



OCAK 2020 SAYI: 64

EGİAD Yarın



Yarımlar Seninle Aydınlık

2020, Ekonomide
“Sınav Yılı” Olacak

İlacı ‘Stratejik Ürün’
Olarak Belirleyip Bölgesel
Güç Olmak İstiyorlar





BOYADA GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞI

AHŞAP

BOBİN

OTO TAMİR

GENEL SANAYİ PLASTİK BOYALARI



Sba
ADVERTISING



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

AkzoNobel Kemipol A.Ş. ürünleri Kansai Altan Kemalpaşa İzmir Tesislerin'de üretilmiştir.





LANSMAN, BAYİ VE BASIN TOPLANTILARI

RESMİ VE DİPLOMATİK ETKİNLİKLER

AÇILIŞ VE TEMEL ATMA TÖRENLERİ

KONGRE VE KONFERANSLAR

EĞİTİM VE MOTİVASYON

SPOR ETKİNLİKLERİ

ASMİRA

EVENTS

EGİAD YARIN **OCAK 2020**

İÇİNDEKİLER

İMTİYAZ SAHİBİ

EGİAD adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa Aslan

YAYIN TAKIMI

Ağan Erdil, Duygu Tecim, Eyüpcan Nadas,
Hakan Karakuş, Özlem Gümrükçü, Serhan Ceylan,
Serkan Saysen

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

ve Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. Fatih Dalkılıç

YAYIN DANIŞMA KURULU

Ahmet Yener Özkesen, Alp Avni Yelkenbiçer,
Başak Çayır Canatan, Bülent Zarif, Cemal Tükel,
Cemal Yılcıoğlu, Çetin Gürel,
Deniz Sipahi, Elif Koç, Erol Yaraş,
Hamdi Türkmen, Hasan Ege Tütüncüoğlu, İlhan
Bilgehan, İsmail Uğural, Mahru Gürel Ağdanlı,
Mehmet Gültaş, Nazif Ulusoy, Nedim Atilla,
Osman Gençer, Özveri Okay, Prof. Dr. A. Fatih Dalkılıç,
Sefer Ayçe, Sevtap Cengiz, Yaşar Kuş, Yusuf Kahraman

YÖNETİM YERİ

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

EDİTORYAL YÖNETMEN

Seda Gök

RÖPORTAJ VE EDİTORYAL HAZIRLIK

M. Cemal Tükel

TASARIM VE BASKI**GÖRSEL YÖNETMEN**

Nefise Yıldız Torun

KAPAK İLLÜSTRASYON

Damla Aksay

BASIM YERİ

Tükelmat A.Ş.
Tuna Mahallesi 5615/1 Sokak No:41 Kat:1
Çamdibi-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

BASKI TARİHİ

21 ŞUBAT 2020

Yerel süreli yayın

**KAPAK KONUSU**

- 8** 2020, Ekonomide “Sınav Yılı” Olacak
- 28** Lokomotif Sektörler 2020 İçin Ne Diyor?
- 34** 2020 yılı Türkiye Ekonomisi
- 38** Ulusal Sanayinin Güçlendirilmesi İçin Topyekün Bir Hamle Yapılmalı
- 42** Türkiye ekonomisinde 2020 Beklentileri
- 44** 2020 ve İşsizlik Gerçeği

MARKALAŞMA

- 46** “İhracatçı firmalarımız daha çok AR-GE ve kendi markalarını yaratmaya çalışmalı”
- 52** “Turquality, ‘Kazan-Kazan’ bakış açısıyla ciddi bir fırsat olarak görülmeli”

SEKTÖR

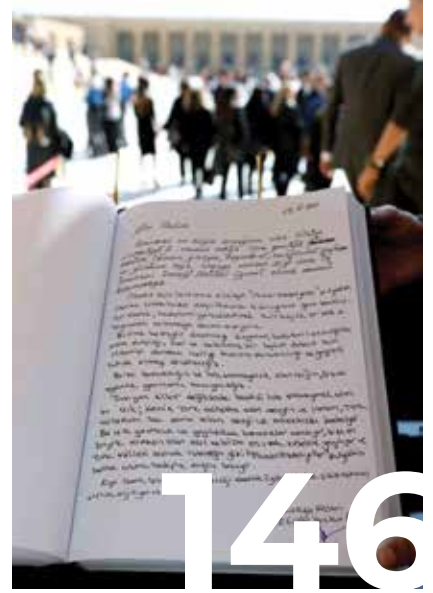
- 58** İlacı ‘Stratejik Ürün’ Olarak Belirleyip Bölgesel Güç Olmak İstiyorlar
- 72** Üç eczaneden biri krediyle faaliyetini sürdürüyor
- 78** Kansere karşı ‘start-up’tan umut açılıyor
- 84** Evdeki Atık İlacın İmhasına ‘1Kırş’ Önerisi



58



112



146

SOSYAL GİRİŞİMCİLİK

88 Sosyal Girişimcilik

BAŞARI ÖYKÜSÜ

92 "Uluslararası düzeni koruyun, istikrarı güçlendirin, çok taraflı olun"

BİLİŞİM

104 İşletmelerin Geleceği Bulut Teknolojilerinde mi?

KUŞAKTAN KUŞAĞA

112 İstanbul'un yaratıcılıktaki yorgunluğu İzmir'i reklamcılık üssü yapacak

HUKUK

122 Kripto Paralar ve Blockchain'e Hukuksal Bakış

EGİAD İş Ortaklıkları

132 Buzdolabı satarak başladılar, yurtdışı projelere yelken açtılar

İNSAN KAYNAKLARI

140 Ege Bölgesi'nin İnsan Kaynağı Analizi

FİNANS

142 Reel Sektör İçin Finansal Cankurtaran Finansal Yeniden Yapılandırma (Fyy)

ANITKABİR

146 EGİAD Heyeti Anıtkabir'de

5 SORU 5 CEVAP

150 5 SORU 5 CEVAP

156 FAALİYETLER

Çalışmalarımızla

Sektöre Yön Veriyoruz.

Dikkan Grup olarak toplum ve çevreye karşı olan sorumluluklarımızı unutmadan, içinde bulunduğumuz sektörlerle çalışmalarımızla yön veriyoruz.



Dikkangroup

www.dikkan.com

Çok Değerli EGİAD Yarın Dergisi Okurları, Kıymetli Paydaşlarımız;

2019 yılını geride bırakırken yeni yılın ilk sayısında dergimiz yine dopdolu bir içerik ile size ulaşıyor. Geçen üç aylık dönemde EGİAD'ın gündemi çok farklı etkinliklerle doluydu. Ekonomi Sohbetleri Serimiz, EGİAD Akademisi, Markalaşma Toplantıları, Stratejik Plan çalışmaları, Dijital Dönüşüm Projesi, Think Tank ve pek çok konuda yoğun etkinlik, temas ve toplantılar gerçekleşti.

Ekonomide yaşanan gelişmeler ve piyasada karşılaşılan sorunlar tüm işletmeleri olduğu gibi üyelerimizi de etkiliyor. Bu kapsamda "Ekonomi Sohbetleri" başlığıyla ekonomistlerin, akademisyen ve uzmanların konuk konuşmacı olduğu toplantılar serimizde her ay bir ekonomisti ağırlamaya devam ediyoruz. Son olarak, PWC Baş Ekonomisti, ICBC Bank temsilcileri ve Şekerbank Baş Ekonomistini ağırladığımız toplantılarda ülke ve dünya ekonomisini değerlendirerek gelecek beklentilerini değerlendirdik.

Ayrıca 15.Dönemde üzerinde durduğumuz konulardan biri de Markalaşma. Bu kapsamda, üç farklı panel düzenleyerek marka konusunu farklı açılardan ele almaya çalıştık. İlk panelimizde Ogilvy & Mather Türkiye Eski Başkanı Aytül Özkan'ı misafir ederek marka konusunu profesyonel bakış açısından ele aldık. İkinci panelimiz İzmir'den yükselen markalar temasıyla gerçekleşti ve DOGO Tasarım, Alsancak Unlu Mamüller ve LOGO Yazılım'ın markalaşma başarı hikayelerini dinledik. Üçüncü panelimizde Turquality konusunu ele aldık; bu konuda önde gelen danışmanlardan Günkut Gürşen ve Turquality Programı kapsamında markasını tescilleyen SÖKTAŞ firması Yönetim Kurulu Üyesi Baran Kayhan katılımcılarımızı bilgilendirdi.



13 Nisan 2020 tarihinde ise İzmir Büyükşehir Belediyesi ortaklığı ile "EGİAD Brand Quarters" Marka Zirvesi Ahmed Adnan Saygun Sanat Merkezi'nde (AASSM) yapılacaktır. Ulusal ve uluslararası markaların konuk edileceği Zirve geniş katılımlı olarak gerçekleşecektir. Tüm üyelerimizi ve paydaşlarımızı bu önemli Zirve'ye bekliyoruz.

Diğer taraftan EGİAD'ın dijital dönüşüm projesi D2 projesinin altyapı çalışmaları tamamlanmak üzere. Bu kapsamda EGİAD portal ve aplikasyonunun daha aktif ve verimli kullanılması sağlanarak, üyeler arası iletişimin ve ticari işbirliklerinin geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

EGİAD üyelerine yönelik olarak düzenlenen EGİAD Akademi Eğitimleri kapsamında gastronomi, iletişim ana başlıkları sonrasında Şubat ayında Aile İşletmeleri çerçevesinde iki ayrı eğitim düzenlenmesi planlanmıştır.

Dönemimizin önem verdiğimiz konularından biri de bildiğiniz gibi Think Tank Projemiz. EGİAD Düşünce Kuruluşu kapsamında

ilk rapor Girişimcilik ana başlığı ile hazırlanıyor. Vizyonumuz "İzmir'in dünyanın ilk 20 girişimci şehri arasında yer alması" şeklinde belirlenmiştir. Bu doğrultuda rapor hazırlıkları için girişimcilik ekosistemi paydaşlarıyla bir araya gelinerek çeşitli toplantılar düzenlendi. Nihai olarak yayınlanacak rapor ise kamuoyuyla paylaşılacak.

Derneğimizin 30 yıldır devam ettirdiği Ege Toplantıları Serimizin 77.sini Şubat ayında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu'nun katılımıyla gerçekleştireceğiz.

Ayrıca, EGİAD Melekleri Yatırım Ağı kapsamında girişimci-yatırımcı buluşmalarına devam ediyor. Girişimcilerin melek yatırımcılarla biraraya gelerek hem mentorlük hem de yatırım almaları için çalışmalar sürdürülüyor. Dergimizin içerik oluşturma, tasarım ve baskı aşamasında emeği geçen herkese teşekkür ediyor, tüm okurlarımıza en içten dileklerle sevgi ve saygılarımı sunuyorum.

Mustafa Aslan
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı

özenli taşımanın
en güvenli
adresi



Taşımacılık Hizmetleri • Dağıtım Hizmetleri • Komple ve Parsiyel Nakliye

☎ 0232 459 08 59 - 444 6 343

🌐 www.egeulasim.com.tr



Değerli EĞİAD Yarın Okurları,

EĞİAD Yarın Dergisi Yayın Kurulu olarak büyük bir heyecan ve emek ile hazırlamış olduğumuz 64. sayıda tekrar siz okurlarımızın karşısına çıkmaktan mutluluk duyuyoruz. Dergimizin hazırlanmasında katkısı ve emeği olan herkese teşekkür ederiz.

64. sayımızın kapak konusu olarak, 2020 yılında ekonomik gelişmelerin ne yönde olacağı, yargı ve vergi reformları ile yeni düzenlemeler sayesinde güçlenecek ekonominin büyüme politikasını ele aldık. Ev ödevlerimizi iyi yaparsak daha rahat bir yıl geçirebilecek miyiz? Küresel piyasalar ve petrol fiyatlarındaki oynaklıkların Türkiye ekonomisinde cari denge ve enflasyon üzerinde nasıl etkisi olabilir? Lokomotif sektörler hangileri olacak?

ilaç pazarlarının günümüzde ulaştıkları büyüklük ciddi boyutlara ulaşmış durumda. Sektörün güçlü ve zayıf yönlerini, sektörü tehdit eden durumlar ve fırsatlarını ele aldık. Eczanelerin ve eczacıların günümüzde yaşadığı ekonomik olumsuzluklar ve çözülmesini istedikleri sorunları ilgi ile okuyabilirsiniz.

Ahmet Üzümcü, Kimyasal Silahların Yasaklanması Örgütü(OPCW)'nde iki dönem genel direktörlük görevini yürüttü. Görev yaptığı süreç içerisinde de Örgüt, 2013 yılı Nobel Barış Ödülü'ne layık görüldü. Ödülü örgüt adına alan Üzümcü, o süreci bütün ayrıntılarıyla sizler için anlattı.

Marka sizin hizmetlerinizin, ürünlerinizin, iletişim şeklinizin müşterilerde uyandırdığı histir. Hiçbir zaman markanızın sahibi olamayacağınızı biliyor muydunuz? Turquality'nin şirketlere getirdiği ve yönelttiği kurumsal düzen, şirketlere sağladığı maddi avantajlar ve bunları şirketlerin ne derecede ve nasıl kullanabildiğini üyelerimizden Söktaş Tekstil Pazarlama Müdürü Baran Kayhan ve CMS Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Bertuğ Ösen'in deneyimlerinden derledik.

Reel sektör için şu an en yardımcı çözüm finansal yeniden yapılandırma. Alacaklı Kuruluşların bir araya gelerek oluşturdukları Alacaklı Kuruluşlar Konsorsiyumu (AKK)'nin borçlu firma ile Alacaklı Kuruluşlar arasında nasıl bir rol oynadığını Mehmet Vurucu'nun kaleminden okuyacaksınız.

Sizleri bir baba-oğul hikâyesi üzerinden Türkiye ve İzmir'in reklamcılık sektöründeki son 50 yılında yolculuğa çıkardık.

Günümüzde popülaritesini koruyan kripto paralar ve Blockchain'in hukuksal boyutunu Av. Sezai Nüzhet Noyan'ın kaleminden aktardık. IBM ve Microsoft gibi devler Blockchain teknolojisine yatırım yapmaktadır, peki Türkiye bu aşamada hangi konumda?

Mercer Bölge Yöneticisi Seyyal Karakaya sizler için Ege Bölgesi insan kaynakları trendleri ve analizini beş maddede derledi.

“Akıllı” olmayı hedefleyen işletmelerde bilişim teknolojileri ihtiyacı artıyor. 2019 yılı itibarı ile dünyada her gün 2.200.000 TeraByte veri üretiliyor. Bu miktar insanoğlunun tarihi boyunca 20yy sonuna kadar biriktirdiği toplam veriden daha büyük olduğunu biliyor muydunuz? Peki, dakikada ortalama 188 milyon adet e-mail gönderildiğini? Bulut dünyasında seçenek çok fazla, doğru seçimi nasıl yapabiliriz? sorusunun yanı sıra merak ettiğiniz pek çok soruya da yanıt bulacaksınız.

Sizleri diğer konu başlıkları ve birbirinden değerli röportajların yer aldığı 64. sayımızla baş başa bırakıyor; EĞİAD Yarın Yayın Kurulu olarak keyifle okumanızı diliyoruz.

EĞİAD Yarın Yayın Kurulu

2019 yılında resesyon süreci yaşayan Türkiye ekonomisi, 2020 için umut, ılımlı toparlanma, tasarruf ve belirsizlik başlıklarını konuşuyor.

2020, Ekonomide “Sınav Yılı” Olacak



HAZIRLAYAN: SEDA GÖK



2020'nin küresel sistemde ekonomik sıkıntıların devam ettiği bir yıl olacağı öngörülürken; küresel büyüme açısından ılımlı bir toparlanmanın yaşanabileceği beklentisi dikkat çekiyor.

Küresel sistemde 2020 yılı ekonomik sıkıntıların devam ettiği bir yıl olacak. Bu sıkıntıların büyüüp büyümeyeceği ve yeniden bir krize dönüşüp dönüşmeyeceği ABD'nin dünyaya karşı tavrına yakından bağlı olacak gibi görünüyor. Özellikle ticaret savaşları bu yıla damgasını vuracak; ya bu savaş devam edip bütün sisteme yayılacak ve bütün sistem zarar görecektir ya da ABD ve Çin orta yolda anlaşır bu işi sonlandıracaklar.

2020 yılı Türkiye açısından da kolay bir yıl olmayacak. Türkiye açısından sorunlar, risklerin ne şekilde çözüleceğine bağlı...





[Küresel düzeyde ticaret savaşlarının ve finansal dalgalanmaların yanı sıra ülkemizin jeopolitik risk ve tehditlere maruz kaldığı bir ortamda 2020'ye giriyoruz. Türkiye, bu yıl Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'ne adaptasyon süreci, mali disiplin ve kamu gelirlerinin artırılmasına odaklanacak.](#)

Küresel ekonomi, 2017 yılında üretim, yatırım ve uluslararası ticaretteki toparlanmaya bağlı olarak yüzde 3,8'lik güçlü bir büyüme performansı gerçekleştirmişti.

Ancak 2018 yılı ikinci çeyreğinden itibaren sert bir şekilde başlayan küresel iktisadi faaliyetteki yavaşlama eğilimi, ABD ile Çin arasındaki ticaret savaşına ilişkin gelişmeler, Brexit'e ilişkin belirsizlikler, güç kaybeden küresel ticaret hacmi ve küresel büyümeye dair endişelerin gölgesinde 2019 yılı ilk çeyreğinde de devam etti. Artan ticari ve jeopolitik gerginlikler, küresel ticaret sisteminin ve uluslararası işbirliğinin geleceği konusundaki belirsizliği daha da artırarak, iş güvenini, yatırım kararlarını ve küresel ticareti etkiledi. Sonuçta 2018 yılında küresel büyüme yüzde 3,6'ya geriledi.

Bu dönemde, gelişmiş ülke ekonomileri büyümeye yönelik daha olumlu bir görünüm sergilerken, gelişmekte olan ekonomilerde beklenenden daha zayıf bir akti-

vite görüldü. 2019 yılı ikinci çeyreğinde, gelişmiş ekonomilerde para politikası görünümünde kaydedilen gevşeme ile birlikte ekonomiyi destekleyici yönde politikalar izlenmeye başlandı. Bunun yanında 2019 yılı ikinci çeyreğinde, küresel ticarete ilişkin kaygıların yeniden tırmandığını gördük. Bunun yanı sıra Orta Doğu kaynaklı jeopolitik risklerin belirginleşmesi ve özellikle imalat sanayisinin küresel düzeyde ekonomik aktiviteyi olumsuz etkileyecek şekilde yavaşlaması yılın geri kalanında büyüme görünümüne dair aşağı yönlü riskleri artırdı. 2019 ve 2020 yıllarında gelişmiş ekonomilerdeki büyüme oranı yüzde 1,7 olarak bekleniyor. Bu, nispeten düşük büyüme beklentisi, zayıf dış talebin de neden olduğu endüstriyel üretimdeki yavaşlamayı önemli ölçüde yansıtıyor.

ABD ekonomisinde güçlü seyreden istihdam gelişmelerine rağmen ticaret anlaşmazlıkları büyüme üzerinde baskı yaratıyor.

ABD ile Çin arasında süregelen ticaret savaşı birçok sektöre yayılır-

ken ABD ve Çin'in karşılıklı aldığı yeni kararlar ile birlikte süreç olumlu ve olumsuz gelişmelerle ilerliyor. Bu doğrultuda 2018 yılında yüzde 2,9 olan ABD büyümesinin 2019 yılında yüzde 2,4 ve 2020 yılında yüzde 2,1 olması bekleniyor.

Küresel ticaretteki yavaşlamadan olumsuz etkilenen Euro Bölgesi'nde 2018 yılı ortasından bu yana ivme kaybeden iktisadi faaliyet, 2019 yılının ilk yarısında da zayıflığını sürdürdü. Dış talepteki zayıf görünüm, otomotiv sektörü başta olmak üzere sanayi üretiminde yaşanan yavaşlama ve Brexit süreci gibi faktörler Euro Bölgesi büyümesi üzerinde önemli riskler olarak öne çıkıyor.

Euro Bölgesi'nde ekonomik büyümenin 2019 yılında yüzde 1,2 ve 2020 yılında hafif toparlanarak yüzde 1,4 olarak gerçekleşmesi öngörülüyor.

Yükselen piyasalar ve gelişmekte olan ekonomilerde 2018 yılında başlayan ekonomik aktivitedeki yavaşlama, korumacılık eğilimlerinin tırmanması, zayıflayan güven ve yatırım ortamı ile Çin ekonomisindeki yavaşlama nedeniyle 2019 yılında da devam etti. Bununla birlikte, önümüzdeki dönemde, gelişmiş ülkelerde para politikasındaki gevşeme eğiliminin belirginleşmesi, gelişmekte olan ekonomilere yönelik sermaye akımlarını destekleyecek bir unsur olarak değerlendiriliyor.

2018 yılında yüzde 4,5 büyüyen, yükselen piyasalar ve gelişmekte olan ekonomilerin, 2019 yılında yüzde 3,9 ve 2020 yılında yüzde 4,6 büyümesi öngörülüyor. Geçtiğimiz yıl yüzde 6,8 büyüyen Hindistan'da ise büyümenin yıl sonunda yüzde 6,1 olarak gerçekleşmesi, 2020 yılında ise yüzde 7 seviyesinde gerçekleşmesi bekleniyor.

Destekleyici politikalar ve ekonomik faaliyetlerinde durgunluk yaşayan bazı ülkelerde beklenen canlanma ile birlikte küresel ekonomik büyümenin 2020 yılında 2019'a göre daha yüksek olması ve yüzde 3,4'e yükselmesi bekleniyor.

2020-2022
Yeni Ekonomi Programına göre, koordineli bir biçimde uygulanacak para ve maliye politikalarının yanı sıra önümüzdeki dönemde hayata geçirilecek yargı reformu stratejisi ve vergi reformu düzenlemeleri gibi temel alanlarda öngörülebilirliği güçlendirecek adımlar başta olmak üzere hedeflenen yapısal dönüşüm adımlarının hayata geçirilmesiyle enflasyonu aşağıya çeken sürdürülebilir bir büyüme patikası izlenecek.



