlarından verip bu dengeyi sağlayabiliriz.

Türkiye'de yılda kaç tüp bebek uygulaması yapılıyor?

Türkiye'de yaklaşık 200 tüp bebek merkezi var. Tahminen 60 bin-70 bin arası siklus(deneme) yapıyoruz. Dünyada bir milyona bin siklus oranı var. 80 milyonluk bir ülkede 80 bin siklus civarında yapılması lazım. Beklenenden biraz daha az yapıyoruz. Bunun nedeni de ekonomi... Toplumun ortalama gelir seviyesi düşüklüğü nedeniyle bu hizmete ihtiyacı olan herkesin bu tedaviden istifade edememesinden kaynaklanıyor. Olması gerekenden 10-15 bin daha az sayıda tedavi yapıyoruz.

200'e yakın merkez sayısı Türkiye koşullarında az bir rakam değil mi?

Değil. Hatta belki verimlilik adına fazla makul ortalamayı bir milyon nüfusa bir merkez gibi düşünebilirsiniz. Verimli bir merkezin yıllık 800 ile 1000 siklus arası yapması gerekir.

**PROF. DR. AHMET ZEKİ İŞİK**

*Üreme Sağlığı ve İnfertilite Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı*

Burada amaç; merkez sayısını artırmak değil, mevcut olan merkezlerin kalitesini ve başarı ortalamasını yükseltmek mi olmalı?

Evet, ilk amaç budur. İkincisi belli yönetmeliklerle eğitim veren merkezler var. Bazı üniversite hastaneleri, eğitim araştırma hastaneleri ve özel üniversite hastaneleri. Bunlardaki eğitimin kalitesi de maalesef çok iyi denetlenmiyor.

Bilgi seviyesi açısından Türkiye'de hekim açığımız çok yok. Tüp bebeği, restoran işine benzetirim. Laboratuvar da o restoranın mutfağıdır. Sizin mutfağınız iyi olmadığı sürece istediğiniz kadar güzel görüntü elde edin ama tat olmadı mı eninde sonunda başarısız olursunuz. Çok ciddi kriterler koymanız gerekiyor.

Türkiye'nin bu yıl tüp bebek hikâyesinde 30'uncu yıldır. Özellikle 1990'ların ikinci yarısında özel sektörün itici gücü ile ciddi şekilde bu alanda yol alındı. Örneğin, tüp bebek alanındaki en devrimsel gelişmelerden bir tanesi mikro enjeksiyondur. Tüp bebek uygulamasında 10 yıl geriden geldik, mikro enjeksiyonda 2-3 yıl geriden geldik. Dünya ile neredeyse eş zamanda mikro enjeksiyona başladık. 1990'lı yılların sonunda neredeyse dünyayı yakaladık ve hatta bazı Avrupa ülkelerinin de önüne geçtik.

“İZMİR, TÜP BEBEKTE HAK ETTİĞİ YERDE DEĞİL”

İzmir bu konuda hak ettiği yerde değil. 25 yılın son 8 yılını İzmir'de geçirdim. Daha önceki 17 yılım ağırlıklı olarak Ankara'da geçti. İzmir hem yapısı hem çevresi açısından tüp bebek için çok güzel bir yerdir. Modern bir ortamda kolaylıkla hastanelere ulaşabiliyorsunuz. Zaten bizim hastalarımız ağır hasta değil, hastadan ziyade çocuk yapamayan sağlıklı insanlarla uğraşıyoruz.

Geldiklerinde gezmek bakmak istiyorlar. Bu açıdan da çok stres azaltıcı bir yerdir, bunu kullanmak gerekir. İzmir'in çok önemli bir avantajı da büyük bir havalimanı olmasıdır. Direk uçuşları artırmak özellikle Avrupa'dan yine Türki cumhuriyetlerden, Ortadoğu'dan doğrudan İzmir'e gelmesini sağlamak sağlık turizmini ciddi olarak etkileyecektir. Bir de buraya tüp bebek için gelip saç da ektirebilir.

Bunların hepsi mümkündür. Bu açıdan İzmir imkânı çok olan ve geleceği olan bir yerdir. Ayrıca İzmir'in entelektüel birikimi de yüksek olduğu için denetimi de iyi olan bir yer. Sorgulayan ve doğru söyleyen insanların çok olduğu bir yer olduğu için İzmir'in tüp bebekte geleceğini iyi görüyorum.



Son yılların en önemli başlığı; üremenin korunması... Bu konuda Türkiye'de yapılan çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?

Dernek olarak bununla ilgili üremenikoru.org adresli bir sayfamız var. Kadında sinsi bir yumurtalık yaşlanması hadisesi var. 30'lu yaşlarda başlıyor. Hiç adet düzensizliği falan görmüyorsunuz ama yumurtalarınız asla 20'li yaşlardaki yumurtalar değil. 35 yaşından sonra süratleniyor. Bu durum, kendini anormal, problemli çocuk doğum ve düşük sayısının artması ile gösteriyor. 40 yaşından sonra ise yumurta kalitesi daha da düşüyor. Kadınlar okuyacaklar, kariyer yapacaklar, sonra annelik akıllarına gelecek. Sonra kendilerine uygun birini bulacaklar, anlaşıp anlaşamayacaklarını anlayacaklar derken bunları yaparken 30'lu yaşların ikinci yarısına pat diye geliniyor. 'Kariyer yaptım, paramı kazandım, geleceğe daha emin bakıyorum' dediğiniz anda bir bakıyorsunuz üreme yeteneğiniz neredeyse yüzde 10 kalmış, yüzde 90'ı uçmuş gitmiş.

Kanser gibi ağır hastalıklarda kullanılan ilaçlar ve çevresel faktörler yumurtalıkları ciddi anlamda zehirliyor. Bu tip durumlar için son 10 yılda çok ciddi gelişmeler oldu. Yumurta dondurulup saklanması çok ileri safhalara kadar ilerledi. Neredeyse biz yüzde 90'a yakın canlılığı garanti ederek yumurtaları sağlıklı bir şekilde dondurup saklayabiliyoruz. Bu da kadının bir nevi güvencesi haline gelmeye başladı. Erkekten zaten vardı ama erkekten de denli ani düşüş yaşanmıyor.

Erkekten bu düşüş 55 yaşından sonra görülüyor. 50'li yaşlarından sonra bir erkeğin spermi bozulmaya, dölleme faaliyeti azalmaya başlıyor. Erkek infertilitesi de var, çevresel faktörler, stres, enfeksiyonlar, kimyasal maddeler de erkekte spermin düşmesine neden oluyor. Ama kadındaki bu kayıpla alakası yok. Bizim yaptığımız teknikler, sperm çok azalsa bile baba olmaya yetiyor. Kadında yumurta azaldığında elimiz kolumuz bağlanıyor. Bütün hadise yumurtadadır.

Başarı oranlarında konumumuz nedir?

Başarı oranlarımız iyi. Ortalama başarı oranı olarak en iyi ilk 10 ülke arasında yer alıyoruz. Ekonomik fiyat olarak ise ilk 3'teyiz. Başarı oranına göre baktığınızda en ucuz tüp bebeği yapan ülke gruplarından biriyiz. Türkiye'de 2010 yılından beri bu konu ele alındığı için çok yol kat edildi.

Türkiye'de tüp bebek maliyetinin yüzde 100'ü devlet tarafından hiç bir şekilde karşılanmıyor. Her vatandaş tüp bebek yaptırmak istediğinde, devlet hastanesinde de yapsa belli bir katkı payı ödemek zorunda. Dolayısıyla özel sektör ağırlıklı bir gelişme dikkat çekiyor.

Devlet bir ara 3 denemeyi destekliyordu, daha sonra 2'ye düşürdü. Şimdi yine 3. Devletin yaklaşık 8 yıldır katkı payı değişmedi. 800-1000 TL civarında para ödüyor. Aynı katkı payı ile devam ediyor, bir değişiklik olmadı.

Bu konuda davul başkasında, tokmak başkasında... Halk bunun arasında ikilemde kalıyor. Bir merkezden iyi elektrik alıyor, orada işini yaptırmak istiyor ama oraya gittiği zaman, 'Biz özele rapor vermeyiz, yalnızca burada yaptırırsan rapor çıkartırız' gibi bir durumla karşılaşabiliyor. Ya da çok bürokratik, uzun bir süreç oluyor. Aslında durum oldukça tezat, raporlu hasta geldiğinde bırakın kar etmeyi, zarar edeceğiz. Rapor çok zor çıkıyor, hasta zaman kaybetmek istemediği için para vererek yaptırmak istiyor. Hala 2014'teki yönetmelikle yol alıyoruz.

Özellikle Avrupa'da yaşayan Türkler ve Ortadoğu ülkelerinin bizim için potansiyel pazar olduğunu söylediniz. İki aylığına Türkiye'ye gelen birisi için tüp bebek uygulaması nasıl yapılabilir? Onların buradaki kalışları entegre bir süreç... Türkiye bunu yönetebilecek durumda mı?

Yönetilebilir, çünkü bahsi geçen ülkelerde sonuçta doktor yok değil. Bu hastaların tedavi sürecinin yüzde 90'ı bulunduğu yerdeki hekim tarafından yönetilebilir. Çok problemlili gruplar belki bir kaç kez gelip gitmek zorunda kalabilir ama burada paketler halinde internet üzerinden veya farklı iletişim kanallarından hastalarla yazışmak sureti ile ayarlanabiliyorlar. Teknolojiyi kullanabiliyoruz. Hastaya ilaç, tetkik gibi konular ile ilgili bir takım bilgiler veriyoruz. Türkiye'deki kalış süresini doğru zamanlama ile geldiklerinde 2-3 haftaya kadar kısıtlayabiliyoruz.

Bir diğer alternatif de aşamalı tüp bebektir. Önce geliyorlar, yumurtalarını topluyoruz ve donduruyoruz sonrasında bir

hafta ya da 10 günlüğüne tekrar geliyorlar dondurulmuş olan yumurtalarını transfer ediyoruz ve tekrar dönüyorlar. Bu da ayrı bir tekniktir.

Bir diğer alternatif de özellikle Avrupa'da çalışan çok sayıda tüp bebek doktoru var. Bunlarla bir ağ kurup ön tetkikler ve ön muayenelerin orada yapılmasından sonra Türkiye'de çok daha kısa kalacak şekilde ayarlama yapılabilir.

Türkiye'ye kaç kişi tüp bebek tedavisi için geliyor?

60 bin siklus'ta yüzde 10'u geçmez. Bunun esasında en az üç katına çıkması lazım. Yani 20 bin siklus'a çıkmamızda fayda var. Aksi takdirde Türk Lirası ile kazanılıp, Euro-dolar harcanan bir sektörü devam ettiremeyebilirsiniz. Karlılığı ve başarısı buna bağlıdır. İyi malzeme kullanıldığı zaman maliyeti yüksek oluyor. Ya başarıdan fedakârlık verilecek ya da restoran örneğindeki gibi kullandığınız malzeme azaltılacak, o zaman da tat istenildiği gibi olmaz.

Bazı doktorların 'namım yürüsün' düşüncesiyle 46 - 48 yaşındaki bir kadını da çocuk sahibi yaptırdım dedirmek için gereğinden fazla deneme yaptığına dair haberleri okuyoruz. Tüp bebek denemesinde bir sayı kriteri var mı?

Tüp bebek alanında devlet esasında diğer sağlık alanlarında olduğundan çok daha fazla işin içerisindeyiz. Biz özel olarak genel denetim dışında en çok denetleme yapılan alanlardan birisiyiz. Politikaların denetlenmesi



açısından baktığınızda ise daha çok bizim çalışanların diplomaları, merkezin metrekaresi, tavan yüksekliği gibi denetlemeler yapılır. Başarı, emniyet yöntemleri ve hijyen konularına bir tek merkez açılırken bakılır, sonrasında her şey kağıt üzerinde kalır.

Bizim işimizde fonksiyonel bir denetim olmalıdır. Bu maalesef çok yapılamıyor. Çünkü sivil toplum örgütleri bu işin içinde değil. İlgili bakanlığın STK'lar ile daha entegre çalışması gerekir. Türkiye'de en sıkı denetlenen sağlık alanları içerisinde tüp bebek ilk 3'te yer alır. İşin doğası itibarıyla de suiistimale açıktır. İnsanlar ümide koşmak istiyorlar ve bu nedenle çok rahat suiistimal edilebiliyorlar.

Dünyada da kanunlar ile düzenlenmiş hiçbir bilim alanında, tüp bebek için bir yaş sınırlaması yoktur. Doktor gözüyle bakıldığı zaman bu işin sınırı 45 yaştır. 45 yaşın üzerinde makul gebelik oranı sunmanız çok zordur. Amerika'da ve Avrupa'da 300-400 bin civarında siklus yapılıyor. Bu siklus'ların yüzde 20-25 civarında donör dediğimiz yumurta alıp verme gibi işlemlerden oluşuyor teknolojik olarak yumurtaları yaşlanmış ve sık olarak düşük yapan gebe kalamayan kadınlar ödünç yumurta almak suretiyle kendi çocuklarını doğurarak anne ve baba olabiliyorlar. Türkiye'de bu uygulama yasak. Yasak olmasının haklı tarafları da var, çünkü çığırından çıkartmaya meyilli bir toplumuz. Daha kötüsü ise bunu hasta ile konuşmanın yasak olmasıdır. Hastaya dünyada bu tip bir şeyin olduğunu anlatmanız bile yasak, bu konuda bilgilendirmek savcılık suçudur. Türkiye'de tıbbın başka hiçbir alanında böyle bir yasak yok.

Önümüzdeki dönemde ekonomik durumun kötüleşmesi tüp bebekte gerileme getirebilir. Çünkü kişi bazında baktığımız zaman, asgari ücretin biraz üzerinde çalışan iki kişi düşünün, evlerine giren paradan bir miktar ayırıp bir yıl içerisinde bir siklus yaptırabilmek için eskiden altı ay çalışmaları gerekiyorsa şimdi 12 ay çalışmaları gerekiyor. Dolayısıyla siklus sayısında önümüzdeki dönemde düşüş bekleyebilirsiniz. Pazarın toplamında bir büyüme elde edilemez.

Normalde bu pazar, Türkiye'de her yıl yüzde 10 civarında büyür ama sonuçta doğurganlığı devam eden bir ülkeyiz. Gençlerin de daha geç evlenip daha geç çocuk sahibi olmaya çalıştıklarını varsayarsak, bu iş giderek devam edecek. Büyüme yüzde 10'dan yüzde 7-8'lere kadar inebilir. Bölgesel farklılıklar da var. Doğu bölgelerinde doğum kontrolü aile kontrolü evlilik yaşı çocuk sahibi olma gibi nedenlerle tüp bebeğe olan ihtiyaç daha az, nadiren ayıp karşılanıyor. Batıya doğru gittikçe tüp bebeğe ihtiyaç artıyor. İhtiyaç daha da artacak, çünkü okumuş yazmış kesimin arttığı bölgelerde evlilik de geç oluyor. Çevresel faktörlerin de maruziyeti artıyor. Bu nedenlerle tüp bebeğe olan ihtiyaç artacak.

Dünya tüp bebek tedavisinde neyi konuşuyor?

Dizayn edilmiş bebekler var. Problemlü çocuklar şu anki teknoloji ile tespit edilerek sağlıklı kardeşlere sahip olabilirler. Daha sonraki dönemde o aile bu problemini anlayıp sağlıklı bireylerde doğurabilirler. Kemik iliği nakli uyumlu organ bağışçısı kardeş gibi de dizayn edilebiliyorlar. Kök hücre çalışmaları da bizim alanımıza gelecektir. ■





KÂYA PRESTIGE
Catering

Özel günler, özen ister...

**Kâya Prestige Catering Ekibi, organizasyonun içeriğine ve konseptine göre, misafirlerimiz ve davetlilerin eksiksiz, mükemmel, keyifli ve mutlu anlar geçirmesi için etkinliği başından sonuna kadar planlar ve uygular.
Size sadece dostlarınızla eşsiz anları paylaşmak kalır...**



**Kâya Prestige Catering - catering.kayaprestige.com.tr - catering@kayaprestige.com.tr
T: +90 232 483 03 23 - F: +90 232 446 21 19**

 [kayaprestigecatering](https://www.facebook.com/kayaprestigecatering)  [cateringkaya](https://twitter.com/cateringkaya)  [kayaprestigecatering](https://www.instagram.com/kayaprestigecatering)

Tüp bebek alanında da özellikle İstanbul, İzmir ve Antalya giderek daha fazla sayıda başvuru almaktadır. Türkiye’de tüp bebek merkezlerinin teknolojik donanımı ve bilimsel perspektifi saygın bir konumdadır.

Dünyada ve Türkiye’de Tüp Bebek Uygulamaları: Geçmiş, Günümüz, Gelecek

Türkiye’de ilk tüp bebek tedavisi ile doğum Ege Üniversitesi’nde 1988 yılında elde edilmiştir. O günden bu yana bu alanda uluslararası kongrelerde konuşma için davet edilen çok önemli bilim adamları yetiştirmeye devam ediyoruz.

İlk tüp bebek Louise Brown 40 yaşında! Kasım 1977 tarihinde İngiltere’de 9 yıldır bebek sahibi olamayan Lesley-John Brown çiftine tüp bebek tedavisi uygulandı ve 25 Temmuz 1978’de Louise Brown doğdu. Geçtiğimiz 40 yılda tüp bebek yöntemi ile doğan bebek sayısı ise 6 milyona yaklaştı.

TÜP BEBEK NEDİR?

Tüp bebek teriminin bilimsel ismi IVF yani İn Vitro Fertilizasyon olup vücut dışında dölleme anlamına gelmektedir. Kadından alınan yumurta erkekten alınan sperm ile laboratuvar ortamında dölleme gerçekleşir. Oluşan embriyo anne rahmine transfer edilir.

Tüp Bebek Tedavisinde Başarı son 40 yılda nasıl değişti? Geçtiğimiz 40 yılda Tüp Bebek tedavisi alanında yaşanan gelişmeler, teknolojinin yardımıyla inanılmaz bir hızla başarı oranlarını arttırdı. İlk yıllarda bütün dünyada başarı oranları %10’u geçmiyordu.

Tüp bebek uygulamalarının hem maliyetinin azlığı hem de başarı oranlarının yüksekliği nedeniyle ülkemiz sağlık turizmi alanında cazibe merkezi konumundadır.

Laboratuvar ortamındaki teknolojik yenilikler, embriyo dölleme tekniklerindeki gelişmeler, embriyo tutunma oranlarını giderek arttırdı.

- 1. 1992’den beri** tek bir sağlıklı sperm ile gebelik elde etme şansımız var.
- 2. Sperm** ve yumurtayı buluşturan mikroskoplarda müthiş gelişmeler yaşandı. Sperm 8 bin kat büyütülerek seçebiliyoruz.
- 3. Embriyoları** laboratuvar ortamında ‘sanki anne rahmindeymiş gibi’ doğala yakın ortamlarda 5. güne dek büyütebiliyoruz.
- 4. Embriyolara** hiç zarar vermeden tek bir hücresi üzerinden 46 kromozomunun sağlıklı durumunu 2 gün içinde kontrol edebiliyoruz.

5. Ailede ciddi bir genetik hastalık taşıyıcılığı varsa embriyonun bu hastalığı taşımadığından emin olup sağlıklı embriyoyu anne rahmine yerleştirebiliyoruz.

6. Lazer teknolojisi ile embriyonun zararını inceltip tutunmasını kolaylaştırabiliyoruz.

7. Elde edilen fazla sayıdaki embriyoları gelecek için hızlı dondurma tekniği ile saklayabiliyoruz.

8. Doğurganlığını kaybetme tehlikesi ile karşılaşan örneğin kanser hastalarında yumurta ve sperm dondurarak sağlıklarına kavuştukları zaman bebek sahibi yapabiliyoruz.

9. Artık ülkemizde de serbest olan yumurta dondurma yöntemi ile çalışma hayatında yer alan kadınlara kariyer basamaklarında doğurganlığını erteleme olanağını sunabiliyoruz. Google ve Apple gibi firmalar kadın çalışanlarını yumurta dondurma programına girmeleri için teşvik etmektedirler.

10.Genetik mühendisliği ile embriyolardaki hastalıkların düzeltilmesi gelecekteki en önemli beklentidir.

Geçtiğimiz 10 yıl içinde bile tüp bebek tedavisi sonrası canlı doğum oranları yaklaşık 2 kat artmıştır. 35 yaşından genç olan kadınların yaklaşık yarısı ilk denemede gebeliğe ulaşabilmektedir. İlk denemede başarısızlık durumunda ise vaz geçmeden denemeye devam etmek önerilmektedir. Tedaviyi bırakmayan kadınların yaklaşık %90'ı ise 6. denemenin sonunda pozitif sonuç elde edebilmektedir. Kadının doğurganlık kapasitesi yaşa bağlı azalmaktadır. Bu nedenle denemeye ne kadar erken yaşta ve hızlı karar verilirse gebelik şansı o kadar artmaktadır.

TÜP BEBEK YÖNTEMİ İLE OLUŞAN GEBELİKLER İKİZ Mİ OLUYOR?

Tedavinin verimliliğini belirleyen en önemli kavramlardan biri 'TEK bir embriyo transferi' ile gebelik elde etme oranıdır. Oysa tüp bebeğin ilk 20 yılında çoklu embriyo transferi nedeniyle çoğul gebelikler sıklıkla problem oluyordu. Üçüz, dördüz, beşiz, altız hatta dokuzuz gebeliklere rastlamak mümkündür. Çoğul gebelikler sempatik görünse de erken doğum ve buna bağlı kuvöz gerekliliği, kalıcı sakatlıklara neden olacak şekilde önemli sağlık sorunları oluşturuyordu. Günümüzde bütün gelişmiş ülkelerde 'TEK SAĞLIKLI EMBRİYO' ile gebelik elde edilmeye çalışılmaktadır.

TÜRKİYE TÜP BEBEK ALANINDA NEREDE?

Türkiye' de ilk tüp bebek tedavisi ile doğum Ege Üniversitesi'nde 1988 yılında elde edilmiştir. O günden bu yana bu alanda uluslararası kongrelerde konuşma için davet edilen çok önemli bilim adamları yetiştirmeye devam ediyoruz.

Ülkemizde transfer edilecek embriyo sayısı 35 yaş altındaki kadınlarda 1 embriyo, 35 yaş üstü veya 2 defadan fazla denemede başarısız olmuş kişilerde 2 embriyo ile sınırlandırılmıştır.

Türkiye' de bir kısmı kamu bir kısmı özel merkez statüsünde 150 Tüp Bebek Merkezinde 2017 yılında toplam 140 bin tüp bebek uygulaması yapıldı. Doğurganlık çağındaki kadınlarımızın yaklaşık 1 milyonu bebek sahibi olmak için tedavi ihtiyacı duymaktadır.



OP. DR DİLEK ASLAN

*Kadın Hastalıkları, Doğum ve Infertilite Uzmanı
Özel Kent Hastanesi Tüp Bebek Merkezi
Direktörü*

Kamuoyunda tüp bebek tedavisi ile ilgili önyargıların azalması, açılan çok sayıda merkez, sivil toplum kuruluşlarının tüp bebek tedavisinin yaygınlaşmasına katkıları sayesinde her geçen yıl uygulama sayısı artmaktadır.

Türkiye sağlık turizminde birçok ülke tarafından tercih edilmektedir. Özellikle diş, estetik, göz ve kalp damar cerrahisi alanlarında sağlık turizmi giderek gelişmektedir. Tüp bebek alanında da özellikle İstanbul, İzmir ve Antalya giderek daha fazla sayıda başvuru almaktadır. Türkiye' de tüp bebek merkezlerinin teknolojik donanımı ve bilimsel perspektifi saygın bir konumdadır. Tüp bebek uygulamalarının hem maliyetinin azlığı hem de başarı oranlarının yüksekliği nedeniyle ülkemiz sağlık turizmi alanında cazibe merkezi konumundadır. Tedavi maliyeti Amerika'da 10-25 bin USD, Avrupa'da 3-10 bin USD iken Türkiye' de 2-3 bin USD olarak uygulanmaktadır. Bebek sahibi olma isteği insanoğlunun en güçlü duygularından biridir. Bilimsel ve sektörel dernekler gibi sivil toplum kuruluşlarının çabaları ve Sağlık Bakanlığının desteği ile gelecekte bölgemizin de bu alandaki potansiyelini değerlendirebileceğini ve daha çok ailenin özelemlerini duydukları bebeklerine kavuşabileceğini umut ediyorum. ■

Doğal yöntemlerle bebek sahibi olamadıkları için tüp bebek tedavisine başvuran çiftlerin en büyük sorunu “stres ve kaygı.” Tedavinin başarısını sekteye uğratan bu sorunlara karşı alternatif tıp kalıcı çözümler üretiyor.

Tüp Bebek Stresine Doğal Çözüm

Bebek sahibi olmak için tüp bebek tedavisine başlayanların en büyük sıkıntısı “Stres.” Bebek tedavisini olumsuz etkileyen stres ve kaygı akupunktur ile ortadan kalkıyor. Her 7 çiftten biri doğal yollarla bebek sahibi olamıyor.

Çocuk sahibi olamayan çiftlerin oranında özellikle son yıllarda görülen artış dikkat çekici... Ankara Kişisel Sağlıklı Yaşam Merkezi

Direktörü Dr. Buğra Buyrukçu, bugün her 7 evli çiftten birinin doğal yollarla bebek sahibi olamadıklarını ifade etti. Çocuk sahibi olamayan çiftlerin çeşitli tedavi yöntemlerine başvurduklarını anımsatan Dr. Buyrukçu, “Bunlardan birisi de tüp bebek tedavisi. Tüp bebek tedavisinde kadının öncesinde bir hazırlık aşaması söz konusu. Bu süreçte kullanılan hormon ilaçları ile yumurta gelişimi sağlanmakta, sonrasında bu yumurtalar vücutun dışına alınıp sperm ile döllenerek tüp bebek tedavisi yapılmaktadır. Kullanılan hormonların etkisi ile hastalar daha hassas ve heyecanlı olabilmektedirler. Bazen bu duygular aşırı boyutlara ulaşmakta ve tüp bebek tedavisi, yoğun strese bağlı olarak başarısızlıkla sonuçlanabilmektedir” dedi.



DR. BUĞRA BUYRUKÇU
Ankara Kişisel Sağlıklı Yaşam
Merkezi Direktörü

HASTALAR “YİNE BAŞARISIZ OLACAĞIZ” KAYGISI YAŞIYOR

Bilhassa tüp bebek denemeleri birkaç kez başarısızlıkla sonuçlanmış hastalar, yeni bir denemeye başlarken “yine başarısız olacağız” kaygısı yaşıyor.

Dr. Buğra Buyrukçu; bu tip hastaların yeni tedaviye başlarken başarısızlık kaygısıyla, ümitsiz ve isteksiz olduklarının altını çiziyor. Tedavinin başarısını direkt etkileyen bu olumsuz duyguların mutlaka ortadan kaldırılması gerektiğini bildiren Dr. Buyrukçu, şöyle devam etti:

HAFTADA 1-2 AKUPUNKTUR SEANSIYLA BAŞARI ŞANSI

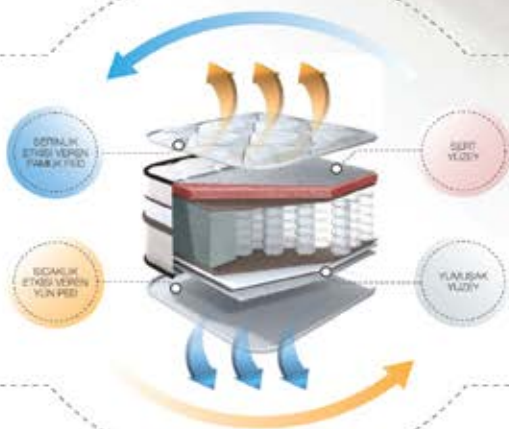
“Söz konusu hastaların tedavisinde yabancı veya kimyasal hiçbir şey kullanmadan yapılan en iyi uygulama akupunkturdur. Hastanın tüp bebek tedavisi başlamadan haftada bir veya iki kez uygulanacak akupunktur seansı ile stres azalmakta ve bebek tedavisinde başarı şansı artırılmaya çalışılmaktadır.

Yine embriyo transferi öncesinde ve sonrasında yapılacak akupunktur uygulamaları ile hastanın mutlu sonuca ulaşması kolaylaştırılmış olacaktır.” ■

UYKU PERİSİ

BELLONA

MEVSİMLER DEĞİŞİR
UYKU KALİTESİ DEĞİŞMEZ!



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

Kadın Doğum ve Tüp Bebek Uzmanı Opr. Dr. Gurur Polat, bebek sahibi olmak isteyen çiftlere, “Tedavi sürecinde asla pes etmeyin, tüp bebek ile bebek sahibi olmak artık daha kolay” mesajını verdi.

“Bebek Sahibi Olmak Artık Daha Kolay”

“Artık genetik açıdan belli bir hastalığı olmayan embriyoyu seçip, sağlam olanı içeri vermek gibi bir hakkımız var.”

Tüp bebek tedavisindeki yenilikleri yakından takip eden ve uygulayan Kadın Doğum ve Tüp Bebek Uzmanı Opr. Dr. Gurur Polat ile Tepe Prime'deki kliniğinde keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Doğal yollarla bebek sahibi olamadıkları için anne baba olma özlemi çeken yüzlerce çifti bu hayallerine kavuşturan Dr. Gurur Polat, aynı durumdaki çiftlere umut dolu mesajlar verdi.

Tüp bebek tedavisinde önemli yenilikler yaşıyor. Bu yenilikler nelerdir?

Evet tüp bebek tedavisinde çok önemli gelişmeler oluyor. Örneğin; embriyoları beslediğimiz sıvı medyumlar gelişiyor. Dondurma, çözme teknikleri gelişiyor. En önemlisi de eskiden tüp bebek tedavisinde bebek tutmadığında neden tutmadığını açıklayacak elimizde herhangi bir dene yoktu. Şimdi neden tutmadığını anlayacağımız bazı testler, yöntemler var, dolayısıyla ileriye yönelik olarak daha avantajlı durumdayız. Bir embriyo neden tutar ya da neden tutmaz; bu konu çok önemli olmaya başladı. Embriyo anneye babanın ortak ürünü.

Sonuca pozitif etki edecek, kabul gören her şeyi, hastama zarar vermeyecek ise denerim. Bu amaçla soğan kürü, incir, keçiboynuzu, çörek otu gibi pek çok bitkisel ürün kullandım. Fakat yeterli cevap alamadığım için 7-8 molekülün bir araya getirildiği kombine ürünleri tercih etmeye başladım.

Yani yarısı anneden yarısı babadan geliyor. Annenin de doğal bir savunma sistemi var. Kendisini yabancılarla karşı korumak istiyor. Embriyo tamamen anneye ait olsa hiç bir sorun yok. Rahim onu kabul edecek ve içinde barındıracak. Ama babadan gelen yarı, biraz işi karıştırıyor. O zaman anne vücudunun, bir şeyin kendine doğru geldiğini anlaması ve onu dost olarak tanıması gerekiyor. Tanımaz ise embriyoyu reddediyor.

İşte bebeği tanıma konusunda önce lenfosit aşısı çıktı ve çok işimize yaradı. Sonra bu aşılar kendini geliştirdi, gebelik aşılarının çeşitleri olarak devam etti. Aşılarla birlikte anne vücudu babadan gelen embriyoyu da dost olarak kabul etmeye, bebek tutunmaya başladı.

Tüp bebek tedavisine engel hastalıkların teşhisi de kolaylaştı değil mi?

Kesinlikle. Zaman geçtikçe testler, tetkikler, yöntemler daha da gelişmeye başladı. Mesela romatoid salgılar, trioid, guatr ile ilgili hastalıklar tüp bebek tedavisinde sıkıntı yaratan, embriyoyu vuran ve tutunmayı zorlaştıran durumlardır. Eğer bunların olduğunu bilirsek, ona karşı önlem alıyoruz.

Tüp bebek genetik problemleri olan çiftlere de tavsiye ediliyor mu?

Genetik problem varsa ve biliniyorsa, tanısı konulmuşsa, lokasyon belliyse özellikle biz zaten öneriyoruz. Bazı genetik geçişli hastalıklar dominant, bazıları ise resesif yani çekinik. Özellikle bu resesif olanlarda anne ve babanın birinin ya da ikisinin birden taşıyıcı olması bizim yapacağımız embriyoda aynı hastalığın olup olmadığını belirlemek için çok önemli bir yol gösterici oluyor. Yani genetik açıdan belli bir hastalığı olmayan embriyoyu seçip, sağlam olanı içeri vermek gibi bir hakkımız var artık.



OPR. DR. GURUR POLAT

Kadın Doğum ve Tüp Bebek Uzmanı

Tüp bebek tedavisinin ön hazırlıklarında ortamı uygun hale getiriyor, sonra embriyo transferine geçiyoruz. Yine bebeğin tutunmasını kolaylaştıran beyaz küreler veya embriyoyu düşman kabul edip virüsmüş gibi ona saldıran lenfositler var. Eğer bunlarda bir dengesizlik varsa bebek yerleşemiyor.

Kök hücre yöntemi pek çok alanda denenmeye başladı. Tüp bebekte bunun yeri var mı?

Tüp bebek uygulamalarındaki başarısızlığın nedenlerinden biri de rahim içi dokusunun (endometrium) kalınlığının yeterli olmaması. Genellikle 6 milimetre üstündeki kalınlık yeterli kabul edilirken, endometrial kalınlığın 6 milimetrenin altında olması halinde gebelik şansı düşük olarak kabul ediliyor. Rahim içi dokusunda kalınlaşmanın görülmediği anne adaylarında, tüp bebek uygulaması sırasında başarı olasılığını artırmak için yeni yöntemler geliştirilmeye çalışılıyor. Bunların başında anne adayının kendi kanından alınan kök hücre / trombosit ile rahim dokusunun istenen kalınlığa eriştirilmesi geliyor. Bu yeni yöntemde kadının kendi kanından destek olarak belli hücre gurubu alınarak rahim içine veriliyor. Böylelikle hem hücrelerden hem de içindeki büyüme hormonlarından faydalanmış olunuyor.

Bitkisel destek ürünleri kullanıyor musunuz?

Sonuca pozitif etki edecek, kabul gören her şeyi, hastama zarar vermeyecek ise denerim. Bu amaçla soğan kürü, incir, keçiboynuzu, çörek otu gibi pek çok bitkisel ürün

kullandım. Fakat yeterli cevap alamadığım için 7-8 molekülün bir araya getirildiği kombine ürünleri tercih etmeye başladım.

Eskiden Q10, Omega 3, DHEA, E vit gibi pek çok ürünü ayrı ayrı yazıp günde 5-6 hap kullanırken, şimdi yeni ürünler ile kullanım kolaylığı olmaya başladı.

Diğer taraftan, major Ozon terapi jinekolojik alanda özellikle Avrupa'da yıllardır uygulanıyor. Bunda ozonun bakterilere karşı savaşma özelliğinin yanı sıra, doku rejenerasyonuna olan pozitif etkisi büyük rol oynuyor. Sayılan özellikler sağlıklı bir gebeliğin oluşması için tüp bebek alanında da işimizi kolaylaştırıyor. Bu amaçla terapi majör (genel) veya lokal (rahim içi) olarak da uygulanabiliyor. Kadının rahatlayabilmesi, stresten uzaklaştırılabilmesi ve sonuçta gebelik şansının arttırılabilmesi amacıyla uygulanan major ozonterapi hasta ve ailesi tarafından dahi fark edilebilen bir rahatlama sağlıyor ve gebelik sağlamada bize yardımcı oluyor. Bu alanda kullanılan diğer tedavi yöntemleri ise akupunktur ve hipnoz. Herhangi bir yan etkisi olmayan bu yöntemlerin başarıyı artırma etkisi de oldukça yüksek görülüyor. ■

EGİAD'IN ANAHTAR SÖZCÜKLERİ;
Dinamizm, Bayrak Yarışı, Gönüllülük, Girişimcilik

'İkinci Adamlığı' Mutluluğun Şifresi Yapıp, Gençlere '*Pusula*' Oldu

"Türkiye, buharlı lokomotifle
hızlı treni yakalamaya çalışıyor"

RÖPORTAJ: SEDA GÖK

Kimileri için 'Dersi kaçırılmayacak hoca', kimileri için 'akil adam', kendisinin deyimiyle ise 'İkinci Adam'...

Bu röportajda sizi Ege Genç İşadamları Derneği (EGİAD) hikâyesinin karakterlerinden birisi olan Prof. Dr. Mustafa Tanyeri ile Türkiye'nin son 30 yılına yolculuğa çıkaracağız. Bir sivil toplum kuruluşunun hikâyesiyle başlayıp ülkenin gelişim sürecini ekonomik, siyasi, eğitim ve sosyal alanda birlikte değerlendireceğiz. O, EGİAD'ın Alsancak'ta 60 metre karelik ilk ofisindeki serüvene tanıklık etti. 11 başkan ve 13 dönem gördü. Her başkan döneminde şehre ve ülke ekonomisine not düşülen projelere takım kaptanlığı yaptı.

Benim hayatımın da son 12 yılında EGİAD Yarın Dergisi'ndeki danışmanlığı ile birlikte çalışma fırsatı bulduğum Prof. Dr. Mustafa Tanyeri, gerek üniversite gerekse STK'larda üstlendiği görevi ile gençlere ışık tutuyor.

Gençlere inanmak ve onlardaki sinerjinin doğru işlenmesi gerektiğine vurgu yapan Prof. Dr. Tanyeri, gün geldi üniversite anfasında çocuklara 'Sınav kâğıtlarını bitince odama bırakın' diyerek, gün geldi haklı olduğunu bildiği bir gazetecinin kalemini başkana karşı koruyarak, gün geldi ekip arkadaşlarını her alanda yönlendirerek gençlere fırsat veriyor. Prof. Dr. Tanyeri, bu süreçte bilgiyi saklama bencilliği yapmadan, koordinasyon yeteneği ve diplomasideki başarısı ile dengeleri korumayı bildi.



İZMİR PENCERESİ

Hep ikinci adam olmayı tercih ettim. Hiç birinci adam olmadım. Ben dekan olmadım dekan yardımcısı oldum. Bu bana daha çok mutluluk veriyor. İkinci nokta da şu ki; çalışanlarınızda eğer bir cevher görüyorsanız ortaya çıkarmanız lazım. Bunun içinde insiyatif vermeniz lazım.



EGİAD bünyesinde 26 yıl genel sekreterlik görevi yapan Prof. Dr. Mustafa Tanyeri, bugünlerde İzmir Ticaret Odası'nın genel sekreteri olarak yoğun mesai harcıyor. "Türkiye, buharlı lokomotifle hızlı treni yakalamaya çalışıyor" diyen Prof. Dr. Tanyeri, Türkiye'nin sürdürülebilir ve planlı büyümeyi kaçırdığına vurgu yapıyor. Türkiye'nin 'kuantum sıçraması' yapmak zorunda olduğuna dikkat çeken Prof. Dr. Tanyeri, "Adımsal bir büyüme stratejisine ne zamanımız ne de tahammülümüz var" diyor.

Prof. Dr. Mustafa Tanyeri, sivil toplum kuruluşlarındaki durumu ise "Şefler çok ama Kızıldehş yok" diye yorumluyor. Uzun lafın kısası, sizi EGİAD'ın hafızası olan Prof. Dr. Mustafa Tanyeri ile baş başa bırakıyorum.

EGİAD'ın kapısından ilk ne zaman girdiniz? Hikâye nasıl başladı?

EGİAD serüvenim 1992 yılında başladı. EGİAD'ın ikinci başkanı olan Yılmaz Men yönetime seçildikten sonra; hem kurumsallaşma adına hem de derneğin bir sivil toplum kuruluşu(STK) olarak kamuoyuna vereceği mesajların, yapacağı araştırma raporlarının ve diğer etkinliklerin planlanması için bilimsel yaklaşımın işin içinde olması gerçeğiyle harekete geçiyor. Bu nedenle, Dokuz Eylül Üniversitesi'nden bir kişinin görevlendirilmesini talep etmiş. O zamanki çalıştığım fakülte yönetiminin akıllarına ben geldim. EGİAD yönetimi ile Alsancak Mustafa Bey Caddesi'nde Berki Apartmanı'nın altıncı katındaki küçücük bir dairedeki ofisinde buluştum.

EGİAD'ın ilk ofisi kaç metrekaireydi?

60 metrekaire alanı vardı. Öyle ki yönetim kurulu toplantısı yapıldığında ciddi sıkıntı çekiyorduk. Çünkü oturacak yer sıkıntısı vardı. Hele bir de kalabalık bir heyet geldiği zaman ağırlamak problem oluyordu. Sadece bir oturma grubu vardı. Toplantı masamız yoktu.

EGİAD için ilk neyi kaleme aldınız?

Göreve ilk başladığım günün akşam saatinde Başkan Yılmaz Men arayıp 'Hocam, Türkiye, Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) Sözleşmesi'ni imzalamış. Onunla ilgili de bizden görüş istiyorlar" dedi. Çalışma ekonomisti değilim. ILO Sözleşmesi'ni bilmem.

İlk başlık çalışmadığınız yerden geldi yani!...

Gerçekten de çalışmadığım yerden geldi. Aslında o gün genel sekreter olarak benden neyin beklendiğini de öğrenmiş oldum.

EGİAD'da ilk neyi öğrendiniz?

Birincisi son derece hızlı hareket etmeniz lazım. Çünkü basın beklemez. İkincisi doğru bilgi vermek gerekiyor.

1992 yılından bahsediyorum. O dönemde internet imkânı yok. Elektrikli daktilo kullanıyoruz. Masaüstü bilgisayarlar yeni yeni kullanılmaya başlanmıştı. Bir bilgisayarımız vardı ama bugünkü gibi internette araştırma yapacak imkânım yoktu.

Süratle ILO Sözleşmesi ne getiriyor, ne götürüyor? Türkiye nasıl bir taahhüt altına giriyor? İşveren açısından işçi açısından neler getiriyor? Bu başlıkları belirleyip kısa bir basın açıklaması ve bilgi notuyla yola çıktık. Ertesi gün gazetelerde açıklamamızı görünce çok mutlu oldum. Sonuçta EGİAD'ın görüşü Başkanın ağzından dillendirilmişti. Birinci misyonumun bu olduğunu öğrendim. Tabi bununla sınırlı kalmayacaktı.

Sonra süreç nasıl işledi?

Hemen arkasından yönetim kurullarının sürekli gelişen gündemi vardı. Aslında EGİAD özelinde dile getirmem gereken birinci anahtar sözcük '**DİNAMİZM**'. Çünkü dinamizmini hiç kaybetmedi. EGİAD'ın içine girdiğim andan itibaren bana hep hissettirdiği şey bu dinamizm oldu.

İkinci anahtar kelime; BAYRAK YARIŞI.

Bu ifadeyi ilk defa Cemal Elmasoğlu'nun başkanlığı döneminde kullanmaya başladık. EGİAD içinde yönetimler hep bayrak yarış mantığıyla hareket etti. Bu sözde kalmadı, eyleme geçti. Bu benim için önemli noktalardan bir tanesidir.

Neden?

Çünkü Türkiye'de birçok kuruluşta yönetimler iş başına geldiğinde genellikle yaptıkları şey kendinden önceki yönetimin yaptıklarını bir tarafa atmak, 'beyaz sayfa' açmak dediğimiz olaydır. Bu beyaz sayfalar hiç bitmiyor. Bence beyaz sayfa açmak aslında çok da güzel bir şey değil. Çünkü bomboş bir sayfadan bahsediyoruz. Bu durum; kurumun hafızasını, kurumun önceki yaptığı çalışmalarını yok saymaktır.



**Beyaz sayfa açmak isteyenler olmadı mı?
Siz orada yönlendirici olmadınız mı?**

Bir tarafta seçilmişler var, ben atanmış kişiyim. Türkiye’de yaşıyoruz ve bir yönetim kültürü var. Dolayısıyla bu kültür içerisinde Türkiye’nin literatürüne girmiş bir cümle var. O da ‘Enkaz devraldık’ ifadesi... Bu söylem; sivil toplum kuruluşları, bürokrasi ve siyaset için de geçerli. Bu söylem bence Türkiye’nin yakasına yapışan bir hastalıktır. Ben bunu hep reddettim.

Bu söylem ile haksızlık mı yapıyor?

Bu söylemi hiçbir kurum veya kuruluş hak etmiyor. Çünkü bu söylem o güne kadar yapılanı, verilen emeği yok saymak anlamına geliyor.

**EGİAD için 3. anahtar kelime ile devam edelim
desem; ne derdiniz?**

GÖNÜLLÜLÜK... Türkiye 1971 yılında TÜSİAD (Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği) kurulduğunda çıktığı sivil toplum kuruluşları yolculuğunda; 1980’de alınan 24 Ocak Kararları’na gelene kadar aslında çok fazla mesafe kaydedemedi.

Hatırlayalım; o zamanlar Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile TÜSİAD arasında ‘Türk iş dünyasını kim temsil edecek?’ çekişmesini izledik. TOBB diyordu ki; ‘‘Türk iş dünyasının tek temsilcisi biziz, TÜSİAD kim?’’

TÜSİAD da diyordu ki, ‘‘Biz gönüllü kuruluşuz, kimsenin rolüne soyunmuyoruz ama Türkiye değişiyor, dolayısıyla biz arkamızda büyük bir üretim ve istihdam gücünü barındırıyoruz. Dolayısıyla söyleyecek sözümüz var.’’ Bu noktada ‘Söyleyecek sözü olan herkesin bunu söylemeye hakkı var’ gerçeğinden hareketle 1980 sonrası Türkiye’de sivil toplum hareketleri ve özellikle de genç işadamları hareketleri kurulmaya başladı. TÜGİAD’ın 1986 senesinde İstanbul’da kurulmasıyla birlikte Türkiye’de bu yayılım başladı.

Bu bir ihtiyaçtan kaynaklanıyordu. Çünkü kabına sığmayan bir toplum yapısından söz ediyoruz. 1971 Muhtırası yaşanmış. 1980 yılında hem 24 Ocak Kararları hem de tabi ki 12 Eylül süreci var. Baktığımızda bu bir ihtiyacı da gösteriyordu.



SATIR BAŞLARI... SATIR BAŞLARI...

- Türkiye’de toplum, STK’lar ve sanayici sürekli pedal çevirmek zorunda. Türkiye’nin durmaya tahammülü yok, çünkü yeteri kadar zaman kaybettik.
- EGİAD’ın bir STK olarak sadece ekonomik veya yatırım anlamdaki girişimciliği geliştirme yanında bundan sonra biraz daha fazla gündemine Toplum 5.0’ı alacağını düşünüyorum.
- Türkiye’de bir STK enflasyonu yaşandı. STK’lar da değişim dönüşüm sürecine girecek. Gerçek anlamda iyi çalışan, iyi politikalar üreten ve topluma dokunan STK’lar ayakta kalacak.
- Ben öğrencilerimden sürekli ‘Çünkü...’ ile başlayan cümleler kurmalarını istiyorum. İşte o noktadan itibaren ezberden kurtulma, görünür-görünmez zihinsel duvarları yıkma başlıyor.
- Benim EGİAD hikayem bitmez. Çünkü, EGİAD adındaki o fikre, vizyona ve duyguya inanıyorum.

Yani toplumun artık birleşerek, örgütlenerek Türkiye’nin çeşitli sorunlarına ilişkin görüş ve önerilerini dile getirdikleri ‘Ben de varım’ dediği bir aşama yaşıyoruz.

Burada Türkiye’nin yaşadığı siyasi krizlerin, sivil toplum gelişimine etkisi ortaya çıkıyor.

Türkiye’nin krizler tarihiyle örtüşen bir sivil toplum gelişimi var. Bu demek oluyor ki aslında her kriz ardından bu krizi ortaya çıkaran sosyal, ekonomik ya da kültürel adına ne dersek diyelim birtakım baskılar yani kısacası aşağıda bir magma çalışıyor, yukarıya doğru bir basınç yaratıyor. Bunun da çözümü bir sivil toplum kuruluşunun çıkıp, “Bizim böyle bir görüşümüz var, şöyle bir derdimiz var” demesinden geçiyordu.

Tam bu noktada İzmir’de de 47 kurucu üye ‘Bizim de Ege Bölgesi ve İzmir olarak söyleyecek sözümüz var’ dedi. İyi eğitim görmüş, Türkiye için bir şeyler yapmaya çalışan, elini taşın altına koyan, entelektüel yapısı son derece iyi gelişmiş, aydın insanlardı.

EGİAD’ın kırmızı çizgileri neydi?

EGİAD’ın hiç taviz vermediği Türkiye’nin temel değerleri dediğimiz; Demokrasi, Laiklik ve Cumhuriyet...

Bu değerlere hiçbir rezerv koymadan koşulsuz bir şekilde Atatürk ilkelerine bağlı bir yapının korunması. 2018 senesine geldiğimizde saygınlığının, gücünün, kime mikrofona uzatırsanız iyi şeylerin öne çıkarılmasının ardında; EGİAD’ın hiçbir zaman için bir siyasi parti veya siyasi görüşün ardına takılıp bağımsızlığını, özgür düşünce ve ifade özgürlüğü özelliğini kaybetmemesi yatıyor. Bunu çok önemsiyorum.

EGİAD gündeme dair konularla ilgili görüşlerini belirtti ama Türkiye’nin daha farklı ve köklü sorunları vardı. Bu sorunların çözümünde EGİAD nerede yer aldı? Kendine nasıl bir görev üstlendi?

Bunun için iki farklı yöntem var. Birincisi sürekli olarak birtakım çalışmalar yaparsınız ve bunu kamuoyuyla paylaşırsınız.

Ancak, kamuoyuna verdiğiniz mesajlar bazen havaya uçan mesajlar şeklinde olabiliyor.

Bir de bu işin gerçek anlamdaki muhataplarını bulup ya da belirleyip, onları bu genç kitleyle buluşturup doğrudan iletişime ‘Biz böyle düşünüyoruz buna karşılık da sizi dinlemek istiyoruz’ mesajının aktarımını sağlıyorsunuz. Aslında sivil toplum kuruluşlarının gerçek anlamdaki baskı grubu ve lobicilik fonksiyonu burada ortaya çıkıyor.

EGİAD, markalar yaratan ve yaratma potansiyeli çok yüksek bir sivil toplum kuruluşu... İşte EGİAD Ege Toplantıları böyle bir marka. Zaten bir Ege Toplantısı konseptinin ortaya çıkmasının altında yatan sebep de buydu. ‘Biz konuşuyoruz ama konuştuğumuzun acaba ne kadar yerini buluyor, ne kadarı boş gidiyor?’ O zaman biz doğrudan doğruya muhataplarımıza ulaşmalıydık. Kimdi bunlar, siyasiler, bürokratlar.

Park Yaşam Santorini **İZMİR**

ÇİĞLİ'NİN
MERKEZİNDE!

- 1+1 233.000 TL
- 2+1 330.000 TL
- 3+1 435.000 TL

Kendinize bir iyilik yapın,
gelin siz de İzmir'e yerleşin...
Park Yaşam Santorini'nin
avantajlarından faydalanın!



444 3 893

www.parkyasamsantorini.com

www.izka.com.tr

İZKA İNŞAAT
Çeyrek Asırlık Deneyim

Satış Ofisi:

Caher Dudayev Biv. No:29 Mavişehir İZMİR



Park Yaşam Santorini



@PYSantorini



Park Yaşam Santorini



O dönemde kamuoyunda çok ses getiren Ege Toplantıları yapıldı. Ağırloadığı konuklar, o konukların verdiği keskin mesajlar itibariyle EGİAD'ı biraz da kamuoyunda duyurmak açısından güçlü organizasyonlardı. Ege Toplantıları'nı neden devam ettiremediniz?

Bu aslında beklenen bir sonuçtu.

Neden?

Birincisi o tarihteki iletişim araçları çok sınırlı. Bir siyasi parti, hükümet mesaj vermek istiyorsa; iki tane mecrası vardı. Bir tanesi gazeteler; ikincisi sokağa çıkmak... Meydanlara çıkmak ki zaten seçim atmosferinde bunu yapıyorlardı. Daha sonra hayatımıza televizyon girdi. Sadece TRT'nin olduğu yapıdan Turgut Özal döneminde çok kanallı döneme geçildi. Dolayısıyla iletişim mecralarının sayısı arttıkça hem sivil toplum kuruluşlarının hem de karşı taraftaki muhatapların kendilerini ifade etmek için illa karşı karşıya gelmeleri gerekmemeye başladı. Bu tür toplantıların aslında Türkiye'nin tamamında hatta dünyada da yavaş yavaş önemini kaybetmeye başladığını gördük.

Hatırlayın, İzmir daha önce Kordon Toplantıları dediğimiz bir sistemi denedi ve çok da etkili oldu. İstanbul'a baktığımızda Taksim Toplantıları ve Bosphorus Toplantıları vardı. Bunlar da bitti. Çünkü artık insanlar daha hızlı yaşamaya başladılar. Dolayısıyla bu tür toplantılara katılmayı, bir araya gelmeyi 3-5 saatlik zaman kayıpları gibi düşünüyorlar. O yüzden de yapmaları gereken şey diğer mecraları harekete geçirmekti.

Peki, bugün ihtiyaç var mı?

Var. Çünkü yüz yüze iletişimin değeri hala var. Bu basın için de diğer alanlar için de geçerli. Ama baktığımızda bu tür toplantıların artık giderek daha seyrek yapıldığını, daha seçici davranıldığını görüyoruz.

Ege Toplantıları'nda yarattığınız markayı başka hangi alanlarda önümüzdeki dönemde EGİAD içerisinde göreceğiz?

Türkiye'nin şu andaki güncel tartışma konusu olan 'GİRİŞİMCİLİK'. Sonuçta EGİAD yapısına baktığımızda ikinci ve üçüncü jenerasyon var. Biz orada baba-oğulu, abi, abla ve kardeşi görüyoruz. Çok kısa bir süre içerisinde üç jenerasyonun da aynı anda olduğu bir yapıyı göreceğiz. Zaman hızla geçiyor, EGİAD' da olgunluk aşamasına geldi. EGİAD, girişimcilik konusuna çok başarılı bir şekilde bayraktarlık yapıyor. Hem de yalnızca son dönemde değil uzun zamandır yapıyor. Çok uzun zaman önce Embriyonix ve İzmir Teknoloji Geliştirme A.Ş. gibi girişimcilik organizasyonlarına ortaklık bunun en güzel örneği. Son dönemde de özellikle Melek Yatırımcılık konusunda İzmir'e öncülük yapıyor....

EGİAD, 1990'lardan sonra yola çıktığında bir şeyin de farkına vardı. Gündelik politikalarla kronik hale gelmiş problemlere çözüm bulamazsınız. Daha çok araştırma raporları yapalım fikri ağırlık kazandı. Ege Toplantıları yapıyoruz ama bazen bu tür toplantılar suya yazılan bir yazı gibi etki yaratıyordu. Hâlbuki bir şeyler ortaya koymamız lazım.

Türkiye'nin geçmişten gelen çok ciddi kronik sorunları var. Bunların hiçbir tanesi de çözülmüş değil. Bunların içinde bir tanesini diğer kimliğimle de çok rahat bir şekilde söyleyebiliyorum; **eğitim**. Çünkü biraz önce konuştuğumuz bütün konuların kökeninde Türkiye'nin bu sorunu hala çözememesi yatıyor. Özgür düşünen, yaratıcı ve yenilikçi bir anlayışla çözüm odaklı bir zihniyeti ortaya koyan nesiller yetiştirebilirsek Türkiye biraz önce söylediğim sorunlara biraz daha kolay yaklaşıp çözebilecek. Çünkü Türkiye'nin önemli sıkıntılarının birisi analitik düşünceyi çok iyi bilememesi.



Birisi bize 'EGİAD olarak siz ne yapıyorsunuz?' diye sorduğunda; 'Biz Türkiye'nin toplumsal sorunlarına çözümleri bulmak amacıyla bir çalışma yapıyoruz, şöyle bir çalışma yaptık' diyebilirdik.

1990'lı yılların ortasında yapılan güzel bir çalışma var. 2000'li yıllara kadar geldi çünkü etap etap yapıldı. Toplumsal Sorunlara Entegre Sistemler Yaklaşımı (TOPSES Projesi). Çoğu kimse bunu bilmez, hatırlamaz. Bu projenin ekonomik, sosyal ve kültürel ayağı vardı. Üçünün de analizleri yapıldı. Türkiye'nin uzun vadeli yönelimlerini ve bundan sonraki süreçte yaşayacağı birtakım deneyimleri dikkate alarak neler yapılması lazım sorusuna cevap veren çalışmaları.

Prof. Dr. Hüsnü Erkan başkanlığında iyi bir ekip hazırladı. Bu çalışmanın iletişimini de çok iyi yapmanız lazımdı. EGİAD İzmir'de bir basın toplantısı ile sunmak yerine yaptığı çalışmayı koltuğunun altına aldı ve İstanbul'a gitti. İstanbul'daki ana akım medyanın en önemli temsilcisi olan gazetelerin gerek yayın yönetmenleri gerekse ekonomi konusundaki yetkililerine gidip anlatıldı. İletişimini mükemmel bir şekilde yaptık ve çok ses getirdi. Dolayısıyla EGİAD orada bir şeyi fark etti. Bir sivil toplum kuruluşu olarak siz bazı şeyleri yapabilirsiniz ama bunu çok iyi şekilde pazarlayamazsanız ve kamuoyu ile buluşturamazsanız fazla kıymeti kalmıyor. O yüzden de sivil toplum kuruluşlarının iletişimini iyi yapması bence çok çok önemli bir şey.

Türkiye bu süreçte daha fazla ihracatı ve Avrupa Birliği'ne(AB) üyelik sürecini de konuşmaya başladı.

Evet. Türkiye değişiyordu. Hemen arkasından 24 Ocak 1980... Türkiye ithal ikamesinden ihracata dayalı büyüme modeline geçti. 2,5-3 milyar dolarlardaki ihracatımız birden bire 7-8 milyar dolara, oradan 10 milyar dolara sonra 35 milyar dolara yükseldi.

Ama bu arada biz acaba beraber koştuğumuz ya da bir şekilde entegre olmaya çalıştığımız Avrupa Birliği ile şöyle bir karşılaştırıldığında sanayi, toplumsal gelişme, kültür, eğitim, insani gelişme ve şeffaflık açısından neredeydik? Bunu nasıl ölçeceğiz? Dünyada bunu ölçen değişik kurumlar var. Biz bu kuruluşların yaptığı çalışmalar ve diğer ülkelerin ortaya koyduğu performans göstergeleriyle Türkiye'nin performansını ortaya koyarak karşılaştırmalı bir çalışma hazırladık. Türkiye'nin yeri net bir şekilde belliydi ve biz bu çalışmanın ismine 'Türkiye Avrupa Birliği'nin Neresinde?' dedik. Sadece istatistik çalışması değil analizleri de içeren bir rapordur.

Türkiye, AB'nin neresindeydi?

Sıcak bir tartışma vardı. 1987 yılı Türkiye'nin AB'ye üye olmak istiyorum deyip de müracaatını yaptığı bir dönem. Tabii ki biz acı bir tablo gördük. AB kriterleri ile Türkiye arasındaki karşılaştırmayı yaptığımızda karşımıza Kopenhag Kriterleri ve Maastricht Kriterleri çıktı. Birinde siyasi, diğerinde ekonomik kriterler açısından skorumuzu gördük. O zaman da EGİAD'ın önüne başka bir ev ödevi geldi. Acaba biz bu konularla ilgili ne yapabiliriz ki Türkiye'nin bu skoru düzelsin? Bununla ilgili çalışmalar, etkinlikler, konferanslar vs. bir anda çok çeşitlendi. Ama bu arada da biz başka bir şey yaptık. OECD ve Birleşmiş Milletler'in üyesiyiz. Sonuçta dünya klasmanında bir üst lige çıktığımızda acaba "Türkiye nerede" bunu ortaya koymak için "Türkiye Dünyanın Neresinde?" başlıklı raporu hazırladık. Önümüze ne yapılması gerektiği konusunda ciddi bir malzeme çıktı.

Bu zaman zarfında Türkiye özelleştirme rüzgârına kapıldı. EGİAD o zamanlar özelleştirme konusunda dünyadaki sayılı uzmanları birer birer getirdi. Dünya bu tecrübeden ne dersler çıkardı, biz neler yapmak zorundayız? Çünkü hızlı bir şekilde kamu iktisadi teşebbüslerinin özelleştirilmesi başlamıştı ve ciddi bir tartışmaydı.

Türkiye'nin tarım mı sanayi mi ikilemini yaşadığı bir dönemden bahsediyoruz.

Aynen... Bir taraftan sanayi konusu gündeme geldi. Yani Türkiye bir anda bir ikilem ile karşı karşıya kaldı. 'Avrupa Birliği'nin tarım deposu olarak mı yola devam edilecekti, yoksa Türkiye'ye biçilen gömlek burada sanayi ağırlıklı bir şey mi olacak?' sorusuna cevap aranıyordu.

EGİAD'ın buradaki görüşü 'Tarım hiçbir şekilde feda edilemez ama Türkiye'nin önünü açacak olan asıl önemli itici güç sanayidir, akıllı sanayileşmedir' idi. Peki, bunu yaparken ne yapacağız? Bunu yaparken aslında çok önemli başka bir nokta daha vardı.

Türkiye 1960'lı yıllardan başlayarak 5 yıllık kalkınma planları yaptı ama sonra da bir kenara koydu ve bildiğini okudu. Bunlar rafta kaldı. O kalkınma planlarına bakarsanız orada 'planlanan' ve 'gerçekleşen' diye iki hane var. Bu iki hane bir türlü birbiriyle bir araya gelemedi ya da birbiriyle örtüşemedi. Türkiye ile aynı anda hatta Türkiye modelini örnek alarak bizden hemen sonra başlayan Güney Kore yine 5 yıllık kalkınma planları yaptı ama planları yaparken şöyle bir yaklaşımı vardı; 'Planlanan neydi? Gerçekleşen ne?'

Diyelim ki gemi inşa sanayinde büyüme oranı hedefimiz yüzde 5. Biz yüzde 4 büyümüşüz. Önümüzdeki sene artı 1 koyacağız. Yani hem bunu telafi edeceğiz, hem de yüzde 6 ya da 7 oranında büyümemiz gerekiyor. Hep telafi ederek kayıpları gideren bir büyüme hızı. Güney Kore mucizesi sadece belirli parametrelerle açıklanamaz. Buradaki çok önemli nokta sürdürülebilir ve planlı bir büyüme. Türkiye'nin belki de iskaladığı şeylerden bir tanesi buydu. EGİAD bu anlamda da 'Ne yapabiliriz' dedi. Türkiye'nin bir sanayileşme stratejisine ihtiyacı var dedik ve yine bir rapor çalışması hazırladık.

Bu noktada Türkiye'nin iskaladığı konu; sürdürülebilir ve planlı büyüme diyebilir miyiz?

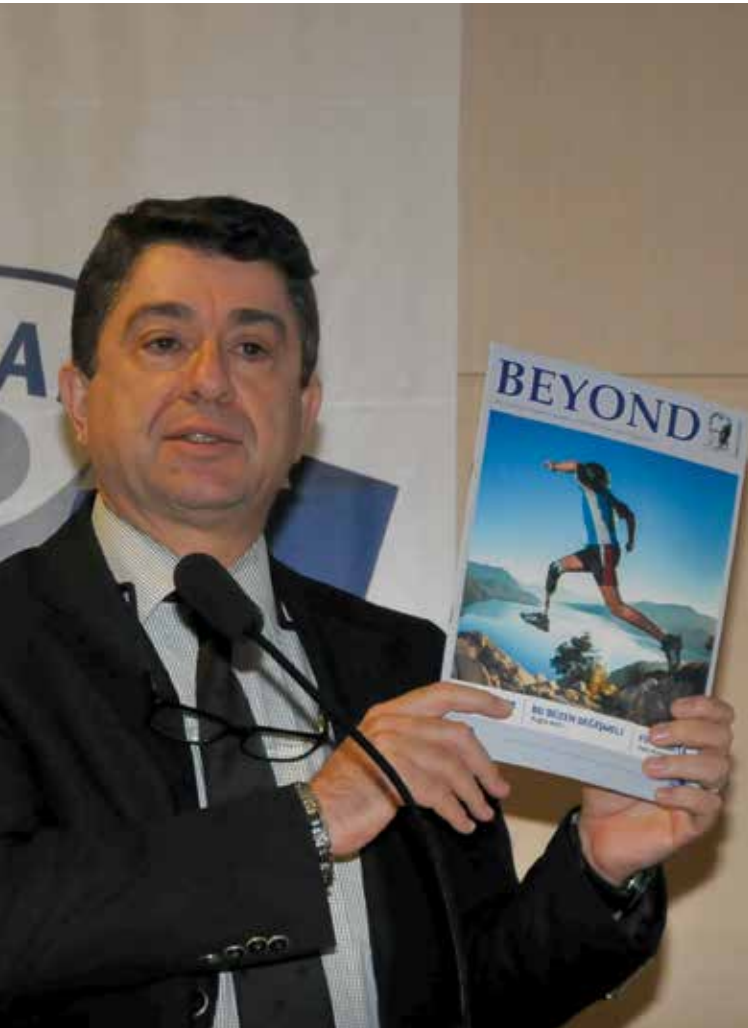
Evet. Çünkü hep farklı farklı büyümenin tetikleyici sektörleri konusunda her iktidar değiştiğinde farklı bir konuyu ele aldık.

Her seferinde 'beyaz sayfa' mı açtık?

Evet, aslında beyaz sayfa açtık. Baktığımızda Süleyman Demirel döneminde tarıma biraz daha fazla ağırlık verildiğini görüyoruz. Sanayi hiçbir şekilde ihmal edilmiyor, çünkü Türkiye'nin sanayileşme stratejisinde Demirel'in çok önemli bir rolü var ama biraz önce söylediğim şeyi unutmayalım; tarım bir şekilde kendi mecrasında giderken Türkiye sanayileşmek zorundaydı. Ancak Türkiye bunu çok iyi kurgulayamadı ve planlayamadı. Biz bu eksiği görerek Türkiye için Bilgi Bazlı Sürdürülebilir Sanayileşme Stratejisi Raporu'na imza attık. Bu rapor bir şeyi daha ortaya çıkardı. O dönemde Sanayi Bakanlığı'nın bile böyle bir raporu yokmuş. Sanayi Bakanımızın katılımıyla İzmir'de raporu açıkladığımızda dönemin Sanayi Bakanının söylemi, "Bu EGİAD'ın bu raporunu bizim sanayileşme stratejisi yol haritamız olarak benimsiyoruz ve bunu böyle ilan edeceğiz" şeklindeydi.

Türkiye'nin bugünkü sanayi stratejisinin tohumlarını EGİAD'ın oluşturduğunu söyleyebilir miyiz?

Bilgi bazlı yeni bir yaklaşımla, yani çağa uygun ve sürdürülebilir bir sanayi stratejisinin ilk tohumlarını EGİAD attı diyebiliriz. Çünkü buradaki anahtar sözcükler önemli. Birincisi bilgi bazlı, ikincisi sürdürülebilir olması. 10 yıl öncesinden söz ediyoruz. Ülkeler için 10 yılı çok önemli varsayabilirsiniz.



Ama düşünün şu an neyi konuşuyoruz? Sanayi 4.0'da Türkiye bu sefer treni kaçırmamasın ve Almanya'nın açıkladığı takvime yakın bir takvim oluştursun. Burada 2-3 senenin dahi çok önemi var.

'Biz Sanayi 3.0'ı yaşamadan nasıl oluyor da Sanayi 4.0'a geçiyoruz. Biz aslında afaki bir şeyi konuşuyoruz, Türkiye'nin önce diğer başlıkları halledip ondan sonra bu başlığı konuşması gerekiyor' eleştirilerini nasıl yorumlarsınız?

Ben aynı kanıda değilim. İki şapkamla da yani birincisi sivil toplum kuruluşlarının tozunu yutmuş biri olarak, ikincisi

Bir STK'ya baktığınızda asıl fonksiyonlarından birisi önce farkındalık yaratmak yani bir şekilde konuyu gündeme getirmek, ikincisi sadece gündeme getirmek değil bununla ilgili eylemsel anlamda proaktif bir şeyler yapmak. Bu da takipçiliği gerektiriyor.



akademik yönden söylüyorum. Türkiye telekomünikasyon devriminde böyle yapmadı. Analogdan dijital geçiş radikal biçimde oldu. Avrupa'nın birçok ülkesi hala eski telekomünikasyon sistemini kullanırken, Türkiye dijital devrimi yaptı. Türkiye'nin telekomünikasyon sistemi şu anda Avrupa'daki birçok ülkeyle karşılaştırıldığında çok daha iyi konumda.

Bankacılıkta da aynı şeyi yaptık. Şu anda dünyada bazı ülkelerin bankacılık sistemlerini elektronik ortamda yapamadığı, birçok şey Türkiye'deki en mütevazı bankada sıradan günlük bir işlem olarak yapılıyor. Dijitalleşme ve bankacılık teknolojisi anlamında söylüyorum.

Sanayi 4.0'da da eğer akıllıca ve planlı hareket edilirse özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler başta olmak üzere çok süratli bir şekilde sıçrama olur, ben buna gerçek anlamda bir kuantum sıçraması diyorum. Çünkü Türkiye'nin adimsal bir büyüme stratejisine ne zamanı ne de tahammülü var. Burada gerçek anlamda bir kuantum sıçraması yaratmak zorundayız. Türkiye bunu da başarabilecek güçte. Birincisi Türkiye'deki küçük orta işletmelerin makine parklarına baktığınızda değişik nedenlerle bazısı finansal, bazısı da işletme sahiplerinin vizyonunun yeterli olmaması nedeniyle güncelliğini kaybettiğini veya çok modern makineler olmadığını görürsünüz. Dolayısıyla bu makinelerin yenileme zamanı geldiğinde Türkiye'nin önünde altın bir fırsat var. Bunları en son teknoloji makineleriyle yenileyebilecekler. Büyük ölçekli işletmeler açısından baktığımızda ise Türkiye bu anlamda daha iyi durumda. Türkiye yüz ağartıcı bir sanayi ve zihniyet değişimini yapmış durumda. Bunu Vestel, Arçelik ya da hiç ismini bile duymadığımız orta ölçekli bir işletmede görebiliyorsunuz. Çok iyi bir rüzgâr yakalandığını görüyorsunuz.

Çünkü sanayici, pedal çevirmeyi bir an için bırakırsa ya da biraz yavaşlatırsa önümüzdeki 5-10 yıl içerisinde şirketinin yok olacağını farkında. Türkiye'de toplum, STK'lar ve sanayici sürekli pedal çevirmek zorunda. Türkiye'nin durmaya tahammülü yok, çünkü yeteri kadar zaman kaybettik.

Bugüne geldiğimizde tarım mı yoksa sanayi ülkesi miyiz? Ticaret odaklı mı geliştireceğiz? Turizm ülkesi mi olacağız? Türkiye kendi içinde kimlik bunalımı mı yaşıyor?

Hayır. Aslında İzmir özelinde konuşacak olursak İzmir'e de biçilmeye çalışılan bir gömlek gibi düşünebiliriz. Çok uzun yıllardan beridir İzmir bir fuarlar kenti mi, kongreler kenti mi, bilişim kenti mi, finans kenti mi, sanayi kenti mi olacak tartışmaları var. Bir şehre böyle bir deli gömleğini

giydirmenin çok fazla mantığını görmüyorum. Siz Fransa'ya sadece bir tarım ülkesi diyemezsiniz, sadece sanayi ülkesi diyemezsiniz. Çünkü bir ekonominin tarım, sanayi ve hizmetler sektörü gibi dünyada ekonomiyi yönlendiren bu 3 büyük önemli alanı dengeli şekilde, hiçbir zaman birini diğerine feda etmeden yönetmesi gerekiyor Fransa, Almanya, Hollanda ve İngiltere hem sanayi ve hem tarım ülkesi. Dolayısıyla Avrupa bunu mükemmel bir karışım olarak yapabiliyorsa Türkiye de bunu başarmak zorunda.

Finanstaki yumurtaları tek sepete koymama mantığı diyebilir miyiz?

Aynen. Aynı zamanda bu bir gereklilik. Türkiye'ye çok yanlış bir şekilde dayatılanlardan bir tanesi; 'Tarım ülkesinin toprakların yeterli bu alanda yoğunlaşsan meyve, sebze, tekstil depomuz ol ama otomobil yapma, elektronik yapma, medikal sektörlere girme, bilişim sektörü senin işin değil.' Türkiye bunu kabul edemez, realiteye de bakmak lazım. EĞİAD aslında tarımı hep gündeminde tuttu. Özellikle de kendisinin de kuruluşuna öncülük ettiği Ege Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu (EĞİFED), EĞİAD'ın liderliğinde bu konuda yapılmış en güzel çalışmalarından bir tanesi olan Türkiye Tarım Sektörü Raporu'nu yayınladı.

Türkiye çok uzun yıllardan sonra Tarım İhtisas Organize Sanayi Bölgeleri kavramını yeni yeni gündeme getirdi. Şu anda İzmir Ticaret Odası, Ege Bölgesi Sanayi Odası ve İzmir Ticaret Borsası ile ortak bir çalışmanın içerisindeyiz. İzmir hep gündeme getirdiği ama bir türlü başaramadığı bu işi 3 meslek kuruluşunun sinerjik gücü ile başarmak istiyor. Bu ya Sera Organize Bölgesi olacak ya da Besi Organize Bölgesi olacak. İkisi de Türkiye'nin ihtiyacı. Bu projeye Ege İhracatçı Birlikleri, EĞİAD ve ESIAD da dilerlerse katılabilecekler.

Yeni alan tahsis mi talep edeceksiniz?

Evet, zaten bir yönetmeliği var. En az yüzde 75'inin Hazine arazisi olması konusunda devlet şart koşuyor. Aynı zamanda sera yapacaksanız jeotermale yakın olmanız gerekiyor. Biz bunların hepsini çalışıyoruz, büyük bir ihtimalle de olacak. Dolayısıyla EĞİAD çok uzun yıllar önce EĞİFED vasıtasıyla yayınladığı bu raporda hem organize bölgelerden söz ediyor, hem TargePark'lerden bahsediyor yani Tekno Parkların tarım boyutu olan Tarım Araştırma Geliştirme Parkları... Bir de AgroPark'tan yani tarım parklarından bahsediyoruz. Dolayısıyla biraz önce söylediğim bir şey vardı. EĞİAD marka yaratıyor, çok vizyonel bir yaklaşımla Türkiye'nin olması gereken politikalarına yön verecek çalışmalar yapıyor.

Türkiye'nin krizler tarihiyle örtüşen bir sivil toplum gelişimi var. Bu demek oluyor ki aslında her kriz ardından bu krizi ortaya çıkaran sosyal, ekonomik ya da kültürel adına ne dersek diyelim birtakım baskılar yani kısacası aşağıda bir magma çalışıyor, yukarıya doğru bir basınç yaratıyor. Bunun da çözümü bir sivil toplum kuruluşunun çıkıp, "Bizim böyle bir görüşümüz var, şöyle bir derdimiz var" demesinden geçiyordu.



Tam bu örnek, tarım boyutunda da böyle gelişti. Güzel bir çalışmaydı, Tarım Bakanlığı nezdinde de bunun iletişimi yapıldı. Bazı konular hayata geçti. Dolayısıyla bir STK'ya baktığınızda asıl fonksiyonlarından birisi önce farkındalık yaratmak yani bir şekilde konuyu gündeme getirmek, ikincisi sadece gündeme getirmek değil bununla ilgili eylemsel anlamda proaktif bir şeyler yapmak. Bu da takipçiliği gerektiriyor.

'Türkiye değişiyor. Büyüyor ve durmak gibi bir lüksü yok' dediniz. Bu değişim sürecinde EGİAD kendisini nasıl değiştirmeli? Odaklanacağı başlıklar neler olacak ya da olmalı?

Türkiye'nin geçmişten gelen çok ciddi kronik sorunları var. Bunların hiçbir tanesi de çözülmüş değil. Bunların içinde bir tanesini diğer kimliğimle de çok rahat bir şekilde söyleyebiliyorum; eğitim. Çünkü biraz önce konuştuğumuz bütün konuların kökeninde Türkiye'nin bu sorunu hala çözmemesi yatıyor. Özgür düşünen, yaratıcı ve yenilikçi bir anlayışla çözüm odaklı bir zihniyeti ortaya koyan nesiller yetiştirebilirsek Türkiye biraz önce söylediğim sorunlara biraz daha kolay yaklaşıp çözebilecek. Çünkü Türkiye'nin önemli sıkıntılarının birisi analitik düşünceyi çok iyi bilememesi. EGİAD, Türkiye'nin bundan sonraki süreçte yönelimlerini çok iyi kavramış bir dernek. Çünkü EGİAD'ın bir özelliği var; geçmişten gelen bazı konuları hiçbir zaman için gündeminden çıkarmıyor. Eğitim, sosyal güvenlik, sağlık... Sürekli kendini güncelliyor ama bunu yaparken de aynı zamanda yeni gündemler yaratabiliyor. Hiç kimsenin Endüstri 4.0'ı konuşmadığı ortamda İzmir'de "Endüstri 4.0 Zirvesi"ni düzenliyorsunuz. Tarafları bir araya getiriyorsunuz. Bu kavramı hiç duymamış yüz binlerce insanın kafasında Endüstri 4.0'la ilgili küçük de olsa bir ışık yakıyorsunuz. Bu bence çok değerli.

Bundan sonraki süreçte şu anda gündemine aldığı girişimcilik konusunda EGİAD'ın bir STK olarak sadece ekonomik veya yatırım anlamdaki girişimciliği geliştirme yanında bundan sonra biraz daha fazla gündemine Toplum 5.0'ı alacağını düşünüyorum. Sosyal girişimciliği burada da araç olarak kullanacak. EGİAD şu anda, toplumun farklı katmanlarına dokunarak sosyal anlamdaki girişimciliği tetikleyecek, destekleyecek ve önünü açacak yeni projelerin hazırlığı içinde. Bundan sonra gelecek olan yönetimlerin gündeminde 'sosyal girişimcilik' hep kalacak.

Sanayicinin, "Bana gelen öğrencinin kalitesi yetersiz. Onu yetiştiren öğretmenin kalitesini de sorguluyorum. Biz üniversitelerdeki akademik eğitimin önünde gidiyoruz. Beklentilerimize cevap veremiyorlar. Dolayısıyla da bir sorunla gittiğimde çözüm üretilmiyorlar" eleştirisi ile karşılaşılıyor. Bu sorunu ortadan kaldırmak için nasıl bir yol haritası öneriyorsunuz? Tıkandığımız noktalar neler, tespitlerinizi paylaşır mısınız?

Mutlaka bu eleştirilerde veya söylemlerde haklılık payı var. Çünkü Türkiye'nin eğitim sorunu olduğu belli. Türkiye'deki üniversite sayısının bugün geldiği noktada araştırma ve geliştirmeye dayalı bir üniversite eğitiminin verildiğini söylemek mümkün değil.

Ama her iki tarafın da kusurlu olduğunu düşünüyorum. Sanayide staj imkânları ve diğer konularda çok çekingen davranılması ve sınırlı imkânlar ortaya konması gerçeği var.

Dünyada bu konudaki başarılı ülke modellerine baktığımızda; öğrenci zamanının yüzde 50'sini sınıf ortamlarında geçiriyorsa geri kalan zamanını öğrenim hayatı boyunca atölye ortamlarında, üretim tesislerinde, ticaret ortamlarında geçiriyor.

Dolayısıyla bu hiçbir zaman için bir kayıp değil. Ama şu anda bizim sanayicimizin şikâyet olarak gösterdiği şeyin kökeninde de bu yatıyor. Çünkü biz bir mühendisi 4 yıl sonra atölye ortamına ya da işletmeciyi 4 yıl sonra gerçek bir şirket ortamına sokabiliyoruz.

O zaman 'Fabrikalarının kapılarını gençlere açın' mesajı mı veriyorsunuz?

Evet, bunu söylemeye çalışıyorum. Daha birinci sınıftan itibaren gençlerin üretim sahalarında olması sanayici ve iş dünyası için de aslında çok büyük bir değer yaratacaktır. Eleştirdikleri gençlik; o kadar yaratıcı, iyi düşünen, çözüm üreten bir yapıda ki bu potansiyeli biz değerlendiremiyoruz.

Üniversitede görevim nedeniyle işin içerisinde ve onların arasında olduğum için görüyorum. Gençlerin çok büyük sıkıntılarından bir tanesi önünü açabilecek değişik fırsatları yaratabilecek ortam olmaması. Gençlerin beklediği şey şu; okul ile birlikte sanayiye de üniversite hayatı boyunca tanıyacağı ortamların yaratılması.

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



Dünya bu modeli çok başarılı bir biçimde kurduysa Türkiye neden kurmasın! İkincisi de sanayici ya da iş dünyası "Bize öğrenci hazır gelmiyor, üniversite eğitiminden şikâyetçiyiz" dediğinde bir taraftan baktığınızda bu şirketleri kimler yönetiyor? Yöneticilerin büyük kısmı Türkiye'deki üniversitelerden mezunlar. 150-160 milyar dolar ihracat hacmini ve 1 trilyona yakın gayri safi milli hasılayı yaratan, bu değeri ortaya koyanlar, bu üniversitelerin yetiştirdiği insanlar, sizin çalıştırdığınız gençler değil mi? Burada bir çelişki var gibi geliyor.

Yani bu söylemin arkasına sığınan bir Türkiye mi var?

Kesinlikle öyle. Bu iki tarafın da adım atmasını gerektiren bir konu. Üniversite tarafı kapalı kapılardan kurtulacak ama iş dünyası da kapılarını açacak. Çok uzun yıllar önce Ege Bölgesi Sanayi Odası bünyesinde Üniversite- Sanayi İş Birliği Geliştirme Projesi (ÜSİGEM) vardı. İzmir o projeyi başarabilseydi bu sorunu bugün İzmir için konuşmayacaktık.

'Üniversitedeki hocaların burnundan kıl alınmıyor' eleştirisi de var. Sanayiciye mesaj veriyoruz ama bizim akademik ve öğrenci kadrosuna yönelik vermemiz gereken mesajlar da yok mu? Bu noktada ne dersiniz?

İki tarafında gerçekten kendisini biraz daha farklı bir şekilde yapılandırması ve adım atması lazım. Türkiye'deki üniversite, meslek okulları, lise ve ilköğretimde sistem yap-boz tahtasına dönmüş durumda. Bunu herkes görebiliyor. Üniversitelerde de bu böyle. En son yardımcı doçentlik sisteminde bu olayı yaşadık, şu anda o insanları bir anda doktor öğretim üyesi diye bir sığara kavuşturdu. Ne değişti, hiçbir şey

değişmedi? Dünyanın birçok ülkesinde başarılı uygulanan bir sistem, doçentliğe geçerken o insanın kendini geliştirmesi için de güzel bir sistem ama siz bunu kaldırıyorsunuz. Burada eleştirilerin haklı olduğu noktalardan bir tanesi de şu: Türkiye'de üniversite sayısı artıp ve aynı zamanda da öğrenci sayısı olması gerekenden fazla şekilde geliştiğinden dolayı aşırı derecede arttı. Bu da öğretim üyesinin dışarda veya araştırmada geçireceği zamanı lise veya ilköğretimde olduğu gibi sadece derse yoğunlaştırmasını gerektirdi.

Sanayide, bilimsel gelişmelerden koptuğunuz anda siz sanayiye gidip herhangi bir şekilde hizmet vermek için davet edildiğinizde bir bakıyorsunuz ki sanayi üniversitenin 10-15 yıl önünde.

"Bu makineyi hiç görmemiştim yeni mi çıktı?" diyen öğretim üyesi profili de bana çok ters geliyor. Aslında sanayicinin ondan bilgi alması lazım, bu makinenin çok daha iyi versiyonları var ya da şöyle bir teknoloji geliştirdi diye. Ama burada hocayı suçlamamak lazım, bir sistemden bahsediyoruz. Türkiye'nin en önemli problemlerinden birisi zaten sistem sorunu. O yüzden biz Topses Projesi'nde, Türkiye'nin toplumsal sorunlarına entegre sistemler yaklaşımı demiştik. Sistem yaklaşımıyla bakmalıyız.

Bu konuda Türkiye'nin rol model olarak alabileceği ülkeler hangileri?

Eğitim anlamında bizim tek adresimiz Almanya. Çünkü özellikle teknik eğitimde bu konuyu en iyi uygulayanlardan bir tanesi. İskandinav ülkelerinde çok başarılı örnekler var.

Japonya tabii ki buradaki en önemli ülkelerden bir tanesi. Amerika'yı söylemiyorum çünkü Amerika şu anda kendi eğitim sistemini sorguluyor ve "Biz nerede yanlışlık yaptık. Neden bizim kürsü başkanlıklarını Çinliler, Japonlar, Hintliler, Yunanlılar, Pakistanlılar, İranlılar işgal ediyor" diye kendini eleştiriyor.

Amerika özellikle üniversitede öğretilen bilginin ticarileşmesi ve yatırım ya da girişime aktarılması konusunda iyi bir model. Amerika bu boru hattını mükemmel bir şekilde kurmuş. Üniversite Girişimcilik ve Ticarileştirme Boru Hattı dediğim modeli çok uzun yıllar önce kurmuş ve kullanıyor. Unutulmaması gereken üniversitede üretilen bilgi hamdır. Bunu faydalı ve kullanılabilir hale getirmek lazım. Bu noktadan itibaren Apple, Microsoft, Tesla gibi başarılı örnekler ortaya çıkıyor.

Çok uzağa gitmeyelim. 11 yıl önce İzmir bu konuda da treni kaçırdı. EĞİAD'ın önderliğinde Fransız CİCOM ve İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü ile ortak yürütülecek Silikon Vadisi Projesi vardı. İmza törenini bugün gibi hatırlıyorum. Ama İzmir önüne gelen projeyi rafa kaldırdı. Şimdi siz bize böyle bir vizyon çiziyorsunuz. O zaman nerede hata yapıyoruz?

Çok net bir şekilde söyleyebilirim ki bu bir vizyon eksikliği olduğunu gösteriyor. 11 yıl geride kaldı. Bunun yatırımının 4 yıl olduğunu düşünün, 6-7 yıldır tıkr tıkr çalışan Tekno Parkı, hatta Tekno Kenti görecektik.

Kısa süre önce nihayet İzmir Teknoloji Üssü Anonim Şirketi kuruldu. İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü ve 2 tane daha kurucu ortak var. Şimdi onlarla beraber yola çıkılıyor. Yatırım yapılacak, inşaatlar bitecek, oralara insanlar gelecek, çalışmaya başlayacaklar derken tekrar bir 10 yıldan bahsediyoruz. Türkiye'nin bir 10 yıl daha kaybetmeye tahammülü yok. Çünkü tren şu anda ikinci vites ile gidiyor, dünya hızlı trenden söz ediyor. Biz ise buharlı lokomotif ile bunun arkasından yetişmeye çalışıyoruz.

Süleyman Demirel ve Bülent Ecevit döneminde 'Türkiye bu hızla kalkınırsa 50 yıl sonra İtalya, 100 yıl sonra Almanya olacak' diye bazı şehir efsaneleri dolaşırdı. Şimdi böyle bir şey söz konusu değil. Eğer hakikaten bu gelişmiş ülkeleri yakalama politikası izlenmesi isteniyorsa bunun gereği yapılmak zorunda. Onlardan hızlı koşmak gerekiyor ama en az onlar kadar hızlı koşmak gerekiyor diyebilirim ki ara açılmasın.

STK'lar kriz süreçlerinde 'Söyleyecek sözümüz var' diye yola çıktılar. Türkiye'de bugün yine çok hassas bir dönemden geçiyor. Bugün STK'ların kendi içindeki dinamizmini nasıl değerlendiriyorsunuz? STK'ların geleceği için nasıl bir öngörünüz var?

STK'lar da değişim dönüşüm sürecine girecek. Türkiye'de bir STK enflasyonu yaşandı. Bu da Türkiye'nin kültürel yapısından kaynaklanıyor.



Türkiye'de herkes takımın bir oyuncusu olmak yerini takımın lideri olmayı tercih ediyor. 'Bir dernek başkanlığı kartını ben filanca dernekte çalışan bir üyeyim' demenin hep önüne çıkardık. Şefler çok ama Kızılderili yok. Çalışacak insan bulamıyoruz. Ama projeleri uygulama aşamasına geldiğimizde bizim burada Kızılderililere ihtiyacımız var. Zannedersem STK'ların ıskaladığı şeylerden biri de üye ile yönetimler arasındaki makas açıldıkça şu sorgulama da Türkiye'de başladı. 'Türkiye'deki şu derneğe şu STK'ya üye oldum ama bana ne kazandırdı?'. Bu sorgulamayı yaptığınız zaman siz STK bağlamında bindiğiniz dalı kesmeye başlıyorsunuz. O zaman ben de şöyle bir tehdit görüyorum: STK'ların işlevlerinin yavaş yavaş zayıflaması veya en azından üye anlamında kan kaybetmeleri ve birer ikiye tasfiye olmaya başlamaları.

Bir tasfiye süreci mi öngörüyorsunuz?

Bir tasfiye olabilecek. Gerçek anlamda iyi çalışan, iyi politikalar üreten ve topluma dokunan STK'lar ayakta kalacak. STK'lar sözünün tam ortasında toplum var. Bu gerçeği göz ardı eden bir STK, elit bir topluluk haline gelip sadece toplantılar yapan kokteyl ve balolar düzenleyen bir topluluk haline gelir. EĞİAD, hiçbir zaman böyle olmadı. Bugüne kadarki EĞİAD yönetimlerinin hassasiyetle üzerinde durduğu konu toplum boyutunda etkin çalışmalar yapmaktı.

1992 senesinden beri gerçekten birbirinden değerli 11 başkan ile çalıştım. Her biri masaya oturduğunda ilk söz

ettikleri şey projeydi. Dolayısıyla Türkiye'nin eksik olduğu şeylerden bir tanesi de proje mantığıyla düşünmek. Proje döngüsünü gündelik hayata dâhil etmek... Benim şansım burada oydu. Bütün başkanlar hep projeci olarak geldiler. EGİAD'ın kurulması Kurucu Başkanımız Bülent Şenocak'ın döneminde başlı başına bir projeydi zaten. Yılmaz Men döneminde EGİAD'ın yavaş yavaş kendini ispatlamaya başladı ve artık kamuoyu önüne çıkıp 'Ben böyle bir derneğim, bu konulara soyundum, bunların çözümü için görüşlerimi dile getirmek istiyorum' dediği dönemdi. Alpan Ververi'nin ve Cüneyt Karagülle'nin başkanlığı döneminde TOPSES Projesi ve araştırma raporları ön plana çıktı. Uğur Barkan ve Bülent Akgerman dönemi kurumsal kimliğin gelişmesine yatırım yapılan dönemdi.

Ziya Beşe dönemi EGİAD'ın sahaya indiği Türkiye'ni zor yıllarıydı. Fatih Dalan dönemine baktığımızda onun daha ziyade eğitim konusunda EGİAD ilköğretim Okulu'nun yapılması ve kendi malımız olan bir binaya kavuşma hassasiyeti vardı. Cemal Elmasoğlu döneminde EGİAD toplum ve diğer kesimlerle ilişkilerinin gelişmeye başladığı, Temel Aycan Şen dönemi dış ilişkilerin yoğunlaştığı ve üst kuruluşlarla ilişkilerinin geliştiği, ilk kadın Başkanımız Seda Kaya dönemi kent raporlarının, sosyal ve kültürel etkinliklerin ağırlık kazandığı dönem oldu. Aydın Buğra İlter dönemi ise kurumsallaşma ve girişimcilik, sanayi 4.0 gibi konularda EGİAD'ın öncülük yaptığı dönem olarak devam ediyor.

EGİAD'ın benim nezdindeki değeri birazda buradan kaynaklanıyor. İzmir Kalkınma Ajansı'nın kuruluşunu düşünün çok kısa bir zaman önce oldu. Ama biz 1990'lı yıllarda EGİAD olarak kalkınma ajanslarıyla ilgili bir rapor hazırlamışız.

Araya kaç yıl girdikten sonra bu model Türkiye'de uygulanmaya başladı?

Bu model dünyada çalışıyor ve kalkınmanın özellikle de bölgesel kalkınmanın itici gücüdür. Bu rapor hala arşivdedir. İkincisi; Ankara'nın bu konuları daha konuşmadığı bürokratların bile kalkınma ajanslarından haberdar olmadığı bir dönemden bahsediyorum. STK'ların bir bakıma değeri burada ortaya çıkıyor. Yeni şeyleri söylemek dünde kalmamak... İkincisi; teknopark konusu. Alaçatı'da Türkiye'nin ilk teknoparkının kurulmasıyla ilgili çalışmalar yapılmıştı. Ertesi gün Turgut Özal temelini atacaktı. 17 Nisan'da o gün, Turgut Özal vefat etti.

Türkiye'nin hastalıklarından bir tanesi de her şeyin kişiye bağlı olması. Turgut Özal vefat etmiş olabilir ama bu bir Türkiye projesi, bir İzmir projesi. 18 Nisan sabahından itibaren bu projenin rafa kalkmasını kimse bana açıklayamaz. Ya yanlış bir projeydi sadece insanların kaptisleriyle ya da ısrarıyla yapıldı ya da biz yanlış yapıyoruz güzel bir projeyi çöpe atıyoruz.

Alaçatı'yı Türkiye'nin belki teknopark teknolojik üssü olarak düşünebiliriz neden olmasın? Neden Avrupa'nın hatta dünyanın en önemli teknokentlerinden bir tanesi Sophia Antipolis modeli Çeşme'de olmasın?

EGİAD'ın hafızası durumundasınız. Bu süreç içerisinde hiç keşke dediğiniz olmadı mı?

Şüphesiz var. EGİAD bugün ancak yarısını kullanabildiği potansiyelini her alanda daha planlı ve uzak görüşlü bir takım çalışmalar ile en az iki katına çıkarılabildi. Bu biraz Türkiye'nin de problemi. Yani bunu siz bir sivil toplum kuruluşu olarak da düşünebilirsiniz. Türkiye'nin enerjisini tüketen o kadar çok şey oldu ki EGİAD'ın kabahati yok. Baktığımızda biz 2001 krizini yaşadık. 2001 krizini EGİAD çok sıkı bir şekilde yaşadı. Çok fazla sayıda üyesi zor duruma düştü. 2008 krizine geldiğimizde yine aynı şekilde. Bir sivil toplum kuruluşunun da sağlıklı bir şekilde devam etmesinde arka planlarında bir şeylerinin olması lazım. Kafanız dingin, dinç olacak. İşinize konsantre olacaksınız başka bir şey düşünmeyeceksiniz. Sıkıntılar içinde yaşamaya çalıştıkça öteki taraftan politika ya da proje üretemezsiniz.

STK'lar dediğiniz şeyler canlı organizmalar. Bunlar içerisinde de üye var. Üyeye siz gelip de ortalığın, piyasaların yangın yeri gibi olduğu ortamda "Gel beraber bir sosyal sorumluluk projesi yapacağız, şöyle bir rapor hazırlayacağız" dediğinizde açıkçası tepkiyle karşılaşıyorsunuz ve "Ben neyle uğraşıyorum siz ne diyorsunuz" cevabını alıyorsunuz. Türkiye'de enerjiyi tüketen o kadar çok şey var ki bundan STK'lar da nasibini alıyor.

26 yıllık süreç içerisinde 'Ömrümden ömür gitti' dediğiniz anekdotlar var mı?

Ömrümden ömür gitmedi. Ömrüme ömür kattı dediğim şeyler yaşadım. EGİAD'ın sosyal sorumluluk olarak düşündüğümüz bir kaç tane etkinliği bende iz bırakmıştır. Küçük ama çok önemli şeyler.

1994 yılında Levent Marina'daki mütevazı merkezimizde iken o zamanki yönetim kurulu bu konuda oturup konuşurken önümüze bir rapor geldi. İzmir'de okuryazarlık oranıyla ilgili çok çarpıcı bir rapordu. Bu raporun sonuçları gerçek olamaz dedik. Ancak birşeyi göz ardı etmiştik. İzmir'e o yıllarda o kadar çok göç başladı ki, gelenler şehrin çeperlerine yerleştiler. Gecekondu bölgelerinde kendi problemleriyle boğuşur bir şekilde yaşam kurdular. Bunların içerisinde değişik yaş gruplarında eline hiç kalem almamış, köyünden çıkıp gelen okuryazarlığı olmayan kişiler vardı. Bu insanlar için bir şey yapmak zorundaydık. Milli Eğitim Müdürlüğü ile konuştuk. Yaz döneminde bazı ilköğretim okullarının bize tahsis edilmesini sağladık. Gürçeşme, Gümüşpala ve benzeri semtlerde bir avuç gönüllü öğretmen, EGİAD üyesi ve öğrenciler için içerisine girdi. Karşımızda 70 yaşında teyzeden 15 yaşında bir genç kıza ya da 8-9 yaşında babası tarafından okula gönderilmeyip bir an önce sanayiye gönderilmeye çalışılan çocuklara kadar farklı kitleler vardı. Bunların hepsini bir araya toplayarak okuryazarlık eğitimleri verdik. Eğitimler bittiğinde 70 yaşındaki teyzenin 'Siz bizim görmeyen gözümüzü açtınız evlat' sözü bize çok dokunmuştu. Küçük bir adım birçok şeyi değiştirebiliyor. Bunun bir tekrarı olması lazımdı.

Eğer İzmir'de okuryazar olmayan oranı yüzde 10 ise biz bunu yüzde 1'e düşürünceye kadar çalışmalıydık.



Belki de hatalardan bir tanesi sürdürülebilirliğin olmaması idi. Belki de bu projenin ikincisi ve üçüncüsü yapılmalıydı. Onun dışında yine bana çok dokunan çalışmalardan bir tanesi o dönem yönetim kurulu üyelerimizden Sunay Akça ile birlikte yürüttüğümüz projemizdi.

O proje neydi?

İzmir'in çeperlerinde göç yoluyla gelen ailelerin çocukları, şehri sadece tepeden görmüştü. Denizin kıyısına gelmemişti. Bu çocukları alıp sinemaya götürdük. İçlerinden bazıları sinema salonunu hayatında ilk defa görüyordu. Baktığımızda 8-9 yaşlarındaki çocukların bazılarının ayağında ayakkabı yoktu. Farkettik ki çocuklar ayakkabılarını terliklerini çıkarıp sinema salonuna giriyorlardı. Bu durum beni çok duygulandırmıştı. Sanırım kırmızı halı görünce 'Burası ayakkabıyla, terlikle girilecek bir yer değil' diye düşünmüşlerdi. O zaman dedim ki yaşlılar, çocuklar ve diğerleri anlamında bizim yapacak çok işimiz var. Bunun ardından projeler geldi ve değişik vakıflarla birçok çalışmalar yaptık. Bunların hepsi çok başarılı sosyal sorumluluk projeleriydi.

"EGİAD'da bu projeyi de yapmak istedim" dediğiniz başka bir proje var mıydı? Sürdürülebilirlik esasından yola çıkarak "Bunu devam ettirsinler, yapsınlar" dediğiniz bir proje var mı? Var. Nesiller arasında çatışma dediğimiz bir konu var. Bu konu aslında Türkiye'nin problemi. Biz burada biraz daha şanslıyız. İzmir bu çatışmayı en az yaşayan şehirlerden bir tanesi.

Bu söyleminizde samimi misiniz?

Samimi olarak söylüyorum. Bizde mutlaka ikinci üçüncü jenerasyon kendi şirketlerini kurmuş. Bizde birinci nesil bu esnekliği sağlamış, profesyonel yaşama geçme gibi bir takım şeyleri yapmışlar.

Buradaki asıl problem, şirketlerin kurumsallaşamaması ile ilgili ciddi eksiklik var. EGİAD üyelerinin kurumsallaşmasıyla ilgili makro boyutlu projeyi hayata geçirmeyi istedim. Son dönemde TAİDER kuruldu. Bu başlıktaki çalışmalarını yapıyor.

Daha hızlı ilerlemek için ilginin bir noktaya odaklanarak TAİDER bünyesinde çalışmaların yapılması daha mı doğru oldu?

Doğru. Eğer burada bir iş adamları derneği varsa buna mutlaka ayrı bir kulvar açacak bir derneğin olması lazımdı. Bu da TAİDER.

Derneklere bakıyorsunuz biri bir rapor hazırlıyor, bir diğeri de ona benzer rapor hazırlıyor. Ortada iki proje var ama ikisinin de hayata geçirilmesiyle ilgili bir adım yok. Peki, bu raporu hayata geçirmek için bir şey yaptınız mı? Hayır. Keşke o raporlar hazırlandıktan sonra rafa kaldırılmasa ve bir sonraki yönetim dönüp rapora bakabilse... Planlanan ile gerçekleşen ayrımını yapmamız gerekiyordu. Bu bence eksiklerimizden bir tanesidir.

Öğretim üyesi olarak öğrencilerinize özgüven aşıyorsunuz. Genel Sekreter olarak personelinizin her koşulda arkasında duruyunuz. Haklı iseler sonuna kadar haklarını savunuyorsunuz ve onları motive ediyorsunuz. Sizin için 'Her zaman çözüm üretebiliyor' deniyor. Bunu bende 12 yıl boyunca EGİAD YARIN Dergisi'nin yayın kurullarında yaşamış gözlemlemiş birisiyim. Yeni STK'lar var. Sizin onlara önerileriniz nedir? Hangi konulara özen gösterebilirsiniz?

Hangi ortamda olursanız olun birlikte çalıştığınız insanlara güvenmek ve inisiyatif vermek son derece önemli. Bu iki taraflı bir olay. Zaten bu olmadığı takdirde hiçbir organizasyonda başarılı ilerleme kaydedilemez.

Zannedersem STK'ların ıskaladığı şeylerden biri de üye ile yönetimler arasındaki makas açıldıkça şu sorgulama da Türkiye'de başladı. 'Türkiye'deki şu derneğe şu STK'ya üye oldum ama bana ne kazandırdı?'. Bu sorgulamayı yaptığınız zaman siz STK bağlamında bindiğiniz dalı kesmeye başlıyorsunuz. O zaman ben de şöyle bir tehdit görüyorum. STK'ların işlevlerinin yavaş yavaş zayıflaması veya en azından üye anlamında kan kaybetmeleri ve birer ikişer tasfiye olmaya başlamaları.

“

EGİAD Yarın Dergisi okurları Prof. Dr. Mustafa Tanyeri EGİAD hikayesi üzerinden Türkiye ve İzmir'e yönelik ufuk turu yaptırdı. Seda Gök'e değerlendirmeleri aktardı.

Ben yaşamım boyunca bir şeye dikkat ettim. Bilgiyi kendimde saklamadım. Bazen detay bilgi niteliğinde bile olsa mutlaka bir başkasıyla paylaştım. Bu aynı zamanda bir mantığı da içeriyordu. 'Ben olmazsam bu işler dönmez' i hayatım boyunca hiç düşünmedim. Hep ikinci adam olmayı tercih ettim. Hiç birinci adam olmadım. Ben dekan olmadım dekan yardımcısı oldum. Bu bana daha çok mutluluk veriyor. İkinci nokta da şu ki; çalışanlarınızda eğer bir cevher görüyorsanız ortaya çıkarmanız lazım. Bunun içinde insiyatif vermeniz lazım.

O yüzden mi öğrencileri sınav kâğıdı ile anfile baş başa bırakıyorsunuz?

Öğrencileri sınav kâğıtlarıyla bırakıp dışarıya çıkırmam aslında onlara verdiğim bir mesaj. Siz beni bir defa kandırabilirsiniz. Diyelim ki o sırada birileri kopya kâğıtlarını çıkardı ve bir şekilde yazdı orada zaten ben o kâğıdı önüme alıp okuduğumda anlarım. Ama yaşamda kendinizi kandıracağınız ortamlar olmayacak çünkü problemle karşı karşıya kalacaksınız. Ben sınavda tanım sorusu sormam, maddelerin sıralanmasını istemem. İstedğim şey 'Ben böyle düşünüyorum çünkü...'

Ben öğrencilerimden sürekli çünkü ile başlayan cümleler kurmalarını istiyorum. İşte o noktadan itibaren ezberden kurtulma yani zihinsel görünür görünmez duvarları yıkma başlıyor.

Berber çalıştığım insanlara baktığımızda ben onlara yetkileri delege ederim. Bir süre sonra kondisyonlarına göre gücünü ve yeteneğini görürsünüz. O zaman da ne olduğunu zaten anlıyor ve bazı insanların yetiştiricisi ya da mentorü haline geliyorsunuz.

EGİAD'dan tamamen ayrıldınız mı?

Öyle bir şey benim için söz konusu değil. Benim EGİAD hikayem bitmez. Ben EGİAD

adındaki o fikre, vizyona, duyguya ve inanca inanıyorum. Birçok STK'da başkanlık ve yönetim anlamında kriz yaşanırken EGİAD'da böyle bir kriz hiç yaşanmadı. Yani yönetecek insan yönetecek bir kadro bulamama gibi bir sıkıntı yaşanmadı.

26 yılda EGİAD'a bir şeyler vermeye çalıştım. 26 yıllık bu süreç içerisinde EGİAD'ın bana kattıklarını tarif etmem mümkün değil. Birincisi, saygınlığı gördüm. Bugün bir öğretim üyesinin ihtiyaç duyduğu sermaye saygınlık. 11 tane başkanla çalıştım, yüzlerce arkadaşla ortak projelerde çalıştım. İçinde olduğum süre zarfında bana verilen değer ve orada bana gösterilen saygıda hiç kimsenin en küçük bir kusuru olmadı. Bu benim için çok önemli.

Bu süre içinde kendilerinden çok şey öğrendiğim değerli Danışma Kurulu Başkanları ve üyeleri ile çalışma şansına eriştim. Rahmetli Ersin Faralyalı hariç merhum Şinasi Ertan, Uğur Yüce, Kemal Çolakoğlu, Oğuz Tatiş, Uğur Barkan ve son olarak da Şükrü Ünlütürk birlikte çalışmaktan onur duyduğum ve EGİAD'a yön veren vizyonları ile değer katan isimler oldular.

EGİAD'ın markalarından biri de Yarın Dergisidir. 2002 yılında yayın hayatına başlayan ve aralıksız 16 yıldır her sayıda kalitesi ile kendiyi yarışan ve sürekli çitayı yükselten dergimizde yayın kurullarında çok keyifli çalışmalar yaptık.

İkincisi, bir öğretim üyesi olarak gençlerin içindeyim. Yine çok şanslı olarak bu tarafa geldiğimde burada da genç kitlenin içindeyim.

Hayatımın hiçbir aşamasında hiç pişman olmadım. Böylesi bir grubun içerisinde yer almak bana çok şey kattı. Çok değerli insanları tanıdım ve her zaman onlardan sevgi ve saygı gördüm. ■





PEHLIVANOĞLU

Sezonu
Açtık!

Yazlık bölgelerdeki mağazalarımızda sezonu açtık!
Yazın ve alışverişin keyfini çıkarın.

Alaçatı - Reisdere - Ilıca
İçmeler - Sarımsaklı - Altınova
Gümüldür - Ortaköy - Güzelçamlı

yaza merhaba!

Endüstri 4.0 için çıkış noktasının ve modelin nasıl olacağı da şirket stratejisi açısından bir o kadar önemli bir konu. Bu yolculukta, dijital dönüşüm adı altında politikalara, stratejilere ve bunlara bağlı taktiklere / eylemlere ihtiyaç bulunuyor. Bunlar sırası ile; firmayı dijitalleşme açısından güçlendirmek ile ilgili ihtiyaçlar ve politikalar, değer zincirlerinin entegrasyonu için olan stratejiler ve müşteri ilişkileri yönetimi açısından, müşterileri nasıl etkileyebileceğimiz ile ilgili eylemler ve politikalar olarak tanımlayabiliriz.

Şirketler İçin Endüstri 4.0 Yol Haritası

EGİAD Endüstri 4.0 Çalışma Grubu

İş dünyasında son zamanlarda en çok tartışılan konuların başında hiç şüphesiz 4. Sanayi Devrimi veya Almanların adlandırdığı gibi Endüstri 4.0 bulunuyor. Sadece iş dünyasında değil birçok düşünce ve felsefe platformlarında da bu konu gündem maddelerinin en başında yer alıyor. Tartışılan felsefenin tüm dünyanın temelinde iş yapış ve çalışma biçimini değiştireceği, toplumların ekonomik ve sosyokültürel yapılarında köklü değişikliklere sebep olacağı belirtiliyor.

Konu; ülkemizde de enine boyuna tartışılıyor, birçok makale yazılıyor, seminer ve toplantılar düzenleniyor. Bununla birlikte tartışma platformları da gün geçtikçe artıyor. Bu tartışmalar önemli çünkü global arenada birçok firmanın geleceği, sürdürülebilirliği ve rekabetçiliği buna bağlı gözüküyor.

Tüm kesimleri etkileyebilecek bir değişim dalgasından bahsediliyor; geldi, geliyor deniyor. Bu seferki sanayi devriminin kaçırılmaması gerektiği gibi ve belki de haklı olarak dile getirilen söylemin ardından kavram ile alakalı alakasız birçok başlık bir arada dillendirilerek konu karmaşık, ulaşılmaz ve işin içinden çıkılmaz hale getiriliyor. Endüstri 4.0'ı değişik bakış açıları ve kavramlar ile tartışılmasında bir sakınca yok, hatta ne olduğu ne olmadığını anlamlandırmak için gerekli.

Ancak buradan ayakları yere basan, gerçeklerle örtüşebilen bir yol haritası çıkarmak ve bunu uygulamaya koyabilmek belki de firmalar açısından en önemlisi.

Birçok firma konuya nereden başlayacağını bilmiyor, nasıl uygulamaya geçeceğini ile ilgili soru işaretleri var. Herkes bir yöntem ve yol bulmaya çalışıyor, çünkü her firmanın, sektörün kendine ait dinamikleri ve koşulları var.

İşte tam da bu noktada Endüstri 4.0 konusunda belli bir yol haritası ile ilerlemek isteyen firmalara ışık tutması açısından bazı unsurların üst bakış açısı ile tartışılmasında ve ortaya konmasında fayda olabilir. EGİAD olarak şirketler için Endüstri 4.0 yol haritasını oluştururken bizler de bu unsurları değerlendirmeye ve belirli kriterler neler olabilir sorusunun cevaplarını bulmaya çalıştık. Kısaca bunlara değinecek olursak;

YÖNETİM DESTEĞİ VE VİZYONUNUN ÖNEMİ

Yenilikçi iş yapış şekilleri ve teknolojik gelişmeler doğrultusunda; şirket içinde değişimi isteyen ve üst yönetim tarafından konuya destek olunan vizyoner bir bakış açısı, öncelikle bu yolculuğa çıkmadan var olması gereken bir unsur olarak karşımıza çıkıyor.



STRATEJİ VE ÇIKIŞ NOKTASI NASIL OLABİLİR?

Endüstri 4.0 için çıkış noktasının ve modelin nasıl olacağı da şirket stratejisi açısından bir o kadar önemli bir konu. Bu yolculukta, dijital dönüşüm adı altında politikalara, stratejilere ve bunlara bağlı taktiklere / eylemlere ihtiyaç bulunuyor. Bunlar sırası ile; firmayı dijitalleşme açısından güçlendirmek ile ilgili ihtiyaçlar ve politikalar, değer zincirlerinin entegrasyonu için olan stratejiler ve müşteri ilişkileri yönetimi açısından, müşterileri nasıl etkileyebileceğimiz ile ilgili eylemler ve politikalar olarak tanımlayabiliriz. En üst pencereden bakıldığında ise akıllı organizasyon, akıllı üretim, akıllı ürünlerin olduğu ve daha da ileri giderek buralardan çıkacak yeni iş modellerinin değerlendirildiği bir şirkete dönüşmek stratejik olarak ele alınmalıdır. Peki bu hedeflenenlere nasıl ulaşılacak?

Bir değerlendirme yapacak olursak; son zamanlarda vizyoner firmaların stratejik planlarında da yeni teknolojilere uyum sağlamaya yönelik söylemlerini daha fazla görmeye başladık.

Şirket kültüründe yenilikçi, sürdürülebilir ve yaratıcı projeler ile sürekli gelişimi ve ilerlemeyi destekleyen bir iklim olması gerekiyor. Bunun için gerek uygulamalarda gerekse organizasyonel süreçlerde değişim şart. Örneğin en temelde; şirketin tüm fonksiyonlarında verinin sistem altında yönetilerek dijitalleşme seviyesinin artırılması ve şirketin dijital dönüşüm yolculuğunda sistem kullanımlarının ki; bunların başında ERP sistemi geliyor, kültür olarak yaygınlaştırılması önemli konular arasında yer alıyor. Dijitalleşme adımlarının yönetimce desteklenmesinin ve belirli bir seviyeye gelmesinin ardından, daha sonraki süreçlerde Endüstri 4.0 teknolojik bileşenlerinin uygulandığı bir yapıya doğru ilerleyiş daha sağlıklı oluyor. Ayrıca üst yönetimin isteklerini de iyi analiz etmek gerekiyor. Dolayısı ile Endüstri 4.0 ile ilgili şirket vizyonuna paralel olarak bu konulardaki yönetim desteği önemli bir unsur olarak karşımıza çıkıyor. Stratejileri ve aksiyonları sözde değil, özde destekleyen bir üst yönetim anlayışı olmalı. Bu destek olmadan yola çıkmak sadece içi boş bir balona ve imaja dönüşebilme riskini içeriyor.