TÜRKİYE'NİN YILLIK GSYH BÜYÜME ORANLARI (%)

2010	9,2
2011	8,8
2012	2,1
2013	4,2
2014	3,0
2015	4,0
2016	3,2
2017	7,4
2018	2,6
* 2019	0,5
* 2020	5,0

Kaynak: TÜİK (* Tahmini)

ENFLASYON (%)

	Yİ/ÜFE	TÜFE
2010	8,9	6,4
2011	13,3	10,4
2012	2,4	6,2
2013	6,9	7,4
2014	6,3	8,2
2015	5,7	8,8
2016	2,8	7,2
2017	15,47	11,92
2018	33,64	20,30
* 2019	27	12
* 2020		8,5

(* Kasım 2017)

Kaynak: TÜİK

İŞSİZLİK (%)

2010	11,1
2011	9,1
2012	8,4
2013	9,0
2014	9,9
2015	10,3
2016	10,9
2017	10,9
2018	11
*2019	12,9
*2020	11,8

Kaynak: TÜİK (* Tahmini)

KORUMACI POLİTİKALARIN ETKİSİ

Korumacı politikalardaki artış, küresel büyüme oranlarını baskılayan en önemli etkenlerden biri... Özellikle ABD-Çin arasında artan ticaret tansiyonunun olumsuz etkileri küresel ticaret hacmindeki artışı sınırlandırıyor. 2018 yılında yüzde 3,6 artan dış ticaret hacminin 2019 yılında yüzde 1,1 2020 yılında ise bir miktar toparlanmayla yüzde 3,2 artması öngörülüyor.

Gelişmiş ekonomilerde bu oranın yüzde 2,7 düzeyinde, gelişmekte olan ekonomilerde ise yüzde 4,3 şeklinde gerçekleşeceği tahmin ediliyor.

ABD Merkez Bankası (FED) 2019 yılı Temmuz ayı toplantısında 2008 yılı sonrasında ilk kez faiz indirimi- ne gitmişti. Eylül ayında ise ikinci kez faiz indirimine giderek genişletici para politikası adımlarına devam etti.

Finansal kırılganlıkların yükseldiği mevcut küresel ortamda gelişmiş ekonomilerin merkez bankaları, gelişmelerle uyumlu olarak destekleyici para politikaları uyguluyor. Bu para politikası duruşunun önümüzdeki dönemde de devam etmesi bekleniyor. FED'in politika faiz indirimlerini sürdürmesi; Euro Bölgesi'nde ise politika faizlerinin sıfır veya sıfırın altında kalmaya devam etmesi bekleniyor.

DÜNYA PİYASALARINDA OLASI RİSKLER

Ticaret savaşları ve jeopolitik gerginliklere bağlı olarak küresel düzeyde resesyon ihtimali, finansal piyasalardaki ve petrol fiyatlarındaki oynaklıklar önümüzdeki döneme ait riskler olarak öne çıkıyor.

Diğer taraftan, küresel düzeyde büyüme ve ticarete ılımlı bir toparlanmanın yaşanacağı beklentisinin yanı sıra gelişmiş ülkelerde para ve maliye politikalarının destekleyici nitelikte olmasının gelişmiş ülkelerde



finansman ve dış talep kısıtlarını azaltarak ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkileri olacak. Bu bağlamda büyüme ve ticarete dayalı dış talepteki ılımlı toparlanma beklentisinin yanı sıra genişleyici para politikalarının sermaye akımlarının yönünü yeniden geliştirmekte olan ülkelere çevirmesi ihtimali Türkiye ekonomisini olumlu etkileyeceği tahmin ediliyor.

Bununla birlikte küresel finansal piyasalarında meydana gelebilecek oynaklıklar ve petrol fiyatlarındaki olası yukarı yönlü hareketler, Türkiye ekonomisinde cari işlemler dengesi ve enflasyon üzerinde risk oluşturabileceği ifade ediliyor.

TÜRKİYE EKONOMİSİNDE GÖRÜNÜM

Türkiye son dönemde çok sayıda iç ve dış politik ve ekonomik müdahalelere maruz kaldı. Hane halkı tüketimi ve özel sektör sabit yatırım harcamalarının azaldığı

2018 yılında yüzde 2,8 büyüme kaydedildi. 2019 yılının ilk yarısında ekonomik aktivitede ılımlı bir toparlanma gerçekleşti. Toparlanma sürecinde büyümenin kaynağı net ihracat ve tüketim harcamaları oldu.

Finansal koşullardaki iyileşme ve enflasyondaki düşüşle birlikte risk primi ve belirsizliklerdeki azalma yurt içi talebe destek vermiş olup, bunun olumlu etkileri yılın ikinci yarısında da devam etti. Bu çerçevede 2019 yılını yüzde 0,5 oranında pozitif bir büyüme ile kapatması öngörülüyor.

2020-2022 Yeni Ekonomi Programına göre, koordineli bir biçimde uygulanacak para ve maliye politikalarının yanı sıra önümüzdeki dönemde hayata geçirilecek yargı reformu stratejisi ve vergi reformu düzenlemeleri gibi temel alanlarda öngörülebilirliği güçlendirecek adımlar başta olmak üzere hedeflenen yapısal dönüşüm adımlarının hayata geçirilmesiyle

Servisin Yıldızı İzmir'de.



Mercedes-Benz
Serdar Özcan Otomotiv



Bir Mercedes-Benz
Yetkili Servisidir.

Kazımdirik Mah. 296 Sok. No:13
Bornova / İzmir 0850 502 85 85

BÜTÇE AÇIĞI (MİLYAR TL)

2008	17.4
2009	52.8
2010	40.1
2011	17.8
2012	29.4
2013	18.5
2014	22.7
2015	23.5
2016	34.6
2017	47.4
2018	72,6
2019	93,7
* 2020	138,9

Kaynak: TÜİK (* Tahmini)

DÖVİZ KURU (YILLIK ORTALAMA)

	Dolar/TL	Euro/TL
2008	1.3	1.9
2009	1.5	2.2
2010	1.5	1.9
2011	1.7	2.3
2012	1.8	2.3
2013	1.9	2.6
2014	2.2	2.9
2015	3.0	3.0
2016	3.5	3.5
2017	3.6	4,1
2018	4,8	5,6
2019	5,7	6,3
2020	6	7,3

Kaynak: TCMB



enflasyonu aşağıya çeken sürdürülebilir bir büyüme patikası izlenecek.

Bu çerçevede 2020 yılına ve takip eden iki yıla dair büyüme tahmini yüzde 5 olarak belirlendi. 2018 yılında yüzde 11 seviyesinde gerçekleşen işsizlik oranının 2019 yıl sonunda yüzde 12,9'a yükselmesi bekleniyor.

2020 yılında hedeflenen yüzde 5'lik büyüme ile birlikte iktisadi faaliyetlerdeki toparlanma ve bunun sonucunda işgücüne katılım ve istihdam oranlarında iyileşme kaydedilmesi öngörülüyor.

2020 yılında 2019 yılına göre istihdamın 1 milyon 52 bin kişi artması, işsizlik oranının ise yüzde 11,8'e gerilemesi bekleniyor. Yeni Ekonomi Programı'na göre önümüzdeki üç yılda istihdamı 3,2 milyon kişi artırarak 2022 yılında işsizliğin yüzde 9,8'e indirilmesi hedefleniyor.

DÖVİZ KURLARI

2018 yılının ikinci çeyreğinden itibaren döviz kurlarındaki yükselme sonucu oluşan maliyet baskısı ve fiyatlama davranışlarında ortaya çıkan bozulma neticesinde 12 aylık tüketici enflasyonu Ekim 2018'de yüzde 25,2 seviyesine ulaşmıştı. Para ve maliye politikaları arasındaki güçlü koordinasyon, petrol ve diğer emtia fiyatlarındaki aşağı yönlü hareket, kamu fiyatlama mekanizmaları ile kur kaynaklı fiyat dalgalanmalarının tüketici enflasyonu üzerindeki etkisinin yumuşatılması ve enflasyonla mücadele çerçevesinde gösterilen toplumsal destek neticesinde enflasyon düşüş eğilimine girdi.

Bu çerçevede tüketici enflasyonu, 2018 yılı sonunda YEP tahminleriyle uyumlu olarak yüzde 20,3 seviyesine ve Eylül 2019 itibarıyla da yüzde 9,26 seviyesine inerek tek haneli oranlara gerilemişti. Yeni Ekonomi Programı'nda para ve maliye politikalarının eşgüdümü ile enflasyonun 2020 yılında yüzde 8,5'e, 2022 yılında ise yüzde 4,9'a düşmesi bekleniyor.

Öte yandan yıllık ihracatımız 2019 yılı sonunda 180,5 milyar dolara yükseldi. 2020 yılı ihracat hedefimiz ise 190 milyar dolar.

2018 yılında toparlanan seyahat gelirlerinin, turist sayısındaki artışın devam etmesi sonucunda, 2019 yılı sonunda 29 milyar dolara yükseleceği tahmin ediliyor. 2020 yılında da seyahat gelirlerinde hedefimiz 34,3 milyar dolar olarak öngörülüyor.

Önümüzdeki dönemde yüksek katma değerli ürün ihracatının artırılması, yerlileştirme yoluyla ithalata olan bağımlılığın azaltılması ve seyahat gelirlerinin önemi derecede artırılması hedefleniyor. Böylece, cari işlemler dengesinde kalıcı iyileşme sağlanacak, dış finansman ihtiyacı azalacak, dengeli ve sürdürülebilir büyüme eğilimi korunacak.

2020'DE MAKUL CARİ AÇIK VERMESİ BEKLENİYOR

Yeni Ekonomi Programı'nda öngörülen dengeleme süreci ile birlikte cari işlemler dengesinin 2020 yılında makul düzeylerde bir açık vermesi bekleniyor. Bu dönemde enflasyondaki düşüşle birlikte, ülke risk primlerindeki gerileme, kaliteli sermaye girişleri için elverişli bir ortam oluşturarak dış finansmanın temel belirleyicisi olacak. Bu kapsamda cari işlemler açığının GSYH'ye oranının program döneminde sırasıyla yüzde -1,2, yüzde -0,8 ve yüzde 0 olarak gerçekleşmesi bekleniyor.

2020 yılında da finansal istikrarın güçlendirilmesi, tasarrufların artırılması ve böylece dış finansmana bağımlılıktan kaynaklanan kırılganlıkların azaltılması hedefleniyor. Bu kapsamda, ihtiyaç duyulması halinde bankaların mali yapısını güçlendirecek tedbirler alınacak, dövize alternatif olabilecek Türk Lirası bazlı finansal ürünler geliştirilip yaygınlaştırılacak, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) sosyal tarafların mutabakatı ile hayata geçirilecek.

TÜRKONFED YÖNETİM KURULU BAŞKANI ORHAN TURAN: 2020 YILI, 2019'A GÖRE 'EV ÖDEVLERİMİZİ EKSIKSİZ YAPARSAK', NİSPETEN DAHA OLUMLU BİR YIL OLACAK

“Geçtiğimiz yılın ikinci yarısında yaşadığımız kur şoku dalgası ile finansal ve reel sektörde yaşanan dalgalanmalar, ekonomimizin bağımsızlık sistemini güçlendirmemiz gerektiğini gösterdi. Yatırım ve tüketim harcamalarında ciddi daralmalar yaşandığı bu dönemde, ekonomimizin lokomotifini KOBİ'lerimizin, tahsilat başta olmak üzere ödeme sorunlarının ekonomiyi kilitletiğini gördük. Üst üste 3 çeyrek küçülerek, 20 yıllık tarihinde 4. kez resesyondan çıkışı, 2019 yılı üçüncü çeyreğinde gelen yüzde 0,9'luk büyüme ile sağladık. Büyümenin 2019 yılında yüzde 0,5 civarında gelmesi için son çeyrekte yüzde 3-4 bandında bir performansı yakalayacağımızı düşünüyoruz. 2020 yılı, 2019 yılına göre “ev ödevlerimizi eksiksiz yaparsak”, nispeten daha olumlu bir yıl olacaktır. Ekonomimizin pozitif bir ivme yakalaması, kırılganlıklarımızın kaybolduğu anlamına gelmiyor elbette. Bu paralelde iyimser bir tahminle 2020 yılında yüzde 3-4 bandında bir büyüme öngörüyoruz. Dolar tarafında gelişmekte olan ülkelerin izlediği genişlemeci para politikaları, Türkiye başta olmak üzere gelişmekte olan ülkeler için pozitif bir dönemi işaret ediyor. İçeride ve dışarıda belirsizlik yaratacak olağanüstü bir gelişme yaşanmadığı takdirde kurun sakinliğini korumasını bekliyoruz.

Merkez Bankası'nın ard arda yaptığı faiz indirimleri, dünyanın parasal genişleme dönemine girdiği bir süreçte enflasyonun hızlı bir şekilde gerilemesine neden oldu. 2019 yılını enflasyonda, YEP'te hedeflenen yüzde 11-12 bandında kapatacağımız anlaşılıyor. Reel sektörü canlandırmak ve yatırım iştahını artırmak amacıyla gerçekleştirilen faiz indirimleri, kredilerin bir miktar toparlanmasını sağladı ve tahsilatlarda pozitif bir hava yarattı. Ancak bu etkinin sürdürülebilir olması için 2020'de reel sektörün kredi iştahının üretim, istihdam ve ihracata yansımaları sağlayacak yapısal ve ekonomik reformların da gerçekleştirilmesi etkiyi artıracaktır. Verimlilik ve yüksek katma değer yaratacak yeni bir ekonomik modeli inşa etmeliyiz. 2019 yılında ekonomimizin yumuşak karnı olarak tabir ettiğimiz cari açık sorununun, cari fazlaya dönüştüğüne tanıklık ettik.

2019 yılının en olumlu gelişmelerinden biri olan cari dengede fazla yaşanması, cari açık sorununun 2020'de dikkatli olmamız gereken alanlardan biri olduğunu da gösterdi. Cari dengedeki iyileşmede, 16 aylık bir süreçte mal ithalatındaki 50 milyar doların üstündeki azalma etkili oldu. Hizmet ihracatı ve özellikle turizm sektörünün performansı da bu dönemde cari dengedeki iyileşmeye destek verecek şekilde gerçekleşti. Cari açığımız ihracatın ithalatı karşılama oranının yükselmesi ile azalmaya başlarken, 2020 yılında mali disiplin noktasında daha dikkatli olmamız gereken bir döneme de giriyor. İşsizlik Türkiye'de en önemli sorunlardan biri. İnşaat sektöründe 500 bin kişi işini kaybetti. Özellikle genç işsizliğin yüzde 26,1'lere yükselmesi, 2020 yılında istihdam artırıcı politikaların acil olarak devreye alınması gereğini ortaya koyuyor.

Bankacılık sektörünün kredi iştahında artış gözlenirse de özel sektörün yatırım harcamalarında istenen düzeyde değiliz. Özel sektörün yatırım iştahını artırmamız şart. İhracatımız artıyor ancak bu artış verimlilik olarak yansımıyor. Markalı, yüksek katma değerli üretim ve ihracat çıkış yolumuz. Tasarruf oranlarımızın düşüklüğü dış borç ihtiyacımızı artırırken, son büyüme rakamlarına baktığımızda tüketim talepli bir desteğin olduğunu görüyoruz. İleride risk yaratacak bu talebin üretim, yatırım ve iç ve dış pazar açılımlarıyla dengelenmesi büyümenin kalitesi ve sürdürülebilirliğini de destekleyecektir. Büyüme gerek şarttır ancak yeter şart değildir. Sürdürülebilir, kalkınma ile terbiye edilmiş, insana dokunan bir büyüme modeline geçmemiz gerekiyor. Kısa vadeli geçici pansumanlar yerine uzun vadeli kalıcı tedaviye ihtiyacımız olduğu açıktır. Dengelenme sürecinde, MB'nin elindeki politika araçlarının tek başına yetmeyeceği senaryosuna karşı da hazırlıklı olmak gerekiyor. Ne yaparsak yapalım, kapıları açan anahtar hukukun üstünlüğüdür. Ekonomimizin bağımsızlık sistemini reformlar ile güçlendirmeliyiz.

Ekonomimizin sağlıklı ve güçlü bir biçimde nefes alması, “yapısal ve ekonomik reformlar” ile bağımsızlık sisteminin güçlendirilmesine bağlı. Hukukun üstünlüğü ve eğitim, çağdaş ve katılımcı demokrasi, fikir ve ifade özgürlüğü, kurumların bağımsızlığı ve özerkliği ile liyakati esas alan bir sistemin inşası ekonomik reformların temelini sağlamlaştırır. Demokrasimizi geliştirirsek, ekonomimiz de gelişecektir.

Günümüzde üretim ve sanayi, teknoloji ile dijitalleşme çerçevesinde şekilleniyor. Bu süreçte ne yaparsak yapalım odağımıza yüksek verimlilik ve yüksek katma değer artışı yaratacak üretimi koymalıyız. Vergiyi değil, üretimi artırmalıyız. Kayıt dışı ekonomi ile mücadele ederken, vergiyi adil bir şekilde tabana yaymalıyız. Ekonominin güven unsuru üzerine inşa edildiğini unutmadan, yatırım ortamını iyileştirip, istihdam alanlarını geliştirip, büyümenin kalitesi ve sürdürülebilirliğine odaklanan sanayi odaklı, kalkınma odaklı yeni bir ekonomik modele geçmeliyiz. Ülkemizin, sürdürülebilir kalkınma ve rekabetçilik gücü artışı için 3 önemli tuzaktan; Orta Gelir, Orta Demokrasi ve Orta Eğitim tuzaklarından kurtulması gerekiyor. Orta gelir tuzağından kurtulup, kapsayıcı ekonomik büyüme dinamiği yakalama hedefimiz, daha katılımcı ve kalıcı bir demokrasiye kavuşma hedefiyle de örtüşüyor.

“EKONOMİMİZİN VE KOBİ'LERİMİZİN EN ÖNEMLİ SORUNU RİSK YÖNETİMİ VE TAHSİLATTIR”

Türkiye ekonomisinin yüzde 99,8'ini oluşturan ve büyük çoğunluğu aile işletmelerinden oluşan KOBİ'lerimizin kırılganlıklarının devam ettiği bir dönem yaşadık. Son 1,5 yılda da gördük ki finans kaynakları daraldığında KOBİ'lerimizin en önemli sorunu nakit akışı ve finansmana erişimi. KOBİ'lerimiz açısından rekabeti kısıtlayan en önemli faktör ise ödeme gecikmeleri... Uzun vadelere yayılan ödemeler ve nakit sıkışıklığını firmalar kendi öz kaynakları ile çözemediğinde finansman sağlamaya çalışıyor. KOBİ'lerin finansmana erişimde orta ve büyük ölçekli firmalara göre, her zaman daha dezavantajlı olduğu göz önüne alındığında, finansman kaynaklarının pahalalandığı ve azaldığı dönemlerde, işler KOBİ'ler için daha da zorlaşır. Türkiye ekonomisinin en önemli sorununun da risk yönetimi ve tahsilat olduğunu düşünüyoruz. Bu noktada alacak sigortasından teşvik ve kredilere, ödeme ve tahsilat sürelerinden finansmana erişime KOBİ'lerimizi önceliklendiren politikaların hayata geçirilmesi gerekiyor.”

FAİZ HARCAMALARI

Vergi harcamalarıyla faiz giderlerini karşıladığımızda da paralel bir görünüm söz konusu. 2020 yılı plan bütçe sunumlarına göre, 2002 yılında toplanan her 100 liralık verginin 85,7 lirası faiz harcamalarına giderken, 2020 bütçesinde sadece 17,7 lirasının faiz harcamalarına ayrılacağı tahmin ediliyor.

11'İNCİ KALKINMA PLANINDA ÖNGÖRÜLEN PERSPEKTİF VE BÜTÇE POLİTİKALARI

11'inci Kalkınma Planı'nda, verimliliği odağına alan, sanayi sektörünün başrol üstlendiği, ihracata dayalı istikrarlı bir büyüme modeli çerçevesinde belirlendi.

Planda belirlenen büyüme modelinde üretken alanlara yönelen yatırımların istikrarlı ve yüksek düzeyde olması önem arz ediyor. Yatırımların en güvenilir finansman kaynağını oluşturan yurt içi tasarrufların artırılması amaçlanıyor. Plan dönemi sonunda yurt içi tasarrufların milli gelire oranının yüzde 30'un üzerine çıkarılması hedefleniyor. Yurt içi tasarrufların artırılması cari açığın azalmasına ve Türkiye ekonomisinin olası şoklara daha dayanıklı hale gelmesine katkı sağlayacak. Bunun için de hane halklarının ve firmaların tasarruflarının özendirilmesinin yanında kamu tasarruflarının artırılması ve tasarrufların ekonominin verimli alanlarındaki yatırımlara yönlendirecek politikalar uygulanması öngörüldü.

Kalkınma Planı'nda ekonominin, enflasyon oluşturmayan, kaliteli büyüme patikasına girmesini destekleyecek şekilde kamu mali disiplininin korunması ve harcama politikasının plan hedeflerine azami düzeyde tesir edecek şekilde uygulanması amaçlanıyor.

Bu kapsamda; 2020 yılında program bütçe sistemine geçilmesinin yanı sıra maliye politikasının etkinliğini artırmak

2019 YILI MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇE GERÇEKLEŞMELERİ

2019 yılı merkezi yönetim bütçe gerçekleştirmelerine ilişkin yıl sonu beklentisi

- › Merkezi yönetim bütçe giderleri 992,4 milyar TL
- › Merkezi yönetim bütçe gelirleri 867,4 milyar TL
- › Bütçe açığı 125,0 milyar TL
- › Faiz dışı açık 21,9 milyar TL
- › 2019 yıl sonu bütçe açığı 125 milyar TL
- › Bütçe başlangıç hedefi 44,4 milyar TL üzerinde gerçekleşeceğini tahmin ediliyor.

Bu açığın milli gelire oranı ise yüzde 2,9 olacağı öngörülmüyor.

2020 YILI MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2020 yılı bütçe beklentisi

- › Bütçe giderleri 1.095,5 milyar TL
- › Faiz hariç giderleri 956,5 milyar TL
- › Bütçe gelirleri 956,6 milyar TL
- › Vergi gelirleri 784,6 milyar TL
- › Bütçe açığı 138,9 milyar TL

olarak öngörüldü.



üzere harcamaların gözden geçirilmesi, vergi adaletini güçlendirici ve vergi tabanını genişletici revizyonların yanı sıra yerel yönetimlerin öz gelirlerinin artırılması öngörülmüyor.