Tüm bu başlıkların temelini oluşturacak bilgi teknolojilerine yatırım konusuna hem uzun vadeli stratejik planlarda hem de kısa vadeli aksiyon planlarında yer verilmesi önemli bir husus. Uzun vadede değer zincirindeki tüm süreçlerin adım adım entegre edildiği, verilerin dijital ortamda yönetilebildiği ve bu verilerin karar destek mekanizmalarını çalıştırdığı bir modele geçişi içeren bir yol haritası olmalı. Süreçlerde meydana gelen olayların tümünün sistem içinde yönetilebilmesi, dijital ortamda verilerin anlık olarak görülebilmesi, analiz edilmesi, yorumlanarak, şirketin yönetilmesi önemli ve aşılması gereken unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Şirket iklimi de buna uygun yapılandırılmalıdır.

En temelde şirketin omurgası diyebileceğimiz üst sınıf bir ERP sisteminin varlığı veya entegrasyonu çok önemli. ERP sistemleri buna bağlı olarak bir alt yapı teşkil etmektedir, ancak sistemin daha dinamik yönetimi için ilave yazılımlara ve daha üst dijitalleşme seviyelerine de ihtiyaç var. İnsana bağlı sistemden ve sistemin dışında yönetilen süreçlerden, kurumsal standartlara ve sisteme bağlı yapıya geçmek, değer zincirinin tepesindeki bileşenleri görebilmek ana amaçlardan bir tanesi olmalı. Ayrıca Endüstri 4.0 bileşenlerinin şirket disiplinleri



anlamında ne olduğunun iyi anlaşılması ve şirket açısından ne ifade ediyor sorusunun cevaplanması çok önemli. Disiplinler açısından baktığımızda; Pazarlama 4.0, Tedarik 4.0, Üretim 4.0 gibi başlıklar karşımıza çıkmaktadır. Her bir disiplinde ne seviyede olduğunun iyi analiz edilmesi ve gelecekte hedeflenen seviyelerin ne olacağını iyi belirlenmesi gerekiyor. Buna bir nevi disiplinlerde olgunluk seviyesi ve analizi de diyebiliriz. Bu analizlerden çıkacak bir plana göre hareket edilmesi yöntem olarak uygulanacak bir modeldir.

ŞİRKET İÇİ BİLİNÇ DÜZEYİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Şirket içi bilinçle ilgili iki açıdan değerlendirme yapabiliriz. Bunlardan bir tanesi dijitalleşme ki bunun ilk adımlarından olan ERP, MES gibi sistemlerin yayılımı ve yatay-dikey entegrasyon içinde kullanımıdır, diğeri ise Endüstri 4.0 bileşenlerinin fonksiyonel anlamda bizim için ne anlama geldiği ve uygulama teorileridir. Bilhassa konuya metodolojik ve planlı yaklaşılması gerekmektedir.

Burada kritik nokta; önümüze sunulanları olduğu gibi almamaktır. Bakıldığı zaman çok fazla fütüristik konu ile ileri seviye teknoloji şirketlerinden örnekler bulunuyor. Yapılan hatalara baktığımızda, bu örneklerde karşılaştırma yapmak veya gerçek anlamda şirketin, bulunan pazarın iç dinamikleri ile neye ihtiyacın olduğunun ortaya çıkarılmamış olması, "Problem alanlarımız nedir?", "Biz neyi elde etmek istiyoruz?" gibi soruların cevaplanmadan ve bir strateji

ortaya konmadan işe girilmiş olmasıdır. Konuya yanlış yerden başlayıp; hatalı yatırımlarla, üretimde robotlar, sensörler ve gereksiz sistemler çöplüğü ile baş başa kalınmamalıdır. Bu konu şirketin kaynaklarının doğru ve yerinde kullanımı için de çok önemlidir.

Şirket içi bilinç düzeyinin yeterli seviyede olması bu gibi hataların önüne geçilmesini sağlayacaktır. Yeri geldiğinde tek başına ilerlememek, bilgi paylaşımlarından yararlanmak, dış kaynaklardan hizmet ve yardım almak da değerlendirilmesi gerekenler arasında olabilir. Birçok teknolojinin ve uzmanlık alanının etkisiyle harmanlanan Endüstri 4.0 konusuna, ekosistem bilinciyle bakmak ve bu şekilde ilerlemeye çalışmak; ileride olabilecek hatalı yatırımların da önüne geçecektir.

PLANLAMA VE ÇALIŞMA ŞEKLİ

Ölçemediğimiz hiçbir şeyi analiz edemeyiz, analiz edemediğimizi de yönetemeyiz ve yön veremeyiz. Günümüz teknolojilerindeki sistemler için de bu prensipler geçerli. Dolayısı ile veri çok önemli. Verinin sağlıklı bir biçimde elde edilmesi, işlenebilmesi ve kullanılabilmesi önemli bir unsur. Verinin gerçek dünyadan elde edilmesi ve sanal dünyada işlenerek karar mekanizmalarının çalıştırılabilmesi, yani bir nevi arada köprü kurabilmek ve bu köprüyü tersine çevirip sanal dünyadan gerçek dünyaya hükmedebilmek Endüstri 4.0'ın bütüncül felsefesinde var. Ancak bunun ne kadarının ne sürede

ENDÜSTRİ 4.0 YOLCULUĞU İÇİN TAVSİYELER

Her ne kadar konu Endüstri 4.0 kapsamında teknolojik unsurlar, dijitalleşme, veri ve sistemler olsa da dönüşümün özünde insan en önemli unsurdur. İnsana temas etmek ve değer katmak gerekiyor. Yürütülecek projelerde iletişim ve ekiplerin iş birliği, kritik bir başarı faktörü olarak karşımıza çıkıyor. Yapılacak çalışmalarda etkilenecek olan bölümler veya insanlarla iletişim gözden kaçırılmamalı. Atılan adımların, hedeflenen değişikliklerin nerelerde hangi süreçlere dokunduğunun, kimlere etki edeceğinin iyi belirlenmesi ve bu sürecin doğru yönetilmesi çoğu zaman gözden kaçan unsurlar arasında yer alıyor. Aynı zamanda organizasyon ve insan kaynağı da yeni teknolojilere adapte olabilecek yönde geliştirilmelidir. Burada İnsan Kaynakları departmanlarına da önemli görevler düşüyor. Süreçte İnsan Kaynakları ana çerçevelerden biridir.

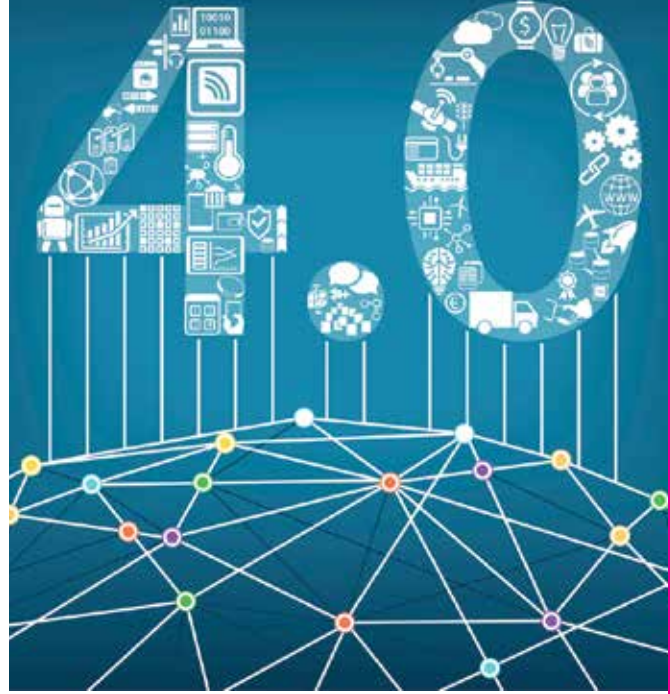
Tabii bunun yanında yalın süreçler, saha operasyonlarında iyileştirmeler, ERP sisteminin varlığı ve üst seviye kullanımı olmazsa olmazlar arasındadır. Aynı zamanda, beyin fırtınası ile yeni fikirlerin ortaya konduğu, stratejilerin tartışıldığı, iç dinamiklere göre değerlendirildiği ortamların da oluşturulması gerekiyor.

Endüstri 4.0 felsefesini şöyle yorumlamakta fayda var; teknolojik bileşenler ile birlikte Endüstri 4.0, süreçlerimizde verimlilikte, maliyetlerin azaltılmasında, değer zincirindeki akışların dinamik olmasında ve en önemlisi müşteri istek ve çevre değişkenlerine göre esneklikte önümüze bir araç olarak çıkıyor. Bunun sonucunda yeni iş modellerinin tartışılması da kaçınılmaz oluyor.

Her geçen gün daha da önemli hale gelen, daha fazla tartışılan ve gerçekliği artan Endüstri 4.0 felsefesinin, organizasyonlara ve şirket fonksiyonlarına adaptasyonu uzun soluklu, sabır isteyen bir süreç olarak karşımızda duruyor. Ancak bu zorluklar aşılamayacak engeller değil. Her sektörün ve işletmenin kendine has dinamikleri olsa bile yukarıda bahsedilen temel unsurlar göz önünde bulundurulduğunda Endüstri 4.0 konusunda doğru yöntemler ve stratejiler belirlendiğinde ve doğru yönetildiğinde istenilenler başarılabılır. Ayrıca firmalar açısından bu konuda iş birliği de önemli hale gelmektedir.

Sonuç Egiad Endüstri 4.0 Çalışma Grubu olarak bizler de şirketlere Endüstri 4.0 yolculuğunda kendi sektörlerindeki durumu iyi analiz etmelerini ve bu doğrultuda stratejilerini oluşturmalarını öneriyoruz. Firma içerisinde oluşturulan yol haritası ve akılcı bir 4.0 modeli ile markaları bekleyen bu değişimin daha sürdürülebilir, daha esnek ve uluslararası arenada daha rekabetçi bir yapı ile karşılanması gerektiğine inanıyoruz.

Türkiye açısından da bu konudaki platformların, çeşitli kuruluş ve firmaların heyecanı, ilerleyiş ile ilgili istiklaliliği gelecek açısından umut verici görülmektedir. Ayrıca bu platformların ve kuruluşların önderliğinde yapılan tartışma ve bilgi paylaşımları ile farkındalık anlamında da bu sefer daha hızlı davranılmıştır. Evet yolculuk bilinmezliklerle dolu ve konu zor ancak başarmak imkânsız da değil. Yeter ki heyecan kaybedilmesin, hedefler ortaya konarak doğru adımlar atılsın.



gerçekleşebileceği; plan, kaynak ve strateji konusu. Endüstri 4.0 konusunu şirket içerisinde bir üst seviyeye taşıyabilmek, şirket dinamikleri ve kültüründe uygulanabilir hale getirmek planlar dahilinde olmalı. Burada yayılımı destekleyici unsur olarak konuyu sahiplenen şirket içi bir proje ekibinin veya çalışma grubunun oluşturulmasında fayda olabilir. Bu başlangıç açısından iyi bir strateji olabilir. Endüstri 4.0 komitesi olarak da adlandırılacak çalışma grubunun görevleri arasında hem şirketin mevcut seviyesinin analizi hem de hedefler doğrultusunda yol haritasının ve modelin ortaya konması olabilir. İlk etapta mümkün olan en çok bilgiyi toplamak ve şirket içi bir bellek oluşturmak izlenecek yollar arasındadır. Mümkün olan en saf, ayakları yere basan ve bunun yanında vizyoner bir model ile ilerlemeye çalışmak önemlidir.

Problemler ve ihtiyaçlar iyi tespit edilmeli, GAP' ler yani farklar ortaya çıktıktan sonra proje yönetimi ile ele alınarak ilerleme sağlanmalıdır. Kısa dönem planlarda, şirket içi proje grupları oluşturup; Endüstri 4.0 teknolojik unsurlarına dokunan, şirketin kendisine uyarlanabileceği pilot projeler yapılabilir. Orta ve uzun dönemli planlarda ise; satış-pazarlama, üretim, satın alma gibi disiplinlerde dijital olgunluk seviyeleri kademeli olarak yukarı çıkarılmalıdır. Bilhassa satın alma tedarikçi tarafında değer akışlarının dijital ortamda takibi, Pazarlama 4.0 ile müşteri yönetiminin dijitalleşmesi gibi hedefler planlar içinde mutlaka bulunmalıdır. ■



Arıcılık-balçılık sektörü Türkiye’de tahminen 2 milyar TL büyüklüğe sahip. Dünya pazarının büyüklüğü ise 2,5 milyar dolar. Sektörün son dönemde verim ve katma değere odaklanması dikkat çekiyor.

‘Arım, Balım, Peteğim...’ İle Dünyanın Ağzını Tatlandırıyoruz

Albert Einstein: Arılar dünyadan yok olursa, insanın dört yıl ömrü kalmış demektir. Arı olmazsa, tozlanma olmaz, bitki olmaz, hayvan olmaz, sonunda da insan olmaz.

ARAŞTIRMA: SEDA GÖK

Türk balı geçen yıl ABD ve Almanya başta olmak üzere 48 ülkede ağızları tatlandırdı. 2017 yılında bal üretimi 117 bin ton olarak gerçekleşti. Bu rakam 2016 yılında 104-105 bin ton idi.

2013-2017 döneminde 25 bin 794 ton bal ihracatı karşılığında 95 milyon dolar gelir elde edildi. Geçen yıl yaklaşık 8 milyon kovanla 659 köyde bal üretimi yapıldı. Toplanan bal miktarı 117 bin tona ulaşırken, bu rakam son 5 yılın en yüksek üretim miktarı olarak kayıtlara geçti. Yurt dışına gönderilen süzme ve petek bal miktarı 6 bin 448 tonu buldu. Bu satışlardan 23 milyon 384 bin dolar gelir elde edildi.

2016 yılında üretim 105 bin 727 ton olurken, 15 milyon dolar tutarında 3 bin 622 ton bal ihracatı yapıldı. Balda üretim miktarı 2015'te 108 bin 128 ton idi. Söz konusu

Türkiye'de kişi başına yıllık bal tüketimi son 5 yılda %10 arttı ve geçen yıl 1,3 kilograma yükseldi.

yılda, 7 bin 192 tonla son 5 yılın en yüksek ihracat miktarına ve 25 milyon dolarla en yüksek dış satım gelirine ulaşıldı. 2014'te ise üretilen 102 bin 486 ton balın 4 bin 969 tonu ihraç edildi. Bu satıştan 18,9 milyon dolar gelir sağlandı.

Son 5 yılda en düşük üretim ise 94 bin 694 tonla 2013 yılında gerçekleşti. Söz konusu yılda 3 bin 563 ton bal ihraç edilerek, ülkeye 12,9 milyon dolar kazandırıldı. Böylece son 5 yılda üretilen bal miktarı 525 bin 506 tonu buldu. Bunun 25 bin 794 tonu ihraç edildi. Dış satımdan sağlanan gelir bu dönemde 95,2 milyon dolara ulaştı. 2013-2017 döneminde ABD'ye 13 bin 268 ton, Almanya'ya 3 bin 12 ton bal ihracatı yapıldı.

BAL ÜRETİMİNDE DÜNYA İKİNCİSİ OLDUK

Dünya bal üretiminde Türkiye, Çin'in ardından dünyada ikinci... İstatistiklere göre, yılda 1,5 milyon tondan fazla



Dünya bal üretiminde Türkiye, Çin'in ardından dünyada ikinci... İstatistiklere göre, yılda 1,5 milyon tondan fazla gerçekleşen dünya bal üretiminin yüzde 30'unu Çin elinde bulundururken, Türkiye yaklaşık yüzde 7'lik pay ile ikinci sırada bulunuyor.

gerçekleşen dünya bal üretiminin yüzde 30'unu Çin elinde bulundururken, Türkiye yaklaşık yüzde 7'lik pay ile ikinci sırada bulunuyor. Türkiye'yi yüzde 5,35 ile ABD, yüzde 5,03 ile İran, yüzde 4,96 ile de Rusya izliyor.

7 MİLYON KOVAN VAR, 5 MİLYONU AKTİF

Türkiye'de toplamda 7 milyon 700 bin kovan var. Bu kovanların yaklaşık olarak 4,5-5 milyonu aktif. 1-1,5 buçuk milyonu ise pasif kovan. Pasif kovandan kast edilen; o yılın üretimine katkıda bulunmayan ancak arı varlığı açısından da yaşamını sürdürüp üretime yönelik olan kovan varlığı...

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Arıcı Kayıt Sistemi(AKS)'ne kayıtlı 7,7 milyon kolonimiz ve 69 bin arıcımız var. Bunun 59 bin 800 adedi fiilen arıcılık yapıyor.

ARICININ YÜZDE 99'U KAYIT ALTINDA

AKS'ye 50 ve üzeri arı kovanına sahip olan arıcılar kayıt olabiliyorlar. Bu 7,7 milyon kovan ve 69 bin arıcıdan bahsederken, en az 50 arı kovanı olan arıcılar kast ediliyor. Kovan başına 15 ile 17 kilogram(kg) ortalama bal üreten bir ülkeyiz. Olması gereken ise 30 kg.

SEKTÖR NE İSTİYOR?

Sektör temsilcileri arı sayısına göre flora alanlarımızın özellikle de nektar ve polen veren bitkilerimizin gözden geçirilmesi ve geliştirilmesini istiyor.

Türkiye'de gezginci arıcılık yapıldığını ve bu anlamda mevcut arı ırklarımızın bölgesel ıslah çalışmasına önem verilmesi gerektiğini belirten kanaat önderleri; bölge arılarının koruma altına alınmasını öneriyorlar.

Sağlıklı arı yetiştiriciliği konusunda Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı eliyle ülkesel çalışmaların yapılması çağrısında bulunan sektörün temsilcileri, kamu eliyle arı sağlığı çalışmalarının yürütülmesi ve toplu mücadele yöntemleri geliştirilerek bakanlığın bu yöntemler üzerinde iyileştirme yapmasını istediler. Sektörün kanaat önderleri ayrıca arıcılık girdisi olan şeker mamullerinin destekleme kapsamına alınmasının önemine vurgu yaptılar.

"ARICI KANUNU ÇIKARILMALI"

Arıcılık Kanunu'nun çıkmasının önemine vurgu yapılırken; önümüzdeki dönemde ırk ıslahı, verimlilik, kapasite artırımı, hijyen, kalite ve arı hastalıkları gibi konularda ciddi ve detaylı çalışma yapılması çağrısında bulunuyorlar.

Bu konuda Gıda Tarım Hayvancılık Bakanlığı'nın ulusal bir politikası olmasının önemine de vurgu yapan sektör temsilcileri, ayrıca gençlerin bu sektöre teşvik edilmesine yönelik mekanizmaların devreye alınmasını istiyor.

EGİAD YARIN Dergisi olarak ana başlıklarını vurguladığımız arıcılık-balıcılık sektörümüzdeki gelişmeleri, yaşanan sorunları ve çözüm önerilerini konunun uzmanlarından dinledik. ■



From 2007 until 2017
736 wind turbines installed by IZMIRVINC

Türkiye Arı Yetiştiricileri Merkez Birliği (TAB) ve Muğla Arıcılar Birliği Başkanı Ziya Şahin, “Türkiye’de tarım-hayvancılığ ve diğer kollara sağlanan desteklerin yüzde kaç arıcılığa sağlanıyor? Mesela bir mazot desteği var. Peki, arıcıya neden mazot desteği yok? Arıcı Türkiye’nin her yerini geziyor. Türkiye’deki arıcılarımızın yüzde 75’i gezginci arıcıdır.”

TAB’tan arıcılığın geleceği için 5 maddelik yol haritası

Hayvancılık desteklemelerinden; küçükbaş-büyükbaş hayvancılık ile arıcılık desteklemelerini karşılaştırdığımızda arıcılık desteklemeleri bunların maalesef %2’ lik bir kısmına denk geliyor. Koyun-keçi için 25 TL, tiftik için 22 TL, buzağı-malak için ise 350 TL destek verilmektedir. Burada bizim Bakanlıktan talebimiz arının da bir küçükbaş hayvan kadar desteklenmesi yönünde.

TÜRKİYE Arı Yetiştiricileri Merkez Birliği(TAB) ve Muğla Arıcılar Birliği Başkanı Ziya Şahin, EGİAD YARIN Dergisi’ni Ankara’daki genel merkezlerinde ağırladı.

Arıcılığın geleceği için yapılması gerekenleri konuştuğumuz Şahin, bu konuda öncelikle arı sayısına göre flora alanlarımızın gözden geçirilmesi ve geliştirilmesi gerektiğini söylüyor.

Arıcılık girdilerinin başta şeker olmak üzere destekleme kapsamına alınmasını isteyen Şahin, diğer yapılması gerekenleri “Türkiye’de gezginci arıcılık yapılıyor. Gezginci arıcılık yapılır iken bütün arı ırkları aynı sahada birbirine karışıyor ve sonuçta genetik kirlenme ortaya çıkıyor. İnsanlarda bile bölgeye adaptasyon süreci vardır değil mi? Bir bölgeden bir bölgeye geçersen o insanların yaşamında da bazı aksaklıklar olur. Arılar da böyle canlılardır. Arıda ıslah çalışmasına önem verilmeli, arı üretimi bölgesel olarak geliştirilmelidir. Gezginci arıcılık şartlarında

Bizim bundan sonraki hedefimiz Avrupa Birliği’nin 280-300 bin tona yaklaşan bal ithalatını biran önce talip olup, daha çok kaliteli üretilen ama maliyetleri düşürerek Avrupa pazarındaki boşluğu doldurmak.

bazı bölgelerimizde arıların koloni sayısının az olmasına rağmen bölgecilik yapılarak bu alanlara arıcılar sokulmamaktadır. Bunun önüne geçilmesi lazım. Ayrıca arı sağlığı konusuna değinelim... Sağlıklı arı yetiştiriciliği konusunda Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı eliyle ulkesel çalışmalar yapılmalıdır. Kamu eliyle arı sağlığı çalışmaları ve arı hastalık ve zararlıları ile toplu mücadele yöntemleri geliştirilerek bakanlık bu yöntemler üzerinde iyileştirme yapmalıdır.” diyor.

Öncelikle bugün itibari ile Türkiye’deki arıcılık sektörünün genel bir değerlendirmesi ile başlayalım. Nasıl bir arıcılık gerçeğimiz var?

Dünya ölçeğine baktığımız zaman üretimde dünyada ikinci konumdayız. Arı Kayıt Sistemi (AKS) kayıtlarımızda 7 milyon 700 bin arı kovanımız gözüküyor. 69 bin aile arıcılık yapıyor. Bunun 59 bin 800 adedi fiilen arıcılık yapıyor. Çam balı üretiminde dünyada lideriz. Özellikle tüm dünyanın kabul ettiği ve arzu ettiği pazarda 1 kg üretirsek 1 kg’ı satabilecek kapasitemizin olduğu bir çam balı

gerçeğimiz var. Biliyorsunuz kovanlar, kayıt sistemine girdi. Yani artık kovanlar bandrollü ve AKS kayıt sisteminde.

Bu sisteme Türkiye'deki herkes dahil mi?

Arıcıların yüzde 99'u bu sisteme kayıtlı. Kayıtlı olmazsa destek alamaz. Buraya kayıt olmadığı takdirde dışarıdan nakil etme şansı da yok. Yakalandığı zaman kaçak ve hırsız muamelesi görür. Biz balın da kayıt altına alınmasını istiyoruz. Mesela bal verimimizi sordunuz, bilemiyoruz. Yani TÜİK'in verilerini esas alıyoruz, diyoruz ki 117 bin ton.

Farklı farklı rakamlar var...

2017'de 117 bin olarak geçiyor ama 2016'da ülkemizdeki bal durumu 104-105 bin ton arasındaydı. Şimdi bu rakamlar doğruyu yansıtıyor mu, konusu soru işareti. Neden soru işareti? Çünkü nasıl yaklaşmış bu rakamlara, Türkiye'de 7-8 milyon arı var. Bu 14-15 ile çarpılmış bir kovandan şu kadar alınır yaklaşımıyla bu rakam çıkmış. Ama asıl olan bu olmamalı. Mesela, gezginci arıcılarımız 25 kg'dan az bal alırlar ise gezgincilik sürecini yapamazlar, iflas ederler, para kazanamazlar.

Piyasa şartlarında bir teneke bal 300 TL, 300 arısı olan adam bunu 90 bin TL para ile çevirmekte çok zorlanır. Yani arıcılık çok maliyetli bir meslek kolu olarak karşımızda duruyor. İşçi çalıştırıyorsunuz, nakliye veriyorsunuz. Maşallah mazot ve şeker fiyatları tavan yapıyor; fakat bal fiyatları yerinde duruyor. Türkiye Arıcılar Birliği'nin bir projesi var. Arıcılarımızın ürettiği birincil ürün süzme ve petek balları bandrol ile piyasaya sunulması. Bununla ilgili olarak Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Koruma Kontrol Genel Müdürlüğü'ne başvurduk. Hala cevap verilmedi. İyi niyetliyiz. Yani arıcılıkta nerede bir sorun var ise o konuyla ilgili olarak çözüm odaklı proje üretiyoruz.

Projenin tam adı nedir?

Türkiye'deki Arıcıların Ballarını Kayıt Altına Alma Projesi. Bu proje kapsamında üretilen ballar kayıt altına alırsa ne olacak? Bugün nasıl şu kadar kovanımız var diyoruz, yarın balımız da şudur diyebileceğiz. Bal tenekelerini etiketleyeceğiz, etiketin altında vatandaşın ismi, işletme numarası, köyüne varıncaya kadar bilgileri olacak.

Bir anlamda balın nüfus kâğıdı diyebilir miyiz?

Diyebiliriz. Bunun hayata geçirilmesini özellikle istiyoruz, bunu iki yönden istiyoruz. Birinci; ülkemizdeki bal miktarını ölçersiniz. Diğer yandan ise piyasada bal dediğimiz zaman insanların kafasında çok değişik algı oluşmaktadır. O zaman benim ürettiğim bal ile piyasada satılmakta olan merdiven atlı balı ayırtmış olursunuz. Kaliteye doğru giden en önemli argüman ballarımızın kayıt altına alınmasıdır. Dolayısıyla biz bunu çok istiyoruz.

Bu bazı bal üreticilerimizi yakar mı?

Yakar. Ama gerçek bal üreticisini de kurtarır. Türkiye Arıcılar Birliği olarak piyasadaki balların düzeltilmesini istiyoruz. Merdiven altındaki balların artık Türkiye'den tedavülden kalkması lazım. Bizim sorumluluk anlayışımız da bunu gerektirir.



ZİYA ŞAHİN

Türkiye Arı Yetiştiricileri Merkez Birliği (TAB) ve Muğla Arıcılar Birliği Başkanı

7 milyon 700 bin arı varlığından bahsediyoruz da bunların kalitesini sorguladığımızda nasıl bir gerçeğimiz var?

Bakım, besleme ve çevre şartları çok önemli. Arınıza kış döneminde iyi bakacaksınız. İyi muhafaza terimi şudur; siz kış döneminde nektar ve polen akımı olmadığı için bunu ne ile besleyeceksiniz? Kristal tozşeker ile besleyeceksiniz. İşte bu noktada kristal toz şekerin fiyatı her geçen gün tavan yapıyor. Piyasada kristal toz şekerin yerine GDO'lu şuruplar hâkim olursa burada arıcımızın da arısının sağlığını olumsuz yönde etkiliyor. Bunun için arıcılara artık kullanabilecekleri yani kış beslemelerinde belli bir oranda şeker desteği yapılmalıdır. En azından Avrupa'daki ihracat ölçeklerinde ithal ölçeklerinde şekerin Türkiye üreticisine tüketicisine verilmelidir. Biz ücretsiz istemiyoruz. Ama ücretleri, 170-180 TL'ye bir çuval şeker olarak arıyı besleyip bakıp onu ilkbahara hazırlayamazsınız.

Arıda hiçbir destek programı yok mu?

Bakanlığımız Kovan başına 10 TL destek vermektedir. Fakat arıcılık için bu destekleme yeterli değildir. Arının gerek tarım alanlarına gerekse meyvecilik alanlarına ve hatta hayvancılık kolu için önem arz eden mera



ARICILIK İÇİN ÖNERİLER

1. Arı sayısına göre flora alanlarımız özellikle de nektar ve polen veren bitkilerimiz gözden geçirilmeli ve geliştirilmelidir.

2. Türkiye’de gezginci arıcılık yapılıyor. Gezginci arıcılık yapılırsa iken bütün arı ırkları aynı sahada birbirine karışıyor ve sonuçta genetik kirlenme ortaya çıkıyor. İnsanlarda bile bölgeye adaptasyon vardır değil mi? Bir bölgeden bir bölgeye geçersen o insanların yaşamında bazı aksaklıklar olur. Arılar da böyle canlılardır. Bu anlamda mevcut ırklarımızın bölgesel ıslah çalışmasına önem verilmeli, bölge arılarımız koruma altına alınmalı ve İl Birliklerimiz bu konuda desteklenmelidir.

3. Gezginci arıcılık şartlarında bazı bölgelerimizde arıcılarımızın koloni sayılarının az olması nedeniyle bölgecilik yapılarak bu alanlarda arıcılar konaklatılmamaktadır. Bu duruma ivedilikle çözüm üretilmelidir.

4. Arılarımızın sağlığı çok önemli. Sağlıklı arı yetiştiriciliği konusunda Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı eliyle ülkesel çalışmalar yapılmalıdır. Kamu eliyle arı sağlığı çalışmaları yapılmalı ve toplu mücadele yöntemleri geliştirilerek bakanlık bu yöntemler üzerinde iyileştirme yapmalıdır.

5. Arıcılık girdileri başta şeker mamulleri olmak üzere bu destekleme kapsamına alınmalıdır. Gezginci arıcılarımızın önündeki engeller kaldırılarak arıcılarımıza mazot desteği verilmelidir.

alanlarına katkısı nedeniyle arıcılık kolu için hayvancılık desteklemeleri iyileştirilmelidir.

Türkiye’de tarım-hayvancılığa ve diğer kollara sağlanan desteklerin yüzde kaç arıcılığa sağlanıyor?

Hayvancılık desteklemelerinden; küçükbaş-büyükbaş hayvancılık ile arıcılık desteklemelerini karşılaştırdığımızda arıcılık desteklemeleri bunların maalesef %2’ lik bir kısmına denk geliyor. Koyun-keçi için 25 TL, tiftik için 22 TL, buzağı-malak için ise 350 TL destek verilmektedir. Burada bizim Bakanlıktan talebimiz arının da bir küçükbaş hayvan kadar desteklenmesi yönünde. Ayrıca baktığımızda çiftçiye mazot desteği var. Peki, arıcıya neden mazot desteği yok? Arıcı Türkiye’nin her yerini geziyor. Türkiye’deki arıcılarımızın yüzde 75’i gezginci arıcıdır. Gezginci arıcılık olmazsa olmazlardandır. Bizim gezginci arıcılarımız Türkiye tarımına, Türkiye merasına çok büyük katkı sağlıyor. Ama mera alanlarına baktığımız zaman mera alanlarında arıyı konaklatmamak için her türlü olumsuzluklar uygulanıyor. Mesela mera alanlarına arı konulamaz diye bir tebliği var. Hazine alanlarına arıyı koyduramıyorsun. Peki, bu arıya siz nereden önem veriyorsunuz? Anadolu’da arıyı koymak için arıcıdan para alınıyor. Gezginci arıcılık yapan arıcılarımız mağdur edilmektedirler. Gezginci arıcıya; mera alanlarında, hazine alanlarında, milli park alanlarında yani konaklama alanlarında sorunlar yaşanıyor. Mesela tarım alanlarında ilaçlamalar yapılıyor; peki bu arıya bu ilacın dokunup dokunmadığını biliyor muyuz? Zaman zaman yasak olan ilaçlar kullanılıyor. Bunun için ne yapabiliyoruz?

Genç kuşağı çok fazla arıcılığa yönlendiremediğimizi görüyorum. Bu konuda yapılan çalışmalar mı yetersiz? Gençleri teşvik etmek amacıyla bu alanda ne yapılmalı?

TAB olarak tüm projelerimizi 18-35 yaş gençler üzerine yapıyoruz. Hatta, “Kadınlarımız Arı Sütü Üretiyor” konu başlıklı bir projemiz var. Bu projede hem kadınları hem de 18-35 yaş arasındaki insanları sektörün içersine çekmek istiyoruz. Bu projemizle hem kadınlarımıza meslek kazandırmış hem de onlara gelir sağlamış oluyoruz.

Bu proje yeni mi başladı?

Bu projeyi birlik olarak biz hazırladık. Destek için çeşitli kurumlara verdik. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı bizim bütün projelerimize destek veriyor. Burada bakanlığı zan altında da bırakmak istemem. Mesela bu projemize 2018 yılında ‘genç çiftçi’ kapsamında destek verdiler. 39 ilde bu projeyi uygulama kararı alındı. Ama biz burada daha farklı bir şekilde kadın istihdamını arıcılıkta bu projenin birlikler tarafından finansman kaynakları desteklenerek uygulanmasını istiyoruz. Buradaki en büyük argümanımız da şu olacak; 3 yıl bu projeyi uygulayabilirsek Türkiye’nin arı sütü ihtiyacını Türkiye kendisi karşılamış olur.

Proje uygulamaya başlandı mı?

Kısmen başladı. Bakanlık destek vermek amacıyla 39 ilde 'genç çiftçi' adı altında ilan etti. Ama taleplerde sigorta konusu olunca çok fazla talep olmadı.

Sigorta konusu derken...

Genç çiftçi projelerinde sigortalı, Bağ-kur'lu olmayacak. Eşi veya kendisi... Dolayısıyla vatandaşların bir kısmı kendi geleceklerini sağlamak için ne yapıyorlar? Bağ-kur'lu oluyorlar kendileri özel sigorta yatırıyorlar. Bu nedenle destekten ve projeden yararlanamadılar. Projeyi Avrupa Birliği'nde daha geniş manada bir destek alabilmek için bile görüş istedik. Bu projenin Türkiye genelinde uygulanmasını istiyoruz. Proje kapsamında 30 bin liralık malzemeyi vatandaşa işletmeye veriyorsunuz. Gelin o insana 50 bin liralık malzeme verelim ve arı zehri, arı sütü ile arı poleni üretmek üzere zorunlu kılalım.

Bal üretiminden ziyade katma değeri daha yüksek ürünlere yönelik olarak diyorsunuz.

Katma değeri yüksek olacak, bir de izlenebilir olacak. Proje eğitim ve takip esasına dayalı. Biz mesela on tane kişiye proje veriyoruz bir ilde bir ilçede on kişiyi de İl Arıcılar Birliği'ni de destekleyeceğiz. Birer tane danışman vereceğiz. Bu danışmanlar bu insanları denetleyecekler.

İlk etapta kaç kadına bu şekilde ulaşmayı hedefliyorsunuz?

Her ilde on tane kadına ulaşmayı hedefliyoruz.

Bakanlıkla pilot uygulamasını yapacaksınız ama Avrupa Birliği'nden bu projenin gelişmesi için destek isteyeceksiniz.

Değişik fonlardan bu projenin geliştirilmesini talep edeceğiz ve umarım bu talebe de karşılık bulacağız.

O zaman 81 ilde on kadına ulaşmayı hedefliyorsunuz.

Her yıl 810 kadına ulaşmamız anlamına geliyor. Üç yılda 2 bin 500 kişiyi arı sütü ve arının diğer yan ürünleri dünyasına katılmasını istiyoruz. Genç nesli bu alana kanalizetmek ve bu sektörü gençleştirmek birbiriyle örtüşüyor.

Ama üreticiden çıkış fiyatı bu değil ki...

Kilogramı 35 TL'ye satılıyor, üreticiden çıkış fiyatı 8-10 TL. Bir yıl boyunca arıyla uğraşacaksınız, 25 kg bal alacaksınız ve ailenizi geçindireceksiniz. Gençlerimiz bu nedenle sektörün geleceğini görmüyor. Bakın, ben Muğlalıyım bizim ata mesleğimiz arıcılıktır. Ama benim çocuklarım arıcılık yapmayacak, yapmıyor. Biz dedelerimizden öğrendik. Ben eğitimimi arıcılık üzerine aldım. Meslek hayatımı da arıcılık ile bitirdim. 25 yıl önce on çerçevelik tek katlı bir kovandan çam balından 30-35 kg bal alıyorduk. Ama şu anda arı sayımız çoğaldı, alanlarımız daraldı. Yani arı sayısını çoğaltırken arının faydalanacağı polen alanında ballı bitkiler alanlarına aynı oranda çoğaltmadık. Gençlerimize arıcılık yapın köyde kalın dedik ama devletin eliyle arı verdik daha hala da arı veriliyor. Bu arılar nerede barmacak, nerede bakılacak, hangi kaynaklardan nektar ve polen bulacak...Bu konuda tamamen eksiklik burada.

O zaman dünya ikinciliğini nasıl koruyabiliriz ki?

Bal üretimi noktasında bu seviyeyi korumamız zor.

Ne yapmak lazım? Bu böyle mi kalmalı?

Hayır, bunu daha ileriye götürmeliyiz. Orman Bakanlığı, çam balı üretim alanları ile nektar ve polen kaynağı flora alanlarının kontrollü genişletilmesi konusunda kanun ve yönetmelik çıkarmalı.

Orman Bakanlığı ile Tarım Bakanlığı niye bu konuda entegre çalışmıyor?

Bu soruya cevaben iki bakanlığımızın da özellikle arıcılık konusunda entegre çalışması gerekiyor. Çünkü Türkiye'deki bal üretilen alanların yüzde 75'i Orman Bakanlığı'nın alanları, yüzde 25'i de tarım alanlarıdır. İki bakanlığımızın masaya oturup Türkiye Arıcılığını nasıl geliştirebiliriz diye ortak çalışmalar yapması gerekiyor.

Arıcılığın merkezi neresi?

Bizim Türkiye Arıcılar Birliği'nin elindeki rakamlara göre Muğla'da 5300 arıcılık işletmesi var. İkinci sırada 3700 arıcılık işletmesi ile Ordu gelir.

Arıcılık Araştırma Enstitüsü niye Ordu'da Muğla'da değil?

Nedeni siyasidir. Fethiye'de bir Arıcılık Üretim İstasyonu vardı. 2003 yılında devlet tarafından kapatıldı. Muğla gibi bir yerde Türkiye'nin ilk ana arı üreten kurumu ne yazık ki kapatılmış oldu. Ben oradan emekliyim benim deneyimlerim bilgi birikimlerim hep oradan gelir. Orası Türkiye'nin arıcılıkta en başarılı ve modern arıcılık konusunda arıcılara önder olan bir kuruluş ve üretim istasyonu müdürlüğüydü. Ordu ilinde arıcılık araştırma enstitüsü müdürlüğü daha sonradan açıldı.

Peki, Muğla'ya tekrar böyle bir üs açılmalı mı?

Tabii ki açılmalı. Bir arıcılık potansiyeli çok ciddi yüksek bir ilimiz. İkincisi Muğla çam balı üretim dönemi dediğimiz Ağustos sonundan Kasım-Aralık aylarının sonuna kadar Türkiye'nin yüzde 35 arı konaklıyor. Yani Muğla'da 2,5-3 milyon kovan üretime katılıyor.

Orada bir araştırma enstitüsü mü yoksa bir üretim merkezi mi kurulmalı?

Araştırma enstitüsü kurulmalı. Bilindiği gibi çam balının önemine binaen Türkiye'deki çam balı üretiminin yüzde 75'ini Muğla ilimiz karşılıyor. Çam balı üretimine istinaden bir çam balı üretim ve geliştirme merkezi olabilir mi, tabii ki olabilir. Yani bir araştırma enstitüsü içerisinde çam balı üretimi ile ilgili bir takım çalışmaları da alırsınız. Muğla'da bir üniversite var. Arıcılık Yüksek Okulu olarak açılmış ama araştırmayla entegre olmadığı için bölge arıcılığına dolayısıyla da bölge arıcılarına bir katkısı yok. Ancak Üniversite, Arıcılar Birliğine her platformda hizmetleriyle yanındadır. Üniversite'nin Araştırma birimleri olmadığı için bölge arıcıları yeterince faydalanmamaktadır. Bunun için de Muğla'da gerek üniversite bünyesinde gerekse bakanlık bünyesinde araştırma enstitülerine zaruri olarak ihtiyaç vardır. ■

Arı Ürünleri ile Sağlıklı Yaşam Platformu Derneği 2. Başkanı, Ankara Arı Yetiştiricileri Birliği Başkanı ve Fer Bal Sahibi Selçuk Solmaz: Çok sandığa değil içindeki bal miktarına odaklanın.

“Arıcılık Kanunu’nun çıkması gerekiyor”

Arı Ürünleri ile Sağlıklı Yaşam Platformu Derneği 2. Başkanı, Ankara Arı Yetiştiricileri Birliği Başkanı aynı zamanda Fer Bal Sahibi Selçuk Solmaz, “Tepeden tırnağa arıcılık çalışmaları değişmeli. Arıcılık Kanunu’nun çıkması gerekiyor” dedi.

Sektörün önümüzdeki dönemde ırk islahı, verimlilik, kapasite artırımı, hijyen, kalite ve arı hastalıkları gibi konularda ciddi ve detaylı çalışma yapması gerektiğine vurgu yapan Solmaz, özellikle baldaki üretim miktarının artırılmasına dikkat çekti. Solmaz ile arıcılık ve bal üretiminde Türkiye gerçeğini rakamlarla konuştuk.

2017 yılının genel bir değerlendirmesini yapar mısınız? Sektör kendini toparlayabildi mi?

2017 yılı Türkiye için şanslı bir dönemdi. Türkiye’de ilk kez yapılan Dünya Arıcılık Kongresi Apomondia’ya Eylül’de ev sahipliği yaptık. 126 ülke temsilcisi geldi ve bu ülkelerden 80’in üzerinde bilimsel makale yüzlerce sunum yapıldı. Türk arıcısı dünya ile entegre oldu. Nereden nereye geldiğini görmüş oldu. Yaptıkları ürün çeşitleri ve kalitesiyle kendilerinde büyük bir güven oluştu. Dünya arıcılarından çok çok geride olmadığımızı Apomondia’da gördük. Bu moralle birlikte Türk

Bizim bundan sonraki hedefimiz Avrupa Birliği’nin 280-300 bin tona yaklaşan bal ithalatına biran önce talip olup, daha çok kaliteli üretilen ama maliyetleri düşürerek Avrupa pazarındaki boşluğu doldurmak.

arıcısı 2018 yılına daha umutlu girdi. Genel üretim bazında değerlendirecek olursak 2017 yılında Türkiye’de 114 bin ton bal üretimi gerçekleşti. İhracatta biraz geri kaldık ve 12-13 bin ton seviyesinde kayda geçti.

Her sektörün ihracata odaklandığı bir dönemde arıcılıkta neden böyle bir gerileme yaşadı?

Avrupa Birliği geçmişte Çin ballarına kota koymuştu. Bu yüzden 2006-2007 yıllarında Türkiye’den yoğun bir talep vardı. O yıllarda 16-17 bin ton bal ihraç etmiştik. Çin, Arjantin, tekrar Avrupa pazarını ele geçirdi. Ülkemizde de maliyetlerin biraz yüksek olması sebebiyle dış piyasada yeterince ilgi görmüyoruz.

Çünkü uluslararası konjonktürde bir ürünü satılabilmemiz için dünya fiyatlarıyla yarışabiliyor olmamız lazım. Ürünümüz kaliteli ve çok değerli ama dünyada bir ederi var. Dünya piyasasında balın kilosu 2,5-6 dolar arasında değişiyor. Ki 8-9 dolar olan ballar da özellikle çok farklı fiyatlarda özel ballar.

Bizdeki birim fiyatları ne kadar?

Türkiye'deki üreticinin üretim maliyeti 16-18 TL düzeyinde. Tabii 18 TL'ye aldığınız ürünü istediğinizde 20-22 TL gibi toplam bedel oluşuyor. 22 TL'ye Avrupa'ya satmak istediğinizde bu biraz yüksek kalıyor. Çünkü bizdeki marketlerde standart balın fiyatı 30-40 TL arasında değişiyor. Üreticiden 18-20 TL'ye alınan bal, raflarda 38-40 TL'ye kadar yükselebiliyor. İhracat pazarında hak ettiğimiz payı alamadık. 2017 ihracat miktarı Hazine ve Dış Ticaret verilerine göre 12-13 bin ton civarında oldu.

Dünyanın en büyük 2. üreticisi konumundayız...

Kovan sayısı olarak olması önemli değil. Ben verimliliğe bakarım. Türkiye'de verimlik bölgelere, iklim koşullarına ve kullandığınız damızlık ırklarına göre kovan başına 14-17 kg arasında değişmektedir. Avrupa'da ya da gelişmiş ülkelerde bu rakam 22-28 kg. Hatta 55-60 kg kadar kovan başına verim alıyor. Demek ki; çok sandık taşımanın bir anlamı yok. Yani ırk ıslahı ve belli ırklarla çalışmak önemli.

Son 10 yılda uygulanan destekleme politikalarının gelişime etkisi hiç olmadı mı?

Çok küçük anlamda destek veriyor ama arıcılıkla uğraşan fakir, topraksız kişiler. Durum böyle olunca kovan başına 10 TL destek arıcıda büyük bir rakam oluşturmuyor. Belki ona nefes aldıyor ama bu rakamın artırılması gerekiyor.

Nasıl bir politika izlenmeli? Türkiye arıcılık konusunda nasıl bir yol haritası çizmeli?

Türkiye'de profesyonel olarak 40 yıldır arıcılık yapıyorum. 1978 yılında bu işe başladım halen arıcılık yapmaktayım. Tepeden tırnağa arıcılık çalışmalarının değişmesi gerekiyor. Arıcılık Kanunu'nun çıkması gerekiyor. Yönetmeliklerle idare ediyoruz. Tabii ki Arıcılar Birliği'nin kurulmasıyla birlikte 2003 yılından 2018 yılına kadar bütün arıcılar kayıt altına alındı. Bütün arıcıların hareketleri devlet tarafından ya da arıcı birlikleri tarafından kontrol ediliyor ama bundan sonra dediğim gibi ırk ıslahı verimlilik kapasite artırımı, hijyen, kalite arı hastalıkları gibi konularda ciddi ve detaylı bir çalışma yapılması gerekir.

Akademik kadrolar var farklı üniversitelerde güçlü markalar var neden aralarında bir entegrasyon yok? Neyi başaramıyoruz?

Maalesef sektörümüz derli toplu olsa da 3-5 üniversitede 5-10 tane hocayla olacak iş değil. Bunu siz bireysel çalışmalarla hiç bir yere getiremezsiniz. Bireysel çalışmalarla ya da hocaların çalışmalarıyla olacak iş değil. Tarım Bakanlığı'nın bu konuda ulusal bir politikası olmalı. Sonuçta arıcılık sektörü 2 milyar TL bir sektör. Dünya pazarında ise 2.5 milyar dolar. Durum böyle olunca bir otomotiv turizm sektörü gibi 15-20 milyarlardan söz etmiyoruz. Böyle olunca yatırımlar da küçük kalıyor. Arıcılık politikası belirlenmeli. İnsanlar bal yemeden de yaşayabilir. Ama ekosistemin devamlılığı için arıcılık arıların çok olması doğada arıcılık yapılması şart. Arılar ekosistemin devamlılığını, tozlaşmayı ve döllenmeyi



SELÇUK SOLMAZ

Arı Ürünleri ile Sağlıklı Yaşam Platformu Derneği
2. Başkanı, Ankara Arı Yetiştiricileri Birliği
Başkanı ve Fer Bal Sahibi

sağladığı için verimliliği arttırdığı için bal belki Türkiye'de 2 milyar TL bir ciro oluşturuyor ama ekosisteme katkısı 8-10 milyar TL. Durum böyle olunca ekosistemin devamlılığı için arıcılık yapılmalı ve desteklenmeli.

İşi yapanların yaş ortalaması 55'in üzerinde... Genç kuşağı arıcılıkta göremiyoruz. Uygulanan teşvik programlarında Bakanlığın getirdiği programlarda genç arıcıları teşvik etmek için sizce neler yapılabilir?

2 yıllık arıcılık yüksekokulları açıldı. Aslında bu çok güzel bir şeydi fakat tam istenilen şartlarda oluşmadı. Ya da o gençleri bu işe sürükleyemedi. Şimdiki gençler rahat iş istiyor ya da çalışmak istemiyor. Arıcılık tamamen kırsal alanla iç içe. Eğer siz doğayı sevmiyorsanız, arıyı sevmiyorsanız gençlere de bu işi yaptırılmıyorsunuz. Bir de riskli yani tamamen ekosisteme bağlı yağış, güneş iklim şartları. Bir sene bekliyorsunuz iki ay bal üreteceksiniz ve hasat edeceksiniz. O yılda hasat edemez bal alamazsanız kimsede o maliyetleri karşılayamıyor

Türkiye'de belli ürün gruplarında olduğu gibi balda da kayıt dışı satışlar var.

Arıcılıkta Tarım Bakanlığında öncelikle etiketsiz ürün satışı

yasaklandı. Bütün ürünlerde etiketli ve markalı olarak satılıyor. Piyasada bunlar dışında markasız ürün bulmak zor. Bilinçli tüketici olacaksınız. Etiketsiz markasız ürünlere yaklaşırken dikkatli olmak gerekir. Tüketici odaklı bilinçlendirme çalışmaları yapılmalı.

Markalı ürün pazarı toplam pazarın ne kadarını oluşturuyor?

114 bin ton bal tüketiliyorsa bu ülkede, üretilip de satılıyorsa 10-15 bin ton ihracat dersiniz yine geride 100 bin ton kalıyor. Minimum 65 bin-70 bin tonu markalıdır. Yavaş yavaş markalı bir ürüne kayış var.

Artık bakanlığın periyodik ve devamlı kontrollerinde denetimlerinden otellerden yol kenarlarına kadar, marketlerden satıcılara kadar denetliyor ve bu ürünlerin satılmasının yasak olduğunu denetçiler söylüyor. O zaman satıcılar da bu konuda hassas davranıyor.

Süzme bal mı petek bal mı sağlıklı? Gerçeği nedir, hangisi daha sağlıklı?

Petek bal, Türk toplumunun bir gerçeği. Mesela ben buradan İsviçre'ye petek bal gönderdim, sofraya koymuşlar nasıl yiyeceklerini bilememişler. Ama Türkiye'de de bizim toplumumuz alışkanlıklarımız gereği petekli bal vardı. Bal tamamen damak tadıyla ilgili. Petek bal kültürü tamamen Türk halkına özgü.

Süzme bal ne kadar sağlıklıysa, petek bal da bir o kadar sağlıklıdır. Sebepi şu ki sonuç itibarıyla süzme bal da petekten süzülerek kavanozlara giriyor. Şu deniliyor petek bal tek tek analiz edilebilirdi. Tek tek analiz edilmesine gerek yok ki. Yani o meradaki arıcının üretimi düzgünse bütün malları düzgündür. Neyini tek tek analiz edeceksiniz. Hani bunun anlamı tam oturmayan ipe un sermek gibi bir şey.

Arıcılar ve balcılar nasıl bir sektör hedefi belirledi. Rakamlar itibarıyla nasıl bir gerçeğimiz olacak?

Arıcılar öncelikle kayıt altına alındı. Eğitim çalışmaları, bilgi beceri çalışmaları yapılıyor. Arıcılar birlikleri 80 ilde var. 80 ildeki Arıcılar Birliği, Merkez Birliği tarafından güçlendiriliyor. Mesela genç çiftçi projesi doğru bir yöntemdi doğru rakamlarla 40-50 tane kovan veriliyor.

Onlar Arıcılar Birlikleri üzerinden genç çiftçilere verilecek. Bunlar verilirken de genç çiftçilerin eğitimleri kontrolleri de o bölgenin insanı ya da Arıcılar Birliği tarafından yapılacak. Bunlar Türk arıcılığının gelişmesi için doğru bir yöntem. Benim Birlik Başkanı olarak her toplantıda söylediğim şey bu. Bizim bundan sonraki hedefimiz Avrupa Birliği'nin 280-300 bin tona yaklaşan bal ithalatını biran önce talip olup, daha çok kaliteli üretip ama maliyetleri düşürerek Avrupa pazarındaki boşluğu doldurmak.

İklim koşullarında radikal bir durum söz konusu olmaması halinde 2003 verilerine ne zaman ulaşabiliriz?

Geçen sene 114 bin ton seviyesine ulaştık bu sene hedefimiz en az 125 bin ton civarında. Çünkü kovan sayımız geçen

yıl 6- 6,5 milyon civarındaydı bu sene kovan sayımız 7 milyon 800 bine yakın. Yani Türkiye tarihinin en yüksek arılı kovanına sahip...

Ona göre arıcılarımızda arı ırklarıyla ilgili bölgeye uyumu konusunda bilgiye sahip. Eğer iklim koşulları da olursa 125 bin ton bal ciddi bir rakam. Bu da muhakkak ihracatı zorlayacaktır. Her sene yüzde 10'luk artış var. Ama bu yüzde 20'nin üzerine de çıkabilir. Çünkü kovan başına 17 kilo alırken, kovan başına 25-30 kilo almanız mevcut. Eğer kovan başına 30 kilonun üzerine çıkarsanız yüzde 20'lik artıştan daha fazlası olacaktır.

Kişi başına 800 gram bal tüketimi var. Bunu artırmak için ne yapabiliriz. Neden balda bir kamu spot çalışması yapılmıyor?

Devlet politikası gereği yıl içerisinde elde olan ürünler değerlendiriliyor. Bu fındık, incir ve üzümde oldu. Üretilen bal ikinci yıla kalmıyor. İkincisi çok maliyetli bir ürün her mutfığa girmeyebiliyor. Zaman zaman televizyonda arıcıların reklamı yapılmakta. Zaman zaman okullarda, insan beslenmesindeki yararı görsel ve yazılı basında bahsediliyor. 800 gram eskilerde kaldı şimdi 1300 gram civarında. Sanırım 1-2 yıl içerisinde kişi başı 2- 2.5 kilogram tüketim miktarına çıkacak.

Markalı küçük paket sistemleri tüketimi tetikler mi?

Bu bir pazarlama taktiği. Şirketlerin mali güçleri ve hedef kitleleriyle ilgili. Siz nereye gitmek istiyorsanız nereye ulaşmak istiyorsunuz? Tabi birde bütçe ve yatırım meselesi. Her zaman dediğim bir şey var. Sentetik tatlı kullanacağınız bal kullanın. En sıkıntılı bal bile sentetik bir tatlandırıcıdan 100 gömlek daha üstündür.

Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz? Kamuya vermek istediğiniz mesajlar nelerdir?

Ülke insanının daha sağlıklı daha güçlü daha dinamik olabilmesi için en azından her mutfakta bir iki çeşit bal mutlaka olmalı. Çocuklarımızda yeni nesil de buna alıştırmalı. Bal vücut dengesini sağlar, kan şekerini dengeler. Ona lazım olan enerjiyi orada bulabilir. Gönül rahatlığıyla tüketebilecek en iyi gıda maddelerinden bir tanesidir. Tüketicilere de bunu öneririm. Kahvaltılarında günde bir kaşık bal yemeden dışarı çıkmasınlar. Günde 40-80 gram arasında rahatlıkla kişiler bal tüketebilir.

Devlet sektöre sahip çıkmalı. Ekosistemi canlı tuttuğu için devlet arıcılığı desteklemeli. Bunun yanı sıra Meyve ve Sebze üreticilerinin de arıcılığa daha sıcak daha ılımlı bakmalı. Çünkü arılar varsa çiçeklerdeki tozlaşma yapması sebebiyle meyve sebze üreticilerine oldukça faydalı ve verimliği artırıyor.

Hedef dünya birincisi mi olmak?

Önemli olan ekonomik olması. Çok arı kovani çok iş yapıyor anlamına gelmiyor. Bal alırken tüketici belli başlı bildikleri yerden, Gıda Tarım Hayvancılık Bakanlığı'nın üretim izni olan son kullanma tarihi olan, üretim izni, parti no'su olan izinli, yerden almalılar. Balı aldığınız kişinin kim olduğunu bilin. ■



Tükelmat

**Baskıda
Fark Yaratma
Sanatı**

**TÜKELMAT TİCARET GAZETESİ
TÜKEL MATBAACILIK TİC.VE SAN.A.Ş.**
Çınarlı Mah, 1571. Sk. No:16, 35170 Konak - İzmir / Türkiye
Tel: 0 (232) 461 71 94 / info@tukelmat.com.tr
www.tukelmat.com

Tarımsal Bal Üreticileri Merkez Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Azmi Yıldız:
Türkiye'nin balı, dünyanın en kaliteli balı

“Balı kovandan çıktığı anda kayıt altına almalıyız”

Tarımsal Bal Üreticileri Merkez Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Azmi Yıldız, balın kovandan çıktığı anda kayıt altına alınması gerektiğini söyledi. Bu sayede kayıt dışılığın engellenebileceğine vurgu yapan Yıldız, ayrıca sektöre yönelik yasal düzenlemelerin de günün koşullarına göre revize edilmesi gerektiğini belirtiyor.