Ayrıca, aktüeryal dengenin gözetilerek sosyal güvenlik sisteminin mali sürdürülebilirliğinin güçlendirilmesi için kayıtlı istihdamın artırılmasıyla sistemin kapsadığı nüfusun genişletilmesi ve prim tahsilatlarının artırılması sağlanarak emeklilik ve sağlık harcamalarının kamu maliyesi üzerindeki baskısının kontrol altında tutulması hedefleniyor.

YENİ EKONOMİ PROGRAMINDAKİ TEMEL POLİTİKALAR VE BÜTÇE ÖNGÖRÜLERİ

2018 yılında merkezi yönetim bütçe açığının GSYH oranı yüzde 2 seviyesinde gerçekleşti. Önümüzdeki dönemde de mali disipline kararlılıkla devam edilmesi planlanıyor. 2020 Plan Bütçe Programı'na göre kaynakların verimli kullanılmasını ve belirlenen alanlarda tasarrufların artırılmasını sağlayacak yapısal değişiklikler hayata geçirilecek.

Bütçenin gelir performansının yükseltilmesi amacıyla sürekli ve kalıcı gelir kaynakları ile vergi tahsilatında etkinliğin artırılması ve ekonomide kayıt dışılığın azaltılması planlanıyor. Önümüzdeki dönemde bütçe açığının GSYH oranının yüzde 3'ün altında kalması hedefleniyor. Bütçe dengesinde öngörülen hedefler çerçevesinde AB tanımlı genel yönetim borç stoğunun milli gelire oranının da 2020 yılında yüzde 33,2 seviyesinde gerçekleşmesi ve dönem sonu olan 2022 yılında ise yüzde 32,3 seviyesine inmesi de hedefleniyor.

MAKRO GÖSTERGELERLE 2019 VE 2020 BEKLENTİLERİ

2018 yılının son çeyreğinde yaşanan ekonomik türbülansın ardından, 2019 yılının biraz zor geçeceği

bekleniyordu. Özellikle ilk çeyrekte yerel seçimlerin olması, tekrarlanan İstanbul yerel seçiminin ikinci çeyreğe denk gelmesi ve S-400 ile ilgili problemler, 2019 yılının ilk dönem ekonomi beklentilerini olumsuz etkilemişti.

Bütün bu olumsuzluklara rağmen açıklanan Yeni Ekonomi Programı'yla faiz, enflasyon ve kurun kontrol altına alınması başarıldı. Hatta yılsonu hedeflerinin altında gerçekleşmeler ilk yarıda görülmeye başlandı.

Turizm, son yıllardaki en önemli artışını bu dönemde yaşadı. İhracatta rekorlar kırılmaya devam etti. Cari açık son yıllarda ilk kez pozitif yönde hareket etti.

Uzmanlar ekonomide dipten çıkışın başladığını söylemek için henüz erken olduğunu söyleseler de 2020 yılında Türk ekonomisinin yeni bir toparlanma ivmesi yakalayacağına kesin gözüyle bakılıyor.



BÜTÇE, EKİMDE 14,9 MİLYAR TL AÇIK VERDİ

Hazine ve Maliye Bakanlığı verilerine göre 2019 yılı Ekim ayı bütçe gerçekleştirmelerine bakıldığında 2018 yılı Ekim ayında 5,4 milyar TL açık veren bütçe, 2019 yılı Ekim ayında 14,9 milyar TL açık verdi. 2018 yılı Ekim ayında 1,2 milyar TL faiz dışı açık verilmiş iken 2019 yılı Ekim ayında 8,1 milyar TL faiz dışı açık verildi. 2019 yılı Ekim ayında bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,2 oranında artarak 65,4 milyar TL oldu. Bütçe giderleri ise yüzde 18,9 oranında artarak 80,3 milyar TL olarak gerçekleşti.

2019 yılı Ekim ayında vergi gelirleri geçen yılın aynı ayına göre yüzde 12,5 oranında artarak 54,6 milyar TL olarak gerçekleşti. Faiz hariç bütçe giderleri ise yüzde 16 oranında artarak 73,5 milyar TL oldu. 2018 yılı Ocak-Ekim döneminde 62,1 milyar TL açık veren bütçe, 2019 yılı Ocak-Ekim döneminde 100,7 milyar TL açık verdi. 2018 yılı Ocak-Ekim döneminde 2,5 milyar TL faiz dışı fazla verilirken 2019 yılı Ocak Ekim döneminde 12,4 milyar TL faiz dışı

açık verildi. 2019 yılı Ocak-Ekim döneminde bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 18,1 oranında artarak 719,2 milyar TL oldu. Bütçe giderleri ise yüzde 22,2 oranında artarak 819,9 milyar TL olarak gerçekleşti. 2019 yılı Ocak-Ekim döneminde vergi gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6,3 oranında artarak 539,9 milyar TL olarak gerçekleşti. Faiz hariç bütçe giderleri ise yüzde 20,6 oranında artarak 731,6 milyar TL olarak kayda geçti.

2020 BÜTÇESİNDE '3D' FORMÜLÜ
2020 bütçesi: Dengelenme, Disiplin ve Değişim başlıkları ile dikkat çekiyor.

Bütçe açığı 138,9 milyar TL, bütçe giderleri 1 trilyon 95,5 milyar TL, faiz hariç giderler 956,5 milyar TL olarak öngörülen 2020 yılı bütçesinde; gelirler 956,6 milyar TL, vergi gelirleri 784,6 milyar TL olarak tahmin edildi.

Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından hazırlanan 2020 yılı bütçesinde; mali disiplin, enflasyonla mücadele, fiyat istikrarı ve iç tasarrufların artırılmasına yönelik hedefler belirlendi.

Ekonomide 'Dengelenme, Disiplin ve Değişim' yaklaşımına uygun olarak hazırlanan ve dengelenme çerçevesinde elde edilen kazanımların korunması -geliştirilmesi, üretim ve verimlilik odaklı sürdürülebilir büyüme ile adaletli paylaşımın kalıcı olarak tesisi 2020 yılı bütçesinin temel amacını oluşturuyor.

ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTE BÜYÜME YÜZDE 0,9

Türkiye ekonomisi, arka arkaya üççeyrek yaşanan daralmanın ardından, yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 0,9 büyüdü. Gayrisafi Yurt İçi Hasıla üçüncü çeyrek ilk tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi olarak

Bütçe dengesinde öngörülen hedefler çerçevesinde AB tanımlı genel yönetim borç stoğunun milli gelire oranının da 2020 yılında yüzde 33,2 seviyesinde gerçekleşmesi ve dönem sonu olan 2022 yılında ise yüzde 32,3 seviyesine inmesi de hedefleniyor.

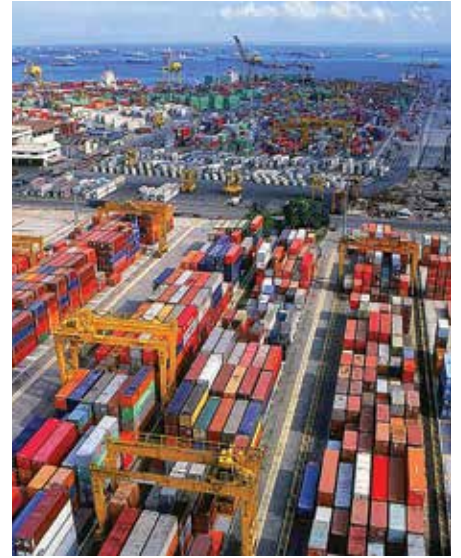


(2009=100), 2019 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 0,9 arttı. Üretim yöntemiyle Gayrisafi Yurt İçi Hasıla tahmini, 2019 yılının üçüncü çeyreğinde cari fiyatlarla yüzde 11,5 artarak 1 trilyon 145 milyar 99 milyon TL oldu.

TÜİK ikinci çeyrek için daha önce yüzde 1,5 olarak açıkladığı daralmayı yüzde 1,6 daralmaya revize etti. İlk çeyrek için daha önce yüzde 2,4 olarak açıklanan daralma ise yüzde 2,3 daralma olarak revize edildi. Son üççeyrekte küçülen Türkiye ekonomisi, 2019 üçüncü çeyreği itibarıyla bu seriyi sonlandırmış oldu.

il sayımızı ise 18'de koruduk. 2019 yılında Trabzon ili, 1 milyar dolar barajını aşmayı başaran illerimiz arasına katıldı. 23 sektörümüzün ihracatı 1 milyar doları aştı.

2018'dan farklı olarak, Gemi ve Yat sektörü ihracatını yüzde 5,2 artırarak 1 milyar dolar sınırını aştı. Kimya, Demir-Demirdışı, Makine, Hububat, Mobilya, İklimlendirme, Çimento, Savunma, Halı, Su Ürünleri, Süs Bitkileri olmak üzere 11 sektörümüzün 2019 yılında Cumhuriyet tarihi rekoru kırmaları, sektörlerin küresel ölçekte verdikleri yoğun mücadelenin en anlamlı



İHRACAT 2019'DA CUMHURİYET TARİHİNİN REKORUYLA TAÇLANDI: 180 MİLYAR 468 MİLYON DOLAR

2019 yılı Aralık ayında ihracat bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4,87 artışla 15 milyar 385 milyon dolara ulaştı. Yıllık ihracat ise yüzde 2 artışla 180 milyar 468 milyon dolara yükseldi. 2019'un 8 ayında ihracatta rekorlara imza atılırken, yılın bütününde de Cumhuriyet tarihi rekoru kırılarak ihracat başarısı taçlandı. 40 ülkeye 1 milyar dolar üzerinde ihracat gerçekleştirdik. 1 milyar dolar üzeri ihracat yapan





sonucu olarak yorumlandı. 2019'da ihracatçı firma sayısı yüzde 9,3 artış kaydetti. Kayıtlara göre tam 17 bin 544 firma bu yıl ilk defa ihracata merhaba dedi. Bu firmaların ihracat rakamı ise 4 milyar 345 milyon dolar oldu.

2019 yılında pazar çeşitliliğini de artırmaya büyük önem verildi. En büyük pazarımız olan AB'nin payı, Brexit sürecine rağmen yüzde 48,8 olurken Orta Doğu ülkelerinin ihracatımızdaki payı 4,5 puan artışla yüzde 19,3'e yükseldi. Afrika ülkelerinin payı ise 0,4 puan artışla yüzde 9,2 oldu. Bilhassa Çin pazarı özelinde, gerek Pekin 2019'da

gerekse Çin İthalat Fuarında büyük ölçekli bir katılım ile Türk ihraç ürünleri sergilendi, yeni iş birlikleri hayata geçirildi.

TÜRKİYE İHRACAT İKLİMİ ENDEKSİ KASIMDA 50,1 OLDU

Türkiye imalat sektörünün ana ihracat pazarlarındaki faaliyet koşullarını ölçen İstanbul Sanayi Odası (İSO) Türkiye İmalat Sektörü İhracat İklimi Endeksi, kasım ayında 50,1'e geriledi. Türk imalat sektöründeki ihracatçıların talep koşullarında sınırlı bir iyileşmeye işaret eden endeks, en büyük üç

pazar olan Almanya, Birleşik Krallık ve İtalya'daki zayıflık işaretlerinden olumsuz etkilendi.

ABD'de ise kasım ayında üretim büyümesi son dört ayın en yüksek hızına ulaşırken, İspanya'da da ivme kazandı. Fransa'da ekonomik aktivite üst üste sekizinci ay artarken, Rusya da güçlü üretim artışı kaydetti. Türkiye imalat sektörünün ana ihracat pazarlarındaki faaliyet koşullarını ölçen İstanbul Sanayi Odası (İSO) Türkiye İmalat Sektörü İhracat İklimi Endeksi'nin Kasım 2019 dönemi sonuçları açıklandı. Endekste eşik değer olan 50,0'nin üzerinde ölçülen tüm rakamlar ihracat ikliminde iyileşmeye, 50'nin altındaki değerler ise bozulmaya işaret ediyor.

Mevsimsel etkilerden arındırılmış olarak açıklanan verilere göre, ekimde 50,3 olarak ölçülen İstanbul Sanayi Odası Türkiye İmalat Sektörü İhracat İklimi Endeksi kasımda 50,1'e gerileyerek Türk imalat sektöründeki ihracatçıların talep koşullarında sınırlı bir iyileşmeye işaret etti. İhracatçıların iklimi, Türk imalatçıların en büyük üç pazarı olan ve imalat sektörü ihracatının yaklaşık yüzde 23'ünü oluşturan Almanya, Birleşik Krallık ve İtalya'daki zayıflık işaretlerinden olumsuz etkilendi. Almanya'daki ekonomik aktivite kasımda üst üste üçüncü ay azaldı, ancak kasımdaki gerileme söz konusu dönemin en düşük hızında gerçekleşti. Birleşik Krallık'ta ise üretim art arda dördüncü ay düşüş kaydetti.

Bu durum, Brexit nedeniyle ülkenin Avrupa Birliği ile olan ticaret ilişkisinin geleceğine ilişkin belirsizliğin, talep koşullarını sınırlamaya devam etmesinden

kaynaklandı. Bu arada, İtalya'daki ekonomik aktivite mayıs ayından beri ilk kez küçülme sergiledi. Bu üç büyük pazarın dışında, kasımda bazı iyileşme belirtileri de gözlemlendi. Üretim büyümesi ABD'de son dört ayın en yüksek hızına ulaşırken İspanya'da da ivme kazandı. Fransa'da ekonomik aktivite üst üste sekizinci ay arttı, ancak büyüme hafif hız kesti.

Benzer bir durum, kasımda güçlü üretim artışı kaydeden Rusya için de söz konusu oldu. Orta Doğu'da kasımda talebin yavaşladığına yönelik işaretler vardı. Hem Suudi Arabistan hem de Birleşik Arap Emirlikleri'nde ekonomik aktivite büyümeyi sürdürdü ancak büyüme ekim ayına göre hız kesti. Mısır'da üretimde son iki yıllık dönemin en keskin düşüşü gerçekleşti. Lübnan'da yaşanan protestolar, ekonomik aktivitenin sert şekilde azalmasına yol açtı. Protestolar Hong Kong'daki koşulları olumsuz etkilemeye devam etti.

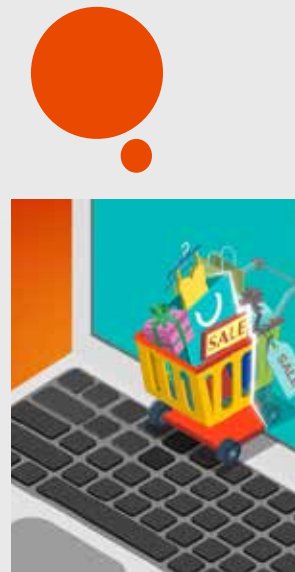
Bununla birlikte, Asya'nın başka bölgelerinde büyüme iyileşti. Çin'deki ekonomik aktivite güçlü düzeyde ve Şubat 2018'den beri en yüksek hızda arttı. Hindistan ekonomisi ise son üç ayda ilk kez büyüme bölgesine geçti. Dünya genelinde yapılan PMI anketleri arasında kasım ayındaki en güçlü artış Nijerya ve Uganda'da gözlemlendi.

İŞSİZLİK ORANI EYLÜL DÖNEMİNDE %13,8

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaşta kişilerde işsiz sayısı 2019 yılı Eylül döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 817 bin kişi artarak 4 milyon 566 bin kişi oldu. TÜİK verilerine göre işsizlik oranı 2,4 puanlık artış ile %13,8 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 2,9 puanlık artış ile %16,4 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 4,5 puanlık artış ile %26,1 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 2,4 puanlık artış ile %14,1 olarak gerçekleşti.

İstihdam edilenlerin sayısı 2019 yılı Eylül döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre 623 bin kişi

2020 yılında da finansal istikrarın güçlendirilmesi, tasarrufların artırılması ve böylece dış finansmana bağımlılıktan kaynaklanan kırılganlıkların azaltılması hedefleniyor. Bu kapsamda, ihtiyaç duyulması halinde bankaların mali yapısını güçlendirecek tedbirler alınacak, dövize alternatif olabilecek Türk Lirası bazlı finansal ürünler geliştirilip yaygınlaştırılacak. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) sosyal tarafların mutabakatı ile hayata geçirilecek.



azalarak 28 milyon 440 bin kişi, istihdam oranı ise 1,7 puanlık azalış ile %46,1 oldu.

Bu dönemde, tarım sektöründe çalışan sayısı 108 bin, tarım dışı sektörlerde çalışan sayısı 516 bin kişi azaldı. İstihdam edilenlerin %19,3'ü tarım, %19,5'i sanayi, %5,5'i inşaat, %55,7'si ise hizmet sektöründe yer aldı. Önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında tarım sektörünün istihdam edilenler içindeki payı 0,1 puan, hizmet sektörünün payı 1,4 puan artarken sanayi sektörünün payı 0,1 puan, inşaat sektörünün payı 1,4 puan azaldı.

İşgücüne katılma oranı %53,5 olarak gerçekleşti.

İşgücü 2019 yılı Eylül döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre 193 bin kişi artarak 33 milyon 6 bin kişi, işgücüne katılma oranı ise 0,5 puanlık azalış ile %53,5 olarak gerçekleşti. Aynı dönemler için yapılan kıyaslamalara göre; erkeklerde işgücüne katılma oranı 0,9 puanlık azalış ile %72,6, kadınlarda ise değişim göstermeyerek %34,9 olarak gerçekleşti.

ENFLASYON, KASIMDA YENİDEN ÇİFT HANELİ

TÜFE, Kasım ayında yüzde 0,38 artış gösterdi. Eylül ve ekimde tek hanede seyreden yıllık enflasyon, kasımda baz etkisinin terse dönmesiyle tekrar çift haneye yükselerek yüzde 10,56 olarak gerçekleşti. Yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE), 2019 yılı Kasım ayında bir önceki aya göre yüzde 0,08 düşüş, bir önceki yılın aralık ayına göre yüzde 6,63, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 4,26 ve 12 aylık ortalamalara göre yüzde 19,68 artış gösterdi.

Sanayinin dört sektörünün bir önceki aya göre değişimleri; madencilik ve taş ocakçılığı sektöründe yüzde 0,08, imalat sanayi sektöründe yüzde 0,04, elektrik, gaz üretimi ve dağıtım sektöründe yüzde 0,53 düşüş, su temini sektöründe yüzde 0,19 artış olarak gerçekleşti.

orfis *live*

The living office design.



orfis®



Ana harcama grupları itibarıyla 2019 yılı Kasım ayında endekste yer alan gruplardan, ev eşyasında yüzde 0,59, haberleşmede yüzde 0,39, konutta yüzde 0,36 ve ulaşıtırmada yüzde 0,33 artış gerçekleşti. Ana harcama grupları itibarıyla 2019 yılı Kasım ayında endekste düşüş gösteren bir diğer grup ise yüzde 0,15 ile lokanta ve oteller oldu.

YURT İÇİ ÜFE YÜZDE 0,08 DÜŞTÜ

Yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE), 2019 yılı Kasım ayında bir önceki aya göre yüzde 0,08 düşüş, bir önceki yılın Aralık ayına göre yüzde 6,63, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 4,26 ve 12 aylık ortalamalara göre yüzde 19,68 artış gösterdi. Sanayinin dört sektörünün bir önceki aya göre değişimleri; madencilik ve taşocakçılığı sektöründe yüzde 0,08, imalat sanayi sektöründe yüzde 0,04, elektrik, gaz üretimi ve dağıtım sektöründe yüzde 0,53 düşüş, su temini sektöründe yüzde 0,19 artış olarak gerçekleşti.

YIL SONU BÜYÜME HEDEFİ YÜZDE 0,5

Türkiye ekonomisi 2019'un Nisan-Mayıs-Haziran aylarını kapsayan ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1,5 daralırken, bir önceki çeyreğe göre ise yüzde 1,2 büyüdü. Bu dönemde devletin nihai tüketim harcamalarına yüzde 3,3 artarken, özel sektörün sermaye yatırımları aylık bazda yüzde 7,4 ve yıllık bazda yüzde 22,8 düştü. Böylelikle ekonomideki küçülme üst üste üçüncü çeyreğe yayılmış oldu. Türkiye ekonomisi 2018 son çeyrekte yüzde 3, 2019 ilk çeyrekte ise yüzde 2,6 küçülmüştü. Buna karşın yüzde 2 düzeyinde beklenen küçülmenin yüzde 1,5'ta kalması, olumlu bir işaret olarak algılandı.

2020 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'na bakıldığında yılın ikici yarısında yaşanan enflasyon ve faizdeki düşüşün yıl genelinde ekonomik açıdan toparlanacağına işaret ediyor. 2019'un genelinde gayrisafi yurt içi hasılanın (GSYH) yüzde 0,5, 2020'de de yüzde 5 büyüyeceği tahmin ediliyor.

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın başlattığı faiz indirimleri, gerileyen enflasyon, döviz kurlarındaki dalgalanmaların nispeten azalması, kamu bankaları öncülüğünde kredi hacmini artırmaya yönelik politikalar ve geçen yılın ikinci yarısından gelen olumlu baz etkisi gibi teknik nedenlerin toparlanmadaki belirleyici unsurlar olacağı düşünülüyor. Bu yılın son çeyreğinde güçlü bir büyüme oranı kaydedileceği öngörüsüyle yılın genelinde GSYH büyümesinin yüzde 0,5 gerçekleşeceği tahmin ediliyor.

2020 SONU ENFLASYON HEDEFİ YÜZDE 8,5

Bu yıl 2018'e göre, kamu tasarrufunun 2,1 puan azalması, özel tasarrufların ise 2 puan artması bekleniyor. Bunun sonucunda bu yıl toplam yurt içi tasarruf oranının, bir önceki yıla göre değişim göstermeyerek yüzde 27 olacağı tahmin ediliyor. Tüketici Fiyat Endeksi'nin (TÜFE) yılsonunda yüzde 12 seviyesinde gerçekleşmesi öngörülüyor. Para politikasının finansal istikrarı da gözetilecek şekilde enflasyon hedeflemesi çerçevesinde yürütülmesi, maliye politikasıyla eş güdümün güçlendirilmesi ve alınacak tedbirlerle tüketici enflasyonunun gelecek yılsonunda yüzde 8,5'e indirilmesi hedefleniyor.