Birlik olarak çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Tarımsal Bal Üreticileri Merkez Birliği bünyesinde il ve ilçelerin kayıtlı olduğu 100 tane birliğimizde 20 bine yakın da üyemiz var. Esasen gezginci ve yöresel arıcılık yapan toplamda 50 bin tane üyemiz var.

Sektör en çok merdiven altı üretimi konuşuyor. Bu konuda son durum nedir?

Merdiven altı dendiğinde kanımız donuyor. Bugün Türkiye’de merdiven altı dediğimiz balları dahi ruhsatlı satıyorlar. Ruhsatını görünce de tüketicilerimiz buna güveniyor. Son derece de normal. Sonuçta Tarım Gıda Bakanlığı Gıda Kontrol Genel Müdürlüğü’nden olduğu için son derece normal.

Bizim merdiven altı üretimin önünü kesmenin yollarını konuşmamız gerekir. Bunun önünü kesmek için tek çare kanun. Kanun yetersiz olduğu için adamlar cambaz gibi oynuyorlar. Türkiye’de herkes hemen zengin olmak istiyor, böyle bir hırs var. Öyle hemen zengin olmak çok doğru bir şey değil. Yavaş yavaş zengin olmaya bakmak lazım, o zaman daha tatlı olur. Arıcılarımızı bu hırs eziyor. Ezdiği zaman da 50 bin tane arıcı sürünmüş oluyor. Balı mutlaka kovandan çıkışta kayıt altına almamız gerekiyor.

Her gece yatarken bir yemek kaşık süzme balı bir bardak suya karıştıracağsın ve içeceksin. Ağzını çalkalamadan yatıp uyuyacaksın. Bu sayede ağızdaki bakterileri öldürdün.

Çıkış kaydı derken...

Yaylada bal yapıldığı zaman herkes birliğe mutlaka kayıtlı olacak, hemen raporu tutacak bizlere bildirecek. ‘Ben şu kadar bal yaptım, şu şekilde verdim’ diye kayıt altına alınacak. Birlikler üzerinden bu satışlar olmuş olsa daha çok kaliteli olacak.

Niçin?

Ticaret başka, üreticilik başka bir mesele... Bunlar başlı başına çok önemli konular. Üreticilikte yetişmiş olabilirsin ama üstüne bir de ürettiğin malı satışını yapman gerekir. Ticari konusunda da bilgili olmamız lazım. Bu

kadar şeye insanın ömrü yetmiyor. İkisinde de başarılı olmasını ümit etmiyorum. O zaman ne yapacaksın? Birlikler aracılığıyla bu mamulleri satmamız gerekir. Kanunu düzenlemelerimiz az geliyor.

Peki, 2012 yılında devreye giren barkod sistemi çözüm olmadı mı?

Hiç bir şey olmadı. Hala sahtekârlık var. Sektör 1 milyon insana hitap ediyor. Hiç yoktan katma değer yaratan bir sektörüz.

Bakınız; yılda 10 kilogram bal yiyen bir vatandaş hasta olursa bütün hastane masrafları bizden olsun. Sinir sistemi, yağlanma, damar sertliği ve tıkanması gibi sorunları

olmayacak. Hiç olmazsa bir kişiye yılda en az 5 kilogram bal yedirebilmeliyiz.

Peki, bizim halkımız yılda ortalama olarak ne kadar bal yiyor?

1 kilogramı bal tüketiyoruz. O da bu rakama yeni ulaştık.

Balın kalitesini nasıl anlayacağız? Örneğin; 30 TL'nin altına düşmeye başladığında sorgulamamız gerekmiyor mu?

Az sahte, çok sahte, hep sahte... Bu kavramları duyuyoruz. Kanunların günün koşullarında 10 yılda bir revize edilmesi gerekiyor.

Bakın; denizden 5 metre, 500 metre, bin metre, bin 500 metre ve 2 bin metrede bal olur. Denizden yükseklik arttıkça kalite artar. 2000 metredeki balın kalitesi daha iyidir. Denizden yukarı doğru çıktığın zaman balın tadı azalıyor ama kalitesi süper oluyor. İlacın ilacı haline geliyor. Üretilen yüksekliklerin de balın etiketlerinde yazılması gerekiyor.

Balın etiketinde, nüfus kâğıdı gibi her şeyi bilmemiz lazım diyorsunuz.

Evet, bölgesini ve yüksekliğini bilerseniz yeter. Yükseklik burada her şeyi belirleyici... Sonrasında pamuk balı, ayçiçeği balı vs, bu yazmalı. Arı balı diyorlar, Sarı Çizmeli Mehmet Ağa... Dünyada böyle bir şey yok.

Yani balın nüfus kâğıdını çıkartmalıyız diyebilir miyiz?

Yöresine göre balın nüfus kâğıdını çıkartmamız lazım. Ondan sonra kayıt altına alınacak. Tesise 100 ton bal giriyor, 500 ton çıkıyor. Böyle bir dünya var mı? Niye



AZMİ YILDIZ

Tarımsal Bal Üreticileri Merkez Birliği Yönetim Kurulu Başkanı



bu böyle oluyor? Bakanlığımız niye bir şey yapamıyor? Personel ve arıcı bir şey yapamıyor. Böyle olunca da asıl biz sahtekârlığa teşvik etmiş oluyoruz.

Peki, bu tarz ürünler toptan pazardan ne kadar pay alıyor?

Kalitesiz markaların mamulleri zaman zaman bakanlıkça teşhir ediliyor. Ama yeterli değil. Adam, A şirketini kapatıyor. B şirketini açıyor. Tesis aynı yerinde duruyor. Bu tesisleri adamın elinden alacaksın. Verilen cezalar ile yedi sülalesinin bu işi yapmasının önüne geçeceksin.

Caydırıcı cezalar devreye girmeli diyorsunuz.

Para cezası verilmesin, kapatma cezası verilsin. Devlet bu tarz şirketlere el koyacak. Kayyum gibi benzer bir yapılanmayı bu tesislere atayacaksın. 7 sülalesi de artık bu işi yapamayacak, vereceksin parasını gidecek. Bak bir daha da bir şey oluyor mu?

Denetimler yeterli değil mi?

Rutin denetimler yeterli değil. Mesela Ramazan ayı geldiğinde bütün fırınlar dolaşılır. Ramazan'a gelince mi aklın çalışıyor. Bizde böyle bir hastalık var. Hâlbuki her ay bu denetimin yapılması lazım. Sürekli denetimi esas almalıyız.

Bal alırken neye dikkat edelim?

Bal bir metre uzayabilecek, uzarken saç telinden ince olacak ve konuşma rüzgârından etkilenecek ama kopmayacak. Koptuğu zamanda yukarı kadar kendini toparlayacak ve yeniden uzayacak. Kesilmeden akacak. Balı yediğinizde dişleriniz sızlamayacak. Bunu laboratuvarlarda da uyguluyor. Bal yandı-yanmadı uygulamaları ile tüketicinin balın kalitesini anlaması mümkün değil.

Bir taraftan da devlet arıcıya teşvikli krediler verdi. Onlara faizsiz krediler veriyor. Bu süreç doğru yönetilmesi gerekiyor. Ayrıca Arıcılık enstitülerinin daha etkin çalışması lazım.

Bu teşviklerle üretim miktarında bir artış yaşadık mı? Bu teşvikler hiç mi işe yaramadı?

Şimdi 10 TL kovan başı teşvik verdiler. 60 milyon TL yapıyor. Bu parayı bize verin, biz yönlendirelim dedik. Ama sıcak bakmadılar. Sektörde yöresel teşviklerin doğru dağıtılması önemli. Arı ırklarımızı koruma altına almamız gerekiyor. Dünyanın en iyi genlerine sahip ırklar bizde. Buna sahip çıkmalıyız.

2018 yılına yönelik öngörüleriniz neler?

Bu sene sert sıcak, sert soğuk yaşadık. Usta olan arıcılarımız burada avantajlı konumda. Çünkü koşullara göre üretim yaptırmayı biliyor. Burada amacımız kovan sayısını arttırmaktan çok kovan başına verimi arttırmak olmalı. Arı nüfusunu dengelememiz gerekiyor. Normal bir yıl yaşıyoruz. Yağmurlu yıllar bizim için daha zordur.

Bal tüketiminde nelere dikkat etmeliyiz?

En çok süzme bal tüketiliyor. Süzme bal nerede, petek bal nerede nasıl yenir önce onu öğrenmemiz gerekiyor. Her gece yatarken bir yemek kaşık süzme balı bir bardak suya karıştırıcaksın ve içeceksin. Ağzınızı çalkalamadan yatıp uyuyacaksın. Bu sayede ağızdaki bakterileri öldürdün. Ses tellerini yumuşattın. Ciğerlerini rahatlattın. Daha sonra damarlardaki tıkanıklıkları açtın, bütün bakteriyi söküp attın. Bal da antifriz gibi damarlardaki yağlar donmaz aksine yağları eritir, hazımsızlık halsizlik, uykusuzluk önüne geçtin. Sabah da bir tatlı kaşığı balı kahvaltıda muhakkak tüketmeyi öneriyorum.

Petek bal daha mı kaliteli?

Demin anlattıklarım süzme balın tüketimi içindi. Petek balı ise çiğneyeceksin. Ciğerlerinizi ve böbrekleri temizler, mideye ve strese iyi gelir. Sabah acıktınız 1 kaşık bal yiyeceksin. Ve bunu yutacaksın. Kemiklere iyi gelir. ■



titiz • çalışkan • güvenli



Taşımacılık Hizmetleri
Dağıtım Hizmetleri
Komple ve Parsiyel Nakliye

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

Hacettepe Üniversitesi Arı ve Arı Ürünleri Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Aslı Özkırım: Baldan öteye geçemediği için verimimiz düşük. Bizde arıcılık yüz yıllardır var ama baldan öteye geçememiş.

“Arıcılıkta zenginlik içerisinde fakirlik yaşıyoruz”

Arı ürünlerinde bir standart getirilmeli. Bir propolis veya arı sütü kodeksi yok. Baldan öteye geçemediği için verimimiz düşük. Bizde arıcılık yüz yıllardır var ama baldan öteye geçememiş.

ARI bakıcısı mı olacağız, arıcı mı? Hacettepe Üniversitesi Arı ve Arı Ürünleri Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Aslı Özkırım, Türkiye'nin bu soruyu kendisine sorması, politikalarını ona göre benimsemesi ve uygulaması gerektiğine dikkat çekiyor. Türkiye'deki arıcılığın baldan öteye geçemediğine vurgu yapan Özkırım, “Arı ürünlerine bir standart getirilmeli. Yalnızca balın bir kodeksi var fakat bir propolis veya arı sütü kodeksi yok. Baldan öteye geçemediği için verimimiz düşük. Bizde arıcılık yüz yıllardır var ama baldan öteye geçememiş” diyor. Türkiye'nin bütün alt yapısıyla arıcılıkta bir üs olabileceğini de belirten Özkırım, “Arıcılıkta zenginlik içerisinde fakirlik yaşıyoruz” diyor. EGİAD YARIN Dergisi'ni ağırlayan Özkırım ile arıcılığın bütün yönlerini birlikte değerlendirdik.

Türk arıcılık sektörünü rakamlarla değerlendirir misiniz?
Öncelikle sektörümüzle ilgili rakamsal bilgileri vereyim; Türkiye'de toplamda 7 milyon kovan var. 7 milyon kovanın yaklaşık olarak 4,5-5 milyonu aktif. 1-1,5 buçuk milyonu ise pasif kovan. Pasif kovandan kast ettiğimiz; o yılın üretimine katkıda bulunmayan ancak arı varlığı açısından da yaşamını sürdürüp üretim potansiyeli olan kovanlardır.

Bizde bal teneke ile satılır. Halbuki gramajı düşük, fiyatı yüksek bal satmamız gerekiyor.

Genelde basına yansıyan hep şudur; 7 milyon kolonimiz ve 60 bin tane de arıcımız var. Bu da Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve AKS dediğimiz Arıcı Kayıt Sistemi'ne kayıtlı olan sayılardır. AKS'ye 50 kovan ve üzeri arıya sahip olan arıcılar kayıt olabiliyorlar. Bu 7 milyon kovan ve 60 bin arıcıdan bahsederken, en az 50 kovan arısı olan arıcıları kast ediyor.

7 milyon kovan rakamı 2017 sonu itibari ile mi?

Evet. Bu kovan varlığı ile Çin'den sonra dünyada ikinci sıradayız. Çünkü Çin zaten nüfus olarak fazla olduğu için arıcı sayısı da fazla olduğu için, koloni sayısı da fazla oluyor. 2006 öncesinde biz üçüncü sıradaydık. Bizim önümüzde ABD vardı. 2006 yılında ABD'deki kovanların, kolonilerin yüzde 60'ı çöktü. O yüzden ABD daha alt sıralara düştü. Dünyanın baz aldığı arının varlığından ziyade o canlının ürettiği ve o ürettiğinin ekonomiyi yansması. Bunu göz önüne aldığımız zaman, kovan başına 15 ile 17 kilogram(kg) ortalama bal üreten bir ülkeyiz. Olması gereken ise 30 kg. Bu üretim miktarına ulaştığımız zaman biz anlamlı bir katma değerden bahsedebiliriz.

Arı bakıcısı olmak ile arıcı olmak arasındaki fark var. Arı bakıcısı, arıya yem verir, arıları besler, bir sonraki seneye çıkarır, ama istediği gibi bal alamaz. Hâlbuki arıcı; arı ile oynar,

arıyı yoğurur, güdüler ve maksimum verimlilikte bal almak için her türlü teknik uygulamayı da kullanır.

Arı bakıcısı olmakla arıcı olmak arasındaki farkı Türkiye'nin ortaya koyması gerekiyor diyorsunuz.

Bunun nedeni şu; biz geleneksel arıcılıktan geliyoruz. Bizim arıcılık kültürümüzde var.

Anadolu'da arıcılık çok eski dönemlerden bu yana var. Şimdi Ankara'da Anadolu Medeniyetleri Müzesi'ne giderseniz, üzerinde arı resimleri basılı olan sikkeler var. O dönemlerden bu yana gelen bir kültür. Dolayısı ile bizde geleneksel arıcılığın olması, doğanın verdiği ile yetinme, bilimsel gelişmeleri özümseyecek yaş ortalamasının olmaması, arıcılık sektörünün yaş ortalamasının yüksek olması sebeplerinden dolayı verimimizde biraz düşüklük oluyor. Biz tüm Avrupa'daki bitki çeşitliliğinden çok fazla bitki çeşitliliğine sahip olan bir ülkeyiz.

Örneğin; arıların yumurtlamasını sarımsak tozu artırıyor. Bu yeniliklere açık olmak değil, bir nevi köylü uyanıklığı. Bilimsel yeniliklere açık olmak değil bu. Mesela deniz yosunu ile arıyı beslemek gibi. Deniz yosunu arının evriminde yok. Arının bünyesinin kaldıracağı şey polendir. Farklı şeyleri denemek de arıyı yıpratıyor. Bizim sektörümüzün çiftçisi, diğer sektörlerden çok farklı, mesela bir büyükbaşçı bir ineği üzerinde deneme yaparak o riski göze alamaz. Ama bir kovanda 40 bin tane arı var. Dolayısı ile yarısı ölmeye doğru meyil gösterse o kovana kurtarabilir.

Bu donelerle verim düşük olduğu zaman, ya da elde ettiğimiz bal miktarı az olduğunda bal dışındaki üretimimiz, diğer dünya ülkeleriyle kıyasladığımızda, ürün çeşitliliğimiz, polen, arı sütü, arı zehri, erkek arı larvası gibi arı ürünleri çeşitliliğimiz de az olduğu için bunun üretimini yapmadığımız zaman ülke ekonomisine sektör olarak sağladığımız girdi, çok az oluyor. İsterseniz dünya birincisi olun, bunu katma değere dönüştürmediğimiz zaman, önemsenmiyorsunuz ve o ülkede size sağlanacak proje ya da destekler bile o ülkeye katma değer ile değerlendiriliyor.

Sektörün büyüklüğü 500 milyon TL mi?

Potansiyel büyüklüğü demek daha doğru. Sektör gerçekten tam anlamı ile verimli olarak kullanılsa. Şöyle bir anekdot anlattım; Dünya Arıcılık Kongresi Güney Kore'de yapılmıştı. Orda Çin, gelip Türk standından 'Bu yıl bize bir ton propolis üretir misiniz? Biz hemen satın alacağız' dediler. Ama yoktu, 'Üretmeyiz' dedik. Talep var ama zamanla yerleşmesi gerekiyor. Talep var cevap verecek alt yapımız yok.

Bir takım kuruluşlar bu duruma uyanmaya başladı. Mesela TKDK, İpard çerçevesinde, genç çiftçi projeleri geliştirildi. Genç kan katabilmek için ve arıcılığı daha bilimsel boyutlarda yaptırabilmek için.



DOÇ. DR. ASLI ÖZKIRIM

*Hacettepe Üniversitesi Arı ve Arı Ürünleri
Araştırma ve Uygulama Merkezi
Müdür Yardımcısı*

Türkiye Arı Yetiştiricileri Birliği (TAB) çok fazla proje üretiyor. Mesela Arı Sütü Üretim Çalıştayı düzenledi. Ana Arı Yetiştiriciliği Çalıştayı düzenledi. Arı ürünlerinde bir standart getirilmeli. Bir propolis veya arı sütü kodeksi yok. Baldan öteye geçemediği için verimimiz düşük. Bizde arıcılık yüz yıllardır var ama baldan öteye geçememiş.

Şu anda TAB'ın ürettiği projeler ile ürünleri çeşitlendirmeye çalışıyoruz, üretimi artırarak hem miktarı artırıyoruz. Katma değerimiz yüksek olunca biz hem dünyanın ama dünyadan önce kendi ülkemizin de dikkatini çekeceğiz. O zaman arılar öldüğü zaman başta devlet olmak üzere herkes feryat figan edecek, çünkü maddi kaybımız da olacak. Şimdi geçtiğimiz yıl bazı bölgelerdeki kolonilerin yüzde 50'sini kaybettik. 7 milyon koloninin 3,5 milyon tanesi ölse düşünün. 7 milyon büyükbaşın 3,5 milyonunun öldüğünü düşünün Türkiye kaşırıldı. Arı kolonilerinin yüzde 50'sini kaybediyoruz, sesimizi duyuramıyoruz diye arıcılarımız şikayet ediyor. Ben de diyorum ki eğer bu ailenin bütçesine arı kolonileri pastanın büyük kısmını aktarmış olsa o zaman o anne baba bunu dikkate alır. Şu anda dikkate almamasını sebebi işte bu katma değer azlığından dolayıdır.

DÜNYA ARICILIĞA TÜRKİYE'DEN YÖN VERDİK

Geçtiğimiz Eylül ayında Türkiye olarak Dünya arıcılarına ev sahipliği yaptık. Kongreden çıkan ana mesajlar neydi? Ön plana çıkan başlıklar nelerdi?

Global sorunlar var. Aslında bizden çok farklı değil. Arı ölümlerinin önüne geçmek birinci amaç. Arı varlığını her ne sebeple olursa olsun korumak. İkincisi, apitoks dediğimiz büyük bir proje var. Tarım ilaçlarının arılar üzerindeki etkisini engellemek. Üçüncüsü; ürün çeşitliliğini artırmak ve artık ürün miktarından çok kalitesine önem vermek. Dördüncüsü arıların arı hastalıklarına ilaçla tedavi yerine, arının sağlığını korumak hastalanmasını engellemek. İnsan sağlığındaki koruyucu hekimlik gibi düşünebilirsiniz. Onun dışında tağşişli ürünlere karşı savaş açmak. Pazarlama tekniklerini geliştirmek. Bunlar global sorunlardı ve bunlar üzerinde çok fazla duruldu.

Türkiye ile ilgili olarak, "Kıtalar konuşuyor" diye bir panel yaptık. Türkiye'nin gözde olduğu konular bitki çeşitliliğidir. Bir canlının genetik çeşitliliği ne kadar çoksa hayatta kalma şansı o kadar fazladır. Adapte olma şansı da o kadar fazladır.

Arılar için Avrupa'da 3 tür arı varken, bizde beş tür arı var ve bu arıların da farklı ırkları var. Bu çeşitlilik arı ölümlerimizi azaltıyor ve arıların daha dirençli ayakta kalmasını sağlıyor. Tüm dünyanın gözü bizim ırk çeşitliliğimizde, bitki çeşitliliğimizdeydi. Türkiye'nin Asya ve Avrupa arasındaki bu geçit bölgesi olmasını gerektirdi. Network sistemimiz güzel işliyor. İl birliklerimizin her ilde olması insanların çok ilgisini çekiyor.

86 ülkeden 972 üyesi olan bir gruba yönetim kurulu üyesiyim. Biz 6 kişi yönetiyoruz. Orada ortak bilimsel çalışmalar yapıyoruz. Hollanda, Danimarka gibi küçük bir ülkeden 20 örneği anca toplayabilirlerken, ben 1 ay içerisinde 80 ilden 10 bin 341 örnek toplamışım. Üniversite, özel sektör, bakanlık, STK'lar, aynı zamanda arıcılığı destekleyen malzemeciler, herkes oradaydı. Bu kongrede biz tam anlamı ile birlikte çalışmayı öğrendik. Kongrenin ardından bir çok firma ihracat oranının yüzde 40-50 arttığı konusunda bize dönüşlerde bulundu. Bu da bizim için çok güzel ticari ilişkiler demektir.

Kongre dünyanın ilk 10 kongresi arasında, çünkü kongreye 13 bin kişi katıldı. Arıcılarımızın özgüveni geldi. Dünyaya bakınca iyi bir durumda olduklarını gördüler.



Anlattıklarınızdan yola çıktığımda, Türkiye'nin arıcılıkta liderlik gibi bir hedefi olamaz. Hem üretim miktarı itibari ile hem de kovan varlığı itibari ile. Kendisine nasıl bir yer belirlemeli, nasıl bir yol haritası çizmeli?

Hayır, liderlik gibi bir iddiamız var. Kovan sayısı bakımından dünyada ikinciyiz. Çin'deki kalitesizlik nedeniyle de aslında gözdeyiz. Ben bunu büyük bir hayranlıkla karşılıyorum, çünkü üretim çeşitliliği ve verimi düşük olmasına rağmen biz şu anda böyleyiz.

Bir de Çam Balı dediğimiz bir çeşidimiz var ki yüzde 92'sini biz üretiyoruz, sadece yüzde 7,5-8'ini Yunanistan üretiyor. Bu iki ülkeden bu üretim çıkıyor, çünkü onu üretmemiz için gerekli olan canlı sadece bizim ülkemizde yaşıyor.

Arıcının bu tarz butik ürünlere mi ağırlık vermesi gerekiyor? Örneğin çam balı...

Çam balını çok öne çıkartmamız gerekiyor. Karışık çiçek ballarımızı, bizde bitki çeşitliliği çok fazla olduğundan öne çıkarmamız gerekiyor. Mono floral dediğimiz tek bitki ile kekik balı, lavanta balı gibi özelleştirilmiş bal üretimine önem vermemiz gerekiyor. Bizde bal teneke ile satılır. Halbuki gramajı düşük, fiyatı yüksek bal satmamız gerekiyor, çünkü aileler artık çekirdek aile bir teneke bal almıyor. Hem fiyatı pahalı geliyor tenekenin hem de çok fazla geliyor.

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 | [f](#) AvosOtomotiv
Adalet Mahallesi Manas Bulvarı No: 87 Bayraklı / İZMİR



Hâlbuki o balı 200 gramlık kavanozlara koyduğunuzda tenekenin içindeki 200 gramdan çok daha pahalıya satabilirsiniz ama ne olur, kişiye göre ucuz ve yeterli miktarda gelebilir, daha fazla kişiye ulaşılabilir. Dolayısıyla bizim markalı perakende ve kayıtlı, tescilli bala yönelmemiz gerekiyor. Bu aynı sokak sütü ile paketli süt gibi, bu balın denetimini de artıracacağı için böylelikle tağşişli balın da önünü kesmiş olacak.

Kayıtsız satışın toplamdan aldığı pay ne kadar?

Devlet; adresi ve kaydı olan yerlere gidip denetim yapabilir. Dolayısı ile bütün istatistik veriler kayıtlıların üzerinden gelir, hepsi kayıtlılar üzerinden yapılıyor. Kayıt dışı hiç bir şeye giremiyor. Biz şunu biliyoruz. Tüketilen bal miktarı üretilenden fazla olunca diyoruz ki buradaki açık nereden karşılanıyor. İşte oradan kayıt dışı miktarını biraz ortaya çıkarabiliyoruz ama yüzdesini vermek mümkün değil.

Kişi başı tüketimimiz şu an ne kadar?

Bölgesel olarak değişiyor. Türkiye ortalaması 800 gram.1 kilo bile değil.

Bölgesel olarak baktığımızda bunun lideri şu anda Ordu. Ama Türkiye'nin özellikle hangi şehirleri ve noktaları, arıcılık konusunda bir üs olarak kabul edilmeli, bunun gibi arıcılığa yönelik ihtisaslaşmış bölgelerimiz nereler olabilir? Bu konuda Bakanlığın ya da üniversitelerin her hangi bir çalışması var mı?

İhtisaslaşmış ve önde giden yerler var. Ordu'ya Muğla'yı da ekleyebilirim, çünkü Muğla Çam Balı üretim alanı, Ordu da arıcı sayısı bakımından gerçekten çok büyük bir gerçeklik. Orada Arıcılık Araştırma Enstitüsü var. "Arım balım peteğim" başlığında çok büyük bir projeyi yürütüyor. Bu proje, arıcılığı

geliştirmek, teknik açıları geliştirmek ve buna bağlı verimi artırmak. Bal analiz laboratuvarları kurmak, kalıntısız, tağşişsiz bal üretimine yönelik arıcılığı geliştirmek adına bir proje. Her bölgenin balı, her bölgedeki üretilen bal kendine münhasır çok özel. Yani bir bölgenin diğerinden üstün özellikleri mutlaka oluyor. Hepsinin artıları var. Sanayi gibi üretim yapamıyoruz. Sanayide üretim parça parçadır. Doğa işin içine girdiği zaman her birinde çok farklı özellikler oluyor.

Ordu ve Muğla gibi bana başka isimler verebilir misiniz?

Tabii. Mesela Kırklareli meşe balı açısından bir üs olabilir, çünkü meşe balı dünyada şu anda yok ve meşenin sağlığını bizim aramız o bölgedeki meşe ormanlarında değerlendiriyor. Çam balı gibi meşe balı bu konuda çok iyi. Düzce, Artvin, Zonguldak, Bursa; kestane balı bakımından çok zengindir. Kestane balı bizim için çok önemli, çünkü antimikrobiyal özelliği çok yüksek, bu yüzden çok önemli. Onun dışında orman gülü balımız var Karadeniz Bölgesi'nde; Ordu, Giresun ve Rize'de medikal bir bal. Orman gülü balının diğer ismi deli bal. Deli balın, içerisinde gyanatoksin dediğimiz bir toksin geliyor nektarla birlikte. Bu gyanatoksin kan basıncını düşüren bir toksin. Yüksek tansiyon hastalarında biz artık destekleyici tıpta kullanılmasını önerdiğimiz medikal bir bal. Yani herkesin alıp yememesi için. Deli bal ismi de şuradan geliyor, tansiyonunuz düşünce halisülasyon görmeye başlıyorsunuz ve o kişinin davranışları değiştiği için eskiler buna deli bal demişler. Onun dışında çiçek balı olarak çok ünlü bölgeye has ballarımız var. Bunun dışında mono floral son zamanlarda üretilen lavanta balı. Lavanta ekim alanları oluşturuldu. Antalya'da sedir balı. Yurt dışında bu ağaç salgılarından gelen ballar "Forest honey" diye geçer. Orman balıdır.

TÜRK BALI PAHALI AMA İÇERİĞİ ÇOK ZENGİN...

Dünya pazarına baktığınızda da Türk balı en pahalı ballar arasında, dünya ortalamasında kilogramı 3-5 dolar. Bizde 20 TL'ye kimse bal satmaz. Ortalama bir çiçek balının kilosu 50 TL'dir. Eğer biz bir kestane balından bahsediyorsak 150-200 liradır. Dünya pazarına girdiğimizde bize verilen fiyatlar çok komik geliyor. Dünya piyasasında o fiyata dönüyor ballar.

Türk balı pahalı ama içeriği çok zengin. Pahalılığın sebebi de; arıcı 100 kovana bakıyor. 100 kovanlık ilaç uyguluyorlar. Bu ilaçlar sentetik değil, her arıcının yapması gereken. 100 kovanlık besleme yapıyor. Bunlar hep para. 100 kovanlık da emek sarf ediyor. Ama balı 70 kovandan alıyor. 40 kovan tembellik yapıyor. Ama arıcı bunun farkında değil. Eğer arıcım 60 kovana baksa, 60 kovana hem emek verip hem de harcama yapsa o zaman emeğimin karşılığını alamıyorum diye şikayet de etmeyecek. Balını yüksek fiyata satma ihtiyacı da olmayacak. Üretim yazılmalı, not edilmeli. Kayıt sistemi geliştirilmeli. Arı bakıcılığından arıcılığa yönlendirmeye çalışıyoruz.



Bizdeki ormanlardaki kümeleşme bile o kadar saf ve doğal ki o karışık orman balı değil. Biz meşe balı veya sedir balı diye bunu ayırabiliyoruz. Yani üs kurulabilecek çok farklı, az önce dediğim gibi her bölgenin kendine has balı var. Arıcılıkta zenginlik içerisinde fakirlik yaşıyoruz.

Markalı ürünler dediniz. Şu anda pazarda kaç tane markalı ürün var ve toplam pazardan aldığı pay nedir? Markalı ürün konusunda Türk toplumu neden direnç gösteriyor?

Aslında gıda sektöründe bir güvensizlik var. Markalı ürünlerin içine mutlaka katkı koyduğu, bu sütte de yoğurtta da var. Gıdanın genelinde bir şey paketlendiğinde mutlaka içerisinde kalitenin düşeceğine yönelik bir algı oluşmuş durumda. Bal zaten taşıyıcı açık bir ürün olduğu için, sanki paketlendiğinde bu paketleyicilerin balı birçok arıcıdan toplayıp, karışım halinde yaptıklarından dolayı iyisi de kötüsü de aynı kavanoza giriyor gibi bir ön yargı ve endişe var. Hâlbuki bir şey paketlendiğinde veya markalandığında Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı yönetmelikleri gereğince bal kodeksine uygunluğunun tescillenmesi gerekiyor. İçeriği asıl onaylanmış olan bu paketlenmiş olan ürünlerdir.

Buna karşı direnç değil, yetersizlik vardı. O yüzden sadece ticari firmalar paketleyip marketlerde bunu satabiliyorlardı. Arıcımızın kişisel olarak bir tesis kurması mümkün değil ama 80 ilde birliklerimiz var ve onlar şimdi kendi bal dolmuş tesislerini kuruyorlar ve kendi illerinin, kendi birliklerinin markasını alıp artık kendileri etiketleme yapıyorlar ve barkod sistemine geçiyorlar. Hatta daha ileri gitti ve Migros ile bir anlaşma yaptılar. TAB'ın kendi markası var.

En iyi bal hangisi?

En iyi bal hangisi diye sorduklarında diyorum ki nerelisiniz? Çünkü herkes damağında çocukluğunun balını arıyor. İnsanların ilgilendiği şey balın rengi, donup donmaması değil. Onu tattığında çocukluğundaki o tadın aynısını arıyor. Eğer Batman'liyim diyorsa mutlaka Batman ve o bölgenin balının en iyi olabileceğini söylüyorum, çünkü onun dışındaki şeyler o kişiyi tatmin etmiyor. Benim açımdan kestane balı veya meşe balı en iyi bal, çünkü tıbbi açıdan sağlığı destekleyici yani çok fazla ama tadı acı. Rengi siyah. Balın tadının güzellik kavramı, o kişinin geçmişindeki bal ile ilişkilidir. Günümüzde de her şeyin bozulduğu yönünde bir algı var. TAB'ın bu projesinin, TAB markası altında, barkodlu olmasının bizi bal konusunda çok ileriye götüreceğine inanıyorum.

Bu etiketleme sistemine geçiş doğru bir uygulamayı diyebilir miyiz?

Kesinlikle doğru bir uygulama. Kişiler de artık etiketlemeye ve etiketli ürünlerin çeşitliliğine alıştı. Arıcıların kendi imzasını gördükçe sokak aralarında satılan bala tamah etmeyecek. Kayıt dışı ürünler pazar bulamayacak. Pazar bulamadıkça biz işte bu glikoz şurubundan içerisine bal aroması katılmış ürünleri ortadan kaldırmaya çalışacağız.

Her geçen gün ağaç varlığımız, doğal varlığımızda ciddi bir azalma var. Bu azalmanın arıcılığa yansımaları ve bu konudaki tespitleriniz nelerdir?

Biz röportaja ürünün katma değeri üzerinden başladık. Çünkü devletin ilgisini başka türlü çekemiyoruz. Mutlaka ekonomik bir şey olacak ki ilgi çekilebilsin. Hâlbuki polinasyon dediğimiz, tozlaşma dediğimiz bir şeyin mimarı arılar ve aslında böceklerin tamamı tozlaşmada



çok önemli, çünkü bitkiler ya rüzgârla ya da böceklerle tozlaşır. Rüzgârla tozlaşma bu işin yüzde 30'u iken, böceklerle tozlaşma yüzde 70'idir. Kayıtlı olan tek böcek türü bal arıdır, çünkü onlar kovanın içine girdikleri ve üretime yönelik kullandıkları için kayıtlıdır. Hâlbuki doğadaki diğer böcekleri kayıt altına almıyorsunuz ya da doğadaki tozlaşmadaki rollerini hesaplayamıyorsunuz. Albert Einstein'ın sözü çok ön plana çıktı; "Arılar dünyadan yok olursa, insanın dört yıl ömrü kalmış demektir." Tozlaşmada arıların etkisi bir kilo kirazın 750 gramı arıların yaptığı tozlaşma sayesinde oluşuyor. Yüzde 75 ürünün oluşmasını bal arıları sağlıyor. Bal arılarının azalması ağaçların ve üretimin azalmasına sebep oluyor.

Kısr döngünün içerisindeyiz, biz çevrenin içerisindeki bu yeşilliğin ve bitkisel üretimin azaldığına şahit oluyoruz ama bunun en önemli sebebinin bal arıları olduğunu göz ardı ediyoruz, çünkü biz bal arılarını bal ile özdeşleştirmişiz. En büyük hata, bal arılarını bal ile özdeşleştirmektir. O kadar farklı görevleri var ki. O yüzden biz ekonomiden ziyade doğa çevre ve üretim kısmı ile ilgileniyoruz. Bir akademisyen ekonomiden ziyade bunlarla ilgilenmeli. Polinasyon olmazsa insanlık gerçekten büyük bir kıtlığa doğru gidecek. Biz, çok yakın bir zamana kadar tarım ülkesiyken, şu anda bir çok ürünü dışarıdan ithal eder duruma geldik. Şu anda ithal edilmeyen nadide ürünlerden biridir bal. Biz bir gün balı da dışarıdan alacak duruma geldiğimizde bu Türkiye'deki arı varlığının bitmiş olduğunun, tarımın bitmiş olduğunun göstergesi olacak. Arılar ve aylar doğadaki iklim değişimlerinin çevresel kirlenimlerin belirleyici organizmalarıdır. Onların doğasında bir değişiklik oluyorsa bu gidişatın kötü olduğu anlamına gelir. Biz arılarımızla bunu yaşıyoruz.

Tarım sektöründe bu tarım ilaçları yüzünden arıların ölümü ile karşı karşıyayız.

Tarım sektöründe de karşılıklı bir iletişimsizlik sıkıntımız var. Her seferinde, ben tarım kanalında program yapıyorum ve şu anda bir elma üreticisi de bizi izliyordur belki, lütfen geceleri ilaçlama yapın, kendi ayağımıza sıkmayalım, çünkü biz birbirimizi de öldürmüş oluyoruz.

Arılar, hiç bir şey üretmeseler dahi, ülke ekonomisine balı koyarak bir etkimiz olmasa dahi bu ülke bir elma, bir kiraz, bir domates üretiyorsa arıların bunda KDV gibi payı vardır. Yüzde 18 değil yüzde 75'tir. Arıların katma değerini sadece bal ile ölçmemeliyiz, buna dikkat çekmeye çalışıyoruz.

Son olarak bu sektörde özel sektör, kamu, akademik üçlü tam entegre çalışıyor mu?

Son 5 yıldır bunun çok güzel örneklerini görüyoruz. Özellikle Dünya Arıcılık Kongresi'nin Türkiye'de olması, Dünya Arıcılık Birliği'ne üye olduktan 9 yıl sonra 2009'da üye olduktan sonra 9 yıl içerisinde kongreyi ülkemize getirdik. O kadar hızlı bir şekilde dikkat çektik.

Geçtiğimiz Eylül ayında İstanbul'da Dünya Arıcılık Kongresi'ni yaptık. İş birliklerimiz ve bilincimiz o kadar arttı ki şu anda Türkiye'de arı bal örneklerini üniversitelere veriyor. Arılarımız arılıklarını üniversitelerin bilimsel araştırmalarına açıyorlar. Arılarını kaybetme pahasına bunu yapıyorlar, sonuç elde etmek istiyorlar.

Genç arıcular arttı, özellikle yerel yönetimler arıcılara büyük destek vermeye başladı. Arıcılığın gelişimi iki yönlü ilerliyor, birincisi yeni arıcular oluşturmak, genç arıcular. Diğeri; var olan profesyonel arıcularımızın imkânlarını ve ürün çeşitliliğini artırmak. Katma değerini artırmak yönünde. Biz ikisinden de vazgeçmiyoruz. Yeni arıcular olmadığı sürece bunun sürekliliği olmayacağı için iki yönlü projeler. ■



AK BİRLİK®

DEMİR TİC. A.Ş.

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

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

www.akbirlik.tc

Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı Bedri Girit

Arıcılık ve Balcılık

Bugün dünyada yaklaşık 56 milyon civarında arı kovanı bulunuyor ve bunlardan yaklaşık 1.2 milyon ton bal üretiliyor. Üretilen balın yaklaşık 1/4'ü ticarete konu oluyor. Türkiye'de arıcılık, çok eski yıllardan beri gelenek olarak yapılan sosyoekonomik bir faaliyet. Türkiye sahip olduğu yaklaşık 8 milyon kovan varlığı ile dünyada üçüncü, yaklaşık 115 bin ton bal üretimi ile dünyada dördüncü sıralarda yer alarak, hem kovan varlığı hem de bal üretimi bakımından dünyanın en önemli ülkeleri arasında yer almaktadır. Ancak ülkemizde kovan başına ortalama 16 kg olup, dünya ortalaması 20 kg'ın altındadır. Bununla birlikte, Türkiye'nin dünya bal ticaretinde yüzde 1,87'lik bir pay ile, 10. sırada yer alması, sahip olunan kovan varlığı ve bal üretimiyle uyum sağlamıyor. Hem dünya bal ticaretindeki payımız hem de kovan başına bal üretimimiz dikkate alındığında, ülkemizin sahip olduğu mevcut arıcılık potansiyelinden yeteri kadar faydalanamadığımız ortaya çıkmaktadır.



Ü

lkemiz dünya çam balı üretiminde ise dünyada ilk sırayı almaktadır. Ege Bölgesi ise ülke arıcılığının kalbi durumunda olup, çam balı üretiminin büyük bir kısmına ev sahipliği yapmaktadır. Dünyadaki çam balı üretiminin %90'ı ülkemizde Ege Bölgesinden, ülkemiz açısından bu denli önemli bu ürünün ihracatı yoğun bir şekilde bölgemizden yapılmaktadır.

Türkiye olarak, 2016 yılında toplam 3.600 tonluk 14 milyon dolarlık bal ihracatı gerçekleştirmişken, 2017 yılında 6.400 tonluk 23 milyon dolar değerinde bir ihracat gerçekleştirmiş bulunmaktayız. Diğer bir ifade ile bir yılda bal ihracatımızı miktar bazında %80'e yakın artırdık. 23 milyon dolarlık ihracatımızın 9,4 milyon doları ise Almanya'ya gerçekleştirilmiş olup, Almanya, ABD (9,3 milyon dolar) ve Suudi Arabistan (8,2 milyon dolar) en önemli ihracat pazarlarımızdır.

Dünya'da en çok bal ithal eden ülkeler ise Almanya, ABD, Japonya, İngiltere, İtalya, İsviçre, Fransa, Avusturya ve diğer Avrupa ülkeleri. Bu ülkelerden Almanya yalnız başına Türkiye'nin bal üretiminden daha fazla bal ithal ediyor. Bal yanında; propolis, arı sütü, polen ve balmumu gibi arı ürünleri de dünya ticaretinde yer alıyor.

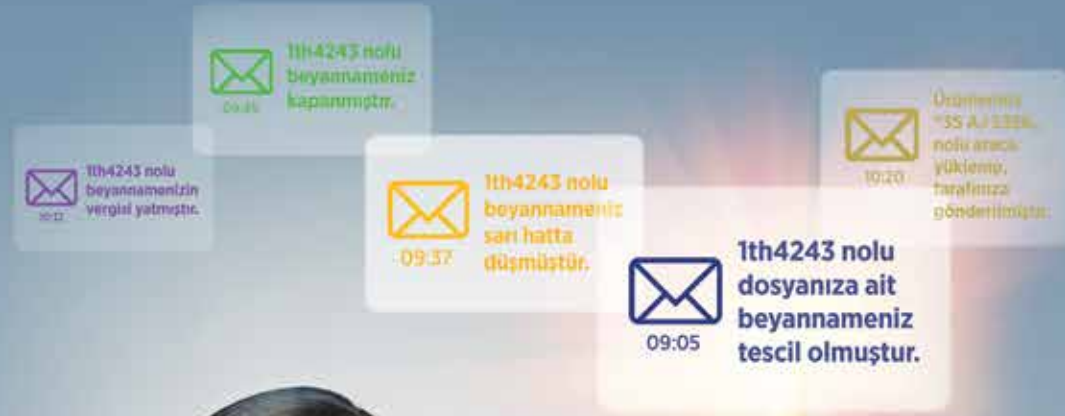
Ege Su ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği olarak ise 2017 yılında 2548 ton bal ihracatı gerçekleştirerek bir önceki yıla göre ihracatımızı miktar bazında %69 artırmış bulunmaktayız. Dolar bazında ise, 2016 yılında 7,1 milyon dolar olan ihracatımızı 11,8 milyon dolara çıkararak 67% artış gerçekleştirdik.

Bal ihracatımız sürekli artış eğilimindedir. Türkiye geneli 2008 yılında dünyaya toplam 1,3 milyon dolar ihracat gerçekleştirmişken, 2017 yılında toplam 23,8 milyon dolarlık ihracat ile son 10 yılda ihracatımızı yüzde 1730 artırmış bulunmaktayız. Önümüzdeki yıllarda da artışımızı sürdürerek, dünya ihracatında çok daha iyi noktalara geleceğimize inanıyoruz. ■

BEDRİ GİRİT

Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller
İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

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



Altıparmak Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Özen Altıparmak

Çam Balını Dünyaya Tanıtacağız

Misyonumuz, dünyanın en mucizevi besini olan balın doğallığını ve saflığını korumak ve onu kaliteli yaşamın vazgeçilmez bir unsuru haline getirmek, böylece balın değerini hak ettiği en yüksek düzeye çıkarmak.

Bal sektörü diğer hızlı tüketim sektörleri gibi öncelikli olarak tüketicilerin ihtiyaç ve beklentilerine göre şekillenen bir sektördür. Markalar da yatırım ve planlamalarına tüketicilerin ihtiyaçlarına öncelik tanıyarak yön veriyorlar. Türkiye’de bal sektörünün lideri konumunda bulunan Balparmak da bu markaların başında geliyor. Kurulduğu 1980 yılından bu yana Türkiye’de bal sektörünün gelişimine öncülük eden şirket, aynı zamanda dünya ambalajlı bal pazarının en büyük 6. bal markası konumunda.

Altıparmak Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Özen Altıparmak, Balparmak’ın asıl misyonunu şöyle açıklıyor: “Dünyanın en mucizevi besini olan balın doğallığını ve saflığını korumak ve onu kaliteli yaşamın vazgeçilmez bir unsuru haline getirmek, böylece balın değerini hak ettiği en yüksek düzeye çıkarmak.”

Balparmak’ın en önemli hedeflerinden biri de, tüm dünyada %95’i Türkiye’den çıkan ve ülkemizin en önemli zenginliklerinden biri olan çam balını yabancı tüketiciye tanıtmak ve anlatmak.

Türkiye’de bal sektöründe markalaşan ilk şirket olan Balparmak, bununla birlikte Türkiye bal sektörüne, inovasyon ve Ar-Ge’yi de kazandıran bir şirkettir.

RAKAMLARLA BAL ÜRETİMİ VE TÜKETİMİ

Türkiye aslında tam bir bal ülkesi. Zengin flora çeşitliliğine sahip. Dünyadaki endemik bitki örtüsünün 8’de 3’ü Anadolu coğrafyasında bulunuyor. Türkiye kovan ve arıcı potansiyeli sayesinde, dünya arıcılığında Çin’den sonra ikinci önemli aktör olarak yer alıyor. Ancak kovan ve arıcı potansiyeline rağmen ülkemiz kovan başı verimliliğinde ortalama 17 kg ile sonlarda yer alıyor. Kanada 64 kg, Avustralya 55 kg, Arjantin ve

Macaristan 40 kg, Çin 33 kg ve Meksika 27 kg ile verimlilikte ilk sıraları paylaşıyor. TÜİK 2017 verilerine göre Türkiye’de 8 milyona yakın kovan varlığından ve 114 bin ton bal üretiminden söz ediliyor. Ancak her yıl mevsim değişiklikleri ve balın doğal bir ürün olmasından kaynaklı olarak kovan sayısı

ve üretim rakamlarının daha az olduğu tahmin ediliyor. Türkiye kişi başı yıllık bal tüketimi ise yaklaşık 400 gr. Dünyada bu rakam 650 grama kadar çıkıyor. Sektöre bakıldığında ise Türkiye’de toplam bal ve arı ürünleri pazarı yaklaşık 500 milyon dolarlık bir hacme sahip, ambalajlı bal pazarı ise bu hacmin 200 milyon dolarını oluşturuyor. Türkiye markalı bal ihracatının yüzde 50’sini gerçekleştiren Balparmak, bu oranla Türkiye’nin en büyük markalı bal ihracatçısı konumunu koruyor. 1994 yılından bu yana Almanya, Avusturya, Hollanda, Belçika, Fransa, İngiltere, Çin, Azerbaycan, Singapur, Japonya gibi ülkelere ihracat yapan tek marka Balparmak.

TÜRKİYE’DE BAL SEKTÖRÜNÜN HİKAYESİ BALPARMAK’LA BAŞLADI

Balparmak’ın kuruluş hikayesi aslında sadece Balparmak’ın değil, aynı zamanda Türkiye’de bal sektörünün de hikayesi sayılabilir. Özen Altıparmak’ın babası ve kardeşiyle kurduğu şirketle başlayan bu yolculuk 1980’den bu yana büyüyerek ve gelişerek devam ediyor. Balın ne kadar değerli ve mucizevi bir besin olduğunu, ülkemizin bu anlamda ne kadar şanslı olduğunu gören Özen Altıparmak, halen Altıparmak Gıda’nın Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapıyor ve bala olan tutkusundan hiçbir şey kaybetmeden vizyoner ve yenilikçi çalışmalara imza atıyor:

“Balparmak olarak, farklılaşmanın ancak inovasyon, Ar-Ge ve yatırımın birleştiği koşullarda mümkün olduğunu biliyoruz. Tüketicilerimizin beğenisine sunduğumuz ve geliştirme aşamasında olduğumuz yeni ürünlerimizle sektördeki inovatif vizyonumuzu ortaya koyuyoruz. “ %99 toplam marka bilinirliğine sahip olan Balparmak, 1991 yılından bu yana elde ettiği pazar liderliğini inovasyon ve Ar-Ge’ye yaptığı yatırımla koruyor.

Balparmak’ın 2017-2020 stratejik hedefleri arasında; Ülkemizde bal tüketimini arttırmak, gıda güvenliği açısından paketlenmiş bal pazarını büyütmek, %90’ı Türkiye’den çıkan ve ülkemizin en önemli zenginliklerinden biri olan çam balını uluslararası pazarlarda tanıtmak ve farklılıklarını anlatmak, yenilikçi, katma değeri yüksek ürünler ile insan sağlığının değeri perspektifinde balın hayatımızdaki yerini arttırmak, uygulamalı eğitim programlarıyla ülkemizde arıcılığın geliştirilmesine ve kaliteli bal eldesine destek olmak, 5 yıl içerisinde dünyada ilk 3’e girmek, 10 yıl sonra da dünya liderliğini almak, ulusal ve uluslararası bilim insanları ile katma değerli arı ürünleri konusunda paydaş olarak projeler geliştirmek ve çeşitli işbirliklerine imza atmak yer alıyor.

AR-GE VE İNOVASYONA YAPILAN YATIRIMLA GELEN BÜYÜME

Türkiye’nin gıda alanındaki sekizinci, bal ve diğer arı ürünleri alanındaki ilk ve tek Ar-Ge merkezine sahip olan Balparmak, toplamda 1.429 metrekare alana sahip bu merkezi, 12 Milyon TL’lik bir yatırımla hayata geçirdi. Ar-Ge Merkezi kapsamındaki Bal ve Diğer Arı



ÖZEN ALTIPARMAK

Altıparmak Gıda Yönetim Kurulu Başkanı

Ürünleri Araştırma ve Kalite Kontrol Laboratuvarı, Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından akredite. Bal üssü denebilecek bu tesis için toplamda 60 milyon TL’lik yatırım yapan şirket, 40 dönüm açık arazi üzerine kurulu, 30 bin m²’lik kapalı alana sahip kampüste faaliyet gösteriyor.

Ar- Ge Merkezi’nde, Türkiye’nin arı ürünleri konusunda sahip olduğu potansiyelin hak ettiği noktaya ulaşmasını sağlayacak ve ülke arıcılığının gelişmesine katkıda bulunulacak projelere imza atılıyor. Tesiste yer alan Bal ve Diğer Arı Ürünleri Araştırma ve Kalite Kontrol Laboratuvarı ise Avrupa’nın en gelişmiş 4 eşdeğer bal ve arı ürünleri laboratuvarlarından bir tanesi. Konusunda uzman gıda mühendisleri, kimya mühendisleri, kimyagerler, biyologlar ve gıda teknikerlerinden oluşan bir ekibin görev aldığı laboratuvar, bal ve diğer arı ürünleri, gelişmiş laboratuvar test cihazları ve uluslararası analiz metodları kullanılarak kimyasal, fiziksel, mikrobiyolojik, mikroskopik ve duyu özelliklerinin belirlenmesi açısından en az 92 parametrede analiz ediliyor. Laboratuvara Türkiye’nin dört bir yanından ortalama 8 bin ila 10 bin adet numune geliyor. Bu numuneler titizlikle analiz edilip, doğal ve saf olduğundan emin olunduktan sonra paketlenerek tüketicilere ulaştırılıyor.



BALPARMAK, ÇAM BALINI DÜNYAYA TANITACAK

Balparmak'ın en önemli hedeflerinden biri de, tüm dünyada %95'i Türkiye'den çıkan ve ülkemizin en önemli zenginliklerinden biri olan çam balını yabancı tüketiciye tanıtmak ve anlatmak. Çam ağaçları üzerinde yaşayan çam pamuklu koşnili böceğinin çam ağaçları üzerine bıraktığı enzimleri arının alması ve kendinden kattığı enzimlerle işlemesi sonucu elde edilen çam balı Türkiye'de sadece Muğla-Marmaris-Aydın-Kuşadası ve yakın yöresi ile Çanakkale ili ve Kaz Dağları'nın belirli bölgelerinde üretiliyor.

Bunun sebebi ise çam ağacında basurayı salgılayan çam pamuklu koşnili böceğinin (*Marchalina Hellenica*) sadece bu yörelerde yaşaması... Ülkemizde kızılçam sahalarından yapılan bal üretimi yaklaşık 10 bin arıcı ailesinin de ana geçim kaynağı aynı zamanda. Dünyadaki salgı balları arasında en değerli olanı çam balının üretimi yıllara göre değişkenlik göstermekle birlikte, 12 bin ila 15 bin ton arasında gerçekleşiyor. ■

BALIN HANGİ ÇİÇEKTEN GELDİĞİNİ GÖSTEREN TEKNOLOJİ

Balparmak, dünyada bir gıda maddesinde ilk kez Priospot sistemini kullanıyor. Bu sistem sayesinde satın alınan balın analiz raporuna ulaşılarak, balın kaynağının hangi çiçek ve bitkiler olduğu bilgisine rahatlıkla ulaşılabilir.

Bitki ve çiçekler hakkında kısa bilgi alınabiliyor, resimleri de görülebiliyor. Ambalajlarda yer alan QR kodunu akıllı telefonlarına okutan tüketiciler, böylece satın aldıkları balın analiz raporuyla birlikte, balın kaynağıyla ilgili detaylı bilgiyi edinebiliyorlar.



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.





Propolis doğrudan cilde uygulanabileceği gibi, ağız bakım ürünlerinin bir bileşeni olarak veya sistemik hastalıklarda ağız yoluyla da kullanılabilir. Propolis, ağız yoluyla alındığında veya cilde önerilen şekilde uygulandığında güvenlidir.

Propolis Hakkında Merak Edilenler

Arıların çiçeklerden ürettiği doğal bir mucize olan Propolis, arıların kovanlarını temiz tutmak için kullandıkları madde olarak bilinmektedir. Antibakteriyel özelliğinden, kansere karşı koruma özelliğine kadar bir sürü etkisi olduğu söylenen propolisle ilgili merak edilen soruları Okan Üniversitesi Hastanesi Dahiliye Uzmanı Doç. Dr. İrmak Sayın Alan yanıtlıyor.

PROPOLİS NEDİR?

Propolis, genellikle 'arı tutkacı' olarak bilinir ve arı ürünlerinin üçüncü en önemli bileşenidir. Esas olarak reçine, balmumu, uçucu yağlar, polen ve diğer organik bileşiklerden oluşmaktadır. Ayrıca propolis ekstraktlarında güçlü bir antioksidan olan resveratrol tespit edilmiştir.

Propolis ayrıca pek çok vitamin (B1, B2, B6, C ve E) ve mineral (magnezyum, kalsiyum, potasyum, sodyum, bakır, çinko, demir ve manganez) içermektedir. İçeriğindeki bu aktif bileşenler sayesinde propolis; antiseptik, antiinflamatuar, antioksidan, antibakteriyel, antimikotik, antifungal, antiülser, antikanser, ve immünomodülatör etkileri ile tıbbin çeşitli alanlarında deneysel çalışmalarda tedavi amacıyla kullanılmaktadır.

PROPOLİSİN FAYDALARI NELERDİR?

Gastrointestinal Problemler: Bazı klinik çalışmalar propolisin barsak parazitlerinin büyümesini ve barsak yüzeyine yapışmasını engellerken, bu parazitlerin organizmadan ayrılmasını kolaylaştırdığını göstermiştir. Ek olarak propolisin inflamasyon, asit oluşumu ve Helicobacter pylori'ye karşı olan etkileri sayesinde mide ülseri tedavisinde kullanılabileceği ileri sürülmektedir.

Jinekolojik Problemler: Kadınlarda vulvovajinal enfeksiyonlarda lokal olarak uygulanan propolisin antibakteriyel ve antimikotik etkileri ile belirgin klinik iyileşme sağlanırken ek olarak anestezi özelliği nedeniyle de erken semptomatik rahatlama elde edilmiştir. Özellikle tekrarlı vulvovajinal mantar enfeksiyonlarında

eşzamanlı bir tedaviden dolayı antibiyotik alamayan hastalar için propolis alternatif bir seçenek olabilir. Genital herpes vakalarında propolis merhem uygulamasının lezyonların iyileşmesini hızlandırdığı gösterilmiştir.

Ağız Sağlığı: Çalışmalar, antibakteriyel özellikleri sayesinde propolis ekstresi içeren diş macunlarının bakteriyel plak gelişimini ve periodontite neden olan patojenleri azalttığını göstermiştir. Propolisin ağız gargarası olarak kullanılan solüsyonları cerrahi veya kemoterapi sonrası gelişen ağız içi yaralarının iyileşmesini hızlandırmakta ve ağızda pamukçuk oluşumunu engellemektedir. Propolis ayrıca diş fırçalarını dezenfekte etmek için de kullanılabilir. Propolis ekstraları kötü ağız hijyenine bağlı olarak oluşan halitozu iyileştirmeye yardımcı olmaktadır.

Üst Solunum Yolu Enfeksiyonları: Propolisin, soğuk algınlığı ve diğer üst solunum yolu enfeksiyonlarının süresini azaltmaya yardımcı olabileceğine dair bazı kanıtlar vardır.

Onkolojik Tedavi: Yapılan çalışmalarda, propolisin kanser hücreleri üzerinde kontrollü hücre ölümünü indükleyerek antitümör aktivitesi sayesinde tedavi edici potansiyeli olduğu bildirilmiştir. Tümör hücrelerine karşı seçici olarak toksik özellik gösterirken, normal hücrelere karşı bu etki ya çok azdır ya da hiç yoktur.

Dermatolojik Bakım: Propolis, dermatolojik ürünlerde yaygın olarak kullanılmaktadır. Cilt bakım ürünlerindeki kullanımı, antiallerjik, antiinflamatuvar, antimikrobiyal özellikleri ve kollajen sentezini arttırıcı etkilerine dayanmaktadır. Propolisin yara iyileşmesinde ve akne vulgarisin tedavisinde etkili olduğu gösterilmiştir. Diyabetik ayak ülserinde, yara iyileşmesi için propolisin alternatif bir tedavi olarak kullanıldığı çalışmalar vardır.

NASIL KULLANILMALI? KİMLER BU ÜRÜNÜ KULLANMAMALI?

Propolis doğrudan cilde uygulanabileceği gibi, ağız bakım ürünlerinin bir bileşeni olarak veya sistemik hastalıklarda ağız yoluyla da kullanılabilir. Propolis, ağız yoluyla alındığında veya cilde önerilen şekilde uygulandığında güvenlidir. Ancak unutulmamalıdır ki arılara veya arı ürünlerine alerjisi olan kişilerde ciddi allerjik reaksiyonlara neden olabilir.

Bu açıdan dikkatle kullanılmalıdır. Ayrıca hamilelik ve emzirme döneminde, astım hastalarında, kanama bozukluğu olan kişilerde ve yakın dönemde cerrahi girişim öyküsü var ise propolis kullanımından kaçınılmalıdır. Uygun propolis dozu kullanıcının yaşı, sağlık durumu ve eşlik eden diğer hastalıkları gibi çeşitli faktörlere bağlıdır. Şu an için propolis için uygun doz aralığını belirlemek için yeterli bilimsel kanıt bulunmamaktadır. Bu tip bitkisel doğal ürünlerin her zaman güvenli olmadığını ve kullanım dozlarının çok önemli olduğu akıldan çıkarılmamalıdır. Bu tip ürünler kullanılmadan önce mutlaka bir sağlık profesyoneline danışılmalıdır.

GERÇEK BİR PROPOLİSTEN BAHSETMEK MÜMKÜN MÜDÜR?

Çalışmalarda gösterilen hastalıklar üzerine olumlu etkilerine rağmen ne yazık ki çevrede bulunan pek çok ağaç ve çiçekten elde edilmesi, farklı mevsimlerde toplanması, arıların genetiği, toplanan propolisin farklı işlemlerden geçirilmesi nedeniyle bir propolisten bahsetmek zordur. Özellikle içeriğindeki moleküllerin ekstraksiyonu için farklı çözücülerin kullanılması propolisteki biyolojik olarak aktif ana bileşenlerin aktivitesini değiştirir. Ayrıca propolisin doğrudan tedavi amaçlı kullanımında en önemli zorluklar propolis özlerinin standardize edilememesi, formülasyonunun kesin olarak tanımlanamaması, en iyi uygulama yönteminin hangisi olduğunun kesinleştirilememesi, hangi tıbbi durumda mutlak bir kullanım alanının olduğunun henüz netleşmemiş olması ve kısa süreli mi yoksa uzun süreli mi kullanılması gerektiğine dair henüz kesin bir bilgi olmamasıdır. Sonuç olarak propolisin medikal hastalıkların tedavisinde rutin olarak kullanıma girebilmesi için bu konuda daha fazla çalışmaya ve deneyime ihtiyaç vardır. ■

Yapılan çalışmalarda, propolisin kanser hücreleri üzerinde kontrollü hücre ölümünü indükleyerek antitümör aktivitesi sayesinde tedavi edici potansiyeli olduğu bildirilmiştir.





Lider insan kaynakları ve yönetim danışmanlığı firması Mercer, son yıllarda İzmir'e diğer şehirlerden yoğun bir işgücü göçünün olmasının arkasındaki ana nedenleri analiz etmek amacıyla bu yıl ilk defa İzmir'in Yaşam Kalitesi ve Yaşam Maliyeti'ne yönelik bir araştırma gerçekleştirdi. EGİAD'ın işbirliği ile hayata geçirilen araştırmanın sonuçlarına göre İzmir, İstanbul'a göre yüzde 12 daha iyi 'Yaşam Kalitesi'ne sahip. Bunun yanı sıra İzmir, İstanbul'dan yüzde 10 daha ucuz bir şehir olarak karşımıza çıkıyor.

Özel Araştırma: İzmir Yaşam Kalitesiyle Atağa Geçti



GONCAGÜL ÇAMUR UĞURLU

Mercer Türkiye Yetenek ve Bilgi Çözümleri Yöneticisi

Firmaların değişen işgüçlerinin sağlık, varlık ve kariyer alanlarındaki ihtiyaçlarını yönetmeleri için teknoloji odaklı çözümler sunan ve danışmanlık veren Mercer, İzmir'e özel yaptığı İşgücü Göstergeleri Araştırması'nın ardından Ege Genç İş Adamları Derneği (EGİAD) işbirliği ile İzmir'e yönelik önemli bir araştırma daha gerçekleştirdi.

Mercer'in çalışmaları hakkında bilgi veren Mercer Türkiye Yetenek ve Bilgi Çözümleri Yöneticisi Goncagül Çamur Uğurlu, "Danışmanlık verdiğimiz firmalara, insan kaynakları stratejilerini ve sistemlerini oluşturmaları, politika ve programlarının etkinliğini anlamaları, geliştirmeleri, ölçmeleri ve uygulamaları konusunda hizmetler veriyoruz. Firmalara ayrıca çalışanlarıyla ilgili ücret ve sağlık, emeklilik gibi yan haklar, kıdem tazminatı

hesaplamaları konularında veriler sağlıyoruz ve bunlara ilişkin çözümler sunuyoruz. Her yıl global olarak yaptığımız ve tüm dünyadaki şehirleri karşılaştırdığımız Yaşam Kalitesi ve Yaşam Maliyeti ile Küresel Yetenek Trendleri ve Ücret araştırmaları en çok ses getiren çalışmalarımız arasındadır" dedi.

Mercer'in Ege Genç İş Adamları Derneği için yaptığı bu özel araştırmada ise çalışanlar açısından İzmir ve İstanbul'u kıyasladıklarını belirten Uğurlu, çalışılacak şehirler arasında İzmir'in cazibesini artırdığına dikkat çekti. İzmir İşgücü Göstergeleri Araştırması'na göre, İzmir'e yapılan iş başvurularının sayısında önemli derecede artış gözlemleniyor ve bunun yaklaşık yüzde 60'ını İstanbul'dan gelen başvurular oluşturuyor. Bu verilerden yola çıkan Mercer, iki şehrin hangi açılardan farklılaştığını ve pahalılık seviyelerini araştırdı.

Çalışma kapsamında, 'Yaşam Maliyeti' ve 'Yaşam Kalitesi' kategorilerinin yanı sıra, iki şehir için benzer özelliklerdeki evlerin kira farklılıkları, benzer eğitim veren özel okulların senelik bedelleri ve çalışan işgücünün baz ücret ve bonusların dahil edildiği toplam nakit ücretleri de karşılaştırıldı.

İZMİR, İSTANBUL'A GÖRE ORTALAMA YÜZDE 10 DAHA UCUZ BİR ŞEHİR

İzmir ve İstanbul'un karşılaştırıldığı 'Yaşam Maliyeti' kapsamında, evde yeme-içme, alkol ve tütün, ev gereçleri/ürünleri, kişisel bakım, giyim ve ayakkabı, ev hizmetleri, kamu hizmetleri, ev dışı yeme-içme, ulaşım ile spor ve eğlence kategorilerinde yaklaşık 200 ürünün fiyatları karşılaştırıldı. Araştırmanın sonuçlarına göre; İzmir 'Yaşam Maliyeti'nde İstanbul'a göre yaklaşık yüzde 10 daha az pahalı bir şehir olarak karşımıza çıkıyor. Özellikle kişisel bakım (kozmetik ürünleri, sağlık ürünleri, güzellik merkezleri ve kuaför), ev hizmetleri (ev temizliği ve bebek bakımı, kuru temizleme ve ütü hizmetleri), kamu hizmetleri (elektrik, su, doğalgaz, telefon hattı kullanımı) ve spor/eğlence kategorilerinde ise yüzde 20 daha ucuz olduğunu gözlemliyoruz.

İZMİR'DE YAŞAM KALİTESİ İSTANBUL'A GÖRE YÜZDE 12 DAHA YÜKSEK

İzmir ve İstanbul arasındaki 'Yaşam Kalitesi' karşılaştırması, Mercer'ın dünya genelinde gerçekleştirdiği araştırmanın kriterlerine göre değerlendirildi. Politik ve sosyal ortam, ekonomik ortam, sosyo-kültürel ortam, sağlık ve sıhhi temizlik, kamu hizmetleri ve ulaşım, dinlenme/eğlenme, tüketim ürünleri, konaklama ve doğal ortam kategorilerinin altında 39 faktör göz önünde bulunduruldu. Araştırmanın sonuçlarına göre, İzmir'in yüzde 12 oranında İstanbul'dan daha yüksek Yaşam Kalitesi'ne sahip olduğu ortaya çıkıyor. Özellikle İzmir'i yaşamak için tercih etme nedenlerinin başında; politik ve sosyal ortam (Güvenlik, suç işleme oranları), sağlık ve sıhhi temizlik (hava, su kirliliği, hastalıklar, kanalizasyon-atık elden çıkarma) ve doğal ortam kategorileri geliyor.

İZMİR'DE ÖZEL OKULLAR DAHA UCUZ

İzmir'de ilköğretim ve lise kapsamında yer alan yerel özel okul maliyetleri, İstanbul'da yer alan benzer okullara göre ortalama yüzde 35 oranında daha ucuz. Araştırmanın sonuçlarına göre, İzmir ve İstanbul'un benzer semtlerindeki kira oranlarında da önemli farklılıklar bulunuyor. İzmir'de kiralar İstanbul'a göre yaklaşık yüzde 50 daha ucuz.

İZMİR'DE BAZ ÜCRET DAHA DÜŞÜK; ANCAK YAŞAM MALİYETİ DE DÜŞÜK

Mercer aynı zamanda her yıl Nisan - Eylül ayları arasında gerçekleştirdiği Ücret Araştırmaları (TRS) veri tabanındaki bilgilerden de faydalanarak muhtelif sektörlerden şirketlerin katılımıyla bölgesel ücret karşılaştırması yapıyor.

Bu araştırmanın İzmir sonuçlarına göre; gerek İzmir'i cazip bulan beyaz yaka çalışanlar, gerek istenen çalışan profilini kurumuna çekmek isteyen işverenler İzmir'de 'Yaşam Kalitesi' ile ilgili net bir fark ortaya çıkıyor. İzmir'de baz ücret seviyesi İstanbul'a göre ortalamada yüzde 11 oranında daha düşük olsa da İzmir'in yaşam maliyeti de aynı oranda düşük. İstanbul'a göre kira bedelleri ve okul masrafları yüzde 30 ile yüzde 50 arasında daha uygun. Raporla göre, İzmir Yaşam Kalitesi'nin yüzde 12 oranında daha yüksek olduğu göz önüne alındığında, çalışan maaşı İstanbul'a göre biraz düşük gibi gözükse de çalışan gözünde İzmir'in cazibesini net bir artırıyor. İşverenler ise iyi bir ücretlendirme politikası aracılığıyla artık daha kalifiye çalışanı kurumuna çekme şansı yakalıyor.

Ücret seviyelerinde göze çarpan diğer bir konu ise, ücret farklarının müdür ve üst düzey yönetici rollerinde yaklaşık yüzde 10'larda olurken, uzman seviyesine inildiğinde aradaki farkın yüzde 15 ile 20'lere çıkması.. Aynı zamanda Mercer'ın her yıl yaptığı genel sektör ücret araştırmalarına göre, toplam ücret paketi göz önüne alındığında bu pozisyonlar için İzmir'de ücretin yanı sıra çalışanlara sunulan yan hakların geliştirilmesi gerekliliği de göze çarpıyor. ■

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 değerlemesinde 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.



“Kürsüye çıkan, sözünü dinletebilen ve güven veren kadına saygı duyuyorum. Birbirimizi alkışlamamız gerektiğine inanıyorum. Küçük hiziplerle kişisel isimlerle uğraşmamalıyız.”

“Anadolu’daki ‘kadın kaplanlar’ uyaniyor”

“Mademki fotoğraflarda bizim de olmamız gerekiyor, o zaman bu mücadeleden kaçmak olmaz.”

RÖPORTAJ: SEDA GÖK

Açık söylemek gerekirse; en talihi şehirlerden biri İzmir... Çünkü İzmir'de sadece TOBB İzmir Kadın Girişimciler Kurulu yok, İzmir'de kadınların bir araya geldiği çeşitli dernekler ve kuruluşlar var. Onlarla da işbirliğine girdik.



Aysel Öztezel, kadının her alanda daha fazla yer alması için çaba harcayan bir STK gönüllüsü... Son dönemde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) İzmir Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Başkanı, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Üyesi ve Park Bornova Outlet Center Genel Koordinatörü olarak görev yapan Öztezel'in bu alandaki tecrübesi üzerinden Türkiye ve İzmir'deki kadın girişimcilik hikâyesine ışık tuttuk.

Okuyucularımıza kendinizi tanıtır mısınız?

İzmirli; iki çocuğu, iki torunu olan ve 12 yıllık iş hayatı geçmişine sahip bir sivil toplum kuruluşu (STK) gönüllüsüyüm. STK'lara çok büyük bir bağlılığım ve inancım var. Uzun yıllardır İzmirli olmanın verdiği cesaretle ve İzmir kadını olmam nedeniyle çekinmeden çeşitli sivil toplum örgütlerinde görev yaptım.

Bu konuda başta yürümeyi hedefleyen bir yapım var. Bu hırs mı? Olabilir. 'Ben yaparsam, herkes yapar' düşüncesine sahibim. Uluslararası bir kuruluşun öncelikle bölge başkanı oldum. Sonra işi biraz daha büyütüp Türkiye başkanlığına kadar yürüdüm.

İş hayatına neden bu kadar geç girdiniz?

Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi mezunuyumdur. Zaten okurken evlendim. Hemen bir evladımız oldu. İki yıl bir basın tecrübem oldu. Gazetecilik yaptım. Daha sonra da ikinci çocuğum dünyaya geldi. Hayat koşulları nedeniyle iş hayatından uzak kaldım. Ama iş hayatının bilinci ve disiplini ile STK'larda yöneticilik yaptım. Bugün emekliyim. Herkesin emekli olduğu yaşta ben iş hayatına girdim.

Peki, süreç sonra nasıl işledi?

STK'ların dışında bir yıl siyaset tecrübem oldu. Çünkü siyasette kadının yerinin olmadığını o yıllarda daha da belirgin şekilde hissediyordum. Kadın yönetici olarak iki

buçuk yıl bir partinin Konak İlçe Başkanlığı görevini yürüttüm. Sonra da il yönetiminde ve MYK'da bulundum. İzmirli bir kadın olarak milletvekilliği yarışına girebilirim diye düşündüm. Ama parti barajı geçemedi. Çok güzel bir kadro idi. Gerçek İzmirliğin olduğu bir kadroydu. Sonrasında başka yönlere gitmem lazım diye düşünüp, kendimi iş hayatında buldum.

Park Bornova Alışveriş Merkezi bir yan kuruluş olarak aile işletmemiz içinde hizmet veriyordu. Asıl işimiz bu değildi. Ama kardeşlerimle birlikte oturup Park Bornova için ne yapabiliriz diye düşünüyorduk. Kan kaybediyordu, acaba birlikte bir şeyler yapabilir miyiz dedik. Onun üzerine iki kardeşim yönetim kurulu başkanı ve üyesi olarak yola çıkınca ben de genel koordinatörlük görevini aldım. Böylece Park Bornova'da iş hayatına başladım. Alışverişin içinde olmak bir kadın olarak güzel bir şeydi. İletişim eğitimim ve başarımlarım, STK'larda aldığım disiplin ve yöneticilik anlayışı ile iş hayatında çıktığım yolda gerçekten 2006-2007'de bir trend yakalayıp bugünlere kadar geldik. Bu kadar rakibin bu kadar güzel binaların ihtişamı içinde halen belirli bir kitleye hitap ediyoruz. Müşterinin cebinin de dostu olarak yola devam ediyoruz.

TOBB ile yollarınız nasıl kesişti?

İş hayatına girince ticaret odasına kayıt oluyorsunuz. İzmir Ticaret Odası ile ilişkiler geliyor, insanlar sizi fark ediyor. Bir şeyler yaptığınızı ve yapmak istediğinizi görüyorlar. Bu süreçte nüfusumu bir kenara koydum. İzmir Ticaret Odası'nda o zamanlar kadın iş konseyi vardı. Orada hemen meclis başkanı oldum ve uzun bir süre meclisi yönettim. TOBB'un seçimlerinde konuyla ilgili koordinatörlük görevi İzmir Ticaret Borsası'na verildi. Seçimlerde aday oldum. Adaylığım teveccüh gördü ve başkan seçildim. İki dönemdir bu görevi yürütüyorum. Çok güzel şeylere imza attık. Bir icra kurulu oluşturduk. Aliağa, Tire, Torbalı ve Selçuk'tan gelen arkadaşlarımız var.



O dönemde TOBB'un üst kuruluna da seçildim. Gerçekten çok onur verici idi. Orada da mutlak toplantılar yapıldı ve bu toplantılar neticesinde ortak çalışmaların yapılmasına karar verildi. Kadın ve genç girişim oluşumu bugün 81 ili kapsıyor.

Her kentin kendine göre kadın ve genç girişimci kurulu var. Bunu da TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu'na borçluyuz. Güzel bir iş yaptığımıza inanıyorum. Çünkü tamamen kadına ve gençliğe yönelik. Kadını yüreklendirmek, kadını iş hayatına, sosyal yaşamın içine daha fazla dahil etmek gibi de bir sorumluluk taşıyoruz.

İlk toplantınızı yaptığınızda İzmir'deki kadın ve kadın girişimcilik konusunda nasıl bir tabloyla karşılaştınız? Açık söylemek gerekirse; en talihli şehirlerden biri İzmir... Çünkü İzmir'de sadece TOBB İzmir Kadın Girişimciler Kurulu yok, İzmir'de kadınların bir araya geldiği çeşitli dernekler ve kuruluşlar var. Onlarla da işbirliğine girdik.

Peki, sonuç ne oldu?

Onlar da TOBB üyesi oldu. Bir derneğin başkanlıydılar ama iş kadını oldukları için TOBB bünyesine de geldiler. Çok keyifli bir ortam oldu ve bu başarımızın da nedeni oldu.

Siz göreve geldiğinizde üye sayısı neydi, bugün bu sayı nedir?

80 üye ile başladık. Şu anda 200'ün üzerinde sayıya ulaşan üyelerimiz ile çalışmalarımıza devam ediyoruz. Toplantılarımıza katılanların çok keyif aldığını görüyoruz. Çünkü ciddi konuşmacılar getiriyoruz. Kimse koltuğa tesadüfen oturmuş değil. Onların ufkunu açıyoruz.

Şuan da yürüttüğünüz projeler neler?

Geldiğimizde önce eğitimlere önem verdik. Finans başlığından tutun da bir iş kadının nasıl davranması gerektiği, nasıl giyinmesi ve hitap tarzına kadar... Bu konuların üzerinde çok durdum. Çünkü hayatımda hiçbir toplantıya ceketle gitmedim. Dolabımı açtığı zaman sadece ceket var. 40 senedir STK'cıyım. Herkes Aysel'in ceketleri diye konuşur. Bunu önemseyen biriyim. (Gülerek...)

Kaç tane ceketiniz var?

Mevsim değişikliğini de düşünürseniz 45 tane. Ben kendime değil aslında gelene ve karşımdakine önem veriyorum. Bana bu şansı ve zamanı veriyorsa; ben de onların gözüne beynine hitap edecek şekilde

olmaya gayret etmeliyim. Üyelerimiz; finans ve davranış başlığından yola çıkıp yeme-içme kültürüne kadar farklı başlıklarda eğitimler aldılar, aldık. KOSGEB, İŞKUR ile ilişkilerimizi güçlendirdik. Bu ilişkilerde mutlaka desteklerini beklediğimizi ifade ettik. Onlardan da eğitim programları aldık ve değerlendirdik.

Çok önem verdiğimiz internetten satış yapan 'Ben Yaptım Grubu' var. Bu grup tamamen hanımlardan oluştu. Gıda haricinde internet üzerinden iş yapabiliyorlar. İzmir'de çok ses getirdi. İzmir Ticaret Borsası (İTB) işbirliğiyle bunu bir program haline getirdik.

Bu girişim ve projelerle kaç kadının hayatına dokundunuz?

En az 500 kadının hayatına dokunduk. Bu kadınlarımızın sorunlarını da dinledik. Bu kadınlara önce kendilerinin çalışıp, çocuklarına örnek olması gerektiğini anlattık. "Önce sen çalışacaksın, önce sana evlatların saygı duymayı öğrenecek. Eşine ikinci bir el olacaksın" dedik.

Tespitlerime dayanarak şunu ifade etmek istiyorum ki; bir evde iki insanın mutluluğunun yarı nedeni mali durumdur. Eşler anlaşarak evlenmiş olsalar dahi bu konuyu eğer halledememişlerse sorunlar belli bir süre sonra başlıyor. Çocuklar bir şeyler istiyor, sen istiyorsun...

Sosyal medya diye dayanılmaz bir olay var karşımızda. Bunların karşısında durabilmek sadece bir erkeğin işi değil. Bu işi eğer yapacaksak birlikte yapmamız



gerekiyor. Madem nüfusun yarısı biziz, mademki fotoğraflarda bizim de olmamız gerekiyor o zaman bu mücadeleden kaçmak olmaz.

'Ben Yaptım Grubu'nu inanılmaz boyutlara getirdik. Her geçen gün mağaza ve dükkân sayısı yükseliyor.

Genç Başarı diye bir işbirliğimiz var. TOBB kadınları olarak lise ve ortaokullarda belirli buluşlara mentörlük yapıyoruz. Bu belirli projelerde çocuklar bir yarışmaya giriyor, onların içinden önce şehirlerden birinciler seçiliyor. Onlar İstanbul'da toplanıyor, bir fuar anlamında eşyalarını sunuyorlar, neler yaptılarsa çığırın buluşlar çıkıyor. Şirket kuruyorlar.

Girişimci avı gibi...

Kesinlikle... İlk İzmir örneğiyle yola çıkıldı. Şimdi 12-13 vilayette de yapıldı. Onları sergilemeleri için İzmir'de kendi AVM'miz içinde hafta sonu yer açtık.

Niye sadece İstanbul'da oluyor? İzmirli de buna hazır. Diğer arkadaşlar da diğer AVM'leri harekete geçirsün. Bizi bir görsünler bir örnekleme olalım, bir ilki yaşatalım istedik. Üç yıldır İzmir'de fuar yapıyor.

Hiç para almadan mı bu alanı açıyorsunuz?

Sosyal yaşamın içinde, birilerine dokunmak istiyorsan bunu da böyle sağlaman lazım... Örnek teşkil etmelisin. Dilediğini yapmazsan, örnek olamazsın.

Bir kadın CEO'nun, bir kadın genel müdür veya bir kadın genel koordinatörün de girişimci olduğuna inanıyorum. Bir yerde çalışmaktan üzüntü duymamalıyız. Tam tersi eğer o mevkileri yakalayabiliyorsan sen zaten girişimci ruhunu orada ispat etmişsindir.

“

Genç Başarı da Atatürk Lisesi'nden bir grup İzmir birincisi oldu. İstanbul'a gitti ve Türkiye birincisi oldular. Şimdi de Silikon Vadisi'ne gitmek üzere hazırlık yapıyorlar. Artık biz Genç Başarı'yı onlara teslim ettik, oradan yürüyorlar. Bu projenin sürdürülebilir ve devamlılık arz etmesine çok önem veriyorum.

9 Eylül Üniversitesi ile işbirliğimiz var. Bunu Türkiye geneline de yaydık. Dördüncü sınıf öğrencilerine rol model kadınlar olarak ders veriyoruz. Ancak gençler hep karamsar. 'Ne yapacağız, ne edeceğiz ya da biz çok kolay yoldan zengin olacağız' diyen gençlere de aynı şeyi öğretiyoruz.

Hemen girişimci olmak demek, gelişmek demek bir iş kurmak demek değil. Öncelikle bir yerlerde bir deneyim geçirmen gerekiyor. Çünkü o elindeki birikimi kaybettiğin an bir daha geri dönemezsin. Kaybetme riski de var. Girişimcilikte mutlaka bir birikimle yola çıkman veya dediğim gibi KOSGEB desteğini alman, İŞKUR'u belirli noktalarda takip etmen lazım. Onun için öncelikle yaşın da uygunsa bir deneyimden geç. Önce bir iş hayatını gör.

Bir kadın CEO'nun, bir kadın genel müdür veya bir kadın genel koordinatörün de girişimci olduğuna inanıyorum. Bir yerde çalışmaktan üzüntü duymamalıyız. Tam tersi eğer o mevkileri yakalayabiliyorsan sen zaten girişimci ruhunu orada ispat etmişsindir.

Yani maaşlı çalışarak da girişimci olunur...

'Maaşlı çalışarak da girişimci olunur'u destekleyenlerdenim. Aynen öyle. Herkesin iş kurmasına çok fırsatı olduğuna inananlardan değilim. Bu kadar açık...

2030 yılında kadının ekonomiye katkısının 5,8 trilyon dolar olacağı tahmin ediliyor. Türkiye, bu rakamdan ne kadar pay almayı hedefliyor?

Türkiye'de kadının iş gücüne katılımı konusunda patlama yaşanıyor. En azından bir sürü kadın kendine yol haritası çizmeye başladı. Bunda bizim yaptığımız rol model çalışmaların da etkili olduğunu düşünüyorum.



Kadın artık kendi yol haritasını, çalışma planını çıkarmaya başladı diyebilir miyiz?

Öğrenmenin yollarını bulmaya başladı. Çırpınan bir kadın ordusu var. Fark ettiğim bir kadın gücü var. Üst kurullar, kadın gücünü kullandırabilme fırsatını vermeli.

Üst kurul derken, neyi kast ediyoruz?

Hükümeti, işyerlerini... Kadın istihdamını geniş tutan anlayış içinde yürünürse kadının şansı daha çok yükselecek.

Türkiye’de 1 milyon 200 bini aşan girişimciden sadece 109 bini kadın. Türkiye koşullarında rakam ne olmalı?

TOBB’da girişimci kadın olarak bu rakam 6 binin üzerinde... Bu rakamların daha da artması gerekiyor.

Gerçekçi olalım bu aktif girişimci sayısı mı yoksa kâğıt üzerinde kalan bir veri mi?

Büyük toplantılardaki ilgiyi görseniz inanamazsınız. Sadece 3-4 büyükşehir diye düşünmeyin. Ben yeni arkadaşlarımı Şırnak, Van ve Trabzon’da buldum. Böylesi bir başka dünya var.

O halde Anadolu’daki ‘kadın kaplanlar’ uyanıyor diyebilir miyiz?

Aynen... Farklı şehirlere kaçınıcı kez konuşmacı olarak

gittiğimi unuttum. Onların potansiyelinin farkındayım. Bu kadınlarımıza anlaşılabilir bir dil ile ulaşmak gerekiyor.

Türkiye’nin 2020-2030 büyüme hedefleri içinde kadına yönelik nasıl bir hedef belirlendi? TOBB’un nasıl bir hedefi var?

Kadın çalışmalarımıza yönelik olarak yeni dönem başkanımız mutlaka bir açıklama yapacaktır. Ama ben inanıyorum ki Sayın Hisarcıkloğlu önderliğinde genç ve kadınları fotoğraflarda daha üst noktaya getirmek için ciddi programlar illerdeki arkadaşlara sunulacaktır. Takdir edersiniz ki seçim daha yeni oldu, proje bazında önümüzdeki döneme ilişkin hiçbir şey konuşulmadı.

Yeniden aday olmayı düşünüyor musunuz?

Üst kurulda kalmayı çok istiyorum.

Peki, bu yeni dönemde İzmir’den çıkacak başka projeler olacak mı?

Bir kere mevcutların devam etmesini fevkalade isterim. Bunlar sürdürülebilir konular olduğu için mutlaka devam ettirilmeli. Düşüncelerimizi sunmaya devam edeceğiz. İzmir durmaz. Ben olmasam da İzmir durmaz. İzmirli kadın böyle bir yapıda...

Eğitime devam, kadını yüreklendirmeye devam, girişimci kadınları keşfetmeye devam. Sloganımız bu olmalı. ■



Malta Güney Avrupa'da yer alan ve beş ayrı adadan meydana gelen bir takımada devletidir. Ülkenin toplam yüzölçümü 316 km² ve bu ülkeyi oluşturan en büyük ada Malta Adası'dır.

Malta Göz Kırıyor

Av. Barış Kaşka
Uluslararası İlişkiler Komisyon Sorumlusu
EGİAD Yönetim Kurulu Üyesi

EĞİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu, Malta Enterprise (Malta Yatırım Ajansı)'nin davetlisi olarak 14.dönemin dördüncü iş gezisini 17-19 Mayıs tarihleri arasında Malta'ya gerçekleştirdi.

Bu geziye Dernek Başkanı Aydın Buğra İlter, Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanı Cem Demirci, Uluslararası İlişkiler Komisyonundan sorumlu yönetim kurulu üyeleri Feyzi Kaya, Barış Kaşka, dernek yönetim kurulu sekreteri Anıl Yüksel, yönetim kurulu üyelerinden Ekin Pehlivan, Kaan Özhevaci, ile Uluslararası İlişkiler Komisyonundan İrmak Tan, Teoman Tokgözlü, Aslı Güven ile diğer komisyonlarda faaliyet gösteren Ural Kurtkapan, Engin Kaplan, Alper Tutak ve Cem Balcu katıldı. Yarın Dergisi için kaleme almaya gayret ettiğim bu yazı kısaca



gezi süresince gerçekleştirilen iş teması ve etkinlikleri, gezi notları ile Malta ve Türkiye arasında devam eden ve hızla büyüyen diplomatik, kültürel ve ekonomik ilişkileri içermektedir.

Malta Güney Avrupa'da yer alan ve beş ayrı adadan meydana gelen bir takımada devletidir. Ülkenin toplam yüzölçümü 316 km² ve bu ülkeyi oluşturan en büyük ada Malta Adası'dır. Malta Adası'nın yüzölçümü 237 km² olup ülke nüfusunun çoğunluğu bu adada yaşamaktadır. Başkent Valetta, Malta Adası'nda bulunmaktadır. Valetta şehri ismini Malta vatandaşları için tarihe kazınmış birinden, Jean De Valetta'dan almaktadır. Jean De Valetta, Osmanlı saldırılarını püskürtmesiyle Malta tarihinde önemli bir yer edinmiştir. 200 yıla yakın bir süre boyunca İngiltere'nin sömürgesinde kalmasından dolayı ülkenin hemen hemen her yerinde İngiliz kültürü hissedilmektedir. 19. YY başından beri ülkenin resmi dili İngilizce olup 1934 yılından sonra





Maltaca ülkenin ikinci ana dili olmuştur. Malta ile diplomatik ilişkilerimiz, 1967 yılında başlamıştır. Malta'nın İstanbul Başkonsolosluğu 2009 tarihinde Valetta Büyükelçiliği ise 8 Ekim 2009 tarihinde faaliyete geçmiştir. Türkiye ve Malta arasındaki siyasi ilişkilerimiz olumlu bir yönde devam etmektedir.

Dışişleri Bakanımız 2015 tarihinde Malta'ya gerçekleştirdiği ziyaret bu ikili ilişkiler arasındaki ilk resmi ziyareti teşkil etmektedir. 2016 yılında ise Dışişleri Bakanı George Vella Türkiye'yi ziyaret eden ilk Dışişleri Bakanı olmuştur. Buna ek olarak Türkiye ile Malta arasında devam eden ekonomik ilişkiler gün geçtikçe büyümektedir. Buna örnek olarak 30 Haziran 2016 tarihi itibarıyla ülkemizde faaliyet gösteren Malta firması sayı 54, Türk firmalarının Malta'daki sayısı ise 558'dir. Türkiye'nin Malta'ya olan ihracatı 2017 yılında yüzde 127 artışla 541 milyon ABD Dolarına ulaşmıştır.

Malta Cumhuriyeti Avrupa Birliği ile 1990 yılında üyelik müzakerelerine başlayarak 2004 yılında resmen AB'nin bir üyesi olmuştur. 2008 de Euro'yu resmi para birimi olarak benimsemiştir.

Malta, Kuzey Afrika ve Avrupa arasında bir köprü niteliği oluşturmaktadır. Konumundan dolayı, ülkede doğal ve suni önemli limanlar barındırmaktadır. Süveyş Kanalı'nın açılması ile (1869) ülke Akdeniz'de bulunan önemli bir ticaret limanı haline gelmiştir. Akdeniz'de ticaretin yoğunlaşması sayesinde ülkenin konumu da önem kazanmıştır. Limanın 2 km. uzunluğunda operasyonel iskelesi ve 650 bin m² alana kurulmuş konteynır depolama alanı bulunmaktadır. Liman, Avrupa, Orta Doğu ve Mağrab limanları için bir aktarma noktası olarak kullanılmaktadır ve Liman'a giriş yapan gemilerin %95'i aktarma yapmak için yavaşmaktadır. Ülke konumu sayesinde kurvaziyer turizmi konusunda da önemli bir yere sahiptir. Özellikle İtalya, Fransa ve İngiltere'den kurvaziyer yoluyla yoğun bir turist girişi olmaktadır. 2015 yılında Malta'ya 678 bin 270 kurvaziyer yolcusu ve 324 kurvaziyer hattı gelmiştir.

Ülke ekonomisi ağırlıklı olarak dış ticarete bağımlı olup, ayrıca sanayi, turizm gibi alanlar ülkenin ekonomik altyapısını oluşturmaktadır. Doğal kaynaklar yönünden son derece kısıtlı bir durumda olan Malta kendi gıda ihtiyacının sadece %20'sini üretebilmektedir. Bu durumdan dolayı ülke daha çok dış ticaret, sağlık, bilişim sektörleri gibi alanlarda izlediği politikalarla doğal kaynakları konusundaki eksiklerini kapatmaya çalışmaktadır. 2015 yılında yapılan altyapı yatırımları sayesinde ülke ekonomisinde son dönemde canlanma meydana gelmiştir ve bu olumlu trendin devam etmesi beklenmektedir. Bu durum aynı zamanda istihdam piyasasının kuvvetlendirilmesine de bağlıdır. İstihdamı arttırmak amacıyla Malta hükümeti yeni programlar uygulamaya koymuştur. Malta Yatırım Ajansı'nda bu doğrultuda faaliyet gösteren bir Malta devlet kuruluşudur. Kuruluşun ana amacı Malta'ya doğrudan gelecek yabancı yatırımcılar için ülke içinde iyi bir yatırım ve iş ortamını



Zor şartlarda **maksimum** performans

HAVA KOMPRESÖRLERİ

VİDALI KOMPRESÖR

PİSTONLU KOMPRESÖR

BASINÇLI YIKAMA MAKİNALARI



Aydın Trafo

AYDIN TRAFİO MAKİNA SAN. ve TİC. A.Ş.

Ankara Karayolu 26. km. 35170 Kemalpaşa - İZMİR / TÜRKİYE Tel : 0 232 878 19 97 • Fax: 0 232 878 17 80

E-mail: aydintrafo@aydintrafo.com.tr • pazarlama@aydintrafo.com.tr

www.aydintrafo.com.tr

Aykom
AIR COMPRESSORS

ALKIN
COMPRESSORS



sağlayarak, yapılacak yatırımlar konusunda yabancı yatırımcılara destek vermektir.

Gezimizin ilk çalışma faaliyetini Malta Enterprise (Malta Yatırım Ajansı) yetkilileri ile yapılan toplantı oluşturdu. Bu toplantıda Malta Yatırım Ajansı yetkilileri, Malta ile ilgili genel ekonomik ve ticari bilgilendirmelere ilaveten, Avrupa Birliği fon destekleri, çeşitli yatırım programları, tarım, turizm ve lojistik sektörleri hakkında bizleri bilgilendirdiler. On dört kişilik gezi gurubumuz danışmanlık, inşaat, enerji, makina, hukuk, tarım, gıda, turizm ve kimya gibi farklı sektörlerden oluştuğu için programın ikinci bölümünde benzer yahut yakın sektörlerde faaliyet gösteren Maltalı iş insanları ile B2B görüşmelerinde yine Malta Yatırım Ajansı'nın merkezinde biraraya geldik. Bu ikili görüşmelerin ardından ertesi sabah Malta Bilim Parkı'na hareket edildi. Malta Bilim Parkı 14 dönüme kurulu, Malta Yatırım Ajansı tarafından tasarlanmış ve faaliyete geçirilmiş içinde laboratuvarları, seminer, toplantı salonlarını da ihtiva eden ve bilhassa bilişim ve sağlık konusunda faaliyet gösteren uluslararası karaktere sahip startupları bünyesinde barındıran bir endüstriyel merkez.

Bu parkta yer alan seminer salonunda bizlere merkezle ilgili kısa bir bilgi verildikten sonra bir sağlık laboratuvarı ile bir bilişim firmasında incelemelerde bulunduk. Malta Bilim Parkı'nın ardından Malta için hem istihdam hem de teknoloji açısından gurur ve önem ihtiva eden ünlü Alman oyuncak firması PlayMobil'in fabrikasına ziyaretimiz başladı. Global ve asırlık bir firma olan PlayMobil firmasının tüm üretim bandını inceleme imkanı bulduk. Ünlü Alman oyuncak firmasının dörtte bir çalışanı Malta Fabrikası'nda istihdam edilmekte, ürünlerin tüm hammaddesini oluşturan plastik ithal edilerek ve değişik işlemlerden geçtikten sonra fabrika zemininden borularla üretim hattına taşınmakta ve fabrikada bulunan robot ve insan gücü ile binlerce oyuncak modele dönüşmektedir. Tüm bu üretim sürecini ilk başından sonuna kadar izlemek hepimize heyecan ve mutluluk verdi. Gezimizin son kısmını ise T.C. Malta Büyükelçisi Başak Türkoğlu'nu ziyaretimiz oluşturdu. Makamında son derece samimi ve sıcak geçen toplantıda Büyükelçimiz bizlere hem Malta ile ilgili yatırım ve ticari işbirliği konularında bilgi aktardı hem de ülke ile ilgili kendi gözlemlerini de paylaştı.

Bu toplantıya sekiz yıldan beri Malta'da yaşayan ve hukuki ve ticari konularda başarılı ile danışmanlık hizmeti veren Avukat Ezgi Harmancı'da katıldı. Ezgi Harmancı bizlere Malta'da çalışma ve ikametgah izni almak konusunda bilgi ve tecrübelerini aktardı. Böylece Büyükelçimiz Başak Türkoğlu'nun makamından ayrıldığımızda gezimizin iş ve ticari kısmını tamamlamış olduk. Kalan kısa çok az süreyi de Malta'yı gezmeye ve tanımaya ayırdık.

Malta'ya İstanbul'dan iki saatlik bir uçuşla ulaşmak mümkün. Malta'da görülecek yerler dağınık ve ulaşım da kısıtlı olduğu için bu adaya en az dört veya beş gün ayırmak gerekir. Beş bin yıllık geçmişi, doğal güzellikleri ve tarihi ile kısa bir iş gezisinde sadece ada hakkında genel bir fikre sahip olunabiliyor. Biz sadece bu gezide başkent Valletta'yı görme imkanına sahip olduk. Başkent Valletta'nın mimarisinde adada çıkan sarı taşların hakimiyeti var.

Şehrin en hoş yanı daracık sokakları süsleyen barok tarzda inşa edilmiş cumbalı evleri. Bu evler adanın multikültürel geçmişine de adeta simgelemekte. Şehrin merkezi geniş ve uzun Rebbublika Caddesi ile başlıyor; burası İstiklal Caddesi'ni andırıyor ve yüzlerce kafe ve restorana ev sahipliği yapıyor. Caddenin tam ortasında İkinci Dünya Savaşı'nda bombalanan Opera Binası bulunmakta. Opera Binasını yıkılmış,kalıntı şekli ile muhafaza etmiş Maltalılar ve Opera Binası bu yıkıntı şekli ile halen hizmet vererek oldukça farklı bir görüntü ortaya koymakta. Caddenin sonuna doğru Malta Cumhurbaşkanı'nın ofisini de barındıran tarihi mütevazı saray Palace of Grand Master bulunmakta. Bu sarayın içinde bulunan savaş müzesini gezmenizi tavsiye ederim. Bilhassa Osmanlı'nın meşhur Malta kuşatmasından arda kalan savaş aletleri, giysileri gerçekten çok büyüleyici yine sarayın birçok duvarı bu tarihi kuşatmadan enstantanelere ayrılmış. Yukarıda da belirttiğim gibi beş bin yıllık geçmişe sahip Malta, sıcak insanları, sıcak iklimi, güzel mutfağı ile birden fazla gidilip görülmeyi fazlası ile hak ediyor. Bu gezinin planlamasında ve gerçekleştirilmesinde Malta Yatırım Ajansı yöneticilerinden Anthony David Gatt'a, Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanımız Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyelerimiz Feyzi Kaya ile Baran Kayhan'a ayrıca teşekkür ederim. ■



Dikkan[®] 40 years of power



Smart Business
Smart Future



EGİAD üyelerine seslenen Ufuk Yörük,
 “İkinci nesil genç EĞİAD’ lılar farklılıklarının haklı gururunu yaşamalı,
 rehavete kapılmadan toplumsal sorumluluklarını ulusal düzeye taşımalıdır.
 Her biri özenle seçilmiş, aidiyet duygusu ile EĞİAD’a bağlı genç arkadaşlarım.
 Sizler işlerinizdeki başarıları, toplumsal faydaya devşirmek zorundasınız.
 Ekonomik alandaki işleviniz, sosyal ve kültürel alanları zorlamalı,
 hatta ülke yönetimine el atma noktasına gelmelidir. Fahri üyeler olarak bizler,
 sizden daha atak ve cesur olmanızı bekliyoruz” diyor.

“İzmir için asıl kayıp; EXPO heyecanının devam ettirilmemesi”

Ufuk Yörük: İzmir sadece EXPO’yu değil heyecanını da kaybetti.
 Bu heyecanı topluma aşılama görevi sivil toplum örgütlerinden geçiyor.
 Bunun öncüsü olmak EĞİAD’a yakışır.

RÖPORTAJ: SEDA GÖK

Ufuk-Kadircan Yörük... Kuşaktan Kuşağa köşemizin bu sayıda konuğu oldular. Ufuk Yörük, uzun yıllar üyeliğinin dışında; komisyon ve yönetim kurulu üyeliğinde bulunmuş tam bir EĞİAD sevdalı... Kadircan Yörük ise bu yıl EĞİAD Ailesi’ne katılmış genç bir nefer...

İzmir’in EXPO adaylığı sürecinde sivil hareketin öncülerinden biri olan EXPO2015 Derneği’nin başkanlık görevini de yürüten Ufuk Yörük ile babası gibi avukatlık mesleğinde emin adımlarla ilerleyen Kadircan Yörük’ün baba-oğul ilişkileri üzerinden İzmir’in siyaset hayatındaki yeri ve sivil toplum kuruluşlarındaki gençlerin rolünü birlikte ele aldık. Ufuk Yörük, İzmir’in EXPO adaylığındaki ortak hareket etme ruhunun yaşatılması gerektiğine vurgu yaparak, “İzmir için asıl kayıp; EXPO heyecanının devam ettirilmemesi.

Bunu elde edemedik ama heyecanımızı da kaybettik. EXPO’nun yerine koyacak başka bir heyecan bulamadık” diyor. Ufuk Yörük, EXPO’yu başlı başına bir amaç olmasından öte, katma değerini yükseltmiş, çağdaş şehircilik anlayışına uzanmış, atılımcı ruhları canlandıran bir araç olarak görüyor. Yörük, “Kazanmaya çok yaklaşmış iken, kaybetmemiz üzücü idi. Ancak sadece EXPO’yu değil! Heyecanlarımızı da kaybettiğimizi çok sonraları anladık. EĞİAD’a düşen görev, dünya ölçeğinde aynı heyecanları yaratacak yeni projeleri bulup öncülük etmek olmalıdır. EXPO bir fuar organizasyonu idi. Bunun tarımı var. Sanayisi var. Turizmi var. Gurmesi var. Doğamız var. Çağdaş şehirciliği var. İzmir’e uygun dünya ölçeğinde bir gömlek mutlaka bulunur. Seferihisar’da Tunç Soyer başkan sakin şehir (Cittaslow) ile bunu yakaladı. İlçesini dünyaya taşıdı. Halen aynı heyecan ilçeye katkı sunmaya devam ediyor” diyor.

UFUK YÖRÜK:
Benim anlayışına göre siyaset de yaşamın bir parçası. Ama buna birebir bir yaşam tarzı, koltuk sevdası, ilelebet o partiden ekmek yiyeceğim, oradan bir geçim kaynağı elde edeceğim hırslıyla bakmamak gerekiyor. Bu hırs ve bencilliklerin törpülediği yerde en iyiler ön planda yer bulabilecek, parti en faydalı olabilecekleri üst kademelere taşıyabilecektir.

“

İzmir gençlerine de seslenen Ufuk Yörük, onlara “Bütün Türkiye İzmir’i farklı görüyor. İzmirli gençlerin kendilerini farklı görmesi güzel bir duygu. Haklı bir gurur. Ancak bu gurur tembellik yaratmamalı ve hatta genç kardeşlerim beni maruz görürler ise şımarıklık düzeyine gelmemeli” mesajını veriyor.

EGİAD’ın İzmir ve Türkiye için önemine dikkat çeken Kadircan Yörük ise “EGİAD’a girmenin kolay olduğunu, fakat orda barınmanın zor olduğunu düşünüyorum. Aidat ödemek insanı EGİAD’lı kılmıyor. Aidat ve aidiyet kavramlarını birbiriyle karıştırmamak gerekiyor. Ben EGİAD’a aidat bağı ile değil aidiyet duygusu ile bağlıyım!” diyor.

Ufuk Bey, sizi sizden dinleyerek tanıyabilir miyiz?

UFUK YÖRÜK: Aslında benim hayat hikâyem; EGİAD’ın ne olduğunu da ortaya koyuyor. İzmir’in bir ilçesi olan Torbalı’da doğdum. Üniversiteyi Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi’nde bitirdim. Okul sonrası Torbalı gibi kolay bir yerde kolay bir yaşamı seçmedim. İzmir merkeze döndüm. İnanın kimseyi tanıımıyordum. İzmir’e dönerken “Ben İzmir’de yapayalnız ne yapacağım” diye ağlayarak döndüğümü çok iyi hatırlıyorum.

Neden?

UFUK YÖRÜK: İzmir’de ne yapacağım, hiç tanıdığım yok, çevrem yok, nasıl avukatlık yaparım, hayatı burada nasıl başarırım?... diye çok derin kaygılarım vardı. O kaygılarımı bir süre sonra EGİAD vasıtasıyla giderdim. Sonrasında çok yol kat ettiğimi düşünüyorum. EGİAD hem çevre hem de hayata nasıl bakılması gerektiği anlamında ve özellikle de aidiyet hissini insan yaşamında ne kadar önemli olduğu yönünde önemli bir birliktelik.

EGİAD’ la hikâye nasıl başladı?

UFUK YÖRÜK: O dönem EGİAD’ı biliyordum, basından iyi tanıyordum. Dönemin EGİAD Başkanı olan Alphan Ververi, asker arkadaşımı. Oradaki dostluğumuz daha sonra EGİAD çatısı altında devam etti. İlk onunla paylaştım. Kendisinin samimi daveti ile EGİAD Ailesi’ne dahil oldum. Daha ilk toplantılarda kurucu başkan Bülent Şenocak’ın bizzat yakınlık göstermesi de ayrı bir kazanç idi. Sonrasında hemen hemen tüm EGİAD

üyeleri ile derin bir kardeşliği paylaştığımızı fark ettim. Çokta iyi oldu. Çok çabuk ısındım. EGİAD çatısı altında tanıştığım arkadaşlar hayata aynı yönde aynı heyecanla bakan arkadaşlarımdı. Çok derin dostluklarımız oldu. Derin dostluklar aileleri de kaynaştırdı. Daha sonra EGİAD içerisinde nasıl EGİAD’a daha çok katkı sağlayabiliriz yolculuğu başladı. Esasen EGİAD’ı güçlü yapan bu bakış açıdır. EGİAD’ın birkaç komisyonunda yoğun emek ile çalıştım, günü geldi. yönetim kurulunda da yer buldum. Oradaki temel yaklaşım ‘Biz EGİAD’a ve topluma ne verebiliriz, nasıl daha güçlü kılabiliriz’ yönünde çalışmaktı. Dönem dönem yeni genç arkadaşlarıma bakıyorum. EGİAD’ı sorgular veya kendilerine bir akış sağlamasını bekler nitelikte yaklaşımlar da duyuyoruz, ki bu doğru bir yaklaşım değil. Önemli olan kişinin EGİAD’a ne verdiği ve onu nasıl güçlü kıldığı noktasıdır. Kurum güçlü ise kurumun fertleri daha güçlenir. Sözü özü dinlenir. Toplumsal olaylara yön verir. Biz bu anlayışı hakim kıldık diye düşünüyorum. Bu anlamda da EGİAD bizim için bir düstür olmuştur. Laf aramızda şimdi bir takım sivil toplum kuruluşlarına ve hatta siyasi partilere bakıyoruz. İçerisinde yer aldığı kurumdan çok kendilerini parlatma telaşındalar. Bu durumda da hem kurumun zarar görüyor, hem kendin bir şey olamıyorsun.

Ama üyenin de Sivil Toplum Kuruluşları(STK)’ndan bir takım artıları hanesine dahil etmesi gerekiyor.

Örneğin; siz Ankara’dan dönerken ki korkularınızı yenmek konusunda EGİAD’ın rolünü ifade ettiniz. Onun dışında EGİAD’ın hayatınıza kattığı başka değerler neler oldu?

UFUK YÖRÜK: EGİAD bir okul, bir öğreti. Orada iş hayatına genç yaşta atılıp, toplumla buluşmayı öğreniyoruz. Özgüvenimiz artıyor, kendimizi daha iyi ifade ediyoruz. Kendimizi başka mecralarda ifade ederken arkamızda EGİAD gibi bir ailenin olduğunu hissediyoruz. Ben dahil birçok arkadaşım EGİAD’da toplantı düzenini, ortak akıl üretmeyi, bu ortak akılı hayata geçirmeyi öğrendik. Kendi hayatlarımızda bu öğretileri kullandık. Başarılı olduk. Takdir gördük.

EGİAD’ın siyasi yaşamınıza etkisi oldu mu?

UFUK YÖRÜK: Evet, oradaki (sinsice sizin belleğinizde yer alan) öğreti diğer sosyal ve toplumsal alınlarda da kendini gösterdi.



Özgüven sağladı. Destek verdi. Manevi zenginlik yarattı. EĞİAD'lı dostlarınızla başka ortamlarda da birbirimize destek sağlamayı başardık. EĞİAD kurum olarak siyasetin dışındadır. Orada siyaset olmaz. Ama oradaki arkadaşlarımız ile başka ortaklarda, siyasi birliklilikler yapabilirsiniz. Ben bu artıları da yaşamış birisiyim. Bu durum ayrı bir zenginlik olarak hayatıma girmiştir.

Biraz da sizden oğlunuzu dinleyerek devam edelim mi?

UFUK YÖRÜK: Kadircan hayatını nasıl şekillendireceğini bilen birisi idi. Kendi ayakları üzerinde durur. Sosyal hayatını uzun yıllardır tamamen kendisi belirliyor. Ama hiçbir zamanda uzaklaşmadık. Biz iyi günde kötü günde, iyilikte, sıkıntıda, sevinçte keder de hep birlik olmayı, birbirimizin elini bırakmamayı çok iyi beceriyoruz. Biz iyi bir aileyiz. Kendimizi çok şanslı görüyoruz.

Avukat olması konusunda hiç yönlendirici olmadınız mı?

UFUK YÖRÜK: Kadircan'a 'Hukukçu ol, gel beraber çalışalım, hayata şu noktadan tutun' anlamında hiçbir baskı yaptığımı düşünmüyorum. Kendi yetenek ve becerilerini keşfetmeye çalıştı, biz de bunlara destek olduk. Avukatlık tamamen Kadircan'ın kendi tercihi oldu. Belki bir idol olarak baba figürünü kendisine yakın hissetmiştir ama bizim bir baskımız kesinlikle olmadı. Biz sadece tercihinden dolayı mutlu olduk.

Nasıl bir çocuktuk? Sizi yordu mu?

UFUK YÖRÜK: Hayır, hiç yormadı. Düşünüyorum da, ilkokula başlayınca kadar bizimle aynı yatakta yatmayı çok sevmesinden başka bir derdi olmadı.

O zaman eşimin doktor doktor dolaştığını hatırlıyorum. En son bir doktora derdimizi anlattık. Bu çocuk bizimle yatıyor dedik. O da bize "Aaa ne kadar güzel çok şanslısınız, tadını çıkarın, bundan daha büyük mutluluk olamaz" dedi. Doktordan çıktık. Sorun kafamızda bitmişti. Kadircan büyüdü. Okula başladı. Gel diyoruz gelmiyor. 'Bizi artık sevmiyor mu?' diye biz telaşlanmaya başlamıştık. Geçti gitti. Büyüdü. O bizim ailemizin sakin gücü, tolere edici, dengeleri kuran bireyi.

Birde kızımız var. Bizim ailemizin sanatsal yönünü ifade ediyor. O bir sanatçı. Yağmur 8 yaşından beri resimde ödül almaya başladı. Hatta ilk İstanbul'a gönderdiği bir resimde aldığı ödülün ciddiyetine varamamışız. Yağmur ödülle layık görülmüş. Biz gidemedik. 65 yaşında Haydar Abim İstanbul'da ona rica ettim. Ödül almaya o gitti. Sahnede ödüllü çocuklar. İçlerinde 65 yaşında adam. Elinde aynı ödülü tutuyor. Bu fotoğrafa çok gülmüştük. Eğitimi tamamladı. Güzel eserler çıkarıyor. Ofiste gördüğümüz bu tabloların hepsi Yağmur Yörük imzalı. Türkiye'de duvar resimleri üzerine yeni bir akımı başlattı, Amerika'da bunun eğitimini aldı.

Sonuçta aynı mekânda çalışıyorsunuz. Eleştirdiğiniz, 'Şu huyunu törpülemeli' dediğiniz başlıklar yok mu?

UFUK YÖRÜK: Kadircan iyi bir gözlemcidir. Sözle veya dikta ile bir noktaya gelmez. Yani hiçbir şekilde Kadircan'a "Bu iş böyle olacak, böyle yapacaksın..." demek yerine; burada yaşayarak ve görerek kendi ilerlemesini kendi sağlayarak bu işi yapıyor. Güzel tarafı da bu. Bir sıkıntı var ise, Kadircan bunu görür ve düzeltmek için çaba gösterir. Çok müdahaleyi sevmez.



Kadircan Bey, sizi tanıyabilir miyiz?

KADIRCAN YÖRÜK: 1992 doğumluyum. Özel Avni Akyol Lisesi'nde okudum. Okulun kalabalık olması insan tanımamız anlamında bize çok yardımcı oldu, bir o kadar öğretmenlerimiz bizi kendi ayaklarımızın üzerinde durmamız için hazırladı. Akıldamda her zaman hukuk okumak vardı. Yaz tatillerimde de sürekli babamın yanına, ofisine gidip geliyordum. Mesleki anlamda yelpazenin çok geniş olması da beni çekti. Sürekli aynı şeyi yapmamak, hukukun dallarının olması, çok farklı insanların çok farklı yaşantılarıyla tanışmam ve hayatın sadece bizim baktığımız pencereyle sınırlı olmaması da bu yönde etkili olduğunu düşünüyorum. O yüzden de hukuk tercih ettim.