2020 yılında, sektörel açıdan da genele yayılan bir toparlanma hedefleniyor. Bu dönemde turizm gelirlerindeki artış eğiliminin süreceği, ihracatın gücünü koruyacağı, son dönemde uygulanan verimlilik odaklı politikalarla sanayi sektörü katma değerindeki artışın yeniden ivme kazanacağı, tarım sektörü katma değerinin ise uygulamaya konulacak tedbirlerle uzun dönem ortalamalarından daha iyi performans göstereceği tahmin ediliyor.

Böylece sanayi sektörü katma değerinin yüzde 6, hizmetler sektörü katma değerinin yüzde 5, tarım sektörü katma değerinin

ise yüzde 4 artacağı öngörülüyor. Sonuç olarak 2020 yılında GSYH'nin yüzde 5 büyümesi hedefleniyor. Büyümeye ağırlıklı olarak sermaye stoku ve istihdamın katkı vermesi, toplam faktör verimliliğinin katkısının ise pozitif seyretmesi bekleniyor.

2020'de, ekonomideki toparlanma süreci ve bu sürecin etkisiyle yüksek büyüme oranları çerçevesinde istihdam artışının ivme kazanması öngörülüyor. İstihdamın bir önceki yıla göre yaklaşık 1,1 milyon artması, işsizliğin ise yüzde 11,8'e gerilemesi planlanıyor. İş gücüne katılma oranının ise yükselişini sürdürerek 0,6 puan artışla yüzde 53,4'e ulaşması hedefleniyor.

2020 YILI GSYH HEDEFİ YÜZDE 5

GSYH'nin gelecek yıl yüzde 5 olması bekleniyor. Ertelenmiş tüketim ve yatırımların devreye girmesiyle özellikle yurt içi taleplerde artış öngörülüyor. 2020'de bu yıla göre özel kesim tüketim harcamalarında yüzde 4,9, kamu kesimi tüketim harcamalarında yüzde 3 artış olacağı tahmin ediliyor. Özel kesim sabit sermaye yatırımlarının yüzde 12,1 artması, kamu kesimi sabit sermaye yatırımlarının ise yüzde 14 azalması bekleniyor. Böylece, toplam sabit sermaye yatırım harcamalarının yüzde 9,3 artması öngörülüyor.

2020 GSYH büyümesine özel tüketim harcamalarının 3,1 puan, özel kesim sabit sermaye yatırım harcamalarının ise 2,8 puan katkı yapması hesaplanıyor. Bu dönemde, kamu tüketim harcamalarının büyümeye 0,3 puan katkı yapması beklenirken, kamu kesimi sabit sermaye yatırım harcamalarının büyümeye katkısının eksi 0,4 puan olması öngörülüyor. GSYH

büyümesine net mal ve hizmet ihracatının katkısının ise artan iç talebin yaratacağı ithalat artışı kaynaklı olarak eksi 0,6 puan olacağı tahmin ediliyor.

Kamu harcanabilir gelirinin GSYH'ye oranının 2020 yılında yüzde 9,7

olarak gerçekleşmesi bekleniyor. GSYH'ye oranla 2020 yılında kamu tasarruflarının yüzde eksi 1, kamu yatırımlarının ise yüzde 2,7 olması planlanıyor.

SANAYİ ÜRETİMİNDEKİ DARALMA İVME KAYBEDİYOR

Takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretim endeksi Temmuzda yıllık bazda yüzde 1,2 azaldı. Bu dönemde, imalat sanayi üretimindeki düşüşün önemli ölçüde yavaşlaması dikkat çekti. Aylık bazda bakıldığında ise sanayi üretimindeki toparlanma daha belirgin hale geliyor. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış sanayi üretimi aylık bazda yüzde 4,3 genişleyerek yaklaşık üç yılın en hızlı büyümesini kaydetti. Bu dönemde, imalat sanayi altında faaliyet gösteren 24 alt sektörün 21'inde üretim arttı.



TÜRKİYE İMALAT PMI ARALIKTA 49,5 OLDU

Ekonomik büyümenin öncü göstergesi olan imalat sanayi performansında en hızlı ve güvenilir referans kabul edilen İstanbul Sanayi Odası Türkiye İmalat PMI (Satın Alma Yöneticileri Endeksi) Aralıkta değişim göstermeyerek 49,5 düzeyinde gerçekleşti ve faaliyet koşullarında hafif bir yavaşlamaya işaret etti. Bununla birlikte aralık ayı değeri 2019 yılı ortalamasının üzerinde ölçüldü. Eşik değer olan 50,0'nin üzerinde ölçülen tüm rakamların sektörde iyileşmeye işaret ettiği anket sonuçlarına



göre, Kasım ayında 49,5 olan İSO Türkiye İmalat PMI aralıkta değişim göstermeyerek 49,5 düzeyinde gerçekleşti ve faaliyet koşullarında hafif bir yavaşlamaya işaret etti. Bununla birlikte aralık ayı değeri 2019 yılı ortalamasının üzerinde ölçüldü.

Üretim, 2019'un son ayında üst üste ikinci ay artış kaydetti. Artış ılımlı düzeyde olmasına rağmen kasım ayına göre güçlendi. Anket katılımcıları, yeni siparişlerdeki iyileşme belirtilerinin üretim artışını teşvik ettiğini ifade etti. Çok sınırlı bir yavaşlama gösteren yeni siparişler, büyük ölçüde istikrarlı görünümünü sürdürdü. Yeni ihracat siparişlerinde ise hız kaybı devam etti ancak düşüş son beş ayın en düşük oranında gerçekleşti. İstihdamda üst üste iki aydır yaşanan yavaşlama, imalatçıların mevcut iş yükünü

karşılama için yeterli işgücüne sahip olduğunu gösterdi. Birikmiş işlerin daha da azalması, bu durumu destekledi. Aralık ayında üretim gereksinimlerindeki artışa bağlı olarak firmalar satın alma faaliyetlerini hızlandırdı. Bu durum, yaklaşık 2 yıldır süren düşüşün ardından girdi alımlarının yatay seyretmesine yardımcı oldu. Üretimdeki büyüme hızının stok artışını desteklemekte yetersiz kalmasına bağlı olarak, nihai ürün stokları gerilemeye devam etti. Kasımda yaklaşık beş yılın en düşük düzeyine gerileyen girdi maliyetleri enflasyonu yılın son ayında yükseldi, ancak seri ortalamasının belirgin şekilde altında kaldı. Girdi fiyatlarının arttığını bildiren firmalar, bu durumu para birimindeki zayıflığa bağladı. Maliyet yüklerindeki artış, firmaların satış fiyatlarını hafifçe yükseltmesine yol açtı ve böylece

fiyatlardaki üç aylık düşüş eğilimi sona erdi.

GÜVEN ENDEKSLERİ KARIŞIK SEYREDİYOR

Ekonomik aktivitenin istikrarlı bir görünüm kazanmaması güven endekslerine yansıyor. Mevsimsellikten arındırılmış reel kesim güven endeksi Eylül ayında 99,7 düzeyine gerilerken, genel gidişata ve siparişlere ilişkin alt kalemlerdeki bozulma dikkat çekti. Bu dönemde, tüketici güven endeksi bir önceki aya göre yüzde 4,3 gerileyerek 55,8'e indi. Gelecek 12 aylık döneme ilişkin beklentilerin genel olarak gerilediği izlenirken, söz konusu durum talep göstergelerindeki düzelmeye zaman alabileceğine işaret ediyor.

AVM PERAKENDE CİRO ENDEKSİ EKİMDE YÜZDE 15,9 ARTTI

AVM Perakende Ciro Endeksi'nin Ekim ayı sonuçları açıklandı. Her ay düzenli olarak yayınlanan verilere göre ciro endeksi 2019 Ekim döneminde bir önceki yılın aynı ayı ile karşılaştırıldığında ve enflasyondan arındırılmadan incelendiğinde yüzde 15,9 oranında artış kaydederek 321 puana ulaştı. AVM'lerde kiralanabilir alan (m²) başına düşen cirolar Ekim 2019'da İstanbul'da 1.503 TL, Anadolu'da 1.036 TL olarak gerçekleşirken Türkiye geneli metrekare verimliliği ise Ekim 2019'da 1.223 TL olarak kaydedildi.

Ekim ayında, kategoriler bazında metrekare verimliliğinde en yüksek artış teknoloji kategorisinde yaşandı. Teknoloji kategorisi metrekare verimliliği geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre enflasyondan arındırılmadan yüzde 35,5'lik bir artış gösterdi.

Geçtiğimiz yılın Ekim ayı ile karşılaştırıldığında, AVM'lerdeki ayakkabı kategorisi metrekare verimliliği yüzde 25,7, yiyecek-içecek kategorisi metrekare verimliliği yüzde 15,7, giyim kategorisi metrekare verimliliği yüzde 15,1, hipermarket kategorisi

metrekare verimliliği yüzde 13,7 ve Diğer* kategorisi metrekare verimliliği yüzde 6,4 oranında artış gösterdi. Ekim 2019 verileri bir önceki dönemin aynı ayı ile karşılaştırıldığında ziyaret sayısı endeksinde değişim yaşanmadığı görülmekte.

DIŞ TİCARET AÇIĞI KASIMDA 2,23 MİLYAR DOLAR OLDU

Türkiye İstatistik Kurumu ile Ticaret Bakanlığı işbirliğiyle oluşturulan geçici dış ticaret verilerine göre; ihracat 2019 yılı Kasım ayında, 2018 yılının aynı ayına göre yüzde 0,1 artarak 15 milyar 503 milyon dolar, ithalat yüzde 9,7 artarak 17 milyar 737 milyon dolar olarak gerçekleşti. Dış ticaret açığı ise yüzde 232 artış kaydetti ve 2,2 milyar dolar oldu.

Kasım ayında dış ticaret açığı yüzde 232,2 artarak 2 milyar 234 milyon dolara yükseldi. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2018 Kasım ayında yüzde 95,8 iken, 2019 Kasım ayında yüzde 87,4'e geriledi.

CARİ DENGE EKİMDE 1.55 MİLYAR \$ FAZLA VERDİ

TCMB Ekim 2019 dönemine ilişkin ödemeler dengesi verilerine göre; cari işlemler fazlası Ekimde geçen yılın aynı ayına göre 1 milyar 77 milyon dolar azalarak 1 milyar 549 milyon dolar olarak gerçekleşti. 12 aylık cari işlemler fazlası 4 milyar 336 milyon dolar olarak kayda geçti.

Bu gelişmede, bir önceki yılın aynı ayında 630 milyon dolar fazla veren ödemeler dengesi tablosundaki dış ticaret dengesinin bu yıl 924 milyon dolar açık vermesi etkili oldu. Altın ve enerji hariç cari işlemler fazlası ise, bir önceki yılın ekim ayına göre 700 milyon dolar azalarak 5 milyar 332 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Hizmetler dengesi altında seyahat kaleminden kaynaklanan net gelirler, bir önceki yılın aynı ayına göre 238 milyon dolar tutarında artarak 2 milyar 759 milyon dolara

Bu bağlamda büyüme ve ticarete dayalı dış talepteki ılımlı toparlanma beklentisinin yanı sıra genişleyici para politikalarının sermaye akımlarının yönünü yeniden geliştirmekte olan ülkelere çevirmesi ihtimali Türkiye ekonomisini olumlu etkileyeceği tahmin ediliyor. Bununla birlikte küresel finansal piyasalarında meydana gelebilecek oynaklıklar ve petrol fiyatlarındaki olası yukarı yönlü hareketler, Türkiye ekonomisinde cari işlemler dengesi ve enflasyon üzerinde risk oluşturabileceği ifade ediliyor.



yükseldi. Merkez Bankası'ndan yapılan yazılı açıklamada konuyla ilgili şu değerlendirmelere yer verildi: "Birincil gelir dengesi kalemi altında yatırım geliri kaleminden kaynaklanan net çıkışlar, bir önceki yılın aynı ayına göre 116 milyon ABD doları azalarak 951 milyon ABD doları olmuştur.

İkincil gelir dengesi kalemi kaynaklı girişler, bir önceki yılın aynı ayına göre 17 milyon ABD doları artarak 132 milyon ABD dolarına yükselmiştir. Doğrudan yatırımlardan kaynaklanan net girişler, bir önceki yılın aynı ayına göre 1.013 milyon ABD doları azalarak 448 milyon ABD doları olarak gerçekleşmiştir.

Portföy yatırımları 2.729 milyon ABD doları tutarında net çıkış kaydetmiştir. Alt kalemler itibarıyla incelendiğinde, yurt dışı yerleşiklerin hisse senedi ve devlet iç borçlanma senetleri piyasalarında sırasıyla 492 milyon ABD doları ve 929 milyon ABD doları net satış yaptığı görülmektedir. Yurt dışında gerçekleştirilen tahvil ihraçlarıyla ilgili olarak, bankalar ve diğer sektörler sırasıyla 1.670 milyon ABD doları ve 25 milyon ABD doları net geri ödeme gerçekleştirmiştir.

Diğer yatırımlarda 2.150 milyon ABD doları tutarında net giriş gerçekleşmiştir. Diğer yatırımlar altında, yurt içi bankaların yurt dışı muhabirlerindeki efektif ve mevduat varlıkları 4.058 milyon ABD doları net azalış, yurt dışı bankaların yurt içindeki mevduatları ise 978 milyon ABD doları net artış kaydetmiştir. Yurt dışından sağlanan kredilerle ilgili olarak, bankalar, Genel Hükümet ve diğer sektörler sırasıyla 2.207 milyon ABD doları, 27 milyon ABD doları ve 304 milyon ABD doları net geri ödeme gerçekleştirmiştir. Resmi rezervlerde 1.871 milyon ABD doları net giriş gözlenmiştir."

DOLAR KURU TAHMİNLERİ

Yeni Ekonomi Programı'nda (YEP) gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) hedefleri belirlenirken, gelecek yıla ilişkin dolar bazında

GSYH rakamlarına da yer verildi. Hesaplamalara göre 2019 yılı ortalama dolar/TL kuru 5.70 TL olarak öngörölmüştü.

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak tarafından açıklanan Yeni Ekonomi Programı'nda, GSYH hedefleri TL ve dolar cinsinden ayrı ayrı verildi. Bu rakamlardan yapılan hesaplama göre, 2018 yılında 4.72 TL olan ortalama dolar kuru, 2019 yılında 5.70 TL olarak tahmin edildi. Dolar kuru 2020'de 6.00 TL, 2021'de 6.40 TL, 2022 yılında da 6.74 TL olarak öngöröldü. 31 Aralık itibarıyla 2019 yılı ortalama dolar kuru 5,81 TL seviyesinde yer aldı. YEP'e göre, 2018 yılında 3 trilyon 724 milyar TL olan GSYH, 2019'da 4 trilyon 269 milyar TL olacak. 2020 yılında ise 4 trilyon 872 milyar TL olarak programlandı.

Fitch'in yıl sonu dolar kuru tahmini beklentisi de açıklandı. Fitch'e göre 2019 yıl sonunda 1 dolar 6 TL olarak belirlendi. 2020 yıl sonu dolar kuru tahmini 6,60 TL, 2021 yıl sonu dolar kuru tahmini 7.20 TL olarak duyurdu.

PERAKENDE SATIŞ HACMİNDE %5,9 ARTIŞ

Takvim etkilerinden arındırılmış sabit fiyatlarla perakende satış hacmi 2019 yılı Ekim ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %5,9 arttı. TÜİK verilerine göre aynı ayda gıda, içecek ve tütün satışları %0,2, gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) %9,2, otomotiv yakıtı satışları %5,8 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış sabit fiyatlarla perakende satış hacmi 2019 yılı Ekim ayında bir önceki aya göre %0,2 azaldı. Aynı ayda gıda, içecek ve tütün satışları %0,2, gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) %0,2, otomotiv yakıtı satışları %0,2 azaldı.

Perakende ciro bir önceki yılın aynı ayına göre %13,8 arttı. Takvim etkilerinden arındırılmış cari fiyatlarla perakende ciro 2019 yılı Ekim ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %13,8 arttı. Aynı ayda gıda, içecek ve tütün satışları %16,1, gıda dışı satışlar (otomotiv



yakıtı hariç) %16, otomotiv yakıtı satışları %5,4 arttı. Perakende ciro bir önceki aya göre %1 arttı.

Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış cari fiyatlarla perakende ciro 2019 yılı Ekim ayında bir önceki aya göre %1 arttı. Aynı ayda gıda, içecek ve tütün satışları %1,2, gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) %0,5, otomotiv yakıtı satışları %1,9 arttı.

TOPLAM CİRO ENDEKSİ, EKİMDE %9 ARTTI

Sanayi, inşaat, ticaret ve hizmet sektörleri toplamında takvim etkilerinden arındırılmış ciro endeksi, 2019 yılı Ekim ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %9 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış toplam ciro endeksi ise bir önceki aya göre %0,5 arttı. Sanayi sektöründe ciro %2,9 arttı Takvim etkilerinden arındırılmış sanayi ciro endeksi,



2019 yılı Ekim ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %2,9 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış sanayi ciro endeksi ise bir önceki aya göre %0,5 arttı. Takvim etkilerinden arındırılmış inşaat ciro endeksi, 2019 yılı Ekim ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %19 azaldı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış inşaat ciro endeksi ise bir önceki aya göre %0,2 azaldı.

Takvim etkilerinden arındırılmış ticaret ciro endeksi, 2019 yılı Ekim ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %17,7 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış ticaret ciro endeksi ise bir önceki aya göre %0,2 azaldı. Takvim etkilerinden arındırılmış hizmet ciro endeksi, 2019 yılı Ekim ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %12,2 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış hizmet ciro endeksi ise bir önceki aya göre %2,9 arttı. ■

Araştırma Dosyası kapsamında Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı 2020 yılı Merkezi Yönetim Bütçesi, TÜİK verileri, ilgili Bakanlıkların 2020 bütçe planları, 11. Kalkınma Planı ve Yeni Ekonomi Programı Raporu'ndan yararlanılmıştır.

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK MUTFAĞI

Bortar Group kendi tesislerinde günlük **100.000** kişilik üretim kapasitesiyle, **1000** kişinin üzerinde uzman kadrosu ve **350**'ye yakın dağıtım noktasıyla, yenilikçi vizyonu, dinamik yapısı, insana ve teknolojiye yaptığı yatırımlarla her geçen gün gelişmeye ve büyümeye devam ederek '**Dünya'nın en büyük mutfağı**' olmaya aday!



Türkiye ve İzmir Ekonomisine yön veren kanaat önderlerinden, lokomotif sektörlerin 2019 performansı ve 2020 yılına yönelik öngörülerinin dinledik...

LOKOMOTİF SEKTÖRLER 2020 İÇİN NE DİYOR?



Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biri olan tekstil sektöründe, 2019 yılında 28 milyar dolar ihracatla rekor kırılması hedefleniyor. 2019 yılında tekstil ve hazır giyim sektöründe en büyük ihracat pazarının Avrupa Birliği ülkeleri, en önemli ülkenin ise yüzde 40'ın üzerinde ihracat ile Almanya olduğunu ifade eden Ege Giyim Sanayicileri Derneği (EGSD) Yönetim Kurulu Başkanı Hayat Ertuğrul, "Ülke genelinde hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı 16 Milyar dolar üzerinde olacaktır" dedi.



2020'DE 600 BİN ADET OTOMOBİL SATIŞI HEDEFLENİYOR

Ekim ayında kamu bankalarının aldığı bir kararla 0,49 faiz oranının devreye alınması otomotiv sektörüne can suyu oldu. Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Başkanı Murat Şahsuvaroğlu ve Ege Otomotiv Derneği (EGOD) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Akkalay otomotiv sektörü ile ilgili değerlendirmelerde bulundu. OYDER Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, "Geçtiğimiz yıla oranla yüzde 22-23'lük bir düşüş var. Eğer yerinde ve zamanında müdahaleler yapılmıyorsa bu düşüş yüzde 40'ın üzerinde olacaktır" ifadelerini kullandı.

Otomotiv sektörü için 2019 yılının iyi bir yıl olmadığını belirten EGOD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Akkalay ise "Rakamlarla ifade edersek hafif ticari ve otomobil

satışlarında geçen seneye göre yaklaşık yüzde 35 gibi bir düşme yaşadık. 2018 sonunda 620 bin adetle kapanan pazar, 2019 Kasım sonunda 380 bin adetlerle kapandı. Sene sonunda ise 410-420 bin civarlarında kapanması bekleniyor" dedi.

TÜRKİYE İHRACATININ YÜZDE 11'İ HAZIR GİYİM KONFEKSİYONUNDAN

Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün, 2019 yılında 18 milyar dolara yaklaşan ihracat ile Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 11'ini gerçekleştirdiğini ifade eden Uludağ Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (UHKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Nüvit Gündemir, "Sektörümüz, otomotiv ile kimyevi maddelerden sonra en büyük paya sahip üçüncü sektör. Türkiye, dünya hazır giyim ihracatı sıralamasında yedinci sırada yer alıyor.





1950'lerden beri, istihdam açısından Türkiye'nin lokomotif sektörü olan hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe faaliyet gösteren firmaların sayısı 35 bin civarında ve bu firmalarda yaklaşık 500 bin kişi istihdam ediliyor. 2005 yılında Çin'e uygulanan kotaların kaldırılmasının ardından hazır giyim ve konfeksiyon sektörümüz Çin pazarı başta olmak üzere küresel pazarda, rekabet etmekte zorluk yaşamakta. UHKİB olarak 2019 yılı sonunda yaklaşık olarak 700 milyon dolar toplam ihracat gerçekleştirmiş olacağız. 2020 yılında Birlik olarak 750 milyon dolar ihracat hedefliyoruz" diye konuştu.

MAKİNE SEKTÖRÜ 2020'DE EKONOMİYE DEĞER KATACAK

Makine sektörü, 2019'un ilk 11 ayda 16,4 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Sektörde ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,1 oranında arttı. Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Yönetim Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu, "Dünyanın en büyük rekabet alanı olan makine sektöründe Türkiye'yi

geleceğe taşıyacak sektörel birikimimizle, bu yılı 18 milyar dolar ihracatla kapatacağız. Yeni stratejilerle 2020 yılında da ekonomiye en fazla değer sağlayan sektörlerden biri olacağız" dedi. 2019 yılının Kasım ayında 1,5 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirdiklerini açıklayan Karavelioğlu, "11 aylık makine ihracatı 16,4 milyar dolar olarak gerçekleşen sektör, ihracatını geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 4,1 artırdı" dedi.