Sizin EGİAD'la buluşma süreciniz nasıl oldu?

KADIRCAN YÖRÜK: Tabi ki babam vasıtasıyla gerçekleşti. EGİAD'a üye olan çok arkadaşım vardı. Genelde babamın çevresi de EGİAD'dan tanıştığı arkadaşları olduğu için benim ve arkadaş çevrem de EGİAD'lı olmasını istedim.

Ne zaman üye oldunuz?

KADIRCAN YÖRÜK: 2017 yılının sonunda üye oldum. Ayağımızın tozuyla halen EGİAD İş Geliştirme Komisyonu ve Sosyal Komisyon'da görev yapıyorum.

Babanızla aynı ofiste çalışmak kolay mı?

KADIRCAN YÖRÜK: Zorluklarını da yaşıyoruz. Babam sınırimi bildiği için başka bir ofiste çalışsaydım eğer daha alt seviyelerden başlayıp, üste doğru çıkma imkânım olabilirdi. Babam benim hem seviyemi, daha önce burada çalışma tecrübemi, bir alt yapım olduğunu bildiği için seviyemi zorlayacak şekilde çalıştığımız günler de oluyor.

Daha önce başka hukuk bürolarında çalıştınız mı?

KADIRCAN YÖRÜK: Hayır, lise yıllarımda, gelip iş öğrenmeye çalıştığım ofisimizde üç yıldır babam ile birlikte çalışıyoruz.

Babanızla çalışırken örnek aldığınız yönleri neler oldu?

KADIRCAN YÖRÜK: Ofiste disiplin olmazsa olmazlarımız arasında. Düzeni, disiplin sağlar. Babam ofisimizin kurucu avukatı olduğu için sadece ben değil diğer ofis çalışanlarımızın da onun özelliklerini örnek aldığını düşünüyorum.

Baba-oğul, ofiste bir gününüz nasıl geçiyor?

KADIRCAN YÖRÜK: Aslında ofiste çok görüşemiyoruz. Çünkü herkes kendi işine odaklanıyor. Benim duruşmalara gittiğim oluyor, babamın da kendisi görüşmelerde oluyor, onun için sık görüşemiyoruz. En rahat zamanlarımız akşam üzeri oluyor. Gün içerisinde birbirimize bir saat muhakkak ayırıyoruz. Ailemizde biraz serzeniş var, 'Bütün gün birliktesiniz şunu halletmediniz mi, konuşmadınız mı, paylaşmadınız mı?' diye... Gün içerisinde bazen asansörde birlikte geçirdiğimiz vaktimiz bile çok değerli.

UFUK YÖRÜK: Ailenin özelindeki işlerin niçin gün içerisinde yapılmadığını kızımız ve annemiz sorguluyor, hâlbuki ofisteki yaşantımız çok farklı. Biz evdeki ekmeğin, yoğurdun bitmesini düşünmüyoruz.

Ortak hobileriniz var mı?

KADIRCAN YÖRÜK: Yılda bir kere mutlaka çekirdek aile olarak 10 gün tatil yapıyoruz. Hafta sonları bir gün kahvaltıdan akşam yemeğine kadar vaktimizi mutlaka birbirimize ayırıyoruz. Bir dönem kayak yapıyorduk. Tatil tercihlerimizi annemiz belirliyor. Genellikle tatillerimizi yurt dışında yapıyoruz. Her seferinde ailecek yeni bir yeri keşfediyoruz.

UFUK YÖRÜK: Hafta sonları evde ana yemekleri ben yapıyorum. Balık pişirme konusunda bir merakım var. Tuzda balıktan enginarlı, arapsaçılı, şevketibostanlı balığa kadar... Çocuklar mutlaka hafta sonu yemeği benden bekler.

Ufuk Bey, babanızın da bir muhtarlık süreci var.

CHP'deki teşkilat içerisinde aktif olarak yer alıyor. Siyasi hayata girişiniz babanızı örnek almanızla mı başladı? Siyasi hayata giriş hikâyenizi de anlatır mısınız?

UFUK YÖRÜK: Doğru bir tespit. Babam 3 dönem üst üste muhtarlık yaptığı dönemde Torbalı tam bir köydü. Köyde muhtarlık yapmak köyün her şeyiyle ilgilenmekti. Köyün yoksulundan, işi kötü gideninden, kız kaçıranına kadar tüm sorunlar bizim evde konuşulurdu. Muhtar evi böyle bir şeydi. Belki sosyal yönümün ağır basması o günlere dayanan bir algı. O yönümü hep devam ettirdiğimi düşünüyorum. Çok bilinçli ve iddîacı bir şekilde değil içten gelen bir şekilde o toplumsal ilgimi hep sürdürdüğümü düşünüyorum.

O dönemde yaşadığınız, unutamadığınız bir anekdot var mı?

UFUK YÖRÜK: En ilginç kız kaçırılardı. Bizim evde sıkça evlenmek amaçlı kaçırılıp getirilmiş bayan misafirimiz olurdu. Bildiğiniz kız kaçırma yani. Kız kaçırıldıktan sonra ertesi gün resmi işlemler tamamlanincaya kadar oğlan evi ve kız evi kızı muhtarın evine bir nevi yediemin gibi bırakırlardı. Ertesi gün resmi işlemler tamamlanincaya kadar bizim evde misafir edilirdi.



İNTERYAĞ PETROL ÜRÜNLERİ SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
Shell Madeni Yağlar 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





UFUK YÖRÜK: Samimi ve içten bir şey söyleyeyim mi? Düne kadar İzmir için özellikle ekonomide-sanayide-ticarette-konutta- arsa üretmede benimde kafamda bin bir proje şekilleniyor, birini bırakıp, diğerine sarılıyordum. Şimdi bunları (gülerek) bıraktım. Tabi ki üretecek zenginleşeceğiz. Ama bırakalım İzmir böyle kalsın. Yaşam tarzı böyle devam etsin. Türkiye'nin çağdaş ve gülen yüzü olarak kalsın. Gerçek değer bu. Biz bu değere sahip çıkalım. Birileri gelip ben İzmir'i geliştireceğim, büyüteceğim iddiası ile bu değerlere zarar verir korkusundayım. Bu anlamda biraz muhafazakârım her halde.

Sonra artık kimle daha yakınsa o gelir kızı alır, belki babam da gider resmi nikah kıyılır, yeni bir aile kurulurdu. Babamın muhtarlığına ilişkin kafamda yer eden en ilginç anı kesinlikle bunlar. O dönemler kısa yoldan ev kurmanın yolu buydu herhâlde. (Gülerek...)

Siyasi hayata girişiniz nasıl oldu?

UFUK YÖRÜK: Daha çok çevremın yönlendirmesiyle oldu. Siyasette bir şeye talip olmak, istemek, onun peşinden koşmak çok önemli. Ama siyasette asıl olan kendinizin bir şeyler yaratıp, başkalarının sizi önermesidir.

Siz oğlunuzun siyasete girmesini istiyor musunuz?

UFUK YÖRÜK: Kadircan, 2014'te Torbalı'da belediye başkanlığına aday olduğum dönemde 2-3 ay inanılmaz bir performans gösterdi. Çok iyi bir deneyim elde ettiğini düşünüyorum. Torbalı'da benden çok fanatikleri var diyebilirim.

Bu önümüzdeki döneme de yansır mı? Yeniden siyasi hayata girmeyi düşünüyor musunuz?

UFUK YÖRÜK: Kadircan ile beraber bu konuyu değerlendiriyoruz. Bize göre siyaset bir meslek değil. Siyaset kendi işinde, ailede, çevrende öncelikle örnek insan olmayı başarabilmek, sonrasında toplumsal sorumluluk almayı gerektiriyor. Bugün siyasetin çıkmaz sokaklarına baktığımızda siyaseti bir meslek olarak gören, bu uğurda yoğun çaba gösteren kişilerin elinde olduğunu görüyoruz. Kendi işi gücü olmayıp da siyaseti bir meslek olarak görüp buradan nemalanmaya çalışan, mevki, koltuk, para, geçim ve hayat bekleyen insanların çok olduğu bir ortam var. Bence bu tam tersine çevrilmeli veya dengeler oluşturulmalı. Siyaseti meslek olarak görenler siyaseti bırakmıyor, bırakılmayan siyaset de bir süre sonra kirlilik yaratıyor. İlk önce işimizde, evimizde, kendi yakın çevremizde iyi bir noktaya geleceğiz, örnek insan olacağız, günü gelip şartlar oluştuğunda toplumsal sorumluluğu siyaset anlamında da üstleneceğiz.

Türk gençliğinin siyasi hayattaki yerini nasıl değerlendiriyorsunuz? 18 yaşında milletvekili olunabilen bir dönemden bahsediyoruz ve bu piar unsuru olarak kullanılıyor. Liseden yeni mezun olmuş bir öğrencinin bilgi birikimini ve tecrübesi ile siyasete girmesi sizce doğru mu? Bu konuda nasıl bir yol haritası önerirsiniz?

UFUK YÖRÜK: Açıkçası beni 600 kişilik bir yapıda iki veya üç kişinin 18-20-25 yaşında olması çok rahatsız etmiyor. Seçilecek genç için hayatını karartma, yani rahat yaşama alışı ondan sonrasını koy verme olacaksa çok zarar doğurur. Bu dengeleri iyi oluşturmak gerekiyor. Bugün siyasette en büyük handikaplardan biri üretken dönemlerde insanın kendine dönük yaşaması. Belli bir noktaya geldikten sonra dâhil olduğunuz siyasette, bu işin yıllanmış isimleri sizin yaşamanıza izin vermiyor. Bu süreci paralel götürmek gerekiyor. Bu denge unsurunda da yapılması gereken iş hiç olmazsa haftanın, günün belli saatlerinde arkadaş ortamlarında birbirini destekleyen, anlayan ortamlarda siyasetle ilgilenmek gerekiyor.

Ben kendi siyasi hayatımı sorguladığımda; en büyük eksikliğimin 25-30 yaşlarında hayata aynı bakış açısına sahip olduğum arkadaşlarımla siyaset yapmamak olduğunu düşünüyorum.



O dönem en yakın görüştüğüm 25-30 arkadaşım varsa, bunun 10-15'i ile bir partide bir şekilde haftanın 1 saatini geçirmiş olsaydık oradaki çevreyi, dokuyu, sinerjiyi elde etmiş olsaydık inanın o 15 arkadaşım da bugün siyasette Türkiye'ye yön veren noktaya gelirdi diye düşünüyorum. Birbirimizi beslerdik, satmazdık. Partide tanıştığın veya siyaseten birlik olduğun kişiler birbirini satabiliyor, o sadakat ve samimiyeti göremeyebiliyorsun. Ama birlikte olduğun, sosyal hayatı da paylaştığın, aile yaşamını da bildiğin, günlük yaşamında birbirini destekleyen kişilerin aynı siyasi alanda, aynı sinerjiyi yakalamaları belki daha güvenli bir ortam yaratabilirdi. Siyasetten o anlamda, o yaşlarda (25-30 yaşlarımızda) uzak kaldık.

Şunu eklemekte fayda var. Mutlaka siyasete girilecek diye bir olay söz konusu değil veya "Siyasette A partisiyle 10 yıl ilgilendim, artık bir koltuk almam, iddialı olmam, bana bir şey vermeleri gerekiyor" gibi karşılık beklenen bir iş olarak görülmemeli. Benim anlayışıma göre siyaset de yaşamın bir parçası. Ama buna birebir bir yaşam tarzı, koltuk sevdası, ilelebet o partiden ekmek yiyeceğim, oradan bir geçim kaynağı elde edeceğim hırsıyla bakmamak gerekiyor. Bu hırs ve bencilliklerin törpülendiği yerde en iyiler ön planda yer bulabilecek, parti en faydalı olabilecekleri üst kademelere taşıyabilecekler.

İzmir'in EXPO'ya adaylık sürecinde de ciddi bir tecrübeniz var. EXPO 2015 Derneği'nin başkanlığını yaptınız. O adaylık süreci içinde İzmir için farklı projeler hazırlandı ve şimdi raflarda bekliyor. EXPO adaylığı İzmir için bir hata mıydı?

UFUK YÖRÜK: EXPO süreci İzmir'in iç dinamiklerini ortaya çıkarması açısından çok önemli bir çalışma süreciydi. 7'den 70'e herkes İzmir için düşünmeye ve üretmeye başladı. EXPO 2015 adı altında derneğimizde EXPO'nun sivil ayağını oluşturmaya çalıştık. Bu anlamda sayısız etkinliklerimiz oldu. Bu etkinliklerde gördük ki siyaseten toplum adına rol almak istemeyen, siyasetin kendilerine göre kirlenmişliğine bulaşmak istemeyen kişiler İzmir için çok şey yapmak istiyorlar ve onların heyecanları bizi çok umutlandırmıştı.

Gerçekten bir işbirliği oluşturulduğunu düşünüyor musunuz? Gün geldi, İzmir görünürde işbirliği yapıyor ama fiiliyata geldiğimizde hiç kimsenin bunu istemediğine dair yorumları okuduk...

UFUK YÖRÜK: EXPO anlamında bunu söylersek haksızlık yapmış oluruz. Belki birçok alanda bunu söyleyebiliriz ama EXPO'yu kazanamamak herkesi çok üzdü. Gerçekten avucumuzda altın değerinde olan bir şeyi kaçırdık, çok üzüldük. İzmir için asıl kayıp; EXPO heyecanının devam ettirilmemesi. EXPO fuarlar anlamında İzmir'e çok şey kazandıracaktı. EXPO'yu kazansaydık hem EXPO'yu oluşturan ülkelerin, hem hükümetin, merkezi idarenin, yerel yönetimlerin desteği ile yapmış olacaktık.

Bu bizim için bir kolaylık ve İzmir için çok büyük bir avantajdı. Bunu elde edemedik tamam ama ne yazık ki EXPO'nun yerine koyacak başka bir heyecan bulamadık.

Bir daha EXPO'ya aday olmak doğru bir hamle midir? Yoksa İzmir başka bir hedef mi belirlemeli? Siz İzmir'e nasıl bir yol haritası önerirsiniz?

UFUK YÖRÜK: Samimi ve içten bir şey söyleyeyim mi? Düne kadar İzmir için özellikle ekonomide-sanayide-ticarette-konutta- arsa üretmede benimde kafamda binbir proje şekilleniyor, birini bırakıp, diğerine sarılıyordum. Şimdi bunları (gülerek) bıraktım. Tabi ki üretecek zenginleşeceğiz. Ama birakalım İzmir böyle kalsın. Yaşam tarzı böyle devam etsin. Türkiye'nin çağdaş ve gülen yüzü olarak kalsın. Gerçek değer bu. Biz bu değere sahip çıkalım. Birileri gelip ben İzmir'i geliştireceğim, büyüteceğim iddiası ile bu değerlere zarar verir korkusundayım. Bu anlamda biraz muhafazakârım her halde.

EGİAD güçlü ve etkili bir STK. Biz bu yapı içerisinde zamanında çok ortaklı yapılar, şirketler doğurduk. GİHAŞ GENÇ İŞ ADAMLARI HOLDİNG A.Ş.' ni kurduk. Enerji alanında GENDA'yı kurduk. Turizm şirketi kurduk. Çok etkili ve güçlü ekonomik bünyeler yarattık. Çok iyi ve yerinde bir deneyim idi. Çok derin konular, uzun uzun irdelemek ve ekonomiye katkılarını uzun boyutta ele almak lazım. Bugün için şunu söyleyebilirim.

1990 yılların sonlarında biz bunları yaptık isek, bugünün EGİAD'ında daha güçlüleri daha kalıcıları mutlaka hayata geçirilebilecektir.

Torbalı sevdalısı olduğunuzu biliyorum. Torbalı'nın gelişimine baktığımızda artılarıyla eksileriyle nasıl bir gerçeğimiz var?

UFUK YÖRÜK: Torbalı'ya gönül bağımlı atalarımızın köklerinden geliyor. Torbalı'dan kopmam ya da onsuz bir Ufuk düşünmem mümkün değil. Torbalı aşırı göç başkalaşır. Başkalaşma süreci içinde de eskiden tüm Torbalı'ya bir şekilde el uzatırken, artık daha kısıtlı çevrelerde bir iletişim söz konusu. Belediye başkanlığı adaylık sürecinde Torbalı'ya ilişkin hayallerim vardı, onlar benim bakış açımdı. Torbalı şuan o bakış açısını mı yönetiyor, kesinlikle hayır. Benim daha farklı bir yönetim anlayışı ve vizyon, başka bir Torbalı yaratma idealim vardı ama nasip olmadı.

Bir daha talep gelmesi halinde göreve talip olur musunuz?

UFUK YÖRÜK: Her seçim döneminin şartları farklı oluyor. Önümüzdeki yerel seçimlerin siyaset zemini ne olacak gerçekten bilmiyorum, bilmek de mümkün değil.

Baba-oğul mesleki anlamda hangi ortak hayalleri paylaşıyorsunuz?

UFUK YÖRÜK: Avukatlığa 1984 yılında başladım. Geçmiş 30 yıllık meslek yaşantısıyla veya avukatlık anlayışıyla bugünün avukatlık anlayışı farklılık gösteriyor. Oğlumla biraz daha tamamlayıcı, iş bölümü esasına dayalı, kurumsal yapıyı güçlendiren, daha bilimsel bir hukuk bürosu yaratmanın doğru olacağını düşünüyoruz. Kadircan için bu kısmıyla daha fazla ilgileniyor.

Son dönemde avukatların farklı sektörlere yöneldiğini görüyoruz. Siz de kendi hobileriniz, meraklarınız doğrultusunda farklı sektörlere girmeyi, yatırım yapmayı düşünüyor musunuz?

UFUK YÖRÜK: Avukatlık yaşantımda bundan sürekli kaçınmaya çalıştım. Avukatlık mesleğini layıkıyla yapabilmek için müvekkilinizin adına düşünme, hareket etme, çözüm bulma sorumluluğundasınız. Gün içerisinde buna gece bile dahil eğer aklınızı, ilgi alanınızı başka noktalara yönlertirseniz; mesleğinizden kaybetmeye veya mesleğin gereğini yerine getirmemek gibi bir açmazla düşmüş olursunuz. Avukatlıkla diğer mesleği beraber yürütmeye çalışan arkadaşlarım hep başarısız oldular. Bildiğin işi en güzel şekilde yapacaksın. Hep titizlik gösterdim, başka bir işe bulaşmadım. Avukatlık bir sermaye şirketi olmadığı için kazandığın parayı başka alanlara yatırım olarak yönlerebilirsin ama bir işletme, yeni bir iş kolu olarak değerlendirme çok doğru değil diye düşünüyorum. Kadircan'ın da bundan kaçınmasını isterim.

KADİRCAN YÖRÜK: 3 senelik bir hukuk tecrübem olduğu için mesleğimi yapmak konusunda açım. Başka bir sektöre de girmeyi hiç düşünmedim.

Babanızın iş ve özel hayatta hangi ilkelerini benimsediniz?

KADİRCAN YÖRÜK: Hukuk alanında ve mesleğimizde

avukatlığa atfedilen bir 'yalancı' sıfatı oluyor. Mesela o dürüstlüğü babamda çok gördüm. Farklı bir alana kaymadı, farklı bir şeyi müvekkilimize lanse etmedi. Hep gidişati da sonucu da açık yüreklilikle söyledi. Hep doğru şeyler attettiğini gördüm ve gözlemledim. Bu doğrultuda dürüstlük ilkesini söyleyebilirim.

Konuşmanın başında disiplin dediniz, şimdi dürüstlük diyorsunuz. Babanızla ilgili üçüncü bir başlık vermenizi istesem ne derdiniz?

KADİRCAN YÖRÜK: Liderlik vasfının olduğunu düşünüyorum. Otoriter yapı ofisimizde de var. Toplumda, ofiste, ailede bir baş var. Bunun babamda fazlasıyla olduğunu düşünüyorum. Babam, bizim büyük ailemizin de babasıdır.

Ufuk Bey, aynı şekilde oğlunuzu üç kelimeyle anlatmanızı istesem ne derdiniz?

UFUK YÖRÜK: Hümanist, yani insan sevgisini içinde fazlasıyla barındıran bir kişi. Şeffaf, yani gizli kapaklı bir şey yoktur, çok nettir. Tabi ki dürüsttür.

Biraz da eleştirel gözle bakalım, her şey tozpembe değil. Nasıl bir gençlik görüyorsunuz? EGİAD Ailesi'ne vermek istediğiniz mesajlar neler?

UFUK YÖRÜK: Bütün Türkiye İzmir'i farklı görüyor. İzmirli gençlerin kendilerini farklı görmesi şımarıklık düzeyine gelmemeli diye düşünüyorum. En büyük eleştirim bu noktada. Buradaki şımarıklık tabiri haylazlık anlamında değil, biz nasıl olsa elde ettik bize bu kadar yaşam standardı ve kültürü yeter gözüyle bakılmaması gerekiyor.

Nüfusu 4 milyonu aşkın bir şehirde ancak STK'larda, derneklerde veya toplumsal yapılarda var olmakla kendilerinin var olabileceğini unutmamalarını istiyorum. Bireysen bir şey değilsin, ama bütünsen her şeysin.

Gençlerle ilgili başka gözlemlediğiniz başlıklar neler?

UFUK YÖRÜK: Yeni neslin bizden çok daha kolay bilgiye ulaştığını, bu bilgiyi çok daha doğru yolda kullandığını, istediklerinde kısa sürede büyük sinerji oluşturmayı fazlasıyla yapabildiğini düşünüyorum. Yakın gelecekte sosyal ve kültürel alanların bu noktada şekilleneceğine inanıyorum. Yetkim olsa, imkanı kısıtlı gençlerin teknik donanımlarını (bilgisayar-internet) tamamlar, gelişim ve değişimin parçası olmalarını sağladım. Biat eden değil sorgulayan gençlik lazım! Seçim çalışmalarına katılanlar bilirler. Biz sanıyoruz ki, bir bilgisayar edinmek, internete ulaşmak kolay. Aslında hiç de öyle değil. teknik donanımdan uzak o kadar sıkıntılı gençlik var ki. Bir süre sonra zaten talep etmeyi de bırakmışlar, günlük boş yaşamın içerisine düşmüşler. Bunlara bir şekilde el uzatmak lazım. Yok sayarak ilerlememiz mümkün değil.

Ekleme istedikleriniz...

KADİRCAN YÖRÜK: Aidet ödemek insanı EGİAD'lı kılmıyor, aidiyet duygusunu hissedenler EGİAD'da barınabiliyor. EGİAD'da tam bir kardeşlik, samimiyet ve birlikten doğan gücü gördüm. Biz arkadaşlarımızla bu ışığı yakaladık. EGİAD'lı olmak hepimize yakıştı diye düşünüyorum. ■



NAK

Kargo

Yol olan her yerde...

444 44 35

www.yeninakkargo.com



Kişisel verinin ilgili kişiden elde edilmemesi halinde, veri sorumlusu tarafından aydınlatma yükümlülüğü kapsamında kişisel verilerin, tamamen veya kısmen otomatik yollarla ya da veri kayıt sisteminin parçası olmak kaydıyla otomatik olmayan yöntemlerden hangisiyle elde edildiği makul bir süre içerisinde açık bir şekilde belirtilmelidir. Kişisel veri ilgili kişiyle iletişim kurmak amacıyla elde edilmesi halinde ise, ilk iletişim kurulduğu anda aydınlatma yükümlülüğü yerine getirilmeli ve ilgili kişinin iletişim bilgilerinin kullanılması için açık rıza göstermemesi durumunda kişisel veriler yok edilmelidir.

Kişisel Veri Kavramı ve Hayatımızdaki Yeri



AV. YUNUS KAYA
İstanbul Barosu

Özellikle, akıllı telefon denen fakat, bence iyi programlanmaktan öteye gitmeyen cep telefonları hayatımıza girdikten sonra veri kelimesini hayatın her alanında duymaya başladık. Bir şeyin “akıllı” olduğunun ileri sürülebilmesi için en azından belli başlı, kendinden kaynaklı sorunları çözebilen varlık akla gelmektedir ki günlük hayatta bu mantık silsilesini çok kullanırız, örneğin; “amma akıllı çocuk tek başına nasıl sorunu çözdü.” Diyerek. Fakat, cep telefonumuzdan kaynaklı sorunlar olduğunda telefonumuzu kendisiyle baş başa bırakıp, sorununu çözmesini beklemek yerine üretici firma veya yetkili bayisine başvurmuşuzdur. Sonuç olarak telefonların akıllı değil günümüz ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde programlandıklarını ifade etmek sanırım daha gerçekçi olacaktır. Her ne kadar cep telefonlarımız kendi sorunlarını çözemeler de bizim hakkımızda bir hayli bilgi toplamakta ve belli uygulamalar üzerinden şirketler, kurumlar veya telefon üreticileriyle paylaşmaktadırlar.

Günümüzde, neredeyse hepimiz en az bir elektronik cihazdan veri girişi yaparak işlemler gerçekleştirmekteyiz. Ya bir arama motorunda belli bir konu hakkında araştırma yapıyoruz ya bir e-ticaret sitesinde form dolduruyoruz veya alışveriş yapıyoruz ya da internet üzerinden bankacılık işlemlerimizi gerçekleştiriyoruz. Bu örneklerin günümüzde artık bir sınırı yok. Hangi işlemi yaparsak yapalım, işlemi gerçekleştirirken bir veri girişi yapmaktayız. Peki, bu veri dediğimiz kavram nedir? Günümüzde, her olay için kullandığımız bilgiye veri diyoruz. O zaman, veri kavramını Türk Dil Kurumu’nun da ilk anlam olarak tanımladığı gibi; “Bir araştırmanın, bir tartışmanın, bir muhakemenin temeli olan ana öge, muta, done” olarak ifade edebiliriz. Ancak, bu tanım bence günümüzün günlük hayatında kullandığımız veri tanımının çok dar bir alanını kapsadığı düşüncesindeyim. Hangi mesleki faaliyette bulunursak bulunalım, genellikle veriyi hayatımıza giren teknolojik gelişmelerden kaynaklı olarak bilişim alanında tanımlanan “Olgu, kavram veya komutların, iletişim, yorum ve işlem için elverişli biçimli gösterimi” şeklinde algılıyoruz.



IOT

CONNECTIONS
DISTRIBUTIONS
SEGMENTATIONS
SOCIAL NETWORK



Gerçek ve/veya tüzel kişiler, elektronik ortamda veya yazılı belge olarak bünyesinde tuttuğu ya da elde ettiği kişisel verileri hukuka uygun bir şekilde nasıl kullanabilecektir? Bu sorumuzun cevabı; o kişisel verinin sahibi olan belirli veya belirlenebilir kişinin yani ilgili kişinin açık rızasının alınmasından geçmektedir.

“

Kısacası, bizim için artık veri eşittir her türlü bilgi demektir.

Peki, bu bilginin kişinin şahsına ait olması artık neden bu kadar önem arz etmektedir? Çünkü, günümüzde internetin yaygınlaşmasıyla birlikte verilerin çoğu elektronik ortama eklenmekte ve bu elektronik ortamda ayrıntılı bir şekilde işlenerek ham veri, değerli ve nitelikli bilgi haline getirilmektedir. Bilginin soyutluk düzeyleri ile karşılaştırıldığında, verilerin soyutluk düzeyi daha düşüktür. Bir verinin tek başına bir anlamı ve işlevi bulunmamaktadır. Veriler toplandıktan sonra gruplanarak, sıralanarak ve özetlenerek, elle ya da bilgisayarla işlenip enformasyona dönüştürüldüklerinde anlam kazanmakta, ait oldukları bağlamı açıklama gücüne kavuşmaktadır. Problem çözmeye ya da karar verme gibi bir amaca hizmet edebilecek duruma gelmektedir. İşte bu noktada verinin kişisel bir veri mi yoksa kişisel olmayan bir veri mi olduğu önem kazanmaktadır. Bir verinin kişisel veri olup olmadığı neden önem arz etmektedir? Bir verinin kişisel veri olması, o veri sahibinin anayasadan ve uluslararası hukuktan doğan, özel hayatının gizliliği başta olmak üzere kişinin temel hak ve özgürlüklerini korumak açısından bu tespitin yapılması önem arz etmektedir. Anayasamıza göre, herkesin temel hak ve özgürlüklerini korumak devletin anayasal yükümlülüğüdür. Günümüzdeki teknolojik gelişmelerden kaynaklı olarak, kişisel verilerin üçüncü kişilerin eline geçmesi kolaylaştığından dolayı kişilerin özel nitelikli verileri de dahil olmak üzere her türlü kişisel veri anayasal koruma altına alınmıştır. 2010 yılında Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın 20. maddesine;

“Herkes, kendisiyle ilgili kişisel verilerin korunmasını isteme hakkına sahiptir. Bu hak; kişinin kendisiyle ilgili kişisel veriler hakkında bilgilendirilme, bu verilere erişme, bunların düzeltilmesini veya silinmesini talep etme ve amaçları doğrultusunda kullanılıp kullanılmadığını öğrenmeyi de kapsar. Kişisel veriler, ancak kanunda öngörülen hallerde veya kişinin açık rızasıyla işlenebilir. Kişisel verilerin korunmasına ilişkin esas ve usuller kanunla düzenlenir.”

Hükmü 3. fıkraya olarak eklenmiştir. Türkiye Cumhuriyeti Anayasasında kişisel verilerimizin korunmasına yönelik belli başlı hükümler bulunmaktaydı. Anayasamızın “Kişinin Hakları ve Ödevleri” başlıklı ikinci bölümde, “Kişinin dokunulmazlığı, maddi ve manevi varlığı” başlıklı 17. maddesinde, “IV. Özel hayatın

gizliliği ve korunması” genel başlığının altında bulunan “A. Özel hayatın gizliliği” başlıklı 20. maddesinde ve “Haberleşme hürriyeti” başlıklı 22. maddesinde kişinin kişisel verilerinin korunması hakkı anayasal koruma altına alınmıştır. Artık, anayasamızda kişisel verilerin korunmasına yönelik doğrudan bir hüküm bulunmaktadır. Bu hükmün son cümlesine dayanarak da 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu 2016 yılında yayımlanmıştır.

6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu kapsamında kişisel veri ve kişisel veriler üzerinde yapılabilecek işlemleri inceleyelim:

Kişisel Veri Nedir?

Kişisel veri söz konusu Kanuna göre; **“Kimliği belirli veya belirlenebilir gerçek kişiye ilişkin her türlü bilgiyi, ifade eder.”** şeklinde tanımlanmıştır. Demek ki bir kişisel veriden söz edebilmemiz için ilk önce, verinin bir gerçek kişiye ait olması ve bu gerçek kişinin de belirli veya belirlenebilir bir kişi olması gerekmektedir. Bu durumda faaliyet alanımıza göre, müşterilerimizden gerçek kişi olmayanlara karşı bu Kanun kapsamında herhangi bir yükümlülüğümüz bulunmayacaktır. Tanıma göre, ikinci unsur ise sahip olduğunuz veriden yola çıkarak, kimliği belirli veya belirlenebilir gerçek bir kişiye ulaşıp ulaşamadığınızdır. Dolayısıyla, artık elinizdeki hangi verinin kişisel veri olup olmadığının tespiti önem teşkil etmektedir. Çünkü Kanunda hangi tip verilerin kişisel veri olduğu tek tek sayılmamıştır. Belirli veya belirlenebilir bir kişiye ait her türlü veri Kanuna göre kişisel veridir. Bu nedenle, müşterileri gerçek kişilerden oluşan şirketlere ve işletmelere Kanundan kaynaklı büyük sorumluluk yüklenmektedir. Şirketler, veri tabanlarında bulunan gerçek kişilere ait her türlü veriyi hem bilişim alanı bakımından hem de Kişisel Verileri Koruma Kanunu bakımından dikkatli irdelemeleri gerekmektedir. Her türlü veri kişisel veri olabilir demek konuyu biraz muallakta bırakmaktadır. Kişisel veri kavramını biraz daha somutlaştırmak açısından, 5237 sayılı Türk Ceza Kanununun “Özel Hayata ve Hayatın Gizli Alanına Karşı Suçlar”, “Kişisel verilerin kaydedilmesi”, “Verileri hukuka aykırı olarak verme veya ele geçirme” ve “Verileri yok etmeme” başlıklı maddeleri kapsamında gerçekleştirilen Türk Ceza Yargılamaları neticesinde, Yargıtay Ceza Daireleri tarafından benimsenen şu tanıma yer verebiliriz:

“kişisel veri” kavramından, kişinin, yetkisiz üçüncü kişilerin bilgisine sunmadığı,



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

istediğinde başka kişilere açıklayarak ancak sınırlı bir çevre ile paylaştığı **nüfus bilgileri (T.C. kimlik numarası, adı, soyadı, doğum yeri ve tarihi, anne ve baba adı gibi), adli sicil kaydı, yerleşim yeri, eğitim durumu, mesleği, banka hesap bilgileri, telefon numarası, elektronik posta adresi, kan grubu, medeni hali, parmak izi, DNA'sı, saç, tükürük, tırnak gibi biyolojik örnekleri, cinsel ve ahlaki eğilimi, sağlık bilgileri, etnik kökeni, siyasi, felsefi ve dini görüşü, sendikal bağlantıları** gibi kişinin kimliğini belirleyen veya belirlenebilir kılan, kişiyi toplumda yer alan diğer bireylerden ayıran ve onun niteliklerini ortaya koymaya elverişli, gerçek kişiye ait her türlü bilginin anlaşılması gerekir.”



Yukarıda yer verdiğimiz tanım da ifade edildiği üzere, gerçek kişiye ait resmi kayıt bilgileri, genetik ve sağlık veya özel nitelikli dediğimiz cinsel ve ahlaki eğilimi, etnik kökeni, siyasi, felsefi, dini görüşü veya sendikal bağlantıları kişisel veri olabilmektedir. Dolayısıyla, bir şirketin veya işletmenin gerçek kişi müşterilerinin yanı sıra çalışanlarına ait bilgiler de kişisel veri kapsamına girdiğinden dolayı şirketlerin veya işletmelerin çalışanlarına karşı da çalışanların kişisel verilerini koruma bakımından sorumluluğu bulunmaktadır.

Gerçek ve/veya tüzel kişiler, elektronik ortamda veya yazılı belge olarak bünyesinde tuttuğu ya da elde ettiği kişisel verileri hukuka uygun bir şekilde nasıl kullanabilecektir? Bu sorumuzun cevabı; o kişisel verinin sahibi olan belirli veya belirlenebilir kişinin yani ilgili kişinin açık rızasının alınmasından geçmektedir. İlgili kişinin açık rızası alınmadan o kişisel veri üzerinde hiçbir işlem yapılmamalıdır. Bir diğer deyişle, gerçek ve/veya tüzel kişiler, kişisel verilerin elde edilmesi, işlenmesi, anonim hale getirilmesi, silinmesi veya yok edilmesi işlemlerini gerçekleştirebilmeleri için ilk önce

kişisel verinin sahibi olan ilgili kişinin açık rızasını almaları kanuni şarttır. Bu durumda, açık rıza kavramı ve açık rızanın hukuka uygunluğu büyük önem arz etmektedir.

Açık Rıza Nedir?

Kanuna göre açık rıza; **“Belirli bir konuya ilişkin, bilgilendirilmeye dayanan ve özgür iradeyle açıklanan rızayı, ifade eder.”** şeklinde tanımlanmıştır.

Yukarıda da ifade ettiğimiz üzere, kişisel veriler üzerinde hukuka uygun işlemler gerçekleştirebilmek için önce ilgili kişinin açık rızasının alınmasının gerektiğini Kanunun belli başlı maddelerinde yer alan; “Kişisel veriler ilgili kişinin açık rızası olmaksızın işlenemez”; “Özel nitelikli kişisel verilerin, ilgilinin açık rızası olmaksızın işlenmesi yasaktır”; “Kişisel veriler, ilgili kişinin açık rızası olmaksızın aktarılamaz”; “Kişisel veriler, ilgili kişinin açık rızası olmaksızın yurt dışına aktarılamaz” ifadelerinden anlamaktayız.

Kişisel Verilerin Korunmasına dair 95/46 EC sayılı Avrupa Birliği Direktifine göre açık rıza; ilgili kişinin kendisiyle ilgili verinin işlenmesine, özgür iradesiyle, konuyla ilgili yeterli bilgi sahibi olarak, tereddüde yer bırakmayacak açıklıkta ve sadece o işlemle sınırlı olarak verdiği onay beyanı şeklinde anlaşılmaktadır.

Gerçek veya tüzel kişiler tarafından ilgili kişinin açık rızasını hukuka uygun bir şekilde alabilmek için dikkat etmeleri gereken üç unsur bulunmaktadır. Bu unsurlar; **İlgili kişiye ait kişisel verinin belirli bir konuya ilişkin olması, Rızanın bilgilendirmeye dayanması ve ilgili kişinin özgür iradesiyle rızasını açıklamasıdır.**

İlgili kişi tarafından kişisel verilerinin işlenmesi amacıyla verilen açık rızanın geçerli olması için, rızanın belirli bir konuya ilişkin ve o konu ile sınırlı olması gerekir. Bir diğer ifadeyle, veri sorumlusu ve veri işleyen tarafından ilgili kişinin açık rızası alınırken, kişisel verinin hangi konu kapsamında ve hangi amaçla kullanılacağı açıkça belirtilmelidir. Genel bir irade açıklaması ile “kişisel verilerimin işlenmesini kabul ediyorum.” şeklinde konu ve sınırları belirsiz bir rıza, tek başına Kanun kapsamında “açık rıza” olarak kabul edilemez. Bir telefon mesajıyla müşterisinin kişisel verilerinin hukuka uygun işlenmesi için rıza göstermesini isteyen bir tekstil şirketi ya da kişisel verilerinin kullanılmasına rıza gösteren müşterisine 10 TL’lik akaryakıt hediye edileceğini mesajda ifade eden bir akaryakıt şirketi tarafından alınan onayın hukuken hiçbir geçerliliği bulunmamaktadır. İlk örneğe göre, açık rızanın hangi konu hakkında talep edildiği açıkça ifade edilmediği gibi ikinci örnekte bunun yanı sıra irade sakatlığına sebebiyet veren bir promosyon söz konusudur. Kanundan kaynaklı yükümlülükleri göstermelik yerine getirmek ileride telafisi güç zararlara sebebiyet verebilmektedir. Özellikle veri sorumlusu konumundaki gerçek veya tüzel kişiler bakımından cezai sorumluluğun yeterince ağır olduğunu açıkça ifade etmekte fayda bulunmaktadır.

Ayrıca, ilgili kişiye ait kişisel verilerin birden çok veri kategorisinde işlenmesi söz konusu ise hangi kişisel verinin

hangi kategoride ve ne amaçla işleneceğine dair ayrıntılı ve açıklayıcı bilgilendirme veri sorumlusu gerçek veya tüzel kişiler tarafından yapılmak zorundadır. Veri sorumlusu tarafından, kişisel verinin işlenmesi sonrasında gerçekleştirilecek işlemler (örneğin işlenen verinin bir başka birimle paylaşılması veya yurt dışına aktarılması vb. gibi işlemler) için de ayrıca ilgili kişinin açık rızasının alınması gerekmektedir. Verilerin işlenme amaçlarının değişmesi durumunda da ilgili kişinin tekrardan rızasının alınması gerekmektedir. Kısacası, ilgili kişinin kişisel verilerinin kullanılma amacı değiştiği anda, tekrardan yeni amaç kapsamında ilgili kişinin açık rızasının alınması gerekmektedir. Bu durumda, gerçek veya tüzel kişiler tarafından, kişisel veriler üzerinde yapılacak işlemler açısından amaçlarını baştan iyi belirlemeleri ve bu amaçlar doğrultusunda ilgili kişilerin açık rızalarını almalarının maliyet ve süre bakımından ciddi avantaj sağlayacağını belirtmek isterim.

Veri sorumlusu tarafından, kişisel verileri işlenecek veya aktarılacak olan ilgili kişinin açık rızasını almak için konu ve amaç bakımından yapılan açıklamaya Aydınlatma Yükümlülüğü denmektedir. Aydınlatma yükümlülüğü kapsamında ilgili kişiye veri sorumlusu veya yetkilendirdiği kişilerce hangi bilgilerin aktarılması gerektiği Kanunun 10. Maddesinde açıkça ifade edilmiştir. Buna göre, aydınlatma yükümlülüğü kapsamında;

- ▶ Veri sorumlusunun ve varsa temsilcisinin kimliği,
- ▶ Kişisel verilerin hangi amaçla işleneceği,
- ▶ İşlenen kişisel verilerin kimlere ve hangi amaçla aktarılacağı,
- ▶ Kişisel veri toplamanın yöntemi ve hukuki sebebi,
- ▶ 11 inci maddede sayılan diğer hakları,

Konularında bilgi verilmesi gerekmektedir. Kanunun 11. Maddesi ilgili kişiye, kişisel verileri ile ilgili her türlü konuda (işlenip işlenmediği, amacına uygun kullanılıp kullanılmadığı, yurt dışına aktarılıp aktarılmadığı vb gibi konularda) bilgi edinme hakkı vermektedir.

Kişisel verinin ilgili kişiden elde edilmemesi halinde, veri sorumlusu tarafından aydınlatma yükümlülüğü kapsamında kişisel verilerin, tamamen veya kısmen otomatik yollarla ya da veri kayıt sisteminin parçası olmak kaydıyla otomatik olmayan yöntemlerden hangisiyle elde edildiği makul bir süre içerisinde açık bir şekilde belirtilmelidir. Kişisel veri ilgili kişiyle iletişim kurmak amacıyla elde edilmesi halinde ise, ilk iletişim kurulduğu anda aydınlatma yükümlülüğü yerine getirilmeli ve ilgili kişinin iletişim bilgilerinin kullanılması için açık rıza göstermemesi durumunda kişisel veriler yok edilmelidir. Bilgilendirme mutlaka verinin işlenmesinden önce yapılmalıdır. Verinin işlenmesinden sonra ilgili kişinin aydınlatılması ve rızasının alınması hukuka aykırılığı ortadan kaldırmamaktadır.

Ayrıca, işlenecek kişisel verinin niteliği bilgilendirmenin de düzeyini belirleyecektir. Kişisel veriler ile özel nitelikli

Veri sorumlusu tarafından, kişisel verileri işlenecek veya aktarılacak olan ilgili kişinin açık rızasını almak için konu ve amaç bakımından yapılan açıklamaya Aydınlatma Yükümlülüğü denmektedir.



kişisel verilerin dikkatli bir şekilde ayrımı bu hususta önem kazanmaktadır. Diğer mevzuatlardaki düzenlemeler saklı kalmak üzere, açık rızanın yazılı şekilde alınmasına gerek yoktur. Elektronik ortamda alınması da mümkündür.

Bir diğer husus ise, veri sorumlusu tarafından ilgili kişinin açık rızasının alınmasının temel unsuru olan aydınlatma yükümlülüğünün ilgili kişinin talebine bağlı olmamasıdır. Bir diğer deyişle, her halükârda veri sorumlusu veya veri işleyen aydınlatma yükümlülüğünü ilgili kişiye karşı ifa etmekle mükelleftir. Aydınlatma yükümlülüğünün ispatı veri sorumlusuna aittir. Dolayısıyla ilgili kişinin açık rızasının hukuka uygunluğunun ispatı da veri sorumlusundadır.

İlgili kişinin açık rızası alınırken, özgür iradesiyle hareket ettiğini şüpheye düşürecek hiçbir durum söz konusu olmamalıdır. Yukarıda verdiğimiz akaryakıt şirketinin açık rıza karşılığında 10 TL'lik promosyon önerisi gibi. Kişinin iradesini sakatlayacak her fiil, alınan rızanın da sakatlanmasına sebebiyet verecektir. İlgili kişiden alınmak istenen açık rızanın elektronik ortam üzerinden sağlanması halinde, açık rızanın verilip verilmediğinin tespitinde şüphe oluşturacak elektronik sistemler üzerinden rızanın alınmaması gerekmektedir. Bunu için hem hukuki hem de bilişim yönünden sistemlerin iyi irdelenmesi gerekmektedir. Bu konularda profesyonel yardım alınması gerektiği görüşümdedir.

İşçilere ait kişisel verilerin işlenmesi hususunda ise tarafların (işçi – işveren) eşitliği hususu iradenin sakatlanmasına sebebiyet verecek önemli bir unsurdur. Özellikle işçi ile işveren ilişkisinde, işçinin rıza göstermemesi seçeneğinin etkin bir biçimde sunulmadığı ya da işçinin rıza göstermemesi halinde muhtemel olumsuzlukların doğacağı durumlarda, rızanın özgür iradeyle verildiği kabul edilmeyecektir.

Bu Kanunun zaman bakımından uygulanması büyük önem taşımaktadır. Çünkü, birçok şirket ve işletmenin veri tabanında, yazılı dökümanlarında gerçek kişilere ait kişisel veriler bulunmaktadır. Bu verilerin akibetinin ne olacağı Kanunun Geçici 1. maddesinin 3. fıkrasında açıklanmıştır. Buna göre, Kanunun yayımı tarihinden önce işlenmiş olan kişisel veriler, Kanunun yayım tarihi olan 07/04/2016 tarihinden itibaren iki yıl içinde yani 07/04/2018 tarihine kadar Kanun hükümlerine uygun hâle getirilmesi gerekmektedir ki bu süre yakın bir zaman önce doldu.

Bu süreç içerisinde Kanun hükümlerine aykırı olduğu tespit edilen kişisel veriler derhâl silinmeli, yok edilmeli veya anonim hâle getirilmelidir. Fakat Kanunun yayımı tarihinden önce hukuka uygun olarak alınmış rızalar, bir yıl içinde ilgili kişi tarafından aksine bir irade beyanında bulunulmaması hâlinde, Kanuna uygun kabul edilecektir.

Veri Sorumlusu ve Veri İşleyen kimdir?

6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile birlikte "Veri Sorumlusu" ve "Veri İşleyen" kavramları hayatımıza girmiş bulunmaktadır. Kanunun 3. Maddesinin 'ğ' ve 'ı' bendelerine göre;

"Veri işleyen: Veri sorumlusunun verdiği yetkiye dayanarak onun adına kişisel verileri işleyen gerçek veya tüzel kişiyi,"
"i) Veri sorumlusu: Kişisel verilerin işleme amaçlarını ve vasıtalarını belirleyen, veri kayıt sisteminin kurulmasından ve yönetilmesinden sorumlu olan gerçek veya tüzel kişiyi," ifade etmektedir.

Veri sorumlusu, kişisel verilerin işleme amaçlarını ve vasıtalarını belirleyen, veri kayıt sisteminin kurulmasından ve yönetilmesinden sorumlu olan gerçek veya tüzel kişiyi ifade eder. Tüzel kişiler, kişisel verilerin işlenmesine dair gerçekleştirdikleri faaliyetler kapsamında veri sorumlusu olmaktadır. Bir diğer deyişle, bir tüzel kişiliği bünyesinde oluşturulan bir birimin kişisel veriler üzerinde yapılan işlemler hakkında karar alması ve/veya bu işlemleri gerçekleştirme durumunda, sorumluluk tüzel kişiliğin o biriminde değil, doğrudan tüzel kişiliğin şahsında doğmaktadır.

Kişisel veriler üzerinde yapılacak işlemler için tüzel kişinin bünyesinde oluşturulacak bir birimin hukuki ve cezai sorumluluğu bulunmayacaktır. İlgili mevzuat ve düzenlemeler kapsamında veri sorumlusu hakkında doğacak hukuki sorumluluk doğrudan tüzel kişinin şahsında doğacaktır. Tüzel kişi kapsamına hem özel hukuk tüzel kişileri hem de kamu hukuku tüzel kişileri girmektedir. Kanun kapsamında herhangi bir ayırım yapılmamıştır. Dolayısıyla cezai ve hukuki sorumluluk bakımından tüzel kişilerin konumuna göre özel hukuk veya kamu hukukundaki genel hükümler uygulanacaktır.

Veri işleyen, veri sorumlusu ile aralarında akdettikleri sözleşmeye dayanarak kişisel verileri işleyen gerçek veya tüzel kişidir. Veri sorumlusu ile veri işleyen farklı gerçek veya tüzel kişiler olabileceği gibi veri sorumlusu ve veri işleyen aynı gerçek veya tüzel kişi olabilmektedir. Veri işleyenin faaliyetleri daha çok veri işlemenin teknik kısmıyla sınırlıdır. Örneğin, bir banka ile aralarındaki sözleşme kapsamında banka müşterilerine belirli dönemlerde ücretsiz kitap sağlayan bir kitapçı, müşterilere kitap teslimi için gerekli kişisel verileri işlemesi bakımından veri işleyen konumunda iken, banka veri sorumlusu konumundadır.

Veri sorumlusu, veri işleme sözleşmesi ile karar alma konusundaki bazı yetkilerini veri işleyene devredebilmektedir. Veri sorumlusu karar alma konusundaki yetkilerini veri işleyene devretmesi halinde veri işleyen de veri sorumlusu

sifatını kazanmaktadır. Dolayısıyla, veri sorumlusunun hukuki ve cezai sorumluluğunu da veri işleme sözleşmesiyle yüklenmiş olmaktadır. Bu husus, bir A şirketinin gerçek kişi müşterilerine hizmet sağlayan bir B şirketi açısından büyük önem arz edecektir. Çünkü, sadece A şirket müşterilerine hizmet sağlandığı düşünülüp, B şirketi tarafından veri işleyen sıfatına sahipmiş gibi faaliyet yürütülmesine rağmen, A şirketi ile yapılan sözleşme çerçevesinde kişisel veriler hakkında karar alma yetkisinin de yüklenilmesi ile veri sorumlusu sıfatına sahip olduğu göz ardı edilmesi durumunda B şirketi bakımından ciddi hukuki sorunlar ortaya çıkabilecektir.

Veri Sorumlusunun Yükümlülükleri Nelerdir?

Veri Sorumlusunun Kanun'dan doğan yükümlülükleri;

- Verisi işlenecek ilgili kişilerin aydınlatılması yükümlülüğü (madde 10),
- Kişisel verilerin silinmesi, yok edilmesi veya anonim hale getirilmesi yükümlülüğü (Madde 7),
- Kişisel verilerin güvenliğini sağlama yükümlülüğü (Madde 12/1-a,b,c),
- İşlenen kişisel verilerin kanuni olmayan yollarla başkaları tarafından elde edilmesi halinde, Kişisel Verilerin Korunması Kurulu'na ve kişisel veri sahibine bildirimde bulunma yükümlülüğü (Madde 12/5),
- Veri sorumlularını siciline kayıt olma yükümlülüğü (Madde 16),
- Denetim yükümlülüğü (Madde 12/3),
- Sır saklama yükümlülüğü (Madde 12/4),

Faaliyet gösterdiği alandan kaynaklı olarak, veri sorumlusunun Kişisel Verilerin Korunması Kanunu dışında, diğer kanunlardan doğan sorumlulukları da bulunabilmektedir.

Veri İşleyenin Yükümlülükleri Nelerdir?

Veri işleyenin yükümlülükleri;

- Sır saklama yükümlülüğü (Madde 12/4),
- Verilerin toplanma amacına uygun kullanılması yükümlülüğü (Madde 12/4),
- Kişisel verilerin hukuka aykırı olarak işlenmesini önleme, kişisel verilere hukuka aykırı olarak erişilmesini önleme ve kişisel verilerin muhafazasını sağlamak amaçlarıyla uygun güvenlik düzeyini temin etmeye yönelik gerekli her türlü teknik ve idari tedbiri alma yükümlülüğü (Madde 12/1);

Hem veri sorumlusu hem de veri işleyen, kişisel verilerin hukuka aykırı olarak işlenmesini, erişilmesini önleme ve kişisel verilerin muhafazasını sağlama yükümlülüğü altındadır.

Bu yükümlülük 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun 12. Maddesi kapsamında müştereken doğmaktadır. Yukarıda ifade ettiğimiz yükümlülükler dikkate alındığında, veri sorumlusunun yönetsel, veri işleyenin ise daha çok teknik ve uygulama yönünden yükümlülükleri olduğu ortaya çıkmaktadır.

Diğer yazımızda, veri sorumlusu ve veri işleyen tarafından kişisel verilerin işlenmesi, silinmesi, yok edilmesi ve anonim hale getirilmesi hakkında bilgilendirmeye çalışacağım. Değerli vaktinizi ayırıp, yazımı okuduğunuz için teşekkür ederim. ■

PO Automatic

Araçlarınız tüm **Petrol Ofisi** istasyonlarından dolum esnasında ödeme yapmadan akaryakıt alsın, ödemesini size özel tanımlanan iskonto oranlarıyla aydan aya yapın.



YAVUZLAR
Taşıt Tanıma ve Filo Takip Sistemleri

PO Automatic ailesine katılmak için tek yapmanız gereken bize ulaşmak.
yavuzlartasittanima.com

Sanatçı Robotlar



EMRE AKOĞLU
Emre Akoğlu Mimarlık

Her gün bir başka alanda endüstri 4.0 ile ilgili yeni bir şey çıkıyor karşımıza. Her disiplin endüstri 4.0 ı kendi açısından yorumluyor, kendini değişen ve dönüşen dünya içinde konumlandırıyor.

Sanatın da tüm bu değişimden etkilenmemesi düşünülemez. Bundan 200 yıl önce 1816 Kasım'ında Mary Shelley tarafından bir roman kaleme alındı: Frankenstein. Roman ilk sanayi devriminde duyulan kaygılar sonucu yazılmıştı; Kontrol edemeyeceğimiz bir canavar mı yaratıyoruz?, İnsanlığımızı kayıp mı ediyoruz?, Merhametimiz, empati yeteneğimiz ve duygularımız yok mu olacak?

Bugün görüyoruz ki sorularımız aynı, kaygılarımız ortak. Ancak sanayi devrimleri insanlığı hep bir adım ileri götürmüştü.

Ve bugün sanat endüstriyi öcü olarak görmekten vazgeçmiş ve kendi için, kendi içinde şekillendirip kullanmış.

5 nisan – 9 temmuz tarihleri arasında Paris Grand Palace'da ziyaret edebileceğimiz bir sergi var: Artistes et Robots.



Artistes et Robots sergisi yaklaşık 3 bölümden oluşuyor:

Sergi 50'li yıllarda çalışmalarını başlayan kinetik sanatla açılıyor. Bu ilk kinetik çalışmalar insanların eserlerini değiştirmek için bakış açısıyla oynamalarına izin veriyor. Aynı yıllarda Jean Tinguely (1925-1991), bir elektrik motoruyla animasyonlu bir dizi boyama makinesi, Méta-matics yaratır. Heykeller ve performanslar arasında izleyicilerin müdahalesiyle çalışır ve benzersiz çizimler yaratırlar. Böylece ilk robot sanatçı doğmuş olur.

İlk bölümde, eserler yaratan robotlar görülüyor: bunlar, kinetik makine parçaları ile çizen, boyayan, nasıl çalıştığını gözle takip edebildiğimiz makineler. Robotlar dokulabildiğimiz ve idare ettiğimiz makinelerden, bir tür akıl yürütme içeren mekanizmalara evriliyor ve bilgi teknolojisi sayesinde sonuç çıkarma yeteneğine sahip oluyorlar.

İkinci bölümdeki robotlar, bilgisayarlar. Ve artık onları çalışırken görmüyoruz. Programlanmış eserler üretiyorlar. Esere formunu, hareketini kendileri veriyorlar ve üretkenliklerini halkla paylaşıyorlar.



Son bölümde, yapay zekanın sahneye çıkışını " Fly on Portrait " çalışmasıyla Laurent Mignonneau ve Christa Sommerer'den görüyoruz. Fly on Portrait bize 10,000 sinekten oluşan portremizi sunuyor.

Ve sergi gelecek için bir ilahî gibi Daft Punk tarafından yapılan tekno video müzik klipi ile bitiyor.

Resimler, sürükleyici eserler, heykeller, sinema ve müzik; sanatçılar ve robotik programlar arasındaki işbirliğinin meyvesi olan bu sergide tüm kreasyonlar sergileniyor.

Bu sergiden sonra, yaşadığımızı, canlandığımızı, gerçekten bir devrime katılacağımızı hissediyoruz.

Hissettiğimiz bir şey daha var ki, o da; robotik programların, sanatçı müdahalelerine rağmen, insan yaratıcılığının yanına yaklaşmadığı ve insanın yaratıcı özelliğinin yeni dönemde onu öne çıkartan özelliği olacağı.