TEKSTİLDE 28 MİLYAR DOLAR İHRACAT HEDEFLİYOR

Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biri olan tekstil sektöründe, 2019 yılında 28 milyar dolar ihracatla rekor kırılması hedefleniyor. 2019 yılında tekstil ve hazır giyim sektöründe en büyük ihracat pazarının Avrupa Birliği ülkeleri, en önemli ülkenin ise yüzde 40'ın üzerinde ihracat ile Almanya olduğunu ifade eden Ege Giyim Sanayicileri Derneği (EGSD) Yönetim Kurulu Başkanı Hayat Ertuğrul, "Ülke genelinde

hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı 16 Milyar dolar üzerinde olacaktır. Bu rakamın yaklaşık 1,4 milyar doları Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliğine aittir. Bu rakamın üzerine Ege Tekstil ve Hammaddeleri ile Ege Deri ve Deri Mamulleri ihracatını da koyduğumuzda 1,9 milyar doları yakalamaktayız. Ülke genelinde bu üç sektörün toplam ihracatı 28 milyar dolar civarındadır" diye konuştu.

PLASTİK SEKTÖRÜNDE YILSONUNDA %3,9 BÜYÜME BEKLENİYOR

Plastik sektöründe üretimin miktar bazında geçen yıla göre yüzde 3,9'luk bir artış ile 2019 yılını kapatmasını beklediklerini açıklayan Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER) Başkanı Selçuk Gülsün, "Plastik mamul ihracatının yılsonu itibarıyla yüzde 1,2 artması bekleniyor" dedi. 2019 yılı plastik sektörüne yönelik değerlendirme yapan Başkan Selçuk Gülsün, plastik sektörüyle ilgili gelişmeleri paylaştı.

Gülsün, "2019 yılsonu üretimi, hala 2017 yılındaki ya da 2018 yılının ilk yarısındaki seviyenin altında seyrediyor olsa da 2018'in ikinci yarısında görülen dip seviyeden çıkılışı bulunuyor. Bu bağlamda, üretimin miktar bazında 2018 yılına göre yüzde 3,9'luk bir artış ile yılı kapatması beklenmektedir. Değer bazında ise üretimdeki artışa rağmen yüzde 3,1'lik bir





NASIL GÖRDÜĞÜNÜ DEĞİŞTİR NASIL DEĞİŞTİĞİNİ GÖR!

Dönüşen dünyada markanız değişimin gerisinde kalmaşın.



Google Ads - Web Tasarım - Dijital İtibar Yönetimi
Adres Optimizasyonu - Mobil Uygulama Geliştirme - SEO
Prodüksiyon - Kreatif Tasarım - Sosyal Medya Yönetimi

📍 Mansuroğlu Mahallesi 286/1 Sokak No:1 Ontan Bayraklı D 109 Bayraklı / İzmir

☎ +31687980711 📞 +90 232 290 90 94 📧 info@argeart.com.tr

🌐 www.argeart.com.tr



gerileme beklenmekte olup bunun başlıca sebepleri arasında petrol fiyatlarına bağlı olarak hammadde fiyatlarında yaşanan gerileme bulunmaktadır. Ayrıca gerek ithalatta gerekse ihracatta birim fiyatların 2018 yılına oranla yüzde 5,4 ile yüzde 7,5 arasında gerilemesi beklenmektedir” diye konuştu.

YENİ YÖNETMELİK İNŞAATI TEMELDEN SARSTI

2018 yılının ilk yarısında başlayan ekonomik kriz 2019’un üçüncü çeyreğine kadar devam etti. Ağustos 2019’da kamu bankalarının konut kredisi faizlerini 0,99’a indirmesiyle konut satışları arttı ve sektör az da olsa rahatladı. İnşaat sektöründeki gelişmeleri ve 2020 yılı için ön görülerini paylaşan İzmir Müteahhitler Federasyonu Başkanı Ziya Dağlıer, “2018 ve 2019 yılında ekonomik krizden dolayı alınan inşaat ruhsatı sayısı bina bazında yaklaşık yüzde 60 düştü. İnşaat sektörü son 1,5 yıldır sürekli küçülüyor. 2019’un son çeyreğinde ise sektör dipten döndü ve yükselişe geçti. Konut satışları artmaya başladı. Otopark, imar yönetmeliği ve diğer sorunlar çözülürse 2020 yılının ikinci yarısında yatırımlar hızlı bir şekilde başlayacaktır” dedi.

BETON SEKTÖRÜ İYİ BİR YIL GEÇİRMEDİ

Yılın ilk 9 aylık döneminde hem beton sektörünün hem de inşaat sektörünün iyi bir yıl geçirmede.



Avrupa Hazır Beton Birliği (ERMCO) ve Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB) Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, “Eylül, ekim ve kasım aylarında hazır beton sektöründe bir kıpırdanma olmuştur ki bu durum inşaat sektörü adına bizleri umutlandırdı” dedi. Işık, “Gelişmekte olan ülkeler için geçen yıl %5’in üzerinde olan çeyreklik büyüme oranları 2019 yılında yüzde 3,5’e gerilemiştir. Geçtiğimiz yılın son yarısında yüzde 7,1 gibi ciddi bir oranda daralan inşaat sektörü 2019 yılının ilk dokuz ayında ortalamada yüzde 9,3 daralma ile diğer sektörlerin gerisinde bir performans sergilemiştir. Son açıklanan üçüncü çeyrek büyüme rakamlarında inşaatın büyüme oranı yüzde -7,8’dir” diye konuştu.

BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜ DARALMAYA DEVAM EDİYOR

Beyaz eşya sektörü, geçen yıl olduğu gibi 2019 yılında da daralmaya devam etti. 2018 yılında sona eren, sektörün yeniden hareketlenmesi için uygulamaya konan Katma Değer Vergisi (KDV) ve Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) indirimi 2019 yılında yeniden uygulanmayınca sektör gerilemeyi sürdürdü.

2019 yılında beyaz eşya sektörünün yüzde 15 daraldığını ifade eden İzmir Beyaz Eşya Satıcıları Derneği Başkanı Metin Aztekin, “Beyaz eşya sektöründeki daralmanın genel nedeni Türkiye’deki siyasi durumdaki gerginlik, işsizlik. 2018 yılında sona eren indirim sektörteki gerilemeyi durmuştu. 2019 yılında bu indirim olmadığı gerileme devam ediyor. 2020 yılında da 2019 yılında yaşandığı gibi daralmanın devam edeceğini düşünüyorum” açıklamalarında bulundu. İzmir Ticaret Odası (İZTO) vasıtasıyla ÖTV indirim talebinde bulduklarını açıklayan Aztekin, indirim taleplerinin olumlu sonuçlanmadığını dile getirdi.

MADENDE İHRACAT YÜZDE 6 AZALDI

2019 yılı madencilik sektöründe ihracatta yüzde 6 seviyesinde bir azalma olduğunu belirten Türkiye Madenciler Derneği (TMD) Yönetim

Kurulu Başkanı Ali Emiroğlu, "Metalik madenlerinde 2019 yılı başından itibaren yükselen fiyatlar (krom hariç) yılın 2. yarısından itibaren düşme eğilimine girdi" dedi. Emiroğlu, "İhracatta yüzde 6'lar seviyesinde bir azalma var. Bu durumda sektörün yaşadığı sorunların yanında dünya ekonomisindeki yavaşlama, bölgesel savaşlar ve ticaret savaşlarının da büyük payı olduğunu belirtmek isterim. Dünya maden endüstrisinin belirleyici ülkesi Çin'dir. Çin ekonomisinin yavaşlaması hem talep azalmasına hem de fiyatların düşmesine neden olmaktadır. Metalik madenlerinde 2019 yılı başından itibaren yükselen fiyatlar (krom hariç) yılın 2. yarısından itibaren düşme eğilimine girmiştir. Özellikle kurşun-çinko da bu daha belirgindir. Altın fiyatları arttığından altın madenciligi iyi durumda" dedi.

ÇİFTÇİYE VERİLEN DESTEK YASALARIN ALTINDA KALDI

Tarımsal desteklemeler için bütçeden ayrılacak kaynağın milli gelirin yüzde 1'inden az olamayacağı hükmüne karşın, tarımsal desteklemeler, yasanın çıktığı 2007 yılından itibaren uygun bir şekilde belirlenmesi gerekirken, verilen desteğin milli gelire oranı yüzde 0,4 ve yüzde 0,6 aralığında kaldı. 2019 yılında da çiftçiye verilen destek yasaların altında kaldı. Hatalı tarım politikaları sonucunda üreticinin tarlada, tüketicinin ise cebinde ve mutfağında ağır biçimde hissettiği yangın karşısında, devasa sorunlarla yüklü tarım sektörünün sorunlarını çözmek yerine, sürekli farklı gündemlerle kamuoyunun dikkatini dağıtmaya yarayacak söylemlerin 2019 yılında bir yönetim biçimi olarak kullanıldığını ifade eden TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Başkanı Özden Güngör, "2020 yılına ait beklentilerimiz başında; üreticinin üretim yapabilmesi için desteklenmesi ithalatın en aza inmesi, halkımızın ucuz ve güvenilir gıdaya ulaşabilmesi ile meslektaşlarımıza istihdam imkânlarının sağlanması geliyor" diye konuştu. Güngör, "2007 yılından itibaren çiftçiye 317 milyar TL destek verilmesi gerekirken, 140 milyar

verildi. Çiftçinin devletten 177 milyar alacağı vardır" ifadelerini kullandı" dedi.

2020 KRUVAZİYER TURİZMİNDE YÜKSELİŞ YILI OLACAK

2019 yılında Türkiye ekonomisinde yaşanan daralma denizcilige yansdı, ticaret savaşları küresel ekonomide belirsizliği arttırdı. Üçüncü çeyrek büyüme rakamları, ekonomide daralmanın yerini 2020 yılından itibaren ılımlı bir büyüme sürecine bırakıyor. 2020 yılında turizmde yükseliş döneminin devam edeceğine, deniz turizminin ülkemiz ekonomisine pozitif katkısının güçlenerek süreceğine inandığını ifade eden İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öztürk, "2020 uzun aradan sonra İstanbul ve İzmir'e yanaşacak gemilerle kruvaziyer turizmde yükseliş yılı olacak" diye konuştu.

LOJİSTİKTE ALTYAPI DÜZENLEMESİNE İHTİYAÇ VAR

Yaklaşık 10 yıldır hızlı bir büyüme döngüsü içerisinde olan lojistik sektörünün güçlendirilmesi için önemli adımlar atılmaya devam ediyor. Ancak Türk lojistik sektörünün ilerleme göstermek durumunda olduğu başlıca konular güncelliğini koruyor. Lojistik ve gümrük süreçlerinin iyileştirilmesi, transit ticaretin kolaylaştırılması ve bu doğrultuda Türkiye'nin hak ettiği payı alması, kombine taşımacılığın teşvik edilmesi, e-ticaretin gelişmesi gibi konular lojistik sektörü için büyük önem taşıyor. Türkiye'nin doğu-batı eksenini üzerinden kesintisiz demiryolu taşımacılığının yapılmasını sağlayacak altyapısal düzenlemelere öncelik verilmesi gerektiğini ifade eden Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Yönetim Kurulu Başkanı Emre Eldener, transit yüklerin Türkiye üzerinden çevre ülkelere kıyasla daha kısa sürelerde ve daha ekonomik taşınabilmesinin önünü açan mevzuat düzenlemelerinin yapılması gerektiğini söyledi.

MOBİLYADA İHRACAT 2019'DA 2,6 MİLYAR DOLARA ÇIKTI

Mobilya sektörü 2019 yılında oldukça hareketli günler geçirdi. Türkiye ekonomisinin lokomotiflerinden biri olan mobilya sanayisinin en büyük gündemi KDV gündemi oldu. Yıl içerisinde birden fazla uzatılan KDV indirimi piyasayı oldukça canlandırdı.

Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSDER) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Balcı, Türkiye'nin dünyada en fazla mobilya ihracatı yapan 13'üncü ülke olduğunu, 2020 yılı için bu sayıyı tek basamaklı rakamlara indirmeyi hedeflediklerini söylerken, İzmir Mobilyacılar Odası (İZMOD) Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Özkoparan ise ihracatın yüzde 10 artmasının olumlu olduğunu ancak küçük esnafın ihracat yapabilecek düzeye gelmesi gerektiğini ifade etti.

MÜCEVHER SEKTÖRÜNDE HEDEF 6 MİLYAR DOLAR

2019 yılı 11 aylık dönemde 3,8 milyar dolar ihracata imza attıklarını açıklayan Mücevher İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kamar, 2020 yılı sonunda toplam 6 milyar dolar mücevher ihracatına imza atmış olacağız" dedi. 2019 yılı mücevher sektörüne yönelik değerlendirme yapan Kamar, "Sektörümüz, 35 bine yakın perakende kuyumcusu, 6 bine yakın üreticisi 1000'e yakın ihracatçısı ve bunların yanı sıra dünyada yalnızca 64 adet olan LBMA üyesi 2 rafinerisi ile dünyanın en güçlü oyuncularından biri. Ülkemiz, bugün için dünya mücevher sektöründe Hindistan, Çin, ABD ve Rusya ile birlikte 5 büyük pazardan biri, Hindistan ve Çin ile birlikte en büyük 3 üreticiden biri ve İtalya, Çin ile birlikte en büyük üretimden ihracat yapan 3 ülke konumunda. 19 yılı 11 aylık dönemde 3,8 milyar dolar ihracata imza attık" dedi. ■

"LOKOMOTİF SEKTÖRLER 2020 İÇİN NE DİYOR?" çalışmasında TİCARET Gazetesi'nin "2020'a girerken sektörler gözüyle Türkiye ekonomisi" araştırmasından yararlanılmıştır.

Önümüzdeki yıl bu hedeflere ulaşmaktaki güçlükleri nesnel bir şekilde değerlendirebilmek için önce 2018'in ikinci çeyreğinden itibaren ortaya çıkan ve 2019'da büyük ölçüde devam eden sorunların kaynaklarını doğru bir şekilde belirlememiz gerekiyor.

2020 yılı Türkiye Ekonomisi



Bitki, genetik kaynaklarımızın günümüz ve gelecekteki bitkisel araştırmaların kullanımına hazır bir şekilde kaybolmadan saklanmasını mümkün kılıyor. Bu tohumlar, ülkemizin zenginliği, kaybolmadan korunmalı. Gelecek kuşaklar, besin ihtiyaçlarını bu tohumların yeniden üretimi ile karşılayacağından çok önemli bir yer tutuyor.



Türkiye ekonomisi 2020 yılına son iki yılda yaşadığı sorunlardan kaynaklanan ağır yüklerle giriyor. Bu bakımdan önümüzdeki yıl sadece güç bir yıl olmakla kalmayacak zorlu sınavlardan geçilecek bir yıl olacağını da söyleyebilirim. Ekonomi yönetimi başarı çitasını Orta Vadeli Programa koyduğu hedefler itibarıyla nispeten yüksek tuttu: Ekonomik büyümede hedef yüzde 5; çok yüksek görünmeyebilir ama 2019'da tahminen yüzde 1 olarak gerçekleşecek bir büyümeden bu düzeye ulaşılacağı iddiası söz konusu. Dahası bu büyüme yüzde 1,2 gibi oldukça düşük bir cari açık / GSYH oranı ile gerçekleştirilecek. İşsizlik oranı da yüzde 14 civarından yüzde 11,8'e geriletilen; aslında büyüme oranı yüzde 5'e ulaşabilirse bu hedefe yaklaşmak o kadar güç olmayabilir.

Enflasyonda ise çita son TCMB Enflasyon Raporu'na göre yüzde 8,2'de; 2020'ye bir yandan yaklaşık yüzde 12 düzeyinde ve oldukça katılmış bir enflasyonla gireceğimiz diğer yandan para politikasına ilişkin siyasal belirsizlikler düşünüldüğünde enflasyon oranında 4 puanlık bir gerileme kolay olmayabilir.

YAKIN GEÇMİŞTE YAŞANAN SORUNLAR VE İZLENEN EKONOMİ POLİTİKALARI

Önümüzdeki yıl bu hedeflere ulaşmaktaki güçlükleri nesnel bir şekilde değerlendirebilmek için önce 2018'in ikinci çeyreğinden itibaren ortaya çıkan ve 2019'da büyük ölçüde devam eden sorunların kaynaklarını doğru bir şekilde belirlememiz gerekiyor. Aynı zamanda ekonomi

yönetiminin bu sorunların üstesinden gelebilmek için hangi önlemlere ve politikalara başvurduğunu, bu önlemlerin ve politikaların ne ölçüde isabetli olduklarını da tartışmaya ihtiyaç var.

2018 yılında Türkiye ekonomisinde yaşanan ekonomik sorunların temel kaynağını siyaset cephesindeki gelişmelerde aramak gerekir. Bilindiği gibi 2017 yılı siyasal tarihimizde önemli bir dönüm noktası oldu. Nisan 2017'de yapılan referandumla yeni anayasa kabul edildi ve siyasal rejim değişti. Referanduma olabildiğince olumlu ekonomik koşullarda girebilmek için yönetim iç talebi canlandıracak olağan üstü teşviklere başvurdu ve sonucunu aldı; 2017'de ekonomi büyüme yüzde 7,4 gibi çok yüksek bir düzeye ulaştı.

Ama bu başarının bir de bedeli vardı: Enflasyon çift haneye yükselirken cari işlemler açığı büyümüştü. Döviz kuru baskı altındaydı. Bozulan dengelerin düzeltilmesi için istikrar politikalarının uygulanması beklenirken bu kez AK Parti yönetimi cumhurbaşkanlığı ve genel seçim kararı aldı. İstikrar politikaları yerine teşvik politikaları devam ettirilirken faiz politikasını bağımsız yürütmesi gereken TCMB Cumhurbaşkanı'nın faiz-enflasyon söylemiyle siyasal baskı altında kaldı ve gereken faiz tepkisini gösteremedi. Para politikasında yaşanan tereddütler ve dış politika şokları nedeniyle döviz kurunda büyük artışlar meydana geldi ve zaten çift haneye yükselmiş olan enflasyonda büyük sıçrama yaşandı.



Prof. Dr. Seyfettin Gürsel
Bahçeşehir Üniversitesi Ekonomik ve Toplumsal Araştırmalar Merkezi (BETAM) Direktörü

Bu koşullar altında 2018'in ikinci çeyreğinde ekonomik büyüme önce durdu, üçüncü çeyrekte itibaren daralma başladı ve daralma son çeyrekte de devam etti. TCMB'nin Eylül ayında nihayet Türk Lirasının baş döndüren değer kayıplarına dur deme cesareti göstermesi sonucu döviz kurunun istikrara kavuşması ve kamu harcamalarında gerçekleşen artışlar ile iç talebi canlandırmaya yönelik destekler sayesinde ekonomik daralma 2018'in sonunda dizginlenebildi. Ama kredi faizleri yüzde 30'lara dayanmış, bankaların bilançolarında geri ödenmesi olanaksız kredi miktarları büyük boyutlara ulaşmış, işsizlik, özellikle inşaat sektöründe ortaya çıkan istihdam kayıplarının etkisiyle hızla artmaya başlamış ve belki de en önemlisi ekonomi yönetime olan güven büyük ölçüde sarsılmıştı.



Bu bağlamda 2019 yılına girerken temel soru şuydu: Daha önce yaşadığımız son iki büyük ekonomik krizde (2001 ve 2009) olduğu gibi "hızlı bir toparlanma" başarılabilir miydi? Yoksa pek çok yerli ve yabancı ekonomistin iddia ettiği gibi bu kez Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu koşulların farklılığı nedeniyle ekonomik canlanma cılız kalıp Türkiye ekonomisi uzunca bir süre düşük büyüme patikasına takılıp kalacak mıydı? Önce 2019'da bardağın dolu ve boş taraflarına bir göz atalım.

İç talepte büyük gerilemenin sonucu olarak ithalatta hacimli düşüş yaşanırken Türk Lirasının değer kaybı ve iç talebin daralması sayesinde ihracatta belirli bir artış gerçekleşti. Sonuçta cari işlemler açıktan fazlaya geçti. Buna paralel olarak hızla yükselen faizler Türk Lirası varlıklara yatırımı cazip hale getirdi. Döviz kuru 2019 yılında oldukça istikrarlı seyretti ve enflasyon hızla düşüşe geçti. TCMB'nin politika faizi de bu gelişmeler sayesinde döviz kurunda bir sorun yaratmadan yüzde 12'ye kadar düşürülebildi. Ancak gelinen seviye para politikasının enflasyon hedefi ile ne kadar tutarlı olduğuna dair soruları ve endişeleri de beraberinde getirdi. Son haftalarda döviz kurunda görülen artışlarda bu endişelerin payı olduğu kanaatindeyim.

GSYH artışı da yılın ilk üç çeyreğinde birikimli olarak yüzde 3'ü biraz aştı. Dördüncü çeyrekte tahminler muhtelif ama büyümenin devam ettiği görülüyor. Bu görünüm çerçevesinde 2019'un büyüme performansı üzerine geniş bir görüş birliği mevcut. 2019'da GSYH artışının yüzde 1 civarında olacağı tahmin ediliyor. 2001 ve 2009'da GSYH'nin yüzde 5'e yakın azaldığı hatırlanırsa bu sefer "ucuz atlattığımız" söylenebilir. Ancak bir de bardağın boş tarafı var ve bu boş taraf halen çözüme kavuşmamış yakın bir gelecekte de çözüme kavuşturulması pek olası görünmeyen önemli yapısal

ve ekonomi politikası sorunlardan oluşuyor. Bu sorunlar makul süre içinde çözümlenmediği takdirde önceki krizlerde olduğu gibi güçlü bir canlanma pek olası görünmüyor.

2020: YAPISAL REFORMLARDA VE PARA POLİTİKASINDA SINAV YILI

Ekonomi yönetimi 2020 için büyüme hedefini yüzde 5 olarak belirledi. Bu hedef nispeten güçlü bir canlanma gerektiriyor. Bu gereğin önündeki önemli sorunların başında "batık borçlar" geliyor. Her banka aynı ölçüde bu sorundan etkileniyor olmasa da pek çok bankanın gerçek miktarı belirsiz olan ama hacminin ürkütücü boyutlara geldiği iddia edilen geri ödenemeyen kredilerle karşı karşıya olduğu herkesin malumu. Bu sorun çözümlenmeden bankaların, özellikle pek çok özel bankanın, kredi çarklarını güçlü bir canlanmayı sürdüreceği ölçüde harekete geçiremeyeceği aşikâr. IMF'in kısa sürece yayınlanan 4. Madde raporunun bu sorunu özellikle vurguladığını ve bağımsız bir değerlendirme yapılarak gerçek durumun ortaya çıkarılmasını tavsiye ettiğini belirtmek isterim.

İkinci büyük sorun yatırımlar cephesinde yaşanıyor. Yılın ilk yarısında görülen canlanma büyük ölçüde özel tüketimde görülen hareketlenmeden, kısmen de ihracat ve kamu harcama artışından kaynaklanmıştı. Ama yatırımlarda hiç kıpırdanma olmadı aksine azalmaya devam ettiler. Bu cephede en sorunlu kesimin topluk konut kesimi olduğunu hatırlatmak isterim. Mevcut stoklar azami ölçüde boşaltılmadan yeni projelere başlanması beklenemez. Bununla birlikte düşük faizler sayesinde son aylarda ipotekli satışlarda belirgin bir artış gözlemlendiğini de not etmek gerekiyor. 2020'de yatırımlarda ılımlı bir canlanma mümkün görünüyor ancak önceki krizlerden güçlü çıkışın önemli ölçüde yatırımlarda görülen güçlü canlanmadan kaynaklandığını da



unutmayalım. Güçlü canlanmanın önündeki bir diğer engel de faizlerin seviyesi değil geleceğe olan güvensizlik. Öyle ise ekonomi yönetimi tüm kurumlarıyla yerli ve yabancı yatırımcılara izleyeceği politikaların isabetine dair güven vermek durumunda.

Kaybedilen güveni geri kazanmanın çok boyutlu ısrarlı çabalar gerektirdiğini sanırım uzun uzun anlatmama gerek yok. Yazıyı uzatmamak için sadece bir boyutuna, para politikası boyutuna değinmek istiyorum. TCMB'nin para politikasını bağımsız bir şekilde tayin etme olanağına artık sahip değil. Bu olanaksızlığın fiilen olduğu epey bir süredir belliydi ama Cumhurbaşkanı'nın AK Parti genel başkanı sıfatıyla 5 Kasım Salı günü gurup toplantısında yaptığı açıklamalar bu durumu resmen tescil etti.

TCMB'nin para politikası bağımsızlığını kaybetmesi kaçınılmaz olarak yanlış para politikası izleyeceği anlamına elbette gelmez. Ama böyle bir riskin küçümsenemeyecek düzeyde olduğunu düşünüyorum.



2018'in sonbaharında başlayan kur istikrarı ile düşük iç talebin enflasyonu hızla aşağıya çektiğini biliyoruz. Baz etkileriyle enflasyonun yaklaşık olarak hangi düzeye gerileyeceği de büyük ölçüde belliydi. Bu koşullarda Temmuzdan itibaren yeni TCMB yönetimi büyük çaplı faiz indirimlerine girişti. Bu noktada şu hususu özellikle belirtmek isterim: Enflasyon TCMB ardi ardına hamlelerle faizini yüzde 24'den 12'ye düşürdüğü için enflasyon düşmedi, enflasyonun düşeceği ve aşağı yukarı ne kadar düşeceği belli olduğundan faizler aşağıya çekilebildi. Ama dikkat edin her faiz indirimi sonrası TCMB faizi beklenen enflasyonunun üzerinde kaldı. Ama bu marj giderek azaldı ve neredeyse sonunda sıfırlandı. Gelinen noktanın TCMB yeni başkanı Uysal'ın ayağının tozuyla ortaya attığı "makul reel faiz" doktrini ile bağdaşmadığı kanaatindeyim.

Böyle ise 2020'de TCMB'nin yeni yönetimini zor bir sınav bekliyor demektir. 2020 yılı yaklaşık yüzde 12'lik enflasyon ve onun birkaç puan üzerinde bir kredi

faiz düzeyi ile başlayacak. Bu düzey iç talebi istenen ölçüde canlandırmak için yeterince düşük sayılmaz. Eğer böyle olursa, diğer ifade ile güçlü canlanma gecikir, işsizlik de artmasa bile yüksek düzeyde kalmaya devam ederse, Cumhurbaşkanlığı TCMB yönetimine ne gibi uyarılarda bulunacak? Bu uyarılar yeni yönetim tarafından "makul reel faiz" doktrini ile nasıl bağdaştırılacak? Bu soruların nasıl yanıtlanacağını göreceğiz. Para politikasında zorlu bir sınava başlıyor derken verilecek yanıtların hiç de kolay olmadığını söylemek istiyorum.

İŞSİZLİĞİN GELECEĞİ

2019 işsizliğin zirve yaptığı bir yıl oldu. Elimizdeki en güncel işgücü piyasası istatistikleri TÜİK'in 15 Aralıkta yayınladığı Eylül dönemine ilişkin. Mevsim etkilerinden arındırılmış rakamlara göre genel işsizlik oranı Temmuz döneminde yüzde 14,2 ile zirve yaptıktan sonra Eylül döneminde yüzde 13,9'a geriledi. İşsizliğin, özellikle inşaat sektöründe baş gösteren istihdam kayıplarının etkisiyle artışa geçtiği Şubat 2018'de işsizlik oranı yüzde 9,8, işsiz sayısı da 3 milyon 144 bindi; Eylül 2019'da işsiz sayısı 4 milyon 553 bin.

Ağustos döneminden itibaren işsizlik oranlarında görülen azalış umut verici olarak görülebilir. Ancak arka plandaki işgücü ve istihdam gelişmeleri geleceğe iyimser bakışı gölgeler nitelikte. İstihdamın azaldığı işsizliğin de hızla arttığı dönemlerde işgücü artışı belirgin ölçüde yavaşlar. Nitekim son bir yılda işgücü artışı 200 bin civarında kalmıştır. Oysa normal dönemlerde bu artış istihdam artış temposuna bağlı olarak 800 bin ile 1 milyon arasında oluşur. Son iki dönemde ise işgücü artışı toplamda 18 binden ibarettir. Kısacası, işsizlikte son iki dönemde görülen gerilemede bu duraklama önemli bir rol oynamıştır.

Tarım dışı istihdam artışı ise son iki dönemde 98 bindir. Bu tempo önümüzdeki bir yıl devam edecek olursa 600 civarında bir istihdam

artışı beklenebilir. Ekonomik büyüme yüzde 5'e yakın olursa bu miktarda bir istihdam artışı makuldür. Bununla birlikte istihdam artışı mercek altına alındığında son derece dengesiz bir gelişme görülmektedir. Son iki dönemde sanayinin 54 bin, inşaat ise 21 bin istihdam kaybetmiştir. İstihdam artışının yegâne kaynağı hizmetlerdeki 172 binlik artıştır. İki aylık bir süre için bu olağanüstü bir artışta ve gelecek aylarda bu tempoda devam edeceği çok kuşkuludur.

Bu arka plan özellikleri itibariyle işsizliğin daha önceki krizlerde deneyimlendiği gibi hızlı bir yükselişin ardından bir o kadar hızlı bir şekilde gerilemesi mümkün görünmüyor. Kaldı ki ekonomik büyüme oranı pek çok tahmincinin beklediği gibi yüzde 3-4 arasında kalırsa 4,5 milyonluk işsizler ordusu uzunca bir süre varlığını sürdürebilir. Bu öngörü gerçekleştiği takdirde işsizlik sürelerinin daha önce hiç deneyimlemediğimiz kadar uzaması kaçınılmaz olacaktır. Bu durumda toplumsal açıdan yeni bir tehdit ile karşı karşıya kalabiliriz çünkü bu koşullarda işsizlik tazminatı alabilen işsizlerin çoğunluğu iş bulmadan tazminattan yoksun kalacak, tazminat alamayan ve bu nedenle aile dayanışmasına sığınmış olan işsizlerin durumu ise daha da vahimleşecek demektir. ■



Gelecek dönem eğilimlerine ilişkin ipuçları sunan göstergelerin çoğu 2018'in ikinci yarısına kıyasla olumlu bir görünüm sunmaktadır. Söz gelimi, TCMB ve TÜİK verilerine göre Kasım 2019 itibariyle reel kesim güven endeksi, yatırım harcaması eğilimi ve tüketici güven endeksi yükselme trendine girmiştir

Ulusal Sanayinin Güçlendirilmesi İçin Topyekün Bir Hamle Yapılmalı



Enflasyon göstergeleri incelendiğinde, yıllık değişim bazında 2019 yılının Ekim ayında %1,70'e kadar gerileyen Yi-ÜFE'nin Kasım'da yeniden yükselme eğilimine girerek %4,26'ya çıktığı görülmektedir. Öte yandan 2018'in Eylül ayında %46,15'e kadar yükselen Yi-ÜFE'nin kısa zaman diliminde önemli ölçüde düştüğü olumlu bir gelişme olarak belirtilmelidir.

Türkiye ekonomisi 2020 yılına zorlu koşullar içerisinde adım atmaktadır. Bu koşulları, 2018 yılından beri küresel ekonomik faaliyeti baskılamakta olan ticaret ve kur savaşları başta olmak üzere bir dizi olumsuz konjonktürel etki ile yüksek işsizlik oranları, kronik dış ticaret açıkları ve yüksek düzeydeki dış borçların başı çektiği yapısal problemler belirlemektedir.

2018 yılının ikinci yarısında Türkiye ekonomisi turbülansa girmiş, son çeyreğinde resesyona başlamış, üretime ve ticarete ilişkin ekonomik göstergelerin tamamına yakını negatif yönlü bir seyir izlemiştir. Ekonomide toparlanma eğilimleri 2019 yılının ikinci yarısında başlamış, son çeyreğinde belirginleşmiştir. Nitekim 2019 yılının üçüncü

çeyreğine ilişkin GSYH tahmini %0,9 olup, bu oran, önceki üç çeyrek boyunca art arda negatif gerçekleşen (-%2,8; -%2,3 ve -%1,6) iktisadi büyümenin olumlu bir seyre girdiğine işaret etmektedir. Ancak halen büyüme hızı gerek gelişmiş ülkelerin gerekse de gelişmekte olan ülkelerin ortalama büyüme hızının altındadır.

Büyümenin kaynaklarına bakıldığında, artışın temel olarak tarım sektörü toplam katma değer büyümesinden kaynaklandığı görülmektedir. Ekonomide daha geniş faaliyet alanlarına dinamizm sağlaması, istihdam olanaklarını, özellikle de nitelikli işgücünün istihdamını tarım sektörüne göre daha fazla genişletmesi, ihracat gelirlerinin daha yüksek ve istikrarlı olması

ve katma değer üretiminin daha yüksek olması nedeniyle sanayi sektörünün ilerleyen dönemlerde büyümenin temel kaynağı haline getirilmesi, özellikle de ihracata yönelik üretim yapan imalat sanayisi alt sektörlerine ağırlık verilmesi, ülkemiz için elzem bir durumdur.

2019 yılının sonuna yaklaşırken Türkiye ekonomisine ilişkin en dikkat çekici gelişmelerden biri, Temmuz 2019'dan beri cari işlemler hesabının pozitif bakiye veriyor olmasıdır. Türkiye 1947 yılından beri her yıl dış ticaret açığı vermiştir ve en büyük bileşeni dış ticaret açığı olan cari işlemler açığı, Türkiye'nin kronik bir problemi olagelmıştır. Üretimin ve dolayısıyla ihracatın ithalata bağımlılığı nedeniyle kronikleşmiş olan yüksek dış ticaret açıkları ve buna bağlı olarak bozulan cari işlemler göstergeleri, ülkemizde genellikle daralma ve kriz dönemlerinde iyileşme göstermektedir.

Dolayısıyla TCMB'nin tahminlerine göre Türkiye'nin 2019 yılsonu itibariyle pozitif büyüme sağlanan bir yılda cari fazla verecek olması, oldukça kayda değer bir durumdur. Son beş aydır söz konusu olan cari fazlanın kaynaklarına bakıldığında, (i) iç talepte 2018 yılının ikinci çeyreğinden itibaren görülen yavaşlamanın ithalatı baskılaması, (ii) 2014 yılının sonlarından itibaren düşen ve mevcut durumda 2018'e göre daha da ılımlı seyreden petrol fiyatlarının olumlu etkileri, (iii) ihracat hacmindeki görece olumlu seyir ve (iv) hizmet gelirlerindeki artışın öne çıktığı söylenebilir.

Bu kaynaklarla pozitif bakiye veren cari işlemler hesabının gelecek dönemlerde yeniden negatif bakiye vermesi ise kuvvetle muhtemeldir. Zira (i) Ekonomide toparlanma eğiliminin görülmesi ile birlikte 2019 yılının sonuna yaklaşırken toplam kredi büyümesi negatif



Prof. Dr. Murat Çetinkaya
Ankara HBV Üniversitesi
Öğretim Üyesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi



düzyden kurtulmuş ve yaklaşık %9 artışa ulaşmıştır. Belirtmek gerekir ki hem ticari krediler hem de tüketici kredileri yıllık ortalama bazında artış göstermiş olmakla beraber, tüketici kredi büyümesi, ticari kredi büyümesinin üzerinde gerçekleşmiştir. Bu durum iç talepte canlanma anlamına gelmektedir ve iç talepteki canlanmanın ithalatı uyarıp dış dengeleri olumsuz etkileme olasılığı göz önünde bulundurulmalıdır. (ii) Reel efektif döviz kuru halen 80'in altındadır. Bilindiği üzere reel efektif döviz kurunun 100'ün altında olması, TL'nin görece değersiz olduğu anlamına gelmektedir.

Bu durum dış dengenin pozitif bakiye vermesi ile birlikte değerlendirildiğinde, reel efektif döviz kurunun düşük olması nedeniyle ihracat gelirleri görece



düşük kalmakla beraber ihracat hacmimizin olumlu bir seyir izlediğini ve reel kur endeksi 100'e yakınsadıkça ihracatın baskılanacağı ve dış ticaret açığının yükseleceği biçiminde yorumlanabilir. (iii) Hizmet gelirlerinde kaydedilen artışların en önemli nedeni seyahat ve turizm gelirlerindeki artışlardır. Bu hizmet alt kalemi mevsimsel dalgalanmalar gösterebilmektedir ve önümüzdeki çeyrekte artış hızının azalması beklenmektedir. (iv) Küresel ticaret savaşları, bir yandan enerji dışındaki ithal girdi

maliyetlerini artırmakta, diğer yandan ihracat maliyetlerini yükseltmektedir. Tarife artışlarının etkilediği ürünlerin/sektörlerin kapsamının genişlemesi halinde, Türkiye'nin dış ticaret göstergelerinin tarife artışlarına bağlı olarak korozyona uğraması olasılık dahilindedir.

Enflasyon göstergeleri incelendiğinde, yıllık değişim bazında 2019 yılının Ekim ayında %1,70'e kadar gerileyen Yİ-ÜFE'nin Kasım'da yeniden yükselme eğilimine girerek %4,26'ya çıktığı

görülmektedir. Öte yandan 2018'in Eylül ayında %46,15'e kadar yükselen Yİ-ÜFE'nin kısa bir zaman diliminde önemli ölçüde düştüğü olumlu bir gelişme olarak belirtilmelidir. Benzer şekilde, 2018'in ikinci yarısında %25,24'e kadar yükselen TÜFE'nin kısa bir zaman diliminde önemli ölçüde düştüğü ve 2019 yılının Ekim ayında %8,55'e kadar gerilediği görülmektedir.

Öte yandan TÜFE Kasım ayında yükselerek yeniden iki haneli sayılara ulaşmıştır (%10,56). Bu durum, Türkiye'nin enflasyon göstergelerinin küresel ortalamaların oldukça üzerinde bulunduğu olgusuyla birlikte değerlendirildiğinde (gelişmiş ülkelerin ortalaması < %2, gelişmekte olan ülkelerin ortalaması < %4), fiyat istikrarının sağlanmasında halen kat edilmesi gereken bir mesafenin bulunduğu ortaya çıkmaktadır.

Gelecek dönem eğilimlerine ilişkin ipuçları sunan göstergelerin çoğu 2018'in ikinci yarısına kıyasla olumlu bir görünüm sunmaktadır. Söz gelimi, TCMB ve TÜİK verilerine göre Kasım 2019 itibarıyla reel kesim güven endeksi, yatırım harcaması eğilimi ve tüketici güven endeksi yükselme trendine girmiştir.

Benzer şekilde, 2018 yılının ikinci yarısında 100'ün altına düşen TCMB bileşik öncü göstergeler endeksi Ekim ayı itibarıyla yeniden 100 düzeyini yakalamıştır. Bu durum, iktisadi faaliyetin uzun dönem eğilimine yeniden yaklaştığı biçiminde yorumlanabilir. Küresel PMI endeksi 50 bandının üzerine çıkmış bulunmaktadır. Her ne kadar bu durum, daha elverişli bir küresel konjonktürün yaklaştığına işaret etse de, Türkiye'de PMI endeksi Kasım 2019 itibarıyla halen 50'nin altında bulunmakta ve gelecek çeyreğe ilişkin canlı bir iktisadi faaliyet beklentisini bir ölçüde düşürmektedir. Tüm bu görece ılımlı açıklamalardan sonra belirtmek gerekir ki işsizlik



Türkiye'nin en acil çözüm gerektiren ve en ağır yapısal iktisadi problemi. 2019 yılının Eylül ayı itibariyle mevsim etkilerinden arındırılmış işsizlik oranı %13,8'ye, tarım dışı işsizlik oranı %16,5'e, genç işsizliği oranı ise %26,1'e yükselmiştir. Bu oranlar, küresel ortalamaya (2019 tahmini %4,9), gelişmiş ülke oranlarına ve gelişmekte olan ülkelerin ortalamalarına kıyasla dramatik ölçüde yüksektir.

Özellikle genç işsizliğinin ulaştığı düzey, ekonomik ve sosyal duruma ilişkin en karamsar göstergelerden birini teşkil etmektedir. İstihdam edilenlerin sektörlere göre dağılımına bakıldığında, tarımdaki ve sanayideki istihdam oranının azaldığı, hizmetlerin payının arttığı görülmektedir. Bu noktada, sanayi istihdamını önemli ölçüde artıracak acil politika uygulamalarının gerekliliğini vurgulamak yerinde olacaktır.

Bir diğer yapısal problem, Türkiye'nin yüksek düzeydeki dış borçluluğudur. Dış borç göstergeleri incelendiğinde hem bankacılık kesiminin hem de bankacılık sektörü hariç özel sektör borç stokunun yüksek düzeylerde bulunduğu ve döviz cinsinden bu borçların ekonominin kırılganlığının birincil nedenleri arasında yer aldığı söylenebilir. Özel sektör borçlarının hazine garantisinde olan kısmı kamu dengeleri açısından artan bir risk oluşturmaktayken, yüksek dış borçlar genel olarak bankacılık sektöründe ve reel sektörde artan bir riske yol açmakta ve özel sektör yatırımları ile istihdamının artırılmasının önündeki en büyük engel olarak belirlemektedir.

Özetle ifade etmek gerekirse; 2018 yılının ikinci yarısından itibaren tansiyonu oldukça yükselen ve resesyona giren Türkiye ekonomisi, 2019 yılının ikinci yarısında toparlanmaya başlamıştır. Öte yandan üretimin ithalata bağımlılığı, yüksek düzeyde işsizlik ve özel kesimin yüksek dış borçlarından kaynaklanan kırılganlık, yapısal problemler

Özetle ifade etmek gerekirse; 2018 yılının ikinci yarısından itibaren tansiyonu oldukça yükselen ve resesyona giren Türkiye ekonomisi, 2019 yılının ikinci yarısında toparlanmaya başlamıştır. Öte yandan üretimin ithalata bağımlılığı, yüksek düzeyde işsizlik ve özel kesimin yüksek dış borçlarından kaynaklanan kırılganlık, yapısal problemler olarak varlığını sürdürmektedir. Bu problemlerin çözümü büyük ölçüde, üretimde ithal girdi bağımlılığının azaltılmasına, katma değerlerin yükseltilmesine, özel kesim bilançolarında iyileşme sağlayacak etkili tedbirlerin alınmasına ve ülkenin istihdam kapasitesini artıran yatırımların yapılmasına bağlıdır.



olarak varlığını sürdürmektedir. Bu problemlerin çözümü büyük ölçüde, üretimde ithal girdi bağımlılığının azaltılmasına, katma değerlerin yükseltilmesine, özel kesim bilançolarında iyileşme sağlayacak etkili tedbirlerin alınmasına ve ülkenin istihdam kapasitesini artıran yatırımların yapılmasına bağlıdır.

Son dönemde ulusal yenilenebilir enerji üretimini artırmaya ilişkin bir farkındalığın oluşması, özel kesimin finansman kısıtlarını göz önüne alan ve kritik alanlarda yatırımları artırmayı hedefleyen Proje Bazlı Teşvik Sistemi'nin uygulanmaya başlaması, istihdam odaklı yatırımlara devlet kredisi imkanlarının artırılması, özel kesim firmalarının döviz cinsinden borçlanmasını döviz gelirlerine bağlayan bir çerçeveye oluşturulması, katma değeri görece yüksek ürünlerin üretim kapasitesini arttırmak amacıyla yüksek teknoloji ürünleri merkeze alan Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nın tasarlanması gibi gelişmeler, ekonomimizin yapısal problemlerine ilişkin çözüm arayışlarını göstermektedir.

Bu uygulamaların her biri, ekonomiye bir ölçüde olumlu katkı sağlama potansiyeline sahip olmakla beraber, esas olarak, ulusal sanayinin güçlendirilmesi için topyekün bir hamle yapılması gerekmektedir. Daha açık bir ifadeyle, sıcak para girişine dayalı ekonomik büyüme arayışları yerine, fiziki yatırım, üretim ve istihdam odaklı bir büyüme anlayışı merkeze alınmalıdır.