Yani endüstri 4.0 dan sonra bizler her zamankinden daha yaratıcı olmak durumundayız. Kendimizi geleceğe hazırlamak için eğitim sistemimizi yaratıcılığı arttıracak biçimde şekillendirmemiz gerekir, bunun da tek çözümü: sanat.

Bugünün ve yarının kuşakları, empati, hayal gücü, yaratıcılık ve bu yetenekleri geliştirmenin anahtarı gibi becerilerde ustalaşmaya ihtiyaç duyacaklar. Ve bu yaşam boyu sürecek disiplinler arası, çapraz işlevli, sektörler arası ve kültürler arası bir eğitimidir.

Sanatın eğitim sistemine entegre edilmesi, gelecek neslin karşılaştığı beceri açığını azaltmak ve yarının liderlerini hazırlamak için övgüye değer ve gerekli bir stratejidir. Fakat empati, hayal gücü ve yaratıcılığa sadece yarının liderleri ve işleri için değil, şu anda da bilim ve teknolojinin insan merkezli bir şekilde gelişmesini sağlamak için ihtiyacımız var.

Endüstri 4.0 bize daha güvenli yaşam alanı sunacak, riskli işlerdeki insan gücünü ortadan kaldıracak, üretim ve verimliliği arttıracak, bizler de bu geçişte yaratıcılığımızı, insani değerlerimizi arttırıp parlatarak kendimizi bu yeni döneme hazırlamalıyız. Belki de insanlık ilk defa hakettiği gibi yaşamak için bir fırsat elde etti, kimbilir...

Airbnb, Spotify, Instagram gibi başarılı şirketlerin de benimsediği model, işleri küçük ve anlamlı parçalara bölerek, farklı disiplinlerde uzman proje grupları ile yönetiyor. Her aşamada hataları tespit edip, süreci iyileştirerek ilerleyen Agile (Çevik) Yaklaşım ile şirketler değişimlere hızla adapte olurken, ürün veya servisin pazara çıkış hızını ve kalitesini de yüksek tutabiliyor.

Çevik Yaklaşım (AGILE) ile Şirketinize Çağ Atlatın!



BAŞAK ÇEVİK
StratejiCo Kıdemli Danışman

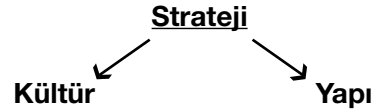
Çocuk babasından doğum günü için 100 dolar istemiş. Babası demiş ki: 480 lira mı? 500 lira çok para. Hem ne yapacaksın ki 530 lirayla?" Makalemizin yayınlandığı günlerde dolar ne olur bilemeyiz ancak ekonominin hızla değiştiği son günlerde internette gezen bu fıkra, günün dinamik ekonomisini, pek çok ekonomik teoriden daha iyi özetliyor. Sadece ekonomi değil, teknolojinin hızlı değişimi, iş yaşamı ve iş modelleri üzerindeki yıkıcı etkisi KOBİ'ler için de büyük işletmeler için de geçerli. M.Ö 535-475 yılları arasında Efes'te yaşamış olan filozof Herakleitos'un dediği gibi "Değişmeyen tek şey değişim" ancak bugünkü dünyanın eskisinden farkı, bu değişimlerin insanların dolayısıyla şirketlerin alıştıkları süreden çok daha hızlı adaptasyon gerektirmesi.

Mevcut yapımızla değişime cevap verme hızını artırmanın yolu ise:

1. Öncelikle evrimi kabullenmek.
2. İş yapış şeklimize her şirketin sac ayağı olan strateji, yapı ve kültüre yeni bir zihniyetle bakabilmek.

NEREDE TIKANIYORUZ?

Şirketlerin klasik işleyişini basitçe özetlersek; senelik



planlar yapıp, bunu dönemlere bölüp bu planları gerçekleştirdiklerini, bir yıl sonunda senelik performanslarını değerlendirdiklerini söyleyebiliriz. Bu ortamda önceden belirlenen stratejiler tepeden inme bir şekilde sac ayağının diğer iki bacağı olan yapı ve kültüre etki etmektedir.

Başarıyı değişime cevap verme hızına endekslediğimiz bir dönemde bu klasik işleyiş geçersiz kılmaktadır. Büyük ya da küçük bir şirket stratejisini dinamik kılıp yapı ve kültürle değişime uyumlu hizalanma esnekliğini gösteremezse çok geçmeden zarar görecektir. Ancak bir kurum için "stratejisini revize ederken, kerterizi kaybetmeden vizyonu korumak" önemli bir sorundur. Kurum stratejisinin yapısı ve kültürüyle tepeden inme değil, döngüsel ve uyumlanan bir ilişki şeklini gerektirir. Bu uyumlanmaya izin verip şirkete dinamizm sunan yeni nesil şirketlerin modeli ise **ÇEVİK**dir.

YENİ NESİL ŞİRKETLERİN İLACI:

ÇEVİK ŞİRKET MODELİ

Bir yaklaşım olarak yazılım sektöründeki ihtiyaçlardan doğan Agile (Çevik Yaklaşım), insanı ve insanlar arası etkileşimi süreçler ve araçların üstünde tutuyor. Yapısal ve kültürel unsurlarla değişime uyumlanarak hareket etmeyi



prensip edinen Çevik Yaklaşım, yazılım dünyasından sonra, iş dünyasındaki taşları yerinden oynatmaya devam ediyor. Airbnb, Spotify, Instagram gibi başarılı şirketlerin de benimsediği model, işleri küçük ve anlamlı parçalara bölerek, farklı disiplinlerde uzman proje grupları ile yönetiyor. Her aşamada hataları tespit edip, süreci iyileştirerek ilerleyen Agile (Çevik) Yaklaşım ile şirketler değişimlere hızla adapte olurken, ürün veya servisin pazara çıkış hızını ve kalitesini de yüksek tutabiliyor. Model, bunu yapabilmeyi şirketin üç temel sac ayağı olan strateji, kültür ve yapı arasındaki ilişkiyi döngüsel çevirmesine borçlu. Büyük resmi kaybetmeden yeni durumlara adapte olacak stratejik dinamizm, bu stratejik manevra kabiliyeti ile uyumlu atik bir yapı ve girişimci bir kültüre sahip olan Çevik Şirket böylece sağladığı dinamik dengesi sayesinde, günümüz koşullarında ideal şirket modeli olarak gösteriliyor.

PEKİ ÇEVİK ŞİRKET STRATEJİ, KÜLTÜR VE YAPI İLİŞKİSİNDE NASIL HAYAT BULUYOR?

Değişime hızlı cevap vermenin "zorunlu" olduğu doğal yaşamda her gün yaşanabilen bir kare düşünelim. Vahşi ortamda varlık sebebi ve ana hedefi hayatta kalmak olan bir çitayı alalım. Bunun için temel ihtiyacı beslenmektir.

ÇEVİK ŞİRKET İŞLEYİŞİ



İtici güçler: KPI (performans göstergeleri)

Kabiliyetler: Teknik altyapı, yetkinlikler, çalışırken kullanılan araçlar vb.

Motivasyon: Anlam ve neden

Çita acıkınca bedeninin yapısal ihtiyacı gereği yemek arayışına girer. Açlık, avlanma için onu harekete geçiren itici güçtür. Beş duyusuyla gelen kabiliyetleri ve kas gücü sayesinde kokuları, izleri takip ederek avını seçer ve ona doğru ilerler. Burada motivasyonu ise, tokluğun verdiği güven ve varlığı sürdürme güdüsüdür. Bunun için pusuya yatar, avına kitlenir. Bu esnada örneğin çitanın ayağında meydana gelen bir sakatlık veya daha güçlü başka bir hayvanın aynı ava yönelmesi stratejisinde değişikliklere ve belki de farklı bir ava yönelmesine sebep olabilir. İşletmeler de hedeflerine ulaşmak için itici güçler olan KPI hedeflerine (performans göstergeleri), kullandıkları

araçlar ve yetkinlikler(kabiliyetleri) sayesinde yürürler. Bunu yapmak için ise basitçe bir anlam ararlar. Bir çita nasıl karnını doyurup hayatta kalmak istiyorsa, işletmeler de bir konuda aksiyona geçirmek için çalışanlarına sundukları anlam ile motivasyon yaratırlar.

Motivasyonun etkisi arttıkça itici güç ve kabiliyetleri etkileme değeri de katlanarak çoğalır. Bu anlamda şirketin çalışanlarının önüne koyduğu "dava ya da amaç" oldukça kritiktir. Ortaya koyduğunuz dava, bir kurumu beklentiniz çok ötesinde kanatlandırabilir.

BARIYERLERİMİZ KADAR GÜÇLÜYÜZ

Öte yandan çita örneğindeki sakatlık gibi, işletme olarak harekete geçme ve değişime cevap verme hızımızı yavaşlatacak unsurlar çıkabilir. Strateji, yapı ve kültür arasındaki ilişkiler ne kadar doğru kurulsa da, her şirket bariyerleri kadar değişime cevap verir. Çalışan yetkinliklerindeki zayıflıklar, teknik altyapının yavaş kalması ve şirket kültüründeki inisiyatif alma sorunu, karar mekanizmasındaki yavaşlıklar "bariyer" unsurlarından sadece bazılarıdır. Haliyle destek ve kösteklerini bilerek yola çıkan şirket her zaman avantajlıdır.

ÇEVİK YAPIYA NASIL GEÇEBİLİRSİNİZ?

1. Adım: Öncelikle kurum olarak kendinizi tanımalısınız. Şirketinizi bir çita gibi düşünürseniz kas sisteminiz (yapınız, teknolojik altyapınız), ne zaman ve ne şekilde performans gösterdiğiniz (KPI'larınız), kabiliyetleriniz (çalışanlarınızın farklı yetkinlikleri) gibi noktaları bilmeniz gerekmektedir. Bunu kapsamlı bir check-up gibi düşünün. Tabii bu noktada bir çitanın ceylanı hedeflemesi gibi, şirketiniz için neyi hedeflediğinizi net bir şekilde bilmeniz gerekir.

2. Adım: Böylece 1. Adımda yapı ve stratejiyi bağlayan KPI'ları ortaya çıkarmaya başlıyoruz. Üstelik bunu yaparken eskinin statik Güçlü ve Zayıf yönler (SWOT) analizi olarak değil, çalışanlarınızı da birebir işine katılarak, onlarla işbirliği içinde, bağlantıları anlamaya başlıyoruz. Çünkü en doğru bilgi bünyenin içinden gelir.

Yapılan çalışma sonucunda aslında sizin değişime adaptasyon hızınızı ve kabiliyetiniz görüyoruz.

StratejiCo. Çevik Şirket Formülü

$$\frac{\text{Motivasyon} \times (\text{itici güçler} + \text{kabiliyetler})}{\text{Bariyerler}} = \text{Değişime adaptasyon kabiliyeti}$$

Mevcut Durumu belirlediğimiz bu aşamadan sonra çevik şirkete dönüşümü için uyum sağlamanız ve gelişme göstermeniz gereken alanları tespit ediyoruz. İdeal Durumla Mevcut Durum arasındaki farkı ortaya koymuş oluyoruz.

3.Adım: Son adım ise İdeal Durumla Mevcut Durum arasındaki farkı kapatacak, şirketinize özel yol haritasını hazırlamak. Her şirketin yol haritası ise elbette kendine özel hazırlanıyor. Bu sebeple birlikte yol alacağınız danışmanlık şirketinin kurumu doğru anlayıp, kurumun hikayesini iyi okuyabilmesi önemli.

En zoru ilk adımı atmak:

Çevik dönüşüm, uygulaması zaman alan bir süreç. Bu süreci yavaş ve sindirerek başlatıp çalışanlarınızda sadece farkındalık yaratmak amacını taşıyan kısa oyunlaştırılmış oturumlarla da başlayabilirsiniz. Ya da önce şirketinizin değişime adaptasyon kabiliyetini ölçmek için araştırma yaptırabilirsiniz. Sonrasında sürecin genelini ele alıp daha kapsamlı eğitimlerle desteklenmiş bir şekilde yola çıkabilirsiniz. Önemli olan başlama niyetiyle adım atmak, keza Çevik Dönüşüm küçük gruplarla başlayarak kurumun bütününe genişleyebilen bir yaklaşım.

TRENİ KAÇIRMAYIN!

Nihayetinde doğru motivasyon, yeterli kabiliyetler ve etkili itici güçlerle, bir çitayı avından, bir işletmeyi ise yolundan alıkoymak zordur. Şirketiniz ise değişime cevap verebildiği kadar çevik ve kalıcıdır. Şirketinize bu gözlemlerle bakabilmek, onu değişime uyumlu hale getirirken kaçırılan pek çok fırsatın yakalanıp, şirketin potansiyelini hakkıyla kullanabilmesi için iyi bir zemin hazırlar. Bu anlamda günümüz şartlarında bocalayan kurumlar için hala değişim trenini yakalama fırsatı kaçmamışken, Çevik Şirket Modeli'ni değerlendirmeyi önermekteyiz. Çevik Şirket Modeli ile ilgili ayrıntılı bilgi almak için info@stratejico.com adresinden iletişime geçebilirsiniz. ■



Hayatı kendi tarzınla adımla...

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



barcin.com

Ticari, zirai veya mesleki faaliyeti nedeniyle gelir vergisi mükellefi olanların vergisel yükümlülükleri sürekli olduğu için, örneğin kazanç temin etmeseler dahi GVK 85'inci Madde kapsamında beyanname vermek zorunda oldukları gerekçesiyle bu mükellefler arasında vergiye karşı uyum gösterenlerin sınırlanabilir olması mümkün görülmektedir.

Vergi Karnesi İyi Mükelleflere Sağlanan Vergi İndirimi Ve İnşaat Sektörüne Öngörülen Diğer Teşvik Hükümleri

ASIM GEZER

Yeminli Mali Müşavir / Gezer YMM Ltd. Şti.

Uyumlu gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerine %5 oranında ve toplamda 1.000.000,00 TL'ni geçmeyecek tutarda vergi indirimi sağlayacak olan 6824 Sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması İle Bazı Kanun Ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun 08.03.2017 tarih ve 30001 sayılı Resmi Gazete' de yayımlanmak suretiyle yürürlüğe girmiş bulunmaktadır.

Mezkûr Kanun'un 4'üncü Maddesi ile Gelir Vergisi Kanunu'nun Mükerrer 121'inci Maddesi, "Vergiye uyumlu mükelleflere vergi indirimi" başlığı altında yeniden düzenlenmiş olup, vergi indiriminden yararlanabilmek için, Maliye Bakanlığına bağlı vergi dairelerine verilmesi gereken vergi beyannamelerinin verildiği yıl dâhil geriye dönük iki yıl içinde kanuni süresinde verilmiş olması ve bu beyannameler uyarınca tahakkuk eden vergilerin kanuni süresinde ödenmiş olması şartı ile %5 vergi indirim avantaj ve ayrıcalığı sağlanmıştır.

Diğer taraftan inşaat sektörünün önünü açmak amacıyla 6824 sayılı Torba Yasa'nın 5 ve 6'ncı maddelerinde sırasıyla damga vergisi ve harç oranlarına ilişkin oran farklılaştırmasına yönelik Bakanlar Kurulu'na yetkiler verilmiş, devamı 7'nci maddesi ile Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 13'üncü maddesinin birinci fıkrasına eklenen bent hükmü ile ülkemize döviz girişinin artırılması ve inşaat sektörünün teşvik edilmesi amacıyla konut veya işyeri olarak inşa edilen binaların, anılan maddede belirtilen şartlar dâhilinde çalışma ve oturma izni olarak altı aydan daha fazla yurt dışında yaşayan Türk vatandaşları ve Türkiye'de yerleşmiş olmayan yabancı uyruklu gerçek kişiler ile kanuni ve iş merkezi Türkiye'de bulunmayanlara yapılan ilk satışı katma değer vergisinden istisna edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: 6824 Sayılı Torba Yasa, uyumlu vergi mükellefi, indirimli vergi uygulaması, inşaat sektörü vergi teşviki 08.03.2017 tarih ve 30001 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmak suretiyle yürürlüğe giren Bazı Alacakların

Yeniden Yapılandırılması İle Bazı Kanun Ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'(Makalemizin bundan sonraki kısımlarında söz konusu Kanun, 6824 sayılı Torba Yasa adıyla anılacaktır) un 4'üncü maddesi ile devamı 5, 6 ve 7'nci maddelerinde sırasıyla;

- ▶ Vergiye uyumlu mükellefe indirimli gelir/kurumlar vergisi uygulaması (Madde 4),
- ▶ İnşaat sektöründe kullanılan bazı kâğıtlar bakımından damga vergisi oranlarının farklılaştırılması (Madde 5),
- ▶ İnşaat sektöründe uygulanan tapu harç oranlarının farklılaştırılması (Madde 6),
- ▶ Çalışma veya oturma izni ararak 6 aydan daha fazla yurt dışında yaşayan Türk vatandaşlarına, Türkiye'de yerleşmiş olmayan yabancı uyruklu gerçek kişiler ile kanuni ve iş merkezi Türkiye'de olmayan kurumlara yapılan konut ve işyeri teslimlerinde KDV istisnası (Madde 7),

konulu vergisel avantajlar getirilmiştir.

Maliye Bakanlığı'nın sahip olduğu mükellef odaklı vergileme anlayışının bir yansıması olarak, vergi karnesi iyi olan bazı gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerine yönelik getirilen indirimli vergi uygulaması başta olmak üzere 6824 sayılı Torba Yasa ile getirilen teşvik uygulamaları tarafımızca incelenmiş ve değerlendirilmiş olup bu makalemize konu teşkil edilmiştir.

A. UYUMLU MÜKELLEFE İNDİRİMLİ GELİR/ KURUMLAR VERGİSİ UYGULAMASI

Vergiye gönüllü uyum maliyetlerinin azaltılması için son dönemlerde getirilen ve aynı zamanda uzun zamandır beklenen vergiye uyumlu mükelleflere indirimli vergi tarifesi ayrıcalığı, mükelleflerin vergi uygulamaları karşısında bilinçlenmesi ve rızaen uyum göstermesini sağlayarak vergiye gönüllü uyumu teşvik ettiği için bu kapsamda rasyonel bir uygulama olarak kabul edilmesi gerekmektedir. Bilindiği üzere 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun "Ücrettilerde Vergi İndirimi" başlıklı Mükerrer 121'inci Maddesi 04.04.2007 tarih ve 26487 sayılı Resmi Gazete' de yayımlanan 5615 sayılı Kanun'un 31'inci Maddesi ile 01.01.2007 tarihinden geçerli olmak üzere yürürlükten kaldırılmıştı.

Bu defa; vergi karnesi pekiyi olan uyumlu mükelleflere yönelik olarak belli bir süre indirimli gelir veya kurumlar vergisi uygulamasından yararlandırılması imkânını getiren 6824 sayılı Torba Yasa'nın 4'üncü Maddesi ile 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun Mükerrer 121'nci Maddesi yeniden düzenlenmiş olup aşağıda yer aldığı gibidir. "Vergiye uyumlu mükelleflere vergi indirimi (*) Mükerrer Madde 121

(6824 sayılı kanunun 4 üncü maddesiyle başlığıyla birlikte değişen mükerrer madde; Yürürlük: 01.01.2018)Ticari, zirai veya mesleki faaliyeti nedeniyle gelir vergisi mükellefi olanlar ile kurumlar vergisi mükelleflerinden (finans ve

bankacılık sektörlerinde faaliyet gösterenler, sigorta ve reasürans şirketleri ile emeklilik şirketleri ve emeklilik yatırım fonları hariç olmak üzere), bu maddenin ikinci fıkrasında belirtilen şartları taşıyanların yıllık gelir veya kurumlar vergisi beyannameleri üzerinden hesaplanan verginin %5'i, ödenmesi gereken gelir veya kurumlar vergisinden indirilir. Şu kadar ki hesaplanan indirim tutarı, her hâl ve takdirde 1 milyon Türk lirasından fazla olamaz. İndirilecek tutarın ödenmesi gereken vergiden fazla olması durumunda kalan tutar, yıllık gelir veya kurumlar vergisi beyannamesinin verilmesi gereken tarihi izleyen bir tam yıl içinde mükellefin beyanı üzerine tahakkuk eden diğer vergilerinden mahsup edilebilir. Bu süre içinde mahsup edilemeyen tutarlar red ve iade edilmez. Gelir vergisi mükelleflerinin yararlanacağı indirim tutarı, ticari, zirai veya mesleki faaliyeti nedeniyle beyan edilen kazançların toplam gelir vergisi matrahı içerisindeki oranı dikkate alınmak suretiyle hesaplanan gelir vergisi esas alınarak tespit edilir..."

6824 Sayılı Kanun'a ait Kanun Teklifinin söz konusu düzenlemeye yönelik madde gerekçesinde yapılan açıklamada; Ticari, zirai veya mesleki faaliyeti nedeniyle gelir vergisi mükellefi olanlar ile finans, bankacılık ve sigortacılık sektörlerinde faaliyet gösterenler hariç kurumlar vergisi mükelleflerinden maddede yer alan şartları taşıyanların, verecekleri yıllık gelir veya kurumlar vergisi beyannameleri üzerinden hesaplanan verginin %5'ini, ödenmesi gereken vergiden indirebileceği, indiremediği tutarların ise beyannamenin verildiği tarihi izleyen bir tam yıl içerisinde, mükellefin beyanı üzerine tahakkuk eden diğer vergilerinden mahsup edebileceği, mahsup edilemeyen vergi tutarlarının ise iade konusu yapılmayacağı hususu belirtilmiştir.

A.1. İndirimli Vergi Uygulamasından Yaralanacak Uyumlu Vergi Mükellefleri

Gelir Vergisi Kanunu'nun Mükerrer 121'inci Maddesine göre indirimli gelir veya kurumlar vergisi uygulamasından sadece aşağıda belirtilen vergi gelir veya kurumlar vergisi mükellefleri faydalanabilecektir. Bunlar;

- a. Ticari, zirai veya mesleki faaliyeti nedeniyle gelir vergisi mükellefleri
- b. Finans ve bankacılık sektörlerinde faaliyet gösterenler, sigorta ve reasürans şirketleri ile emeklilik şirketleri ve emeklilik yatırım fonları hariç olmak üzere mezkur kanun maddesinde belirlenen şartları taşıyan kurumlar vergisi mükellefleri

İndirimli vergi uygulamasından yararlanabileceklerdir.

Madde düzenlemesinin mefhumu muhalifinden vergi karnesi pekiyi olsa dahi söz konusu indirimli gelir veya kurumlar vergisi uygulamasından yararlanamayacak gelir veya kurumlar vergisi mükellefleri aşağıda belirtilmiştir.

- ▶ Sürekli mükellefiyet kapsamında olmayan; kazançları gerçek usulde vergilendirilmeyen çiftçiler, ücretliler ile gayrimenkul sermaye iradı, menkul sermaye iradı ve diğer kazanç ve irat elde eden diğer gelir vergisi mükellefleri,

► Kurumlar vergisi mükellefi olan finans ve bankacılık sektörlerinde faaliyet gösterenler, sigorta ve reasürans şirketleri ile emeklilik şirketleri ve emeklilik yatırım fonları

Kazançları gerçek usulde vergilendirilmeyen çiftçiler, ücretliler ile gayrimenkul sermaye iradi, menkul sermaye iradi ve diğer kazanç ve irat elde eden gelir vergisi mükelleflerinin söz konusu indirimli vergi uygulamasından yararlanamamasını sebebi; bu mükelleflerin mezkûr maddede belirtilen indirim şartlarına ilişkin vergisel yükümlülüklerinin (örneğin GVK 86'ncı Madde kapsamında ancak belli tutarları aşmaları durumunda beyanname verme zorunluluklarının doğacağı) sürekli olmamasından kaynaklanmaktadır.

Ticari, zirai veya mesleki faaliyeti nedeniyle gelir vergisi mükellefi olanların vergisel yükümlülükleri sürekli olduğu için, örneğin kazanç temin etmeseler dahi GVK 85'inci Madde kapsamında beyanname vermek zorunda oldukları gerekçesiyle bu mükellefler arasında vergiye karşı uyum gösterenlerin sınanabilir olması mümkün görülmektedir.

Bu konuda vurgulanması gereken bir diğer husus ise indirimli vergi uygulamasından yararlanacak olan ticari, zirai kazanç sahipleri ile serbest meslek sahiplerinin ticari, zirai ve mesleki kazançları yanında beyannameye dâhil edilecek diğer gelir unsurlarını teşkil eden ücret gelirleri ile gayrimenkul sermaye iradi, menkul sermaye iradi ve diğer kazanç ve iratlarının indirim uygulamasında dikkate alınıp alınmayacağına ilişkin bulunmaktadır.

Söz konusu madde kapsamında uygulanacak indirim sadece ticari, zirai veya mesleki kazançlar üzerinden hesaplanacaktır. Gelir vergisi mükelleflerinin bu kazançları yanı sıra beyannameye dahil edilmesi gereken ücret gelirleri ile gayrimenkul sermaye iradi, menkul sermaye iradi ve diğer kazanç ve iratların bulunması durumunda, söz konusu diğer gelirler indirim hesabında dikkate alınmayacaktır.

Dolayısıyla gelir vergisi mükelleflerinin yararlanabileceği indirim tutarı; ticari, zirai veya mesleki faaliyeti nedeniyle

beyan ettikleri kazanç toplamının, toplam gelir vergisi matrahi içerisindeki oranı dikkate alınmak ve söz konusu bu oran ile hesaplanan gelir vergisi çarpılmak suretiyle tespit olunacaktır.

A.2. İndirim Uygulamasından Faydalanacak Mükelleflerin Sağlaması Gereken Şartlar

Gelir Vergisi Kanunu'nun Mükerrer 121'inci Maddesinde indirimli vergi uygulamasından yararlanabilecek gelir veya kurumlar vergisi mükellefleri için vergiye uyum göstergeleri belirtilmiştir. Diğer bir ifade ile anılan mükelleflerin indirimli vergi uygulamasından yararlanma şartları tespit olunmuştur.

Bunlar;

1. İndirimin hesaplanacağı beyannamenin ait olduğu yıl ile bu yıldan önceki son iki yıla ait vergi beyannamelerinin kanuni süresinde verilmiş olması gerekmektedir. Kanuni süresinde verilen bir beyannameye ilişkin olarak kanuni süresinden sonra kendiliğinden düzeltme amacıyla veya pişmanlıkla verilen beyannameler bu şartın ihlali sayılmayacaktır.

Bu beyannameler üzerine tahakkuk eden vergilerin de kanuni süresinde ödenmiş olması gerekmektedir. Her bir beyanname itibarıyla 10,00 Türk lirasına kadar yapılan eksik ödemeler bu şartın ihlali sayılmayacaktır.

2. İndirimin hesaplanacağı beyannamenin ait olduğu yıl ile bu yıldan önceki son iki yıl vergilendirme dönemi içerisinde haklarında beyana tabi vergi türleri itibarıyla ikmalen, re'sen veya idarece yapılmış bir tarhiyat bulunmaması gerekmektedir.

Haklarında belirtilen süre içerisinde ikmalen, re'sen veya idarece yapılmış bir tarhiyat bulunan mükellefler ancak yapılan tarhiyatların kesinleşmiş, yargı kararlarıyla veya Vergi Usul Kanunu'nun uzlaşma ya da düzeltme hükümlerine göre tamamen ortadan kaldırılmış olması durumunda, bu indirimden yararlanılabilecektir. Aksi takdirde indirimli vergi uygulamasından yararlanılamayacaktır.



Örneğin, 2018 yılında bu uygulamadan yararlanmak isteyen, Kanun Maddesinde belirtilen niteliklerdeki mükelleflerin beyannamenin ait olduğu 2017 yılı ile 2016 ve 2015 yıllarına ait

► Maliye Bakanlığına bağlı vergi dairelerine verilmesi gereken vergi beyannamelerin kanuni süresinde verilmiş olması ve bu beyannameler üzerine tahakkuk eden vergilerin kanuni süresinde ödenmiş olması

► Ayrıca 2017 yılı ile 2016 ve 2015 vergilendirme dönemlerinde haklarında beyana tabi vergi türleri itibarıyla ikmalen, re'sen veya idarece yapılmış bir tarhiyat bulunmaması şarttır.

3. İndirimin hesaplanacağı beyannamenin verildiği tarih itibarıyla vergi aslı 1.000,00 TL'nin üzerinde vadesi geçmiş borcunun bulunmaması gerekmektedir.

Ayrıca Kanun Maddesinde, indirimin hesaplanacağı beyannamenin ait olduğu yıl ile önceki dört takvim yılında Vergi Usul Kanunu'nun 359'uncu maddesinde sayılan fiilleri işlediği tespit olunan mükelleflerin söz konusu indirim uygulamasından yararlanamayacağı öngörülmüş bulunmaktadır.

A.3. Şartların İhlali ve Haksız Yere İndirim Uygulamasından Yararlanılması

Gelir Vergisi Kanunu'nun Mükerrer 121'inci Maddesi kapsamında vergi indiriminden yararlanan mükelleflerin, öngörülen şartları taşımadığının sonradan tespiti hâlinde ilgili vergilendirme döneminde indirim uygulaması dolayısıyla ödenmeyen vergiler, vergi ziyai cezası uygulanmaksızın tarh edilir.

Bu hüküm, indirimin hesaplanacağı beyannamenin ait olduğu yıl ile bu yıldan önceki son iki yılda herhangi bir vergiye ilişkin beyanların gerçek durumu yansıtmadığının indirimden yararlandıktan sonra tespiti üzerine yapılan tarhiyatların kesinleşmesi hâlinde de uygulanır ve bu takdirde indirim uygulaması dolayısıyla ödenmeyen vergiler açısından zaman aşımı, yapılan tarhiyatın kesinleştiği tarihi takip eden takvim yılının başından itibaren başlar.

A.4. İndirim Oranı ile İndirim Konusu Yapılacak Vergi Tutarının Üst Sınırı Hakkında Bakanlar Kurulu'na Verilen Yetki

Birinci fıkrada yer alan tutar, her yıl bir önceki yıla ilişkin olarak 213 sayılı Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre belirlenen yeniden değerlendirme oranında artırılabilmek suretiyle uygulanır. Bu şekilde hesaplanan tutarın %5'ini aşmayan kesirler dikkate alınmaz.

Kanun maddesinde yer alan ve yukarıda izah ettiğimiz bu şartların tekemmülü neticesinde hesaplanan indirim tutarı, her hal ve takdirde 1.000.000,00 TL'den fazla olamayacağı öngörülmüş bulunmaktadır.

1.000.000,00 TL tutarlı üst sınır; her yıl bir önceki yıla ilişkin olarak Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre belirlenen yeniden değerlendirme oranında artırılabilmek suretiyle uygulanacaktır. Bu şekilde hesaplanan tutarın %5'ini aşmayan kesirler dikkate alınmayacaktır.

Gerek %5 indirim oranı ve gerekse 1.000.000,00 TL tutarlı üst sınırı iki katına kadar artırmaya, sifıra kadar indirmeye, kanuni oran ve tutarına getirmeye Bakanlar Kurulu, maddenin uygulanmasına ilişkin usul ve esasları belirlemeye ise Maliye Bakanlığı yetkili kılınmıştır.

A.5. İndirimli Vergi Uygulamasının Başlangıç Tarihi ve Mahsup Süresi

6824 Sayılı Torba Yasa ile getirilen çeşitli vergi avantajları, teşvik ve düzenlemelerin yürürlük tarihleri, kapsamına göre ayrı ayrı olmak üzere 25'inci Madde de düzenleme konusu yapılmıştır. Kanun Maddesinin (a) bendinde ise indirimli vergi uygulamasına ilişkin düzenlemenin, 01.01.2018 tarihinden itibaren verilmesi gereken gelir ve kurumlar vergisi beyannamelerinde uygulanacağı hususu hükme bağlanmış bulunmaktadır.

İndirimli vergi uygulamasında mahsup işlemine ilişkin düzenleme Gelir Vergisi Kanunu'nun Mükerrer 121'inci Maddesinde yapılmıştır. Buna göre %5 oranında uygulanacak indirimli vergi uygulaması sonucu indirilecek tutarın ödenmesi gereken vergiden fazla olması durumunda kalan tutar yıllık gelir veya kurumlar vergisi beyannamesinin verilmesi gereken tarihi izleyen bir tam yılı içinde mükellefin beyanı üzerine tahakkuk eden diğer vergilerinden mahsup edilebilecektir. Bu süre içerisinde mahsup edilemeyen vergi tutarları red ve iade konusu yapılmayacaktır.

B. GURBETÇİYE VE YABANCI UYRUKLU GERÇEK/TÜZEL KİŞİLERE KONUT VE İŞYERİ TESLİMLERİNDE KDV İSTİSNASI

6824 Sayılı Torba Yasa'nın 7'nci Maddesi ile Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 13'üncü Maddesinin birinci fıkrasına eklenen bent ile ülkemize döviz girişinin artırılması ve inşaat sektörünün teşvik edilmesi amacıyla konut veya işyeri olarak inşa edilen binaların, anılan maddede belirtilen şartlar dâhilinde çalışma ve oturma izni alarak altı aydan daha fazla yurt dışında yaşayan Türk vatandaşları ve Türkiye'de yerleşmiş olmayan yabancı uyruklu gerçek kişiler ile kanuni ve iş merkezi Türkiye'de bulunmayanlara ilk satışı katma değer vergisinden istisna edilmiştir.

İstisna uygulaması, 01/04/2017 tarihinden itibaren yapılacak konut ve işyeri satışlarına uygulanmak üzere getirilmiştir.

6824 Sayılı Kanun'un düzenlemesine ilişkin madde gerekçesi ile ülkemize döviz girişinin artırılması ve inşaat sektörünün teşvik edilmesinin amaçlandığı hususu vurgulanmıştır.

6824 Sayılı Torba Yasa'nın 7'nci Maddesi ile Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 13'üncü Maddesinin birinci fıkrasına eklenen istisna düzenlemesi tarafımızca tetkik edilerek, mezkûr istisna uygulamasına ilişkin esaslara aşağıda yer verilmiştir.

B.1. İstisnadan Kimler Yararlanacaktır

Söz konusu istisna uygulamasından;

- ▶ Çalışma veya oturma izni alarak 6 aydan daha fazla yurt dışında yaşayan Türk vatandaşlar,
- ▶ Türkiye'de yerleşmiş olmayan yabancı uyruklu gerçek kişiler,
- ▶ Kanuni ve iş merkezi Türkiye'de olmayan ve bir iş yeri ya da daimi temsilci vasıtasıyla Türkiye'de kazanç elde etmeyen kurumlar,

yaralanabilecektir.

Resmi daire ve müesseselere veya merkezi Türkiye'de bulunan teşekkül ve teşebbüslere bağlı olup adı geçen daire, müessese, teşekkül ve teşebbüslerin işleri dolayısıyla yabancı memleketlerde oturan Türk vatandaşları mezkûr istisna uygulamasından yararlanamayacaktır.

B.2. İstisnanın Türü

6824 Sayılı Torba Yasa'nın 7'nci Maddesi ile Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 13'üncü Maddesinin birinci fıkrasına eklenen istisna kısmi istisna niteliğindedir.

Kısmi istisna kapsamında mal teslim eden veya hizmet ifa eden mükellefler, bu işlemleri dolayısıyla yükledikleri KDV tutarlarını yaptıkları işler dolayısıyla hesapladıkları KDV toplamından Kanununun 30/a maddesi uyarınca indirememekte ancak söz konusu yüklenim KDV'leri gelir veya kurumlar vergisi matrahlarının tespitinde maliyet ya da gider olarak dikkate alabilmektedirler.

B.3. İstisna Uygulamasında Döviz Şartı

Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 13'üncü Maddesinin birinci fıkrasına eklenen istisna düzenlemesinde, yukarıda sayılan mükelleflere yapılacak konut ve işyeri teslimlerinin mezkûr istisnadan yararlanabilmesi için konut ve işyeri tesliminin ilk teslim yani daha önce ikamet edilmemiş daire veya kullanılmamış işyeri statüsünde olması ve ayrıca da söz konusu taşınmaz bedellerinin döviz olarak Türkiye'ye getirilmesi şartı söz konusudur.

B.4. Haksız Yere İstisna Uygulamasından Yararlanılması Durumu

6824 Sayılı Torba Yasa'nın 7'nci Maddesi ile Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 13'üncü Maddesinin birinci fıkrasına eklenen bentte öngörülen şartları taşımadığı hâlinde istisnanın uygulandığının tespit edilmesi hâlinde zamanında tahsil edilmeyen vergi, vergi ziyayı cezası ve gecikme faizinden mükellef ile birlikte alıcı müteselsilen sorumlu tutulacaktır. İstisna kapsamında teslim alınan konut veya iş yerinin bir

yl içerisinde elden çıkarılması hâlinde zamanında tahsil edilmeyen verginin, 6183 sayılı Kanun'un 48 inci maddesine göre hesaplanan tecil faiziyle birlikte tapu işleminden önce elden çıkaran tarafından ödenmesi gerekmektedir.

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE UYGULANAN TAPU HARÇ ORANLARI İLE DAMGA VERGİSİ ORANLARINDA İNDİRİM UYGULANMASI

C.1. Damga Vergisi Oranlarına İlişkin Olarak 6824 Sayılı Torba Yasa'nın 5'nci Maddesi uyarınca;

▶ İnşaat sektörüne ilişkin damga vergisine tabi kâğıtlar arasında yer alan farklı sözleşme türlerinde oranlar farklılaştırılmış

▶ Sosyal sorumluluk projeleri kapsamında proje yürütücüsü sivil toplum kuruluşları ve bu projelere destek veren kamu kurum ve kuruluşları veya kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları arasında düzenlenen kâğıtlar ise damga vergisinden istisna tutulmuştur.

Buna göre, 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu'na ekli (1) Sayılı Tablonun "I. Akitlerle ilgili kâğıtlar" başlıklı bölümünün "A. Belli bir parayı ihtiva eden kâğıtlar." başlıklı fıkrasına(13) numaralı bentten sonra gelmek üzere inşaat sektörüne ilişkin farklı sözleşme türleri ilave edilmiştir. **Bunlar sırasıyla aşağıda yer aldığı gibidir.**

14. Resmi şekilde düzenlenen kat karşılığı veya hasılat paylaşımı inşaat sözleşmeleri (Binde 9,48)

15. Resmi şekilde düzenlenen kat karşılığı veya hasılat paylaşımı inşaat sözleşmeleri kapsamında yapı müteahhitleri ile alt yükleniciler arasında düzenlenen inşaat taahhüt sözleşmeleri (Binde 9,48)

16. Kat karşılığı veya hasılat paylaşımı inşaat işlerine ilişkin danışmanlık hizmet sözleşmeleri (Binde 9,48)

17. Yapı denetimi Hizmet Sözleşmeleri (Binde 9,48)

C.2. Tapu Harç Oranlarına İlişkin Olarak

6824 Sayılı Torba Yasa'nın 6'nci maddesi ile 492 sayılı Harçlar Kanunu'na bağlı (4) sayılı tarifenin, "I-Tapu İşlemleri" başlıklı bölümünün (20) numaralı fıkrasının (a) bendinin sonuna;

"Bakanlar Kurulu bu bende ilişkin kanuni nispeti, gayrimenkullerin türleri gayrimenkul sertifikası karşılığı edinimi, sınıfları, büyüklükleri, bulunduğu yer ve vergi daireleri itibarıyla birlikte veya ayrı ayrı olmak üzere bir katına kadar arttırmaya onda birine kadar indirmeye yetkilidir."

Hükmü getirmek suretiyle 492 sayılı Harçlar Kanunu'na bağlı (4) sayılı tarifenin, "I-Tapu İşlemleri" başlıklı bölümünün (20) numaralı fıkrasının (a) bendinde düzenlenen gayrimenkullerin tapuda satış yoluyla devri işlemine ilişkin tapu harç oranlarını

farklılaştırma hususunda Bakanlar Kurulu'na yetki verilmiştir.

Yukarıdaki damga vergisi oranlarının güncel olduğu hususu bilinmektedir. 6824 Sayılı Kanun'a ait Kanun Teklifinin söz konusu düzenlemeye yönelik madde gerekçelerinde yer alan "İnşaat sektöründe maliyetleri azaltmak amacıyla tapu harç oranları ile bu sektörde kullanılan bazı kâğıtlar bakımından damga vergisi oranlarının farklılaştırılmasına olanak sağlanması" ibaresi de birlikte dikkate alındığında, hem harç oranları ve hem de damga vergisi oranlarının belirlenmesinde Bakanlar Kurulu'na yetki verilmiş olması, inşaat sektörünün ülke ekonomisi için taşıdığı önem nedeniyle, ilerleyen dönemlerde bu yetki çerçevesinde her iki vergi oranlarına yönelik indirim yapılması beklenmektedir.

SONUÇ

Mali idare açısından mükellefler nezdinde vergi bilincini oluşturmak, vergi ahlakını tesis etmek ve bunları gerçekleştirirken de vergiye gönüllü uyum maliyetlerini minimum seviyeye indirmek anlamında, 6824 sayılı Torba Yasa ile 01.01.2018 tarihinden itibaren uygulanmak üzere yürürlüğe giren indirimli vergi tarifesi uygulaması son dönemlerde gerçekleştirilen en önemli teşvik müesseselerinden biri olarak değerlendirilmektedir. Bilindiği üzere benzeri uygulama 5763 sayılı Kanun ile 5510 sayılı Kanununun 81. maddesine eklenen (ı) bendi hükmü ile Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından 2008 yılından itibaren çok başarılı bir şekilde uygulanmaktadır.

5 puanlık sigorta prim teşvikinin uygulanması;

1. Aylık Prim ve Hizmet belgesinin SGK'ya yasal süre içerisinde verilmesi,
2. Aylık Prim ve Hizmet belgesi ile tahakkuk eden primlerin tamamının yasal süre içerisinde eksiksiz ödenmesi,
3. İşverenin prim borcunun olmaması veya prim borcu varsa yapılandırılmış olması (6111 sayılı Kanun veya 6183 sayılı Kanun kapsamında taksit yapılması),
4. İşyerinde sigortasız işçi çalıştırıldığına yönelik bir tespitin yapılmaması,

Şeklinde düzenlenen 4 basit ve anlaşılabilir şarta bağlanmış bulunmaktadır.

Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından 2008 yılından itibaren çok başarılı şekilde uygulanan ve iyi neticelerde alınan tecrübelerden Maliye idaresinin de yararlanması ve benzeri şartlar içerecek şekilde düzenleme yapılması beklenirdi.

Bu anlamda beyannamelerini süresinde veren ve vergisini düzenli ödeyen uyumlu mükelleflere yönelik getirilen indirimli gelir veya kurumlar vergisi uygulaması yerinde bir düzenleme olmakla birlikte indirimden yararlanma şartları

içerisinde geçmiş dönemlere ilişkin vergisel ödevlerin eksiksiz olarak yerine getirilmiş olması şartının aranması, söz konusu vergi teşviki ile amaçlanan hedefe ulaşmakta engel teşkil eden bir durum olarak görülmektedir.

Örneğin, sözleşme esnasında ücret belli olmadığı için yoruma bağlı olup vergi dairesinin talep ve uygulaması kapsamında pişmanlıkla verilmek zorunda kalınan Damga Vergisi Beyannamesi uyarınca tahakkuk eden 25,29 TL tutarlı damga vergisinin, küçük ve münferit olduğu için 15 günlük süre içerisinde unutulması ve ödenmemesi ve dolayısıyla vergi ziyanına dönüşmesi durumu, yararlanmaya engel mi teşkil edecektir?

Aynı şekilde 252 Seri No.lu Gelir Vergisi Tebliği kapsamında 3'üncü kişi veya kurum tarafından mahsup talep edilen vergiye ilişkin mahsup işleminin, gerek ilgili vergi dairesinin bürokratik işlemleri ve gerekse 3'üncü kişi veya kurumun eksiklikleri nedeniyle süresi içerisinde yapılamaması ve gecikmesi durumunda, hiç kusuru olmayan ve lehine mahsup talebinde bulunulan asıl vergi borçlusu durumundaki kişi veya kurumun, tedbiren olmak üzere 6736 sayılı Kanun'a göre yapılandırmak ve yeniden yapılandırılan borcunu düzenli olarak ödemek zorunda kalması halinde söz konusu indirim, avantaj ve ayrıcalığı sağlanmayacak mıdır?

Maliye Bakanlığı tarafında %5 indirimli vergi uygulamasına ilişkin usul ve esasların belirlenmesi esnasında, bütün bu hususların özenle gözden geçirilmesi, Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından başarı ile uygulanan benzeri örneğin emsal teşkil alınması ve dolayısıyla cari dönem borç ödeme performansının ve iyi niyet esaslarının dikkate alınmasında yarar ve isabet olduğu düşünülmektedir.

Diğer taraftan 6824 sayılı Torba Yasa'da inşaat sektörünün önünü açmak amacıyla getirilen katma değer vergisi istisna uygulaması ile özellikle damga vergisi ve harç oranlarına ilişkin oran farklılaştırılmasına yönelik Bakanlar Kurulu'na verilen yetkinin, vergi ve harç oranlarının indirimi yönüyle kullanılması durumunda, inşaat sektörüne güven ortamı yaratacağı, daha resmi sözleşme ve çalışma ortamı sağlanacağı ve bu suretle halk değimiyle sürümden kazanılıp daha fazla yatırım yapılabilir ve vergi ödenebilir bir alana dönüşme imkânı sağlayacağı düşünülmektedir. ■

KAYNAKÇA

- 6824 Sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun
193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu
3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu
488 sayılı Damga Vergisi Kanunu
492 sayılı Harçlar Kanunu

Dünyayı değiştiren bu temel güçler, aynı zamanda geleceğin iş dünyasını oluşturan dört dünya modelinin de alt yapısını oluşturmakta. İnsanların değişen dünya dengeleri karşısında fırsat ve tehditlere nasıl cevap vereceği aslında geleceğin çalışma hayatının hangi dünyalarda yer alacağını belirleyecek, yani bir anlamda insanoğlu kendi kaderini kendi çizecek.

Geleceğin Çalışma Hayatı



HANDE ERDEN

PwC Türkiye
İnsan Yönetimi ve Organizasyonu
Kıdemli Müdür

Dünya hızla değişiyor. Bu değişim iş yapış şekillerimizi de doğrudan etkiliyor. Otomasyon, insan gücünün yerini almaya başladı. Bu durum kurumların çalışanlarında aradığı yetkinliklerin farklılaşmasına yol açıyor. Yetenek tanımı değişiyor ve yeteneğin bulunması ve yönetilmesi çok büyük bir organizasyonel konu haline geldi. Ve bu değişime ayak uydurmaya çalışırken akıllarımızda geleceğin çalışma hayatı ve iş yapış modellerinin nasıl şekil alacağı sorusu yer alıyor. Yeni çalışma düzeninde bizleri neler bekliyor ve geleceğe nasıl hazırlanabiliriz?

PwC, 2007 yılında bir araştırma başlattı. Bu araştırmayı James Martin Institute for Science and Civilisation ile birlikte gerçekleştirdi ve Çin, ABD, Birleşik Krallık, Hindistan ve Almanya'dan 10,000'in üzerinde kişinin katılımıyla gerçekleştirdi. Araştırma sonuçları çok da uzak olmayan bir geleceğe, 2030 yılının iş dünyasına ışık tutuyor. Araştırma bize çalışma hayatının nasıl şekil değiştireceği ile ilgili öngörü sağlıyor. Ve iş dünyasını dört ana dünya modeli üzerine oturtuyor. Gelecekte dört dünyadan hangisinin öne çıkacağını söylemek zor ama araştırma, bu dört dünyada insana, işlere, organizasyona göre

ne tür senaryoların yaşanacağını ve teknoloji boyutunun bu dört dünyaya nasıl etki edeceğini anlatıyor.

Geleceği düşünürken akıllarımızda hep çok hızlı gelişen teknolojinin, otomasyonun ve yapay zekanın hayatlarımızı nasıl etkileyeceği ve iş yapış biçimlerimizi nasıl değiştireceği sorusu var. Gelecek çalışma hayatı senaryolarından bahsederken öncelikle dijitalleşmenin etkilerinden bahsetsek de aslında konu daha karmaşık ve derin. Dünyayı sadece teknoloji değil, farklı birçok güç şekillendiriyor. PwC'nin global megatrendler olarak adlandırdığı ve gelecekteki dört dünya modelini üzerine kurduğu temel güçlere yakından bakalım.

Global Ekonomik Gücün Yön Değiştirmesi

Global ekonomik gücün değişmesi demek, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerle arasında güçler dengesinin de değişeceği anlamına geliyor. Hızla gelişen ve özellikle çalışan nüfusu yüksek ülkelerde, yatırımları kendine çeken ve eğitim sistemini geliştirebilen ülkeler en çok kazananlar olacak.

Demografik ve Sosyal Değişim

Dünya nüfusu birçok bölgede yaşlanmakta ve uzayan insan

ömrü iş modellerini değişime zorlamakta. Birçok nesil aynı anda iş hayatında bir arada çalışmakta ve farklı stiller oluşmakta. Yaşlanan nüfus yakın gelecekte farklı yetkinlikler edinmek zorunda kalacak, öte yandan hızla yaşlanan ülke ekonomilerinde insan gücü açığı, otomasyon ve farklı ürünlerin geliştirilmesi ihtiyacını doğuracak.

Teknolojik Dönüşüm

Otomasyon, robotlar ve yapay zeka belli işlerde insan gücünün yerini alacak ve bu da işlerin çeşidinde ve sayısında ciddi değişimlere yol açacak. Teknoloji, hayat standartlarımızı, verimliliği ve ortalama yaşam süresini bile arttıracak, ancak yarattığı ekonomik fayda eşit dağılmazsa sosyal dengelerin bozulmasına ve toplumsal huzursuzluğa neden olma riski taşıyacak.

İklim Değişikliği ve Kaynak Yetersizliği

Gelecekte su ve enerji kaynaklarına duyulacak ihtiyacın artması beklenmekte. Kaynak yetersizliği, enerjinin kullanımı gibi konular nedeniyle alternatif enerji üretimi, yeni mühendislik pozisyonları, atık yönetim, geri dönüşüm gibi alanlar gelişecek veya yeniden yapılanacaktır. Enerji sektöründe çalışan milyonlarca insan çok köklü bir değişimden geçmek zorunda kalacak.

Hızlı Kentleşme

Hızlı kentleşme, esnek çalışma modellerinin gelişmesi, buna uygun organizasyonel yapıların oluşması ve bununla paralel farklı ücret ve yan haklar politikalarının oluşturulmasına neden olacak. Ekonomisi birçok orta büyüklükteki ülkeden daha büyük olan dünya şehirleri geleceğin çalışma hayatında yeni işlerin, mesleklerin oluşumunda da rol oynayacak.

Dünyayı değiştiren bu temel güçler, aynı zamanda geleceğin iş dünyasını oluşturan dört dünya modelinin de alt yapısını oluşturmakta. İnsanların değişen dünya dengeleri karşısında fırsat ve tehditlere nasıl cevap vereceği aslında geleceğin çalışma hayatının hangi dünyalarda yer alacağını belirleyecek, yani bir anlamda insanoğlu kendi kaderini kendi çizecek. Geleceğin çalışma hayatını daha iyi anlamak için dört dünya senaryosuna yakından bakmakta fayda var



4 DÜNYA SENARYOSU

Kırmızı Dünya

Geleceğin iş hayatındaki dört dünyadan ilki Kırmızı Dünya. Kırmızı Dünya'yı tanımlayan temel kavram inovasyon. Yeni ürünler ve iş modelleri kırmızı dünyada çok büyük bir hızla gelişir. Bireyler ve kurumların beklentilerine öncelik yeni ürün ve hizmet geliştirmek için yenilikçi yöntemler geliştirilir. Tüketicilere istediğini sunmak için kurumlar da bireyler de adeta yarış halindedir. Teknoloji, iyi bir fikri olanlara geniş kitlelere ulaşma imkanı tanır. Teknoloji, inovasyonun en büyük destekçisidir. Niş alanlarda kazanç fırsatları hızla doğar.

Dijital platformlarda çalışan ile işveren, sermaye ile fikir sahibi, tüketici ile üretici hızla buluşur. Bu birçok girişimin doğmasına girişimcinin iş dünyasında yer almasını sağlar.

Konu uzmanlığı kırmızı dünyada çok değerli. Kişisel beceriler, deneyim ve ilişki ağları kırmızı dünyada çok kıymetlidir. Kırmızı dünyada çalışanlar ya çok sık iş değiştirir ya da proje bazlı işler ön plana çıkmaktadır. Sunduğu kazanç fırsatlarıyla beraber, kırmızı dünya büyük riskleri de beraberinde taşır. Kuralların belirli olmadığı ve yeniliklerin yasal düzenlemelerin ilerisinde olduğu bu dünya, kurumlar için hukuki tehditler oluşturabilir. İnsan ve inovasyonun ayrılmaz bir bütün olduğu kırmızı dünyada İnsan Kaynakları ayrı bir fonksiyon olarak karşımızda yer almıyor. Kurumlar, insan kaynağı süreçleri ile ilgili dış kaynak ve/veya otomasyon kullanımına yöneliyorlar.



Mavi Dünya

Büyük iyidir inanın hakim olduğu mavi dünyada kapitalizm ön planda ve kurumlar ekonomide daha da etkin yer alıyor. Bazı kurumların ulaştıkları büyüklük, bazı ülke ekonomilerinin önüne geçiyor.

Mavi dünyada başarı verimli işgücüne dayandığı için, büyük kurumlar en iyi yeteneği bulma yarışında büyük rekabet içinde yer alıyorlar. Yeteneği bulmak kadar, elde tutmak da çok önemli rol oynuyor. Bu nedenle ödüllendirme sistemlerini geliştiriyorlar.

Çalışanlar için performans baskısının çok yüksek olduğu mavi dünyada, hayatta kalabilmek için kendilerini devamlı geliştirme ve yeteneklerinin ötesine geçmek zorunda olduklarını biliyorlar. Çalışanlar üstün performans gösterebilmek adına fiziksel ve medikal desteklerle vücut ve beyin sağlıklarını korumaya yönelik önlemler alıyorlar Kurumlar da yetenekli iş gücünün sağlık ve refah seviyesini korumak, dışarıdan takip etmek ve ölçümlüyorlar, tıpkı performansları gibi.

Kurumlar çalışanlarından üstün performans beklerken, sosyal hakların sunumunda da daha cömert imkânlar sunuyorlar. Yaşlı bakımından, çocukların eğitimine kadar farklı sosyal haklar çalışanların ücret paketlerinin bir parçası olarak karşımıza çıkmaya başlıyor.

Mavi dünyada İnsan Kaynakları fonksiyonu daha güçlü ve etkin bir figür olarak yönetim kurulunda yer alıyor. İnsan ve Verimlilik Yönetimi, İnsan Risk Yönetimi gibi konular kurumların yönetim seviyesinde üstlendiği bir konu olacak, insan kaynakları fonksiyonu da başkanlık seviyesinde yönetilen bir fonksiyon olarak yerini alıyor.

Yeşil Dünya

Yeşil dünyada sosyal sorumluluk, toplum refahı ve çevre bilinci ön plana çıkıyor. Sosyal sorumluluk günümüzde kurumlar için tercihe bağlı bir yaklaşımken, geleceğin iş dünyasında bir zorunluk haline geliyor.

Yeşil dünyada kurumlar çalışanlarını geliştirmek ve sivil toplum örgütlerini toplulukların desteklemekte kendilerini sorumlu hissediyorlar.

Yeşil dünyada teknoloji, kaynakları korumak ve dünyaya verilen hasarı minimize etmek için gerekli bir unsur. İş seyahatlerini azaltmak ve seyahat gereçlerinin çevreye verdiği hasarı azaltmak için teknolojinin sunduğu farklı iletişim kaynaklarının kullanımı daha ön plana çıkıyor. Bu şekilde esnek çalışma modellerinde tercih artıyor.

Çalışanların iş özel hayat dengesini kurabileceği, sosyal projelerde yer almasına imkan tanıyacağı bir dünya yeşil dünya. Çalışanların ücret ve yan haklar bakımından adil davranıldığı, etik standartların yüksek olduğu bir dünya. Yeşil dünyada değerler çok önemli. Çalışanlar kendi kişisel değerleriyle örtüşen kurum değerlerinin olduğu yapılarda çalışmayı tercih ediyorlar.

Tüm bunlarla birlikte yeteneğin bulunması ve elde tutulması yeşil dünya için de önemli bir zorluk olarak şirketlerin gündeminde bulunuyor. İnsan Kaynakları fonksiyonu, yeteneği yönetmenin yanısıra, kurumsal sosyal sorumluluk, pazarlama, insan kaynakları ve veri analitiği gibi birçok alanın birleşmesinden doğan "İnsan ve Toplum" ismiyle varlığını sürdürüyor.