Bu çerçevede, finansal sektörü reel sektörü finanse etmeye yöneltecek para ve maliye politikalarının uygulanması hayati önem taşımaktadır. Yurt içi tasarrufların yükseltilmesine yönelik uygulamalar ön plana çıkmalı ve ülkenin fiziki sermaye stokunu artıran, bir başka deyişle yeşil alan yatırımları niteliğindeki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye girişini teşvik edecek uygulamalara ağırlık verilmelidir. ■

Türkiye ekonomisinde 2020 Beklentileri



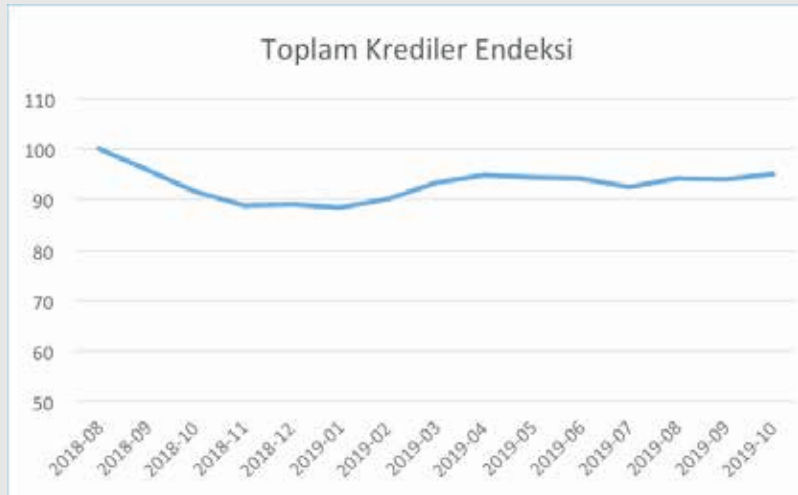
İşsizlik Ağustos 2018
döneminde %11'deyken
2020 yılına %14 oranına yakın
bir patikayla girilmektedir.



Türkiye ekonomisi faiz şokunu atlatmış görünmektedir. Enflasyon şokunu bir ölçüde bertaraf etmiş sayılabilir. Döviz şoku devam etmese de döviz tevdiat hesaplarındaki birikim büyümeye devam ettiği sürece döviz kuru kırılganlığı giderilememiş olacaktır. Kredi şokunu da atlarmaya çok yakın. Aşağıdaki grafikte toplam kredilerin endeks değeri çizilmiştir. Grafikten çıkan sonuç toplam kredi hacminin eski tepe noktasında dönmesi yakındır. Kredi artışıyla tüketimin canlanacağı da beklenebilir.

Asıl şok ise yatırımlarda ve istihdamda. İşsizlik Ağustos 2018 döneminde %11'deyken 2020 yılına %14 oranına yakın bir patikayla girilmektedir. Aşağıdaki grafikte reel yatırım harcamalarının endeks değerinin tepe noktasına nazaran seyri belirtilmektedir. Grafikten görüleceği gibi yatırımların tepe noktasına dönmesi için reel olarak %20'lik bir artış gerekmektedir.

Üstelik yatırımların verimliliği de önceki on yıla nazaran düşmektedir.



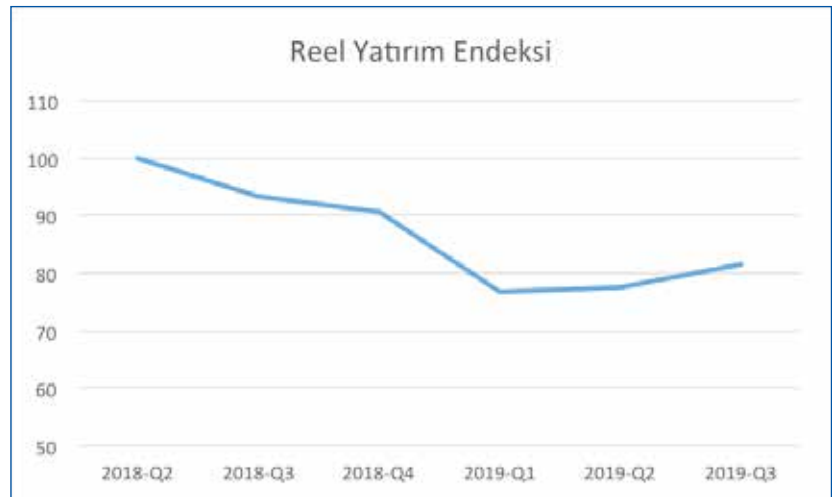


Doç. Dr. Alper Duman
İzmir Ekonomi Üniversitesi
İşletme Fakültesi Ekonomi Bölümü
Öğretim Üyesi

2001-2010 yılları arası reel üretimin bir çeyrek öncesi yatırımlara oranı 4,7 iken bu oran 2010-2019 yılları arası 3,6'ya inmiştir. Bu oran bir nevi sermaye verimliliği ölçütüdür. Son on yılda inşaata kaydırılan sermaye yatırımlarının verimliliği kısmen düşmüştür. Kabaca yaptığımız hesaplara göre 2020 yılı için hedeflenen % 5'lik büyüme en azından %20'lik bir yatırım artışı gerektirmektedir.

Bu durumda iki büyük problem vardır. Birincisi yatırımları nasıl artırılacaktır ve yapılan yatırımların verimliliği nasıl korunup yukarı çekilecektir. İkincisi işsizlik oranları nasıl düşürülecektir.

Bu iki hususta yapılabilecek en iyi ekonomi politikası siyasetten geçmektedir: ABD ve AB ile ilişkilerin düzeltilmesi ve bozulmayacağına dair bir iradenin ortaya konulması. ■



2010 ve 2018 yılları arasında işsizlik oranlarının bir şekilde hızla artması engellenmiş olmasına rağmen 2019 yılında bu görünüm hızla kötüleşmeye başlamıştır. Belli ki ekonomimiz örtük veya açık olarak desteklenen hızlı nüfus artışının kötü etkilerini savuşturacak kadar istihdam imkanı yaratamamaktadır

2020 ve İşsizlik Gerçeği



İşsizlik, toplumsal düzeni kökünden sarsan ve geniş kitleleri etkileyen ekonomik bir değişkendir. İstihdam yapısının iyileştirilmesi kısa vadeli çözümlerle geçiştiremeyecek kadar acil ve önemli bir sorundur. 2020 yılında umarım bu konuda kalıcı çözümler üretmek için daha yoğun ve güvenilir çalışmalar yapılır.

2019 yılı ekonomik açıdan hiç de kolay geçen bir yıl olmadı. Birçok açıdan sancılı geçen yıl kaçınılmaz olarak bazı değişkenler üzerindeki olumsuz etkisini 2020 yılına da taşıyacaktır. Genel olarak bitirdiğimiz yıla göre daha olumlu beklentilere sahip olsak da 2020 yılı tebbiri elden bırakmadan dikkatli hareket etmemiz gereken bir yıl olarak karşımızda durmaktadır.

Türkiye ekonomisi sadece ekonomik değişkenler aracılığıyla analiz edilemeyecek bir duruma gelmiştir. Sınır komşularımız ile olan ilişkilerimiz, ticaret ortağımız olan ülkelerle olan ilişkilerimiz ve dünya ekonomisine yön veren güçlerle olan ilişkilerimiz ekonomimizdeki kısa vadeli dalgalanmalara sebep olabilmekte ve kurumsal yapımızdaki bazı zayıflıklardan

	2010	2018 (Eylül)	2019 (Eylül)
Nüfus	52,904	60,788	61,675
İşgücü	24,594	32,813	33,006
İstihdam	21,853	29,063	28,440
İşsiz	2,737	3,749	4,566
İşsizlik Oranı	11.1	11.4	13.8

dolayı bu kısa vadeli etkiler kalıcı hasarlar bırakmaktadır. İşte tam bu noktada bir grup iktisatçının sürekli vurguladığı ve eşitsizliklerden tutun da enflasyon hesaplamasına kadar birçok farklı değişkeni içine koyabildiğimiz “yapısal reformlar” kavramı karşımıza çıkmaktadır. Ekonomimiz açısından, bu yapısal değişime en çok ihtiyaç duyulan alanlarından biri olarak da istihdam yapımız karşımıza çıkmaktadır.

İstihdam yapımız hızla kötüleşebilen ve kronik bir hastalıklı yapıya işaret etmektedir. Aşağıda verilen tabloda 2010, 2018 ve 2019 yıllarına ait işgücü istatistiklerinin bazıları görülmektedir. 2018 ile 2019 yılları arasında çalışmaya elverişli nüfusun 887 bin kişi arttığı görülürken işgücündeki artış sadece 193 bin kişidir. Aynı yıllara ait istihdam edilen kişi sayısının 623 bin kişi azaldığını görmekteyiz. İşsiz sayısının ise 817 bin kişi arttığı ortadadır. İşsizlik oranları ise bu yıllar arasında oldukça yüksek bir değişikliği işaret etmektedir.

2010 ve 2018 yılları arasında işsizlik oranlarının bir şekilde hızla artması engellenmiş olmasına rağmen 2019 yılında bu görünüm hızla kötüleşmeye başlamıştır. Belli ki ekonomimiz örtük veya açık olarak desteklenen hızlı nüfus artışının kötü etkilerini savuşturacak kadar istihdam imkanı yaratamamaktadır.

Bu etkinin birikimli olarak devam edeceği ortadadır ve bu durumda uygun bir istihdam politikası uygulanmaya başlanmaz ise işsizlik oranlarının yükseleceği görülmektedir. Ayrıca geçen yıllarda açıklanan istihdam paketlerinin de bu sorunun çözümüne bir katkıda bulunmadıkları tespiti rahatlıkla yapılabilir.

İşsizlik, toplumsal düzeni kökünden sarsan ve geniş kitleleri etkileyen ekonomik bir değişkendir. İstihdam yapısının iyileştirilmesi kısa vadeli çözümlerle geçiştirilemeyecek kadar acil ve önemli bir sorundur. 2020 yılında umarım bu konuda kalıcı çözümler üretmek için daha yoğun ve güvenilir çalışmalar yapılır. ■



Doç. Dr. Umut Halaç
Yaşar Üniversitesi İşletme Fakültesi
Öğretim Üyesi



Markalaşma Yolunda Turquality Hikâyesi...

SÖKTAŞ Tekstil Pazarlama Müdürü Baran Kayhan: Umarım Ege'mizden ilerde çok dünya markaları çıkar, ülkemizin imajını daha da yukarılara taşır

“İhracatçı firmalarımız daha çok AR-GE ve kendi markalarını yaratmaya çalışmalı”



Marka sizin hizmetlerinizin, ürünlerinizin, iletişim şeklinizin tümünün müşterilerde ve paydaşlarda uyandırdığı hislerin tümüdür. Markanızın sahibi hiçbir zaman siz olmuyorsunuz. Devamlı gelişen ve değişen bir olgu olduğu için hala bu hikayenin başındayız diyebilirim.



Turquality'nin firmaların gelişim sürecindeki etkileri üzerine konuştuğumuz SÖKTAŞ Tekstil Pazarlama Müdürü Baran Kayhan, Türk firmalarının inovasyon ile birlikte kendi markaları ile katma değer yaratması gerektiğine dikkat çekiyor. Kayhan, “İhracatta ülkemiz aslında çok şanslı. İnsanımız girişken. En unutulmuş ülkelerde bile Türk girişimcileri var. Çok çalışkanız. Pratiğiz. Her kültür ile konuşup, anlaşabiliyoruz. Bütün dünya bizi çok iyi birer üretici olarak zaten biliyor. Ancak inovasyonun yanında kendi markalarımızı yaratmadıkça, katma değer yaratamayız. Kimse artık sade ürüne para vermiyor.





İhracatçı firmalarımızı daha çok AR-GE ve daha çok kendi markalarını yaratmaya çalışmaya davet ediyorum. Ayrıca hız ve servis kalitesi de çok önemli. Umarım Ege'mizden ilerde çok dünya markaları çıkar, ülkemizin imajını daha da yukarılara taşır. Bu sıralarda çok ihtiyacımız var" diyor.

Firmanızın faaliyetleri hakkında bilgi verir misiniz? Markalaşma hikâyeniz nasıl başladı?

Grubumuzun tekstil şirketi SÖKTAŞ Tekstil 1971 yılında Söke'de kuruldu. Uzun yıllar bölgede tarım yapan ailemiz, önce "Söke Un" fabrikasıyla yetiştirdiği buğdayları un yapmak için sanayileşmeye adım attı, daha

sonra da SÖKTAŞ iplik fabrikasıyla yetiştirdiğimiz pamukları değer zincirinde bir üst seviyeye, iplik olarak taşımak istedik. Şu an iplikten de öte, dokuma, boyama gibi işlemler ve yaratıcı tasarımlarla bitmiş kumaş üretiyoruz. Dünyanın en ince pamuk ipliklerinden en lüks kumaşları üretme kabiliyetine sahibiz. Ayrıca aynı bölgede bir yem fabrikamız ve süt çiftliğimiz, işletmemiz var.

Kısacası o günden bugüne, hammaddenin, hatta "kendi yetiştirdiğimiz" hammaddenin, üstüne katma değer koya koya gidiyoruz. SÖKTAŞ Tekstil firmamızla markalaşma sürecine

90lı yıllarda fason bir üretici olmaktan çıkıp, kendi tasarım ve ürünlerimizi yaratarak başladık diyebilirim. O zamana kadar zaten şirkete dair bir güvenilirlik ve kalite olgusu vardı, bunlar da bir markanın yapı taşlarıdır, ancak kendinize has bir ürün veya hizmet yelpazeniz olmadan farklılaşma ve markalaşma olmaz. Markalaşma, inovasyon dışındaki, bir ürüne en çok değer katan olgudur. Turquality programına kabul edildikten bir kaç sene sonra yaptığımız önemli çalışmalardan biri dünyadaki tüm SÖKTAŞ çalışanları, ve önemli müşteriler nezdinde "SÖKTAŞ'ın size ne ifade ettiğini yazar mısınız?" gibi sorular olan yaptığımız kalitatif ankettir. Bu bizim kendimizi daha da iyi tanımamıza ve ifade etmemize yardımcı olmuştu. Kurumsal kimliğimizi bu dönemlerde yeniledik. Marka sizin hizmetlerinizin, ürünlerinizin, iletişim şeklinizin tümünün müşterilerde ve paydaşlarda uyandırdığı hislerin tümüdür. Markanızın sahibi hiçbir zaman siz olmuyorsunuz. Devamlı gelişen ve değişen bir olgu olduğu için hala bu hikayenin başındayız diyebilirim.

Devlet destekli ilk ve tek markalaşma projesi olan Turquality, Türkiye'nin rekabet avantajını elinde bulundurduğu sektörlerde, markalaşma potansiyeli olan ürün gruplarını destekliyor. Sizin kendi alanınızdan baktığımızda nasıl bir rekabet avantajı yakaladınız?

Rekabet avantajından evvel, rekabet "dezavantajları"nın bir kısmını öncelikle bir nebze bertaraf ettik diyebiliriz. Biz ileri teknoloji olmayan bir tekstil alt sektöründeyiz. Rakiplerimiz yurtdışı firmaları. Uzakdoğu'da artık dünyanın teknolojik olarak en gelişmiş tekstil firmalarından bazıları var. Çok yüksek devlet destekleriyle çalıştıklarından maliyetleri az. Avrupalı rakiplerimizin ise yüzyıllar süren bilinirlikleri var, örneğin artık İtalya'da hiç üretim yapmasalar da, kökleri İtalyan olduğu için, çok yüksek marjlarla orta kalite ürünleri satabiliyorlar.

Turquality'e başvuru sürecinde yaşadıklarınızı okuyucularımız ile paylaşır mısınız? Bürokrasi anlamında tıkanıldığınız noktalar oldu mu?

12 yıl önce başvurumuz kabul edildi, o sırada ben yurtdışında okuyordum. O yüzden bütün kolaylık ve sancılara hâkim değilim. Ancak şirketimizin kurumsal altyapısını tamamen bir incelemeyen geçtiğini, vizyonumuz, misyonumuz, satış ve pazarlama ekibimizi, kurumsal iletişim araçlarımızı yeniden düzenlediğimizi biliyorum. 6 ay sürmüştü. Şimdi değerlendirsem çok faydalı bir süreç olmuş, bütün zorluklara değmiş diyebilirim.

Maddi destekler kadar dolaylı diyebileceğimiz manevi destekleri de var. Turquality öncesi ve sonrası diye şirketinizin markalaşma sürecine baktığımızda nasıl bir değişim yaşandı? Rakamlarla analiz etmenizi istesem; ihracat miktarınıza, tutarına, ihracat birim fiyatına yansımaları neler oldu?

Sabancı Üniversitesi ve Koç Üniversitesi'nde yapılan "Yönetici Geliştirme Eğitimi" programından faydalanan çalışma arkadaşlarımız oldu. Odaklandırılmış bir MBA programı diyebiliriz. Bu arkadaşlar yeni fikir ve tecrübeler ile geri döndüler. Manevi desteklerden biri bakanlığımızın desteklerini her zaman hissediyoruz, en ücra ülkelerde fuarlarda bile temsilciliklerimizden ziyaret ediyoruz, büyükelçilerimiz bile teşekkür edip ziyaret ediyorlar. Bu küçük gibi dursa da bize inanılmaz büyük bir destek oluyor. Satışlarımızın yüzde 70'i ihracat...

SÖKTAŞ Türkiye yılda 7 milyon metre kumaş üretiyor. Birim fiyatlarımız birim 10 yılda Türkiye fabrikamızda metre başına, Euro bazında yüzde10-15 arttı. 2007'de temel atıp 2019'da sattığımız Hindistan fabrikamızda ise birim fiyatta yüzde 60lık bir artış gösterdik. Hindistan'da Turquality desteklerinden çok yararlandık. Orada da toplam üretimimiz kısa sürede 7-8 milyon metreye



Bizim her zaman kurumsal "hantal" bürokratik düzenden uzak girişimci bir yapımız vardır. Çok esneğiz ve hızlı kararlar alırız. Turquality'nin getirdiği satış ve pazarlamadaki kurumsal düzen bu atılımcı ruhumuzu asla kaybettirmedi, aksine daha düzenli hale getirdi. Üretim kalitemizde ise bir değişiklik olmadı. Her zaman sektörümüzde en iyi ve kaliteli ürünü yapmak için uğraşırız. Bu, dedem Muzaffer Kayhan'dan bize kalmış bir öğüttür.



ulaşmıştı. Ülkede tam anlamıyla bir tüketici markası olduk. Radyo, billboard, spor müsabakalarında reklamlarımız ile, 2000'in üzerinde satış noktasında tüketiciye direkt kumaş satıyorduk. Sanıyorum ki Hindistan'daki en büyük Türk endüstriyel yatırımını SÖKTAŞ. Devlet yetkililerimiz bizi orada da yalnız bırakmadı.

Turquality, yeni ihracat kapılarının açılması konusunda avantaj sağlıyor mu?

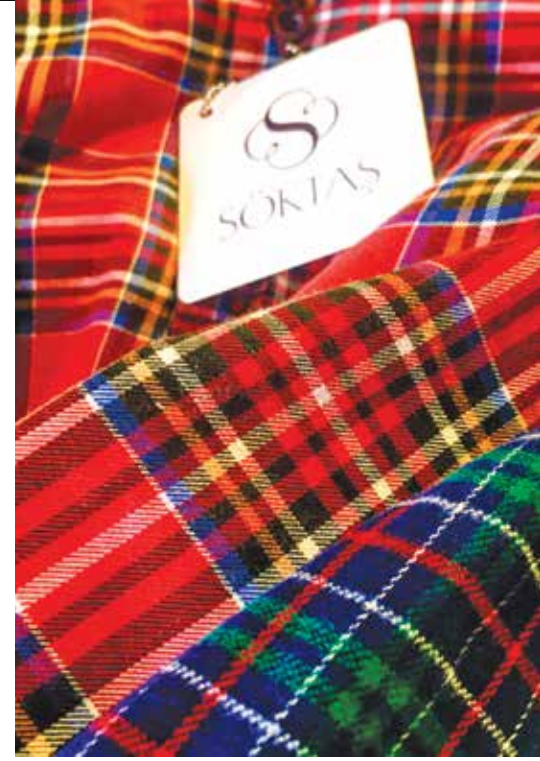
Sağlıyor. Bilmediğiniz bir pazar için en başta danışmanlık ve marka bilinirliği araştırmalarına destek alabiliyorsunuz. Fuar ve tanıtım harcamalarında büyük faydalar var.

Şirketin iç dinamikleri özelinde baktığımızda üretim kalitesinde, marka değerinde, şirkete bakış açısında ne gibi değişimler yarattı? Bununla ilgili firmanız özelinde bir ölçümleme yaptınız mı? Tespitlerinizi paylaşır mısınız?

Bizim her zaman kurumsal "hantal" bürokratik düzenden uzak girişimci bir yapımız vardır. Çok esneğiz ve hızlı kararlar alırız. Turquality'nin getirdiği satış ve pazarlamadaki kurumsal düzen bu atılımcı ruhumuzu asla kaybettirmedi, aksine daha düzenli hale getirdi. Üretim kalitemizde ise bir değişiklik olmadı. Her zaman sektörümüzde en iyi ve kaliteli ürünü yapmak için uğraşırız. Bu, dedem Muzaffer Kayhan'dan bize kalmış bir öğüttür.

Marka bilinirliğimiz özelinde ise periyodik olarak piyasa araştırması yapıyoruz. İtalya'da 2016 yılında yüzde 87 olan marka bilinirliğimiz 2018'de yüzde 89'a, marka imajımız yüzde 71'den yüzde 79'a çıktı. İtalyan rakiplerimiz arasında kendi ülkelerinde müşteri memnuniyetinde 1. olduk. İngiltere'de benzer sonuçlar elde ettik. Müşterilerimizin bize en yüksek not verdikleri konular servis, hız ve fiyat/performans oluyor.

Turquality'e ihracat pazarları özelinde baktığımızda dış pazarlarda gerçekten referans oluyor mu? Dünya ülkeleri ve pazarları Turquality'i ne kadar ve



ne ölçüde referans olarak kabul ediliyor?

Açıkçası Turquality programının içeriğini dış pazarlarda bilen çok bir paydaş yok. Bu önemli değil. Devletimiz zaten Turquality'nin bilinirliği için değil, Türk markalarının bilinirliliği için bu programı başlattı.

İhracat yapan şirketlere bu belgeyi almak konusundaki tavsiyeleriniz neler olur? Buna başvurmayı planlayan firmalarımız nelere dikkat etsinler?

Kendilerini geliştirmek ve satışlarını artırmak istedikleri pazarlarda ilk önce belirli bir tecrübe edinsinler. Bu çalışmalara ayıracak insan kaynağı ve pazarlama yatırımı beklediklerinden fazla olabilir. Ayrıca hedef Pazar süresi 5 yıl ile limitli olduğundan, bu süreyi başlattıklarında çok verimli çalışmalar yapmaları gerekir.