Sarı Dünya

Sarı dünyada önce insan faktörü karşımıza çıkıyor. Çalışanlar da şirketler de yaptıkları işte daha büyük bir anlam arıyorlar. Çalışanlar sadece işverenlerine değil, aynı zamanda kendileri ile aynı bilgi beceriye sahip kişilerle de teknolojik platformlar sayesinde buluşuyor. Geleneksel iş modellerinden farklı olarak ortak projeler için bir araya gelen topluluklar karşımıza ayrı bir fonksiyon olarak yerini almaktansa, insan kaynağı mesleğin üyesi olarak görececek ve birbirlerini dahip oldukları yetkinlikler ile tanımlarlar.

Sarı dünyada geleneksel çalışma modeli haftaiçi 9'dan 5'e mesailerini çok fazla yer almaz, daha esnek modellerle iş ve ev hayatı arasındaki ayırım da buna bağlı olarak daha az görülür. Bu dünya senaryosunda kurumlarda İnsan Kaynakları ayrı bir fonksiyon olarak yerini almaktansa, insan kaynağı süreçleri konu uzmanlığı kapsamında dış kaynak kullanımı ve otomasyon desteği ile yürütülür

PEKİ İŞLER NE OLACAK?

Buraya kadar dört farklı dünya senaryosundan bahsettik ancak hepsinin içinde olmazsa olmaz bir teknoloji gerçeği var. Otomasyon ve yapay zeka dört dünyayı da etkileyecek bir gerçek ve insanlar gelecekte şimdi sahip oldukları işlere sahip olup olamayacaklarını sorguluyor.

Otomasyon arttıkça işler yeniden tanımlanacak ve sınıflandırılacak. Bazı işler ve sektörler ortadan kalkarken yeni birçok meslek ve sektör oluşacak. Otomasyon ile birlikte bazı işlerde makineler insanların yerini alacakken, problem çözme, liderlik, yaratıcılık, duygusal zeka kavramlarının etkinlik alanı genişleyecek ve bu yetkinlikleri gerektiren işler insanlar için ön plana çıkacak. Yaratıcılık, yenilikçilik, tasarım, hayal etme gibi yetenekler daha fazla aranan özellikler olacak

Yapay zeka, otomasyon ve geleceğin dört dünyasını şekillendiren Megatrend, bireyler, kurumlar ve devletler için göz ardı edilemez bir gerçek. Bizi geleceğin iş hayatında nelerin beklediğini tam olarak bilemeyiz ama öngörebiliriz. Ve kendimizi bu geleceğe hazırlamak için plan yapmalıyız. Bireyler olarak büyük resmi görüp otomasyon dünyasına kendimizi hazırlarsak halen gücüne ihtiyaç duyulan alanlara yönelik becerilerimizi geliştirme yolları ararsak kurumlar olarak önce insan faktörüne önem verip önce işler değil insan dersek bir yandan da teknolojinin iyi taraflarını insan kaynağını geliştirmek adına kullanırsak, geleceğin çalışma hayatında başarmamak için sebebimiz olmayacaktır. ■

Kaynak

- 1) PwC Geleceğin İşgücü 2030 Araştırması
- 2) PwC 21. Küresel CEO araştırması



MIA | **Koru**
Torbali

185 BİN TL
DEN BAŞLAYAN
FİYATLARLA

%50 PEŞİN
TESLİMDE

Torbali'nin En Büyük ve En Prestijli Projesinde Beklentinizi Aşacak Yüksek Yaşam Standartlarına Şimdi Lansman Fırsatlarıyla Ulaşın!



ÖRNEK
DAİREMİZ
HAZIR

ÇİFTE FIRSAT

%0,99
FAİZ
ORANIYLA

299
BİN TL'DEN
BAŞLAYAN
FİYATLARLA

**HUZUR DOLU,
DOĞAL BİR YAŞAMA
HAZIR MISINIZ?**

Menderes'in kalbinde, yeşilliklerin içinde yepyeni bir proje. Mia Garden özel tasarlanmış peyzajı havuzları, sosyal alanları ile yeni yaşam alanınız.

MIA | **Garden**
Menderes



KOÇ İNŞAAT
MIA YAPI A.Ş.
MIA YAPI A.Ş. KOÇ İNŞAAT MARKA FİKRİDİR

Akçay Caddesi No: 208
Gaziemir, İzmir

444 0203
www.kocinsaat.com.tr



Moda

bir yaşam biçimidir

Bayanlara önerim; moda uymak adına kendine, yaşam biçimine ve vücuduna yakışmayan bir tarzı uygulamak onlar için bir dezavantajdır. Bir danışmandan ya da styling yapan bir kişiden yardım alırlarsa hayat onlar için daha da kolaylaşır...



**ERTAN
KAYITKEN**

Moda bir yaşam biçimidir. Ancak moda deyince, kesinlikle bunu sadece kıyafet olarak görmememiz gerektiğini düşünüyorum. Bunu tamamlayıcı unsurlar olan; saç, makyaj, aksesuar ve kişinin kendi bakımıyla belki bir parfümle birlikte birbirini tamamlaması gerektiğine inanıyorum. Bunun dışında yemekte, sanatta, müzikte, resimde, sinemada, hayatın her alanında modanın etkin olduğunu düşünüyorum. Şimdi saçta moda dersek eğer; saçta hiç ummadığımız şekilde artık renk geçişleri var; tabiki renk seçiminin yaşam biçimimize ve anatomik yapımıza, yüz şeklimize, cilt rengimize göre de çok önemli olduğunu düşünüyorum.





Daha naturel saç renkleri olmasına karşın bir o kadar renkli saçlar dünya modasında rabet görmekte. Bir iş kadınının içeriye rahatlıkla mavi bir saç rengiyle girdiğini görmek mümkün. Omuz hizasında kesilen saç modellerinin, kadınlara çok yakıştığını ve onların daha bakımlı görünmesini sağladığını düşünüyorum. Aksesuarda bu sene, çok sade küpelerin yerini, daha iri büyük küpelere bıraktığını, değerli mücheverden ziyade bu sene, daha yarı değerli taşlarla imitasyon ruhlu hazırlanmış aksesuarlar moda. Şapkanın ise bu dönem altın yılını yaşadığını düşünüyorum. Özellikle kıyafetlere daha da şıklık kazandırmak adına bir hayli moda şu anda. Mücevherde tam takım olarak, hem kolye, hem yüzük kullanmak artık çok demode. Onun yerine elbisenin yaka şekli müsaitse ya sadece kolye ya da yüzük, küpe şeklinde kombin yapabilirler. Bu sene pırlantanın ön plana çıktığını görüyoruz. Elmaslarla, pırlantaları birlikte kullanmakta çok moda artık. Pırlantanın da çok çeşitli renkleri var. Günlük giyimde tulumlar bu sene yine moda. Pantolon ve bluzların, tek parça kıyafetlerin, dar balık eteklerin yerine, bilekte biten verrev kloş kesimler ve bol elbiseler şıklığıyla göz dolduruyor.

Bu sene floral desenler ve renkler daha can alıcı. Geçen senenin pastel renkleri bu sene kendini; oranjlara, yeşillere, sikkemenlere ve rodamin renklere bıraktı. Kırmızı yine ön planda. Dantel ise kendini yavaş yavaş desenli kumaşlara bırakıyor. Bunun yanı sıra vazgeçilmez olan siyah-beyaz da her zaman gardolapta olması gereken renklerdendir.

Bir kadın bence, sadece gerektiği zaman kıyafet arayışına girmemeli, sezon başında kesinlikle; gündüz, akşam üstü ve gece kıyafetlerini tamamlamalı diye düşünüyorum. Daha sonra bunları, çeşitli konbinlerle zenginleştirip oynayabilmeli.

Ayakkabı da topuklar gittikçe inceliyor ve yavaş yavaş apartman topukları terk ediyoruz. Çantalarda da; daha neşeli ve esprili tiyatral görüntüsü olan çantalar öne çıkıyor.

Makyajda ise bu sene kirpikler ön plana çıkıyor. Göz makyajında şeftali ve toprak tonları yoğunlukta. Geçen yıllarda koyu renk rujlar çok modaydı, oysa bu sene artık daha pastel renkler moda. Tırnaklarda ise; gri ve mor tonlar çok kullanılmaya başlandı. Kıyafet klasik olsada, ruj ve tırnaklarda ki renkler kıyafeti canlandırmakta. Sıcak renklerin kullanımı, uçuşan şifonlar ve verrev kesimli etekler bu yaz da göz doldurucu ve şık olmaya devam edecek... ■



EGİAD Hayat Okulu Projesi, İzmir'deki meslek yüksekokulu öğrencilerine yönelik 8-10 haftalık bir kişisel gelişim eğitim programından oluşmaktadır. 2009 yılında İZKA mali desteği ile düzenlenmeye başlanan EGİAD Hayat Okulu Projesi, daha sonraki yıllarda Derneğin kendi imkanlarıyla gerçekleştirilmeye devam etmiştir.

EGİAD Hayat Okulu



Bu yıl 3 Mart-21 Nisan 2018 tarihleri arasında beşincisi düzenlenen programa 100'ü aşkın öğrenci katılmıştır. Hayat Okulu Projesinin hedefi, başarılı MYO öğrencilerinin iş hayatına hazırlığında destek olmak, iş insanlarıyla tanışmalarının ve interaktif eğitim ve çalışmalarla iş hayatında ihtiyaç duydukları sosyal yetkinlikler kazandırmanın yanı sıra, üniversite programında edindikleri teknik yeterlilikleri sosyal gelişim ile birleştirip istihdam edilebilir ve başarılı olmalarına destek olmaktır. Program bitiminde öğrencilerin EGİAD üyeleri ile biraraya gelmeleri sağlanmakta ve staj imkanı bulmalarında destek olunmaktadır.

Proje kapsamında, 8 hafta boyunca her cumartesi günü, EGİAD Dernek Merkezinde öğrencilerimize, "İş Hayatında Kariyer Planlama", "Liderlik ve Empatik Dil", "Sorun Çözme ve Müzakere Becerileri", "Pozitif Liderlik", "Yetkinliklerle Yönetim ve İnsan Kaynakları", "Sanayi 4.0 ve Toplum 5.0" gibi iş yaşamı ve bireysel gelişimlerine yönelik eğitimler verilmiştir.

Okullarda teknik eğitimlerden geçen öğrenciler, programla iş hayatında ihtiyaç duydukları sosyal yetkinliklere katkı koymaktadırlar. Programa her hafta ziyaretçi olarak katılan iş insanları kendi deneyimlerini öğrencilerle paylaşabilmektedir. Proje kapsamında, hem gençlerin daha etkin olmaları ve istihdamlarının artırılması planlanmakta hem de iş dünyasının sıkıntı duyduğu ara elemanın açığının kapatılması hedeflenmektedir. Genç işsizliğinin önüne geçilmesi adına



meslek okullarının çok önemli bir yere sahip olduğuna her zaman vurgu yapan EGİAD, bu proje sayesinde mezunlarının bazılarının girişimci olarak yollarına devam edebildiklerine de dikkat çekmektedir. Türkiye'deki sayılı sürdürülebilir sosyal sorumluluk projelerinden biri olan EGİAD Hayat Okulu Projesi ile şu ana kadar 500 kadar öğrenci eğitimlerden geçmiş bulunmaktadır.

5.Hayat Okulu Programı, 21 Nisan 2018 tarihinde yapılan Kapanış Toplantısı ve Sertifika Töreni ile son bulmuştur. Toplantının konuğu EGİAD Danışma Kurulu Geçmiş Dönem Başkanı ve TARKEM Yönetim Kurulu Görevli Üyesi Uğur Yüce olmuştur.

Kapanış Toplantısının ardından katılımcı meslek yüksekokulu öğrencilerinin iş hayatında tecrübe kazanmaları adına üyelerimizin firmalarında staj imkanı sağlanmıştır. ■



EGİAD 5. HAYAT OKULU PROGRAMI KONUK KONUŞMACILAR

- EĞİAD Genel Sekreteri
Prof.Dr. Mustafa Tanyeri,
EĞİAD Başkan Vekili Mustafa Aslan ve
EĞİAD Yönetim Kurulu üyesi
Gökmen Ulusoy'un açılış konuşmaları
- Celal Bayar Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof.
Dr. Meltem Onay
- EĞİAD Üyesi ve Renkler Makine
Genel Müdürü Hakan Özçelik
"Endüstri 4.0 ile Yaşayan Toplum 5.0"
- Dikkan Grup İnsan Kaynakları Direktörü
Fusun Toros tarafından "Y Kuşağı ve
İş Dünyası"
- NCM Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı
Ali Nail Kubalı - Deneyim Aktarımı
- Dr. Cüneyt Tuğrul "Liderlik ve Empatik Dil"
- EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı
Aydın Buğra İler
- Sentinus Koçluk ve Danışmanlık Şirketi
kurucu ortağı Sezin Sivri "Pozitif Liderlik"
- EĞİAD Geçmiş Dönem Başkanı ve
Şentaş Tarım Ür.İhr. San ve Tic.A.Ş
Yönetim Kurulu Üyesi
Temel Aycan Şen
- AKG Grup Danışmanı ve Mercer
İzmir Temsilcisi Okan Sezer
"Yetkinliklerle Yönetim ve İnsan
Kaynakları"
- Dekopasaj Firması kurucusu Emir Tümen -
Girişimcilik Öyküsü
- Dokuz Eylül Üniversitesi Öğretim Üyesi
Prof.Dr. Ömür Özmen "Karar Verme Süreci"
- İnci Holding Yönetim Kurulu Üyesi
Perihan İnci
- EĞİAD Danışma Kurulu Geçmiş Dönem
Başkanı ve TARKEM Yönetim Kurulu
Görevli Üyesi Uğur Yüce



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

Markanızı hedef kitlenize
doğru mecrada, doğru zamanda
ulaştırır

0232
290 01 50

www.egemedyya.com.tr



5 SORU 5 CEVAP



Ali ÇALIK

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

15 Şubat 1980 İzmir doğumluyum. İlk ve Ortaokul u Çamlaraltı Koleji'nde, Liseyi Eşrefpaşa Lisesi'nde okudum. Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunuyum. 2007 yılında Zeynep Özkan ile evlendim. 2016 doğumlu Arhan Ali ve Beril adında bir erkek bir kız çocuğum var. 2008 yılında Mali müşavirlik ruhsatımı aldım. 2011 yılından beri Konak' ta kendime ait ofisimde Mali Müşavir olarak hizmet vermekteyim, aynı zamanda mali, hukuki, vergi uzmanlık konularında İzmir Adliyesi'nde Bilirkişilik yapmaktayım.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En büyük hobim çocuklarımla vakit geçirmektir. Ayrıca farklı lezzetteki yemekleri tatmak için dünyanın bir ucuna üşenmeden gidebilirim. İlgili alanıma gelince denizde olmayı ve denizin sunduğu güzellikleri izlemeyi severim. Her zaman olmasa da vakit buldukça dalışa

giderim. Keyif aldığım şeyler arasında su sporları sayılabilir. Kendime ait küçük de olsa oyuncak ve özel tasarım araba koleksiyonum var.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Yaklaşık 15 senedir Muhasebe-Mali Müşavirlik sektöründeyim. 2009 yılında Mali Müşavirlik ruhsatımı almaya hak kazandığımdan beri sürekli kendimi geliştirmeye ve mesleki anlamda hep daha iyi bir sektörel yapılanmayı gerçekleştirmeyi hedefledim. Mesleğimizin en önemli kilometre taşı olan sürekli mevzuat değişimi kendinizi de yenilemeye ve değişime adapte olmaya koşullu bir hayatı benimsettiğinden her zaman yeniliğe ve değişime açık oldum. Her şartta ne kadar zorluğu ve stresi olsa da işimi ve işyerimi severek çalıştım. İş hayatım, genelde muhasebenin de temel kavramı olan disiplin üstüne kurulu olduğundan her şeyi zamanında ve eksiksiz ve yapmaya çalıştım. Mesleğimiz her şeyden önce ülkemize ve milletimize ciddi anlamda fayda ve katkı sağlayan bir sektör. Öncelikle dürüst, tutarlı ve ilkel kurallar üzerine oturtulmuş mesleğimizin, büyüyen ve gelişen dünya ekonomisi şartlarında mali analizlerin yapılabilmesine olanak sağlayan önemli bir sektör olduğu kanısındayım. Değişen bilgi ve analiz sisteminin en büyük yardımcılarından biri olan Mali Müşavirlik sektörü, diğer ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de giderek değerini artırmaktadır. Bu meslekten mezun olmuş birinin daha stajdan başlayan zorlu sürecinin diğer hizmet sektörleri için örnek teşkil ettiği kanısındayım. Toplumumuzun genel sorunu olan eğitim her sektörde olduğu gibi Mali Müşavirlik sektöründe de TÜRBMOB tarafından oldukça önemsenmektedir.

4- 2018'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2018'in yarısını bitirdik, açıkçası ilk yarıyı piyasalar pek istediğimiz gibi hareketli ve yüksek trendde geçemedi. Hepimizi yakından ilgilendiren bir seçim atlattık. Dövizdeki artış ülkemizin dış borcunu ve iç piyasasını oldukça etkiledi. Kalan 6 ayda iç refahı ve gelir dengesini oluşturmak zor gibi gözükse de en azından siyasi belirsizliğin ortadan kalkması ile güven ortamının oluşması hepimizin isteğidir. Gelecek kuşaklara daha yaşanabilir bir ortam bırakabilmenin yolunun insana değer vermekten ve yeni nesillere doğru örnek olmaktan geçtiğini söyleyebiliriz. İnaniyorum ki yıllardır geçerli bir sisteme oturtulamayan eğitim sistemimizin düzelmesiyle geleceğe daha umutla bakabileceğimizi özellikle belirtmek isterim.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Her şeyden önce bu anlamda sivil toplum kuruluşlarının gücüne inanan birisiyim. Güçlü STK lar duruşları ve ilkeleri ile hem siyasete hem de ülke geneline doğru yönde etki edebilmektedir. Daha güzel günler için, ülkemizin, toplumumuzun ayrışmadan, her kesimin elini taşın altına koymasına gerekmede. Özellikle gençlere doğru örnek olabilmek adına kişisel değer yargılarından uzak, toplumun faydasına ne yönde ise o yöne kanalize olacak şekilde, egodan uzak doğruyu söyleyebilen kuruluşlarda varlığımızı göstermemiz gerektiği inancındayım. EGİAD bu anlamda hem İzmir'de hem Ege'de adından oldukça sık söz ettiren ve üstüne sürekli yeni artı değerler koyan bir dernektir. EGİAD'tan en büyük beklentim çizgisinden hiç ödün vermeden doğru bildiği yoldan toplum faydasına çalışmaya devam etmesidir.

5 SORU 5 CEVAP

Duygu **TECİM****1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

1988, İzmir doğumluyum. İzmir Özel Türk Koleji'nden mezun olduktan sonra lisans eğitimimi Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi'nde tamamladım. Aile şirketimizde üç yıl yurtdışı satış ve pazarlama temsilcisi olarak çalıştıktan sonra Kaliforniya Üniversitesi'nde Pazarlama ve Uluslararası Ticaret eğitimi aldım. Ardından ABD'nin en büyük simülasyon yazılımı yapan şirketlerinden birinin pazarlama biriminde çalıştım. Türkiye'ye döndükten sonra yine aile şirketimizde çalışmaya devam ettim. 2015 yılından beri Kurumsal İletişim ve İnsan Kaynakları Direktörü olarak çalışıyorum. 2013'ten beri Türkiye Aile İşletmeleri Derneği üyesiyim ve son iki yıldır İzmir İl Temsilcisiyim.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Uzun bir süre flamenko dansı ile ilgilendim. İçinde bulunduğum ekip ile bir çok gösteride yer aldım. Şimdilik ara vermiş olsam da flamenko müziği ve dansı ile hala yakından ilgileniyorum. Son iki yıldır Urla'da kite sörf yapıyorum. Seyahat etmeyi seviyorum. Gittiğim yerlerde turistik yerleri görmektense yerel deneyimler yaşamayı ve doğal güzellikleri keşfetmeyi seviyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Volkan İtfaiye, yangın söndürme ve kurtarma üzerine itfaiye araçları üretiyor. Türkiye'nin bu alanda çalışmaya başlayan ilk firmasıdır. Şu anda 135.000 metrekaarelik bir alanda sadece itfaiye araçları üretmektedir. Yaklaşık 40 kişilik bir Ar-Ge merkezi bulunuyor. Bu merkez geleceğin yangın söndürme ve kurtarma araçları üzerine projeler geliştiriyor. Ülkemizde bir çok ilke imza attık. Bugün, ana uçak yangın söndürme aracının 8x8 kamyonunu kendimiz üretiyoruz. 55 metre merdivenli itfaiye aracı üretebilen dünyadaki üç firmadan biriyiz. 30'dan fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Dünyanın dört bir yanında insan hayatını kurtaran araçlar üretmek bizim için büyük bir gurur.

4- 2018'e ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Son bir kaç yıldır dünya zor zamanlardan geçiyor. Tecrübe edip geliştireceğimiz ve güçleneceğimiz yıllar diye düşünüyorum. 2018'de dövizin hızlı artışı ve seçimin gündeme gelmesi her birimizi etkisi altına aldı. Önümüzdeki yıllar da 2018'den daha kolay olacak gibi gözüküyor.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Başta başkanımız Aydın Buğra İter olmak üzere, EGİAD üyesi olan bir çok dostum var. Onlarla bir çatı altında olmak ve yeni insanlarla tanışmak çok keyifli. Ben STK'nın gücüne inanıyorum. EGİAD'ın da bölgemiz adına güçlü bir kuruluş olduğunu düşünüyorum. Sürekli gelişim sağlayan, projeler yaratan ve konusu ile ilgili her türlü kurum/kuruluş ile işbirliği içinde olmasını oldukça kıymetli buluyorum.

5 SORU 5 CEVAP

Ece **ELBİRLİK ÜRKMEZ****1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

İzmir Özel Amerikan Lisesi ardından Dokuz Eylül Üniversitesi Mimarlık Bölümü'nden 1999 yılında mezun oldum. 2001 yılında Milano Scuola Politecnica di Design İç Mimarlık Master Programını, 2012 yılında da Harvard Business School, Program for Leadership Development Programını tamamladım. 2002 - 2005 arasında İtalya'da, 2005 - 2013 yılları arasında Türkiye'de tasarımcı/mimar olarak çeşitli pozisyonlarda, çalıştıktan sonra 2013'ten bu yana İnci Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev almaktayım. Bu görevimle beraber sosyal sorumluluk alanında faaliyet gösterdiğimiz Cevdet İnci Eğitim Vakfı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığını da üstleniyorum. TAİDER (Türkiye Aile İşletmeleri Derneği) üyesiyim ve JCI (Junior Chamber International) İzmir Senatörüyüm. Evliyim ve bir oğlum var.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Eşimle ve mümkün olduğunda oğlumla birlikte seyahat etmek hobimiz, bu seyahatlerin planlaması epey zamanımızı alıyor tabii. Ayrıca fırsat buldukça yoga, yazları yelken ve kışları kayak yapmak, piyano çalmak, kitap okumak sevdiğim aktiviteler arasında yer alıyor.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Bugün İnci Holding bünyesinde 9 şirket ve 2650 çalışmamız bulunuyor. Ana faaliyet alanımız, akü ve jant üretimiyle otomotiv tedarik sanayisidir. Bu alanlarda Japon ortaklı akü şirketimiz İnci GS Yuasa ve Brezilya ortaklı Maxion İnci ve Maxion Jantaş grubumuzla varız. 66 yıl önce kurulan ve holdingimizin nüvesini oluşturan İncitaş da akü, jant dağıtım, pazarlaması ve satış üzerine faaliyet gösteriyor. Bunların yanı sıra; otel ekipmanları, mini buzdolapları üreten ISM Minibar ve dünya devi Japon ortağımızla birlikte lojistik sektöründeki temsilcimiz Yüsen İnci Lojistik diğer şirketlerimiz. Ayrıca, ticari iştirak olmamakla birlikte, kısa adı İnci Vakfı olan Cevdet İnci Eğitim Vakfı ve yine bu vakfın çatısı altında kurduğumuz İnci Akademi, holding bünyesinde çalışmalarına devam ediyor. Toplam üretimimizin %63'ünü 100'ün üzerinde ülkeye ihraç ediyoruz.

Otomotiv tedarik sektörümüz, küresel otomotiv sektörünün de önemli bir oyuncusu konumunda. Gururla söylüyoruz ki, dünya genelinde Avrupa'ya en fazla ihracat yapan ülkeyiz. Otomotiv tedarik sanayi, ana sanayinin gelişimine paralel olarak ilerliyor. Şu anda dünyada Endüstri 4.0, otonom sürüş, elektrikli araçlar ve çevreci materyallerin kullanımı gündemdeki konular. Ana sanayinin tüm bu ihtiyaçlarına cevap vermek üzere biz de çevik dönüşüm ve teknoloji yatırımları ile bu gelişime katkı sağlıyoruz.

4- 2018'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2018 stratejimizi grup şirketlerinde sürdürülebilir büyümenin devamlılığı ve verimlilik odaklı çalışmalar üzerine yoğunlaştırdık. Geçtiğimiz yıl İnci GS Yuasa ile 250 milyon TL'nin üzerinde yatırım hedefi açıkladık. 3. akü fabrikamızın temelini attık, 2018 sonunda tamamlanmasını planlıyoruz. Fabrika tamamlandığında 7 milyon kapasiteye çıkmış olacağız. %25 ek istihdam sağlamayı hedefliyoruz. Maxion İnci Jant grubunda da yeni fabrika yatırımı gündemde. 2018'de Holding olarak %18 büyüme hedefimize doğru emin adımlarla ilerliyoruz.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD güçlü yönetim kadroları ve köklü geçmişi ile bölgemiz için fayda üreten bir dernek. Mesleki, ekonomik, kültürel ve sosyal konularda düzenlenen etkinlikler ve üretilen projelerin, yurtiçi ve yurtdışındaki benzer kuruluşlarla geliştirilen iş birliklerinin kişisel, kurumsal ve toplumsal faydalarını gözlemliyoruz. İnci Holding olarak katkıda bulunabilirsek ne mutlu bize!

5 SORU 5 CEVAP

Hakan **BARBAK****1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

Öncelikle hem anne hem de baba tarafından Erzurumlu bir ailenin, İzmir'de doğup büyümüş bir üyesi olarak, her iki tarafın da kültürünü içerisinde barındırma konusunda kendisini şanslı gören biriyim. Çocukluğumdan üniversite başlangıcına kadar hem okul hem de iş hayatını bir arada götürdüğüm için, oldukça hareketli ve hayatın tam içinde bir çocukluk ve de gençlik dönemi yaşadım. Atatürk Üniversitesi Ziraat Fakültesi'nden mezun olduktan sonraysa, mesleki anlamda kısa bir özel sektör tecrübesi yaşayıp, 2005 yılında ortağım ve de çocukluk arkadaşım Koray Çelik ile oksygen'i kurarak, hayallerimizin temelini attık. Evliyim ve henüz 1,5 yaşında bir oğlumuz var.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Benim de klasik olarak bir futbol sevgim var. Neredeyse Galatasaray'ın hiçbir maçını kaçırmadan takip ederim. Bunun dışında çocukluktan beri devam eden bilgisayar üzerinden futbol oyunu oynamayı, vakit buldukça halı sahada oynamayı çok seviyorum. Ayrıca ailem ve dostlarımla da bir ritüel haline gelen uzun süren yemekli klasik sohbetlerimizden de büyük keyif alıyorum. Aynı zamanda yerli yabancı ayrımı yapmadan kulağıma hoş gelen tüm müzikleri dinlemeyi de çok seviyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Bundan yaklaşık 13 yıl önce Haşere Kontrolü / İlaçlama konusunda hizmet vermeye başladık. Zaman içerisinde çiftlik dezenfeksiyonu, depolanmış ürün zararlıları ilaçlaması (Fumigasyon), kurumsal temizlik hizmetleri, personel temini gibi yine hizmet sektörü içerisinde ayrı kollarımızı oluşturduk. Türkiye'nin 7 bölgesinde 81 ilin tamamına, kendi ekiplerimiz ile taşeron kullanmaksızın servis veriyoruz. Konut ilaçlamalarından, Türkiye'nin en büyük holding şirketlerine kadar çok geniş bir yelpazede (haşerenin olduğu her yerde) varlığımızı güçlenerek sürdürüyoruz.

İnternetin ve dolayısıyla sosyal medyanın gelişimi, insanların bilinçlenme ve hak arama noktasındaki tepki sürelerini çok hızlandırdı. Dolayısıyla bu durum da firmaların kalite denetim süreçlerini multidisipliner anlamda daha sıkı kontrol etmelerini gerektirdi. Yaşam konforu iyileştirmenin en önemli aşamalarından biriye, hastalık yapıcı zararlıların insanın yaşam alanlarına ve gıdalarına bulaşma riskiydi. İşte bu durum, hizmeti bilimsel ve kurumsal anlamda yapan firmalara ihtiyacı doğurdu.

Haşere Kontrolünün gerek dünyada gerekse de ülkemizde önemi gittikçe artan bir alan olması ve de kalite denetim süreçlerinin çok hızlı ilerlemesi sebebiyle oksygen® olarak bizler raporlarımızı PestLine® markamız altında online olarak sunmaya başladık. Raporlama sistemimiz tamamen Türk ve firmamıza ait bir yazılım olması nedeniyle, sürekli gelişen bir organizmaya dönüştü. Bu anlamda Türkiye'nin bize göre en verimli, en kullanıcı dostu uygulaması olan PestLine®'in dünyada da daha iyi bir örneğini ise henüz göremediğimizi gururla söyleyebiliriz.

4- 2018'e ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Ticaretin mantığı her geçen gün değişiyor ve buna ayak uydurabilen firmalar ayakta kalabiliyor. 2018 Yılı'nın ilk 2 çeyreği, seçim, yakıt maliyetleri ve döviz baskısı nedeniyle oldukça zorlu geçti. Diğer yarıyında özellikle yaz mevsiminde standart olarak düşen enflasyonun, maliyetlerimize yansımaları bekliyoruz. Özellikle Türkiye gibi bir ülkede ticaret yapıyorsanız, böyle dönemlere alışkın olmanız ve buna göre de önlemlerinizi almış olmanız gerektiğini düşünürüz.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Ortak paydaları olan bireylerin ya da kurumların, birlikte hareket etmesi sayesinde çok daha başarılı olabileceğine inanıyoruz. Bu anlamda derneklerin hem iş hayatında hem de sosyal hayatta vizyon geliştirici çalışmalarını izlemek yerine, içlerinde olmak istiyoruz. Bireysel ya da şirket olarak yaptığımız sosyal sorumluluk projelerinde daha doğru noktalara ulaşmak adına ve insana dokunabilmek için toplu bir hareketin gücüne gönülden inanıyoruz. Bu değerleri EGİAD'ın samimiyetle sürdürdüğünü duyuyor ve görüyoruz. O yüzden bu derneğin bir parçası olmak istedik.

5 SORU 5 CEVAP



Kemalettin OKKAOĞLU

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Uşak' ta doğdum. Üç kardeşiz. Ben ilkokuldayken İzmir' e geldik. İlkokulu Çakabey Koleji' nde bitirdim. Daha sonra Özel Türk Koleji' ne gittim ve liseyi de burada bitirdim. Üniversitede İstanbul Bilgi Üniversitesi İşletme-İktisat Bölümü' ne gittim. Şimdi İzmir' de Yaşar Üniversite'nde İşletme Yüksek Lisansı yapıyorum. Üniversiteden sonra aile şirketimizde işe başladım.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Düzenli olarak spor yapmaya çalışıyorum. Bu daha çok spor tesisine gitmek şeklinde oluyor. Sigarayı bıraktıktan sonra iştahım açıldı. Fırsat buldukça restoranlara, yeni açılan mekânlara gidiyorum. Motosiklet kullanmaya başladım. Özellikle İzmir' in sahil ilçelerine gitmeyi seviyorum. Kitap okuyorum. Çok fazla sinemaya gidiyorum ve dizi seyrediyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

1995 yılından beri inşaat ve madencilik sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Aile şirketiyiz. 3 firmamız var. Uşak' ta Oktaş firmamızda 4 adet hazır beton santralimiz var. 5 adet taş ocağımız var. Ayrıca prefabrik beton ürünleri üretiyoruz, taahhüt işlerine giriyoruz. Manisa Salihli Organize Sanayi Bölgesi'nde Okyap firmamızda 2 adet bimsblok fabrikamız var. Duvar yapı elemanları üretiyoruz. Güven Madencilik firmamızda No1 Yalıtım sıvası üretiyoruz ve Manisa Kula' da 4 adet pomza madenimiz var. Sönmüş yanardağı lavı olan pomza madenimizi çoğunlukla boşluklu yapısının ısı ve ses yalıtımı sağlaması nedeniyle duvar yapı malzemesi olan Okyap Bimsblok' un hammaddesi olarak kullanıyoruz. Ayrıca da Güven Madencilik firmamızda Agropomza markalı pomzayı peyzaj firmalarına ve bitki üreticilerine veriyoruz. Toprağın verimliliğini artırıyor. Biz ciromuz bakımından %90 inşaat sektöründeyiz. Özellikle İzmir' de son yıllarda inşaat projeleri sayısında artış oldu. Son zamanlarda duraklasa da, bu duraksamanın geçeceğini düşünüyoruz. İnşaat özellikle Türkiye' de lokomotif bir sektör. Yatırımda ilk akla gelen inşaat oluyor. Böylece ülkenin durumu doğrudan sektöre yansıyor.

4- 2018'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2018 yılında önemli olay tabii ki de cumhurbaşkanlığı seçimi oldu. Öncesinde TL ciddi değer kaybetmişti. Seçimden sonra büyük olasılıkla belirsizliğin ortadan kalkmasıyla değer kazanmaya başladı ama haziran enflasyonun yüksek çıkması bu iyileşmeyi etkiledi. Biz ülke olarak böyle durumları alışık olduğumuzdan 2019' a yılına yine de olumlu bakıyoruz. Bence çok genel olacak ama sürekli cari açık yaşamamız önemli bir problem. Yurtdışına sattığımız ürünler artıkça ve yabancılar ülkemizde daha çok yatırım yapmaya başladıkça daha iyi bir ekonomi olacağız.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD' ın ekonomik ve sosyal alanda her zaman örnek teşkil edecek önemli bir sivil toplum kuruluşu olduğunu düşünüyorum.



ABB'nin ağır yükler için en yeni robotu

IRB 8700 ile yüksek performans ve düşük toplam sahip olma maliyeti

ABB Robotik, yüksek performans ve düşük toplam bakım ihtiyacı duyan müşterileri için yıllar içerisinde oluşan mühendislik deneyimini bu robotun tasarımında kullanmıştır. IRB 8700 robotunun tasarımında güvenilirlik ve düşük toplam sahip



olma maliyeti göz önünde tutulmuştur. Bu sayede sınıfındaki tüm robotlardan %25'e kadar daha fazla hızlıdır.

Müşteri İletişim Merkezi: 0 850 333 1 222

<http://new.abb.com/products/robotics/industrial-robots/irb-8700>





“ 14 Nisan 2018

Hayat Okulu Programının 7.haftasında Prof.Dr.Ömür Özmen ve Perihan İnci konuk konuşmacı olarak yer aldı. Etkinliğin ilk bölümünde Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi öğretim üyesi Prof.Dr.Ömür Özmen “Karar Verme Süreci” konusunda katılımcı öğrencilere eğitim verdi. İkinci bölümde ise İnci Holding Yönetim Kurulu Üyesi Perihan İnci yaptığı konuşmada iş yaşamına ilişkin deneyimlerini aktardı..



“ 17 Nisan 2018

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi'nin yeni Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. Üyemiz ve Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Başkanı Yusuf Öztürk ve Yönetim Kurulu Üyelerine yeni dönemde başarılar dileyerek yapılabilecek işbirliği faaliyetlerini görüştüler.



“ 19 Nisan 2018

EGİAD, kadınların girişimcilik hayatında daha aktif rol alması ve iş gücüne katılım oranlarının artırılmasına yönelik hazırladığı Kadın Girişimciliğin Desteklenmesi Projesi kapsamında Amerikalı uzmanlar ile kadın girişimcileri bir araya getirdi. İki oturumdan oluşan Panelin 1. oturumunda moderatörlüğü ABD Büyükelçiliği Ekonomi Müsteşarı Erika Olson üstlenirken, panelistler, ABD Büyükelçiliği İş Geliştirme Uzmanı Alison Kosnett, Tarım Müsteşarı Christine Strossman, Ticaret Ateşesi Shari Stout oldu. Panelin "Kadın Girişimcilerden Başarı Öyküleri" başlıklı ikinci oturumunda ise EGİAD Başkanı Aydın Buğra İlter moderatörlüğünde, DOGO Tasarım Yönetim Kurulu Üyesi Gökçe Peksarı, Food Art A.Ş. Kurucusu Gizem Acar Yavuz ve OSSOS-D A.Ş., Doğalsen Gıda Ltd. Şti. ve Güçbir Lojistik A.Ş. Kurucusu Sevinç Çayır deneyimlerini aktardı. Toplantıya Kadın Girişimciliğin Desteklenmesi Projesi'ne katılan kadın girişimcilerin yanısıra, Batı Anadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu BASİFED Başkanı Seda Kaya Ösen, EGİKAD Başkanı Nilhan Antitoros, İZİKAD Başkanı Huriye Serter ve EGİAD Üyeleri katıldı.



“ 18 Nisan 2018

EGİAD Sanayi 4.0 Bilgilendirme Etkinlikleri kapsamında gerçekleştirilen ilk teknik gezi Pınar Entegre Et ve Un Sanayi A.Ş.'ye gerçekleştirildi. Pınar üretim tesislerinde yapılan ziyarette fabrika üretim süreci ve bu süreçte kullanılan Sanayi 4.0 uygulamaları hakkında bilgi alındı.



“ 26 Nisan 2018

Ege Genç İşadamları Derneği'nin ana çalışma konularının başında gelen İzmir, Mercer'ın İzmir'e özel gerçekleştirdiği Yaşam Maliyeti ve Yaşam Kalitesi araştırmasının sonuçları ve Ücretlendirme çalışması ile değerlendirildi. Geçtiğimiz günlerde İzmir Ekonomik Kalkınma ve Koordinasyon Kurulu (İEKKK) Çalışma Komitesi'nde yapılan konuya ilişkin ilk özet sunumun ardından, geniş katılımlı olarak Tarihi Havagazi Fabrikasında gerçekleşen İEKKK Toplantısında ilk kamuoyu paylaşımı gerçekleştirildi. EGİAD Başkanı Aydın Buğra İlter'in rapora ilişkin açış konuşması sonrasında, Mercer İnsan Kaynakları Danışmanlık Firması yetkilileri Dinçer Güleyin ve Goncağül Çamur Uğurlu raporun nihai değerlendirmesinde bulundu. İzmir İstanbul Karşılaştırma Raporu önümüzdeki günlerde tüm ayrıntılarıyla kamuoyuyla da paylaşılacak.



“ 21 Nisan 2018

EGİAD'ın en önemli sosyal sorumluluk projeleri arasında yer alan, meslek yüksekokulu öğrencisi gençlerin iş hayatına 1-0 önde hazırlanmasını sağlayan Hayat Okulu Projesi düzenlenen sertifika töreni ile 5. Kez mezunlarını verdi. 100'ü aşkın meslek yüksekokulu öğrencisine yönelik kişisel gelişim eğitimlerinin verildiği 8 Haftalık program kapsamında, konusunda uzman akademisyen, eğitmen ve uzmanların yanı sıra başarılı iş insanları katılımcılara bilgi ve deneyimlerini aktardı. Programın kapanış toplantısının konuğu EGİAD Geçmiş Dönem Danışma Kurulu Başkanı ve TARKEM Yönetim Kurulu Görevli Üyesi Uğur Yüce oldu. Uğur Yüce gençlere iki ayrı konuda bilgi ve görüşlerini aktardı. İlk olarak makro bir değerlendirmeyi içeren "Bilmediğimizi Bilmediğimiz" içerikli "Dünyanın Sınırları" başlıklı sunumunda bilim ve teknolojinin ilerleyişine değindi. Konuşmasının ikinci bölümünde ise "Dünya ve Türkiye nereye gidiyor?" başlığı ile sürdürülebilir ekonomik kalkınma konusunda kritik başlıklara değinerek küresel kalkınma hedeflerine ulaşılabilmesi için gerekli noktaları vurguladı. Toplantı sonunda programa konuk olan konuşmacı ve eğitmenlere teşekkür plaketleri; katılımcı öğrencilere ise katılım sertifikaları takdim edildi.

“ 22 Nisan 2018

EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonu tarafından düzenlenen Akyaka Gezisi üyelerimiz ve ailelerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Çevre gezilerinin düzenlendiği programda üyelerimiz keyifli bir hafta sonu geçirdiler.



“ 02 Mayıs 2018

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyeleri EBSO seçimleri sonrasında Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar'ı makamında ziyaret etti. İki kurum arasındaki gerçekleştirilecek işbirlikleri ve projeler değerlendirildi.



“ 05-06 Mayıs 2018

Kadın Girişimcilik Programı kapsamında temel girişimcilik eğitimlerinin ardından verilen destek eğitimlerine devam ediliyor. Katılımcılar iki gün boyunca EGEUS Danışmanlık Firması Kurucusu Barbaros Tunç tarafından Finans Yönetimi, Finansal Tablolar, İlgili Vergi Mevzuatı, Şirket Türleri ve Kuruluşları ve Devlet Destekleri konularında eğitim aldılar.



“ 02 Mayıs 2018

EGİAD Happy Hour Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonu organizasyonu ile La Cigale'de düzenlendi. Gerçekleşen kokteylde üyelerimiz biraraya gelme ve sohbet etme imkanı buldular.



“ 09 Mayıs 2018

Üye İlişkileri ve İş Geliştirme Komisyonu tarafından düzenlenen Üye İşyeri Ziyaretleri kapsamında üyemiz Mert Telliöğlü'nun firması Telliöğlü Yem Gıda Ent. Tes. San. ve Tic. A.Ş ziyaret edildi. Balıkesir'de bulunan tesisin üretim süreçleri hakkında bilgi alındı.



“ 08 Mayıs 2018

EGİAD üyelerinden oluşan amatör tiyatrocuların profesyonel bir anlayışla hazırladıkları “Sevgili Doktor” oyununu 8 Mayıs'ta izleyiciyle buluştu. Tiyatrohane ekibiyle 8 aylık hummalı bir çalışma gerçekleştiren tiyatro ekibi, Anton Çehov'un öykülerinden Neil Simon'un oyunlaştırdığı “Sevgili Doktor” ile sanatseverlerin karşısına çıktı. Yönetmenliğini Erk Bilgiç, Yönetmen Yardımcılığını Murat Sönmez'in üstlendiği ve İzmir Sanat Merkezi'nde sahnelenen oyuna iş dünyası büyük ilgi gösterdi. Oyundan elde edilen gelir Toplum Gönüllüleri Vakfı'nın – (TOG) çocuk istismarına karşı dur demek için gerçekleştirdiği “Kırmızıda Dur De” projesine aktarılacak. “Kırmızıda Dur De” Projesi ilköğretim düzeyindeki çocuklara cinsel istismara karşı bilinçlendirme eğitimlerinin verilmesini kapsamaktadır.



“ 09 Mayıs 2018

EGİFED Yönetim Kurulu Toplantısı Balıkesir Genç İşadamları Derneği evsahipliğinde gerçekleştirildi. Toplantı öncesinde Yönetim Kurulu Üyeleri Balıkesir Ticaret Odası Başkanlığı görevine seçilen Rahmi Kula'yı makamında ziyaret ettiler, yeni görevini tebrik ederek başarılar dilediler. Ziyaret sonrası Balıkesir Genç İşadamları Derneği'nde biraraya gelen EGİFED Yönetim Kurulu Üyeleri Aydın Buğra İter Yönetim Kurulu Başkanlığında yaptıkları toplantıda EGİFED'in önümüzdeki dönem faaliyetlerini görüştüler.



“ 12 Mayıs 2018

TÜRKONFED (Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu) Genel Kurulu Swissotel The Bosphorus İstanbul Otel'de gerçekleştirildi. Yapılan toplantı sonucu Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine Orhan Turan seçildi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter ise TÜRKONFED Yönetim Kurulu üyesi olarak seçildi.

“ 17-18-19 Mayıs 2018



EGİAD'ın 14. Dönemde 4. İş gezisi Malta'ya gerçekleştirildi. Malta Enterprise tarafından yapılan ülke sunumu, yatırım ve işbirliği fırsatlarına ilişkin bilgilendirme ve yine Malta Enterprise tarafından F171 organize edilen B2B görüşmeleri, Digital Hub Life Sciences Park gezisi ve dünyaca ünlü Playmobil'in Malta'da bulunan fabrikasına yapılan iş gezisi ile iki ülke işadamlarının işbirliklerinin tohumu atıldı. Malta Büyükelçiliği'ni de ziyaret eden EGİAD delegasyonu, İzmir'in tanıtımına da yer verdi.



Malta Enterprise'in Genel Merkezi'nde organize edilen ilk toplantıda, genel ekonomik ve ticari bilgilendirmelere ilaveten, Avrupa Birliği fon destekleri, çeşitli yatırım programları, turizm ve lojistik sektörlerinin değerlendirilmesi gerçekleştirildi. Programın ikinci bölümünde farklı sektörlerden gelen iş insanları ile B2B görüşmeler ve networking çalışması yapıldı. Ziyaretin ikinci gününde T.C. Malta Büyükelçisi Başak Türkoğlu ile Büyükelçilikte biraraya gelinerek, yatırım ve ticari işbirliği konuları görüşüldü. Malta Büyükelçisi Başak Türkoğlu İzmir ve Ege Bölgesi'ni temsilen Malta'ya gelen EGİAD heyetini konuk olarak ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.



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



teknoparkizmir
"tech together"

“ 17 Mayıs 2018

EGİAD'ın ortaklarından olduğu İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi A.Ş.'nin Olağan Genel Kurulu İYTE Kampüsü Teknopark İzmir İnovasyon Merkezi'nde gerçekleştirildi. Söz konusu toplantıya EGİAD'ı temsilen üyemiz ve Paydaş İlişkileri ve Yönetimi Komisyonu Başkanı Süleyman Tutum katıldı. Yapılan Genel Kurul sonucunda EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter Yönetim Kurulu Üyeliğine seçildi.



“ 21 Mayıs 2018

EGİAD Yönetim Kurulu, İzmir Ticaret Odası Başkanı Mahmut Özgener ve Yönetim Kurulu'nu makamında ziyaret ederek, yeni dönemde başarılar diledi. Kurumların yürütülen ve planlanan projelerinin görüşüldüğü toplantıda işbirliği çalışmalarını hakkında görüş alışverişinde bulunuldu. r.



“ 21 Mayıs 2018

EGİAD Yönetim Kurulu, Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi'yi makamında ziyaret ederek yeni dönemde başarılar diledi. Yapılan toplantıda gündemdeki önemli konular değerlendirildi, kurumlar arası yapılabilecek işbirliği çalışmalarını hakkında görüşüldü.



“ 28 Mayıs 2018

İzmir Kalkınma Ajansı'nın yeni atanan Genel Sekreteri Dr.Mehmet Yavuz'u makamında ziyaret eden EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, EGİAD'ın İzmir'e ilişkin çalışmalarını ve hazırladığı raporlar hakkında bilgi verdi. İZKA destek programları ve faaliyetleri konusunda görüşülen toplantıda ayrıca işbirliği çalışmalarını üzerinde duruldu.



“ 30 Mayıs 2018

EGİAD Ortaokulu öğrencilerinin yaptığı bilim projeleri, düzenlenen 4006 TÜBİTAK Bilim Fuarı ile ziyarete açıldı. EGİAD Ortaokulu'nda düzenlenen Bilişim Şenliği'nde 84 öğrenci, 17 öğretmen tarafından hazırlanan Türkçe, Görsel Sanatlar, Matematik, İngilizce, Sosyal Bilgiler, Teknoloji Tasarım, Fen Bilimleri dallarında 20 proje sergilendi. Etkinlikte ayrıca EGİAD üyelerinin başışları ve katkılarıyla düzenlenen Bilişim Teknolojileri Laboratuvarı'nın da açılışı gerçekleştirildi. 22 bilgisayar, robotik kodlama eğitim setleri ve 3D yazıcıların oluşturduğu laboratuvarında öğrencilerin erken yaşta algoritmik düşünme, yaratıcı düşünme, problem çözebilme becerileri kazanmaları hedeflenmektedir. Etkinliğin açılış törenine Urla Kaymakamı Önder Can, İlçe Millî Eğitim Müdürü İzzet Gündüz, okul idarecileri, öğretmenler, öğrenciler ve okulun yapımından bugüne kadar desteğini esirgemeyen Ege Genç İşadamları Derneği'nin yönetim kurulu üyeleri katıldı. Etkinlikte Bilim Şenliği'nin yanısıra hayırsever Leman Mualla Adlı tarafından yaptırılan spor salonunun açılışı da gerçekleştirildi.



“ 30 Mayıs 2018

EGİAD Geleneksel Huzurevi İftar Yemeği, Bornova Newar Salih İşgören Huzurevi, Basın Sitesi Nevvar Salih İşgören Huzurevi, Karabağlar Kemal Tarım Huzurevi ve Karşıyaka Zübeyde Hanım Huzurevi'nden 300'ü aşkın huzurevi sakininin katılımıyla Tarihi Havagazı Fabrikası'nda gerçekleştirildi. Birlikte müzik eşliğinde keyifli bir akşam geçiren misafirlere, organizasyonun sonunda dernek üyelerinin katkılarıyla hazırlanan hediye çantaları takdim edildi.



“ 04 Haziran 2018

ÜNLÜ & Co tarafından Dernek Merkezi'nde düzenlenen 'Piyasa Gelişmeleri ve Riskten Korunma Stratejileri' konulu panelde, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İltar ve Yönetim Kurulu ev sahipliği yaptı. Panel Ünlü&Co Firması Strateji ve Ürünlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Gülkan ve Direktör Yardımcıları Kerem Aksoy ve Koray Özaydemir katıldı.



“ 07 Haziran 2018

EGİAD üyeleri ARKAS Sanat Merkezi'nde yer alan “Renk, Işık, Titreşim: Türk İzlenimcileri” Sergisi'ni ziyaret etti. Sergide yer alan eserler hakkında bilgi aldılar.



“ 11 Haziran 2018

EGİAD Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım'ı dernek merkezinde düzenlediği toplantıda iş dünyasıyla biraraya getirdi. EGİAD üyelerine verdikleri destekleri aktaran Yıldırım, Türkiye'deki 52 banka arasında, Türk Eximbank olarak kredi büyüklüğünde 9'uncu, aktif büyüklüğünde de 10. sırada yer aldıklarını belirterek, Türkiye'de ihracat kredilerinin yüzde 45'inin Eximbank'tan kullanıldığını belirtti. Kredi alternatifleri ve yeni projeler hakkında bilgi sunan Adnan Yıldırım katılımcıların sorularını yanıtladı.

“ 09-10 Haziran 2018

EGİAD Kadın Girişimcilik Programı, destek eğitimlerinin son oturumu EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Eğitim programı kapsamında, Pazar Araştırması, Pazar Analizi, Pazarlama Planı, Rekabet Analizi, SWOT, Yönetim Planlama konuları işlendi.



“ 11 Haziran 2018

İYİ Parti İzmir İl Başkanlığı ve milletvekili adayları Derneğimizi ziyaret etti. Yapılan toplantıda yaklaşan seçim süreci değerlendirildi. İyi Parti projeleri hakkında bilgi verildi.



“ 18 Haziran 2018

CHP İzmir Milletvekili adayları Derneğimizi ziyaret etti. Ziyarete seçim süreci ve yapılacaklar değerlendirildi.

“ 19 Haziran 2018



EGİAD Danışma Kurulu 2018 yılının ilk toplantısını EGİAD Sosyal Kültürel Etkinlik Merkezi'nde gerçekleştirdi. EGİAD'ın Tarihi Alan ve Kemeraltı'nın canlandırılması, şehir hayatı ve turizme katkı sağlaması, şehre kültürel bir merkez kazandırılması amacıyla restore ettiği tarihi Portekiz Sinagogu, Sosyal Kültürel Etkinlik Merkezi'ne dönüştürülmesinin ardından ilk ev sahipliğini EGİAD Danışma Kurulu için gerçekleştirmiş oldu. Şükrü Ünlütürk'ün başkanlığında gerçekleştirilen EGİAD Danışma Kurulu Toplantısında 14.dönem faaliyetleri ve planlanan projeler görüşüldü. Öneriler alındı. İzmir'in "yaşanacak şehir" mottosu ile revaçta olduğu, ancak çalışılacak ve yatırım yapılacak şehir olarak da pek çok parametreyle ön planda olduğunun altı çizildi. Özellikle kaliteli ve yetenekli işgücü ile yerli ve yabancı yatırımların çekilmesinde İzmir'in yaşam maliyeti ve yaşam kalitesi parametrelerinin cazip seviyelerde olduğu ve bu kapsamda EGİAD tarafından hazırlanan raporun da yakın zamanda kamuoyu ile paylaşılacağı belirtildi. Türk Patent ve Marka Kurumu, TÜBİTAK ve İYTE ortaklığı ile kurulacak olan İzmir Teknoloji Üssü projesinin görüşüldüğü EGİAD Danışma Kurulu Toplantısında, Teknoloji Üssü'nün İzmir için büyük kazanım olduğu vurgulanarak, pek çok ulusal ve uluslararası şirketin, öncelikli ve odak sektörlerde bölgeye çekilmesi açısından çok değerli bir yatırım olduğu iş dünyasına ve EGİAD tarafından heyecanla takip edildiği belirtildi. Toplantı, bir süre önce İzmir Ticaret Odası Genel Sekreterliği görevine atanan, EGİAD'a 25 yıl süresince hizmet vermiş Prof. Dr. Mustafa Tanyeri'ye teşekkür plakettinin verilmesiyle son buldu.





“ 21 Haziran 2018

BASİFED Yönetim Kurulu Toplantısı EGİAD ev sahipliğinde EGİAD Sosyal Kültürel Etkinlik Merkezi'nde gerçekleştirildi. Seda Kaya başkanlığında toplanan BASİFED Yönetim Kurulu'na EGİAD'ı temsilen Mustafa Aslan katıldı. BASİFED'in yürüttüğü projelerin görüldüğü toplantının ardından yemeğe geçildi.



“ 02 Temmuz 2018

EGİAD Fahri Üyeler Komisyonu tarafından düzenlenen "İzmir'e Yatırım Konusunda İlham Veren Bir Örnek: Allianz Kampüs" konulu toplantı EGİAD Sosyal Kültürel Etkinlik Merkezi'nde gerçekleştirildi. Allianz Türkiye CEO'su Aysin Somersan Coqui'nin konuk konuşmacı olduğu toplantıda Allianz'ın İzmir'e yatırım sürecinde hangi kriterleri gözönüne aldığı, İK süreçleri ele alındı. İzmir'in avantajlarına vurgu yapan Aysin Somersan Coqui konuşmasının ardından katılımcıların sorularını yanıtladı. Toplantının ardından aynı yerde kokteyle geçildi.



“ 09 Temmuz 2018

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı İzmir İl Müdürü Selahattin Varan'ın konuk konuşmacı olarak katıldığı 'İmar Barışı ve Uygulamaları' toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Konuşmasında imar barışının 50 yıllık bir sorun olduğunu anlatan Müdür Selahattin Varan, bakanlığın iyi bir altyapı çalışmasıyla imar barışını hazırladığını söyledi. Rakamsal verilerle ülke genelinde ve İzmir özelinde konut ve ticari yapılar hakkında bilgiler vererek İzmir'de 1 milyon 300 bin yapının imar barışına konu olduğunu belirtti.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

NAŞİT ARDA	URPER	URPER GIDA LTD. ŞTİ.
KEMALETTİN	OKKAOĞLU	OKKA GROUP - OKYAP A.Ş.
DUYGU	TECİM	VOLKAN İTFAİYE ARAÇLARI SAN. VE TİC. A.Ş
ALİ	ÇALIK	S.M.MALİ MÜŞAVİR - ALİ ÇALIK

Yüzde Sıfır Faizle

Yüzde Yüz Doğru Yatırım

Sineması, opera ve tiyatro salonları,
sanat galerisi, konser merkezi ve
yemyeşil sosyal alanlarıyla
hayatınızda olmasını istediğiniz
her şey burada.

KONUTLARDA
%15 PEŞİNAT
6 YIL VADE
0 FAİZ

OFİSLERDE
%15 PEŞİNAT
7 YIL VADE
0 FAİZ

444 18 99

mahallbomontizmir.com



MAHALL
BOMONTI *izmir*



EGİAD

SOSYAL VE KÜLTÜREL ETKİNLİKLER MERKEZİ

www.egiadkulturmerkezi.com

egiad@egiad.org.tr