Turquality Programının Vizyonu: "10 Yılda 10 Dünya markası yaratmak"... Sizin bu 10 yıllık süreç içerisinde firma olarak hedefiniz nedir?

Açıkçası bizim 10 yılımız doldu. Anketlere bakınca, kendi alt

sektörümüzde bir dünya markası olduğumuzu söyleyebilirim. Hedefimiz B2B'de sürdürülebilir liderliğin yanında, daha da çok "B2C", yani, tüketici nezdinde de bir marka olmak veya markalar yaratmak. Bunun için ürün katma değer zincirinde daha da ilerlememiz gerekiyor. Yatırımların artması gerekiyor. Bu gibi geleneksel bir sektörde 5 yıllık limitli süreçlerde, tek tek pazar hedeflenerek olacak bir şey değil. Hem ürünlerin çeşitlenmesi, hem de "hedef pazar" sınırlandırılmalarının daha serbestleşmesi gerekiyor.

Örnek verirsem, ben SÖKTAŞ olarak, ileride takım elbise yapmak istesem bu konuda Turquality desteklerinden hemen faydalanamam. Çin'i Turquality hedef pazarım ilan etsem, 5 yıl içinde milyar nüfuslu, yüzlerce rakibimin olduğu Çin'i nasıl Türkiye'den fethedebilirim? Desteklerde rakamsal limit olmalı, ama ürün ve süre konuları dikkatle tekrar değerlendirilmeli diye düşünüyorum.

Ekleme istedikleriniz...

İhracatta ülkemiz aslında çok şanslı. İnsanımız girişken. En unutulmuş ülkelerde bile Türk girişimcileri var.

Çok çalışkanız. Pratiğiz. Her kültür ile konuşup, anlaşabiliyoruz. Bütün dünya bizi çok iyi birer üretici olarak zaten biliyor. Ancak inovasyonun yanında kendi markalarımızı yaratmadıkça, katma değer yaratamayız. Kimse artık sade ürüne para vermiyor. İhracatçı firmalarımızı daha çok ar-ge ve daha çok kendi markalarını yaratmaya çalışmaya davet ediyorum. Ayrıca hız ve servis kalitesi de çok önemli. Umarım Ege'mizden ilerde çok dünya markaları çıkar, ülkemizin imajını daha da yukarılara taşır. Bu sıralarda çok ihtiyacımız var. ■





/ isim **1.** ipe serilen çamaşırları tutturmak için kullanılan yaylı kıskaç.

TDK Türkçe Sözlük

/ ajans **2.** reklam ve tanıtım sektöründe, genç, dinamik, yaratıcı, hedefleri doğruıtusunda hareket eden, tam hizmet ajansı. Kısacası **tutundurma** aracı.

Bize Göre



CMS Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Bertuğ Ösen:

“Turquality, ‘Kazan-Kazan’ bakış açısıyla ciddi bir fırsat olarak görülmeli”



HAZIRLAYAN: SEDA GÖK



Turquality Dosyası kapsamında tecrübe ve değerlendirmelerini YARIN Dergisi ile paylaşan CMS Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Bertuğ Ösen, öncelikle Turquality felsefesini iyi algılamak gerektiğini söyledi. Turquality'nin sadece maddi destek için bir araç olarak görülmemesinin önemine vurgu yapan Ösen, “Kazan-Kazan bakış açısı ile hem firmalar, hem de ülke ekonomisi açısından ciddi bir fırsat olduğunu görmek önemli” dedi.

Firmanızın faaliyetleri hakkında bilgi verir misiniz? Markalaşma hikâyeniz nasıl başladı?

1980 yılında Türkiye'nin ilk alüminyum alaşımlı jant üreticisi olarak hizmet vermeye başlayan şirketimiz, bugün Türkiye'nin en büyük, Avrupa'nın da ilk dört alüminyum alaşımlı jant üreticilerinden biridir. İzmir Pınarbaşı, Çiğli ve Gaziemir Ege Serbest Bölge'de üretim merkezlerimiz, kalite operasyonları için Oxfordshire ve bunların dışında

Frankfurt, Münih, Paris, Torino ve Barcelona' da iletişim ofislerimiz bulunmaktadır. Müşterilerimiz arasında, Daimler (*AMG ve Mercedes*), BMW, Mini, Volkswagen, Audi, Bentley, Porsche, Seat, Skoda, Toyota, Ford, Fiat Grubu (*Alfa Romeo, Fiat, Lancia, Jeep*) Renault, Nissan, Honda, Dacia ve Lexus yer almaktadır. CMS olarak Türkiye'de ise, yine üretici firmalardan Toyota, Oyak Renault, Tofaş, Honda ve Ford markaları için jant üretmekteyiz.





Devlet destekli ilk ve tek markalaşma projesi olan Turquality, Türkiye'nin rekabet avantajını elinde bulundurduğu sektörlerde, markalaşma potansiyeli olan ürün gruplarını destekliyor. Sizin kendi alanınızdan baktığımızda nasıl bir rekabet avantajı yakaladınız?

Sektörümüzde şiddetli bir rekabet var ve otomotiv sektöründe müşteri beklentileri oldukça üst seviyededir. Bu beklenti hem ürün kalitesi, hem de hizmet kalitesi olarak ana üreticiden tedarikçilerine kadar yansımaktadır. Turquality ile birlikte özellikle müşteriye daha yakın olma, kendisini daha iyi anlama konusunda ciddi adımlar atıldı. Bunun sonucunda Avrupa Lojistik ve Dağıtım Merkezimiz devreye girdi.

Ürünlerimiz öncelikle buraya sevk edilmekte ve müşteri siparişi ile birlikte bazen saatlerle ölçülebilen sürelerde teslimat yapılabilmektedir. Tabii ki bu durum müşteri tarafında dason derece büyük bir memnuiyet yaratmaktadır. Bunun dışında yine ciddi pazar ve müşteri analizleri yapıldı. Ürünün bugünü ve yarını ile ilgili beklentiler, ürüne bağlı başta teslimat ve satış sonrası hizmet beklentileri incelendi. Bu beklentilere hizalanmak üzere stratejiler oluşturuldu.



Turquality ile birlikte özellikle müşteriye daha yakın olma, kendisini daha iyi anlama konusunda ciddi adımlar atıldı. Bunun sonucunda Avrupa Lojistik ve Dağıtım Merkezimiz devreye girdi.



Tüm bunlar neticesinde artan talebi karşılamak üzere 4.fabrika yatırımımız da bugünlerde tamamlanmak üzere ve pek yakında burada üretilen ürünlerimiz de müşteri ile buluşmak üzere gün saymaktadır.

Turquality'e başvuru sürecinde yaşadıklarınızı okuyucularımız ile paylaşır mısınız? Bürokrasi anlamında tıkanıldığınız noktalar oldu mu?

Turquality programı özü itibarıyla sıfırdan bir marka yaratmaktan ziyade, belli olgunluğa erişmiş firmaları desteklemeye yönelik bir programdır. Bu anlamda ilk kabul öncesinde kurumsal olgunluk seviyesi anlamında da ciddi bir beklenti var, bizce de bu durum son derece doğru bir bakış açısı. Beklenti dünya devleri ile rekabet edecek markalar/ firmalar ise elbette bilimsel temele dayanan, uzun vadeli stratejileri de içeren kurumsal yönetim felsefesi çerçevesinde hareket etmek gerek.

Bu anlamda CMS olarak bizler, başvuru sürecinde çok zorluk çekmedik. Şirketimiz uzun yıllardır bu felsefe çerçevesinde yönetiliyor. Stratejik iş planımızın Bakanlık nezdinde sunumu sırasında, o zaman ki ilgili Daire Başkanı "CMS zaten yapılması gerekenleri yapmış, yapması gerekenlerin de farkında. Turquality ile birlikte işiniz daha da kolaylaşır." geri bildirimini ile ekibimize teşekkür etmişti.





Maddi destekler kadar dolaylı diyebileceğimiz manevi destekleri de var. Turquality öncesi ve sonrası diye şirketinizin markalaşma sürecine baktığımızda nasıl bir değişim yaşandı? Rakamlarla analiz etmenizi istesem; ihracat miktarınıza, tutarına, ihracat birim fiyatına yansımaları neler oldu? Ana müşterimiz OEM olduğu için genel kanı burada markanın arka planda kaldığı yönünde idi. Fakat bizler bu algıyı yıktığımızı inanıyoruz. OEM üreticiler nezdinde de CMS ismi son derece

kiymetli ve saygı duyulan bir isimdir. Turquality ile beraber bu durum pekişmiş ve devlet onaylı hale gelmiş oldu. Turquality programına adım atmaya karar verdiğimiz yılı kesit alacak olursak, o güne göre şu an ki satışlarımız %40 artmış durumda; yeni fabrikanın da devreye girmesi ile birlikte bu oran, %100'ler seviyesine gelecektir.

Turquality, yeni ihracat kapılarının açılması konusunda avantaj sağlıyor mu?

Program, firmalara verilen maddi

Turquality Programının Vizyonu:

"10 Yılda 10 Dünya markası yaratmak"... Sizin bu 10 yıllık süreç içerisinde firma olarak hedefiniz nedir?

Bu yolculuğa başlarken hedefimiz; dünya pazarında CMS markasının, en az bir otomobil markası kadar bilinir olmasını sağlamaktı. Tabii ki kapasite artışını da getiren artan talep bu yönde ciddi bir gösterge; fakat bunun dışında da yurtdışında bağımsız kuruluşlarca yapılan anketlerde CMS isminin otomobilden bağımsız olarak bir jant markası olarak bilinirliği giderek artmaktadır. Bunu daha da ileri seviyelere taşımak en büyük arzumuz...





ve manevi destekler ile ciddi rekabet avantajları sağlıyor. Evet, teşvikler firmalara finansal olarak avantaj sağlıyor; Fakat sadece bu tek başına yeterli değil. Bu desteğin karşılıksız olmadığı, cevap verilmesi gereken ciddi bir beklenti olduğunun bilinci ile hareket edilmesi de firmalara ciddi bir motivasyon kaynağı oluyor. Turquality ile birlikte gelişen operasyon yeteneğimiz sayesinde müşteri memnuniyeti daha da üst düzeylere taşındı.

Yeni projeler alma konusunda bize itici güç oldu. Nitekim tüm bunları, tamamı yurtdışı pazara yönelik, ciddi bir kapasite artışı ile taçlandırarak hem ihracat hem de istihdam artışı sağlıyoruz.

Şirketin iç dinamikleri özelinde baktığımızda üretim kalitesinde, marka değerinde, şirkete bakış

açısında ne gibi değişimler yarattı? Bununla ilgili firmanız özelinde bir ölçümlene yaptınız mı? Tespitlerinizi paylaşır mısınız?

Bu tamamen karşılıksız, hibe şeklinde bir destek değil. Firmalardan hem mevcut işlerini iyileştirmek, hem de gelecek potansiyellerini arttırmak adına kurumsal altyapılarını güçlendirmek adına ciddi beklentiler var. Bu bilinç firmamızda, üst yönetimden başlayarak tüm alt kademelere yayıldı. Bunlar tabii ki sadece soyut değerlendirmeler değildir. Yapılan müşteri memnuniyet araştırmaları, müşteri şikâyetlerindeki azalma ve fire oranlarındaki iyileşmeler gibi somut göstergeler ile ölçülebiliyor. Tabii ki tüm bunların sonucunda ürünümüze ve markamıza olan talebin artışı da görüyoruz.

Turquality'e ihracat pazarları özelinde baktığımızda dış pazarlarda gerçekten referans oluyor mu? Dünya ülkeleri ve pazarları Turquality'i ne kadar ve ne ölçüde referans olarak kabul ediliyor?

Turquality programının kendisi de yurtdışı iş çevrelerinde de bilinen bir marka değeri aslında. Ağırlıklı pazarımız Avrupa Birliği ülkeleri ve burada Turquality isminin bilinirliğinin son derece geniş olduğunu söyleyebiliriz. Program kapsamında olan firmaların, seçilmiş firmalar olduğunu, programa kabul edilmeden önce de program sırasında da ciddi bir kamusal denetimden geçildiğini, bu firmalar ile iş yapmanın belli bir olgunluk seviyesinin üstünde olacağını müşterilerimiz bir peşin ön kabul olarak kabul ediyorlar. Bu da açıkçası bize ciddi bir rekabet avantajı sağlıyor.

İhracat yapan şirketlere bu belgeyi almak konusundaki tavsiyeleriniz neler olur? Buna başvurmayı planlayan firmalarımız nelere dikkat etsinler?

Öncelikle Turquality felsefesini iyi algılamak gerekir. Sadece maddi destek için bir araç olarak görmeden, kazan-kazan bakış açısı ile hem firmalar, hem de ülke ekonomisi açısından ciddi bir fırsat olduğunu görmek önemli. Kurumsal yönetim, stratejik planlama, kalite gibi konularda belli bir olgunluk seviyesine program öncesinde ulaşmak gerek. Zaten olgunluk seviyesine ulaşmadan programa kabul edilmek çok mümkün değil. Seviyeye ulaşıldığını varsaysak bile, yeterince etkin olamazsanız programın imkânlarından yararlanamazsınız. Dolayısıyla bu düşünceyi taşıyan firmalar, öncelikle şu anda nerede olduklarını samimi bir şekilde sorgulayıp, gelecek 10-15 yılda nerede olmak istediklerini ve bunun için neler yapılması gerektiğini ciddi bir şekilde planlamaları gerekiyor. Ancak bu şekilde etkinlik sağlanıp, kaynakların verimli kullanımı ile istenen amaçlara ulaşmak mümkün olabilir. ■





DAILY / BAĞIŞIKLIK



FEMİNEN / KADIN SAĞLIĞI



EASY / İBS



REFORMA / SİNDİRİM-BAĞIRSAK



Orafti® inulin 
DRcaps®

PROBIYOTİK

Zade Vital ürünleri ilaç değildir, doğal besin desteklerdir, tedavi amaçlı kullanılmaz. Sağlık meseleği profesyonellerin kullanımı için hazırlanmıştır. Detaylı bilgi ve ürünler ile ilgili referanslar için lütfen firmamıza başvurunuz.
Referanslar: PROBIYOTİK / BAĞIŞIKLIK / SOĞUK ALGINLIĞI: 1. Arenas-Padilla M, Duarte-Gutiérrez JL, Mata-Haro V. Bifidobacterium animalis ssp. lactis Bb12 induces IL-10 through cell membrane-associated components via TLR2 in swine. J Appl Microbiol. 2018 Aug 14. 2. Solano-Aguilar G, hea-Donohue T, Madden KB. Bifidobacterium animalis subspecies lactis modulates the local immune response and glucose uptake in the small intestine of juvenile pigs infected with the parasitic nematode Ascaris suum. GUT MICROBES 2018. VOL. 9, NO. 5, 422-436. 3. West NP, Horn PL, Pyne DB. Probiotic supplementation for respiratory and gastrointestinal illness symptoms in healthy physically active individuals. Clinical Nutrition (2013) 167:PROBIYOTİK / SİNDİRİM SİSTEMİ / BAĞIRSAK RESTORASYONU: 1. Wolfe T, J. De, Eggers S, Barker AK. Oral probiotic combination of Lactobacillus and Bifidobacterium alters the gastrointestinal microbiota during antibiotic treatment for Clostridium difficile infection. PLOS ONE 13(9): e0204253. 2. Morovic W, Roper JM, Smith AB. Safety evaluation of HOWARIN Restore (Lactobacillus acidophilus NCFM, Lactobacillus paracasei Lpc-37, Bifidobacterium animalis subsp. lactis Bi-04 and B. lactis Bi-07) for antibiotic resistance, genetic risk factors and acute toxicity. Food and Chemical Toxicology 110 (2017) 316-324. 3. Meng J, Zhang QX, Lu RR. Surface layer protein from Lactobacillus acidophilus NCFM inhibits intestinal pathogen-induced apoptosis in HT-29 cells. International Journal of Biological Macromolecules 96 (2017) 766-774. PROBIYOTİK / KADIN SAĞLIĞI / VAJİNAL SAĞLIK: 1. C. Laue, E. Papazova, A. Liesegang. Effect of a yoghurt drink containing Lactobacillus strains on bacterial vaginosis in women – a double-blind, randomised, controlled clinical pilot trial. Beneficial Microbes, 2017. ISSN 1876-2883. 2. Bertuccini L, Russo R, Losi F. Effects of Lactobacillus rhamnosus and Lactobacillus acidophilus on bacterial vaginal pathogens. International Journal of Immunopathology and Pharmacology 2017, Vol. 30(2) 163-167. 3. Dobrut A, Gosiewski T, Pabian W. The dynamics of vaginal and rectal Lactobacillus spp. flora in subsequent trimesters of pregnancy in healthy Polish women, assessed using the Sanger sequencing method. Dobrut et al. BMC Pregnancy and Childbirth (2018) 18:350. PROBIYOTİK / İBS (HUZURSUZ BAĞIRSAK SORUNLARI) / İŞHAL: 1. Chambrun GP, Neut C, Chau A. A randomized clinical trial of Saccharomyces cerevisiae versus placebo in the irritable bowel syndrome. Digestive and Liver Disease 47 (2015) 119-124. 2. Jawhara S, Habib K, Magglo F. Modulation of Intestinal Inflammation by Yeasts and Cell Wall Extracts: Strain Dependence and Unexpected Anti-Inflammatory Role of Glucan Fractions. PLoS ONE July 2012 | Volume 7 | Issue 7 | Svignon A, Vallée A, Barnich N. Saccharomyces cerevisiae CNCM1-3856 Prevents Colitis Induced by AIEC Bacteria in the Transgenic Mouse Model Mimicking Crohn's Disease. Inflamm Bowel Dis 2015;21:276-286.

**Türkiye’de yerleşmeyi artırma odaklı izlenen politika;
Türk ilaç sektörünün önümüzdeki yıllarda kaderini belirleyecek.**

İlacı ‘Stratejik Ürün’ Olarak Belirleyip Bölgesel Güç Olmak İstiyorlar



Eylül 2019 itibarıyla son dokuz ayda ilaç ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 5,4 artarak 893 milyon dolar seviyesine ulaştı. İlaç ithalatı 3.876 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Bu gelişmeler sonucunda ilaç dış ticaret açığı 2.984 milyon dolara geriledi, ihracatın ithalatı karşılama oranı %23 seviyesine çıktı.



Dünya genelinde 2018 yılında ilaç sanayine yönelik harcamalar 1,2 trilyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Bu rakamın 2019’da yüzde 5 artış ile 1,3 trilyon dolara ulaştı. Önümüzdeki 5 yılda ise 1,5 trilyon dolara çıkması bekleniyor.

Yeni üretilen ilaçların satışında Kuzey Amerika yüzde 64,1 ile en büyük paya sahip. Bunu yüzde 18,1 ile Avrupa Birliği, yüzde 7,1’lik pay ile de Japonya izliyor. Ülke bazında harcamalara bakıldığında ilk sırada ABD öne çıkarken, bunu Çin ve Japonya izliyor. En büyük paya sahip 5 ülke, 2018 itibarıyla 1,2 trilyon dolar büyüklüğe ulaşan dünya ilaç pazarının üçte ikisini oluşturuyor. ABD neredeyse dünya ilaç pazarının yarısını oluşturuyor.

Türkiye’de ilaç sektörü gerek ülkemiz nüfusunun artışı, gerekse hastaların ilaca ulaşımının kolaylaşması ve önleyici tedavilerin yani aşı ile bağışıklamanın artması nedeniyle yıldan yıla artış gösteriyor.



ARAŞTIRMA DOSYASI: SEDA GÖK



2018 yılı içinde üretici fiyatı üzerinden 30,9 milyar TL ve 2 milyar kutu olan ilaç pazarının büyüklüğünün 2019'da 40 milyar TL ve 2,5 milyar kutunun üzerine çıktığı öngörülüyor.



2018 yılı içerisinde üretici fiyatı üzerinden 30,9 milyar TL ve 2 milyar kutu olan ilaç pazarının 2019'da 40 milyar TL ve 2,5 milyar kutunun üzerine çıktığı öngörülmekte.

2018 yılı içerisinde 365 TL yani 24 kutu olan kişi başına düşen ilaç kullanım miktarının ise 2019 yılı sonunda 480 TL ve 30 kutu üzerinde olduğu tahmin ediliyor. İlaç harcamalarında en çok payı yüzde 12 ile onkoloji ilaçları aldı. 2019 yılında ülkemizin toplam sağlık harcaması tedavi, ilaç, medikal malzeme vb. 165 milyar TL oldu. İlaç özelinde baktığımızda 80 milyon vatandaşımız için ödenen ilaç tutarı 35 milyar TL. Yaklaşık 2 milyon olan kanser hastası için ödenen ilaç tutarı da 5 milyar TL. İlaç harcamaları bu rakamlardan da anlaşılacağı üzere toplam sağlık harcamalarının içinde neredeyse altıda birlik bir oranda en az paya sahip durumda.

Rakamlarla sektörü irdelediğimizde; Türkiye'de hali hazırda Türk Eczacılar Birliği 2019 verilerine göre kayıtlı 37 bin 442 eczacı olup bunların 26 bin 177 eczane eczacısı olarak görev yapıyor.

İlaç endüstrisi ise İEİS 2019 verilerine göre 81 tesis, 500 kuruluş ve 38 bin çalışan ile 12 binden fazla ürünle hizmet veriyor. Öte yandan ülkemizde 2018 TÜİK verilerine göre de 32 bin 69 yataksız sağlık kurumu, 571 özel hastane, 68 üniversite hastanesi ve 1518 yataklı kamu hastanesi olmak üzere toplam 33 bin 587 sağlık kurumu mevcut.

Sektörde istihdamın yüzde 50'den fazlasının eğitim seviyesi yüksek. İstihdamın çoğunluğu üretim sürecinin dışında yani ruhsat, fiyatlandırma, satış ve pazarlama gibi alanlarda çalışıyor.

RAKAMLARLA TÜRKİYE'DE İLAÇ SEKTÖRÜ

Dünyanın en büyük 10 ilaç şirketi Türkiye'de üretim de dahil olmak üzere faaliyet gösteriyor. Dünya devlerinin de içinde olduğu çok sayıda yerli ve yabancı firmanın faaliyet gösterdiği Türkiye ilaç sektörü, yüksek katma değer üretmeye ve ileri teknolojiye sahip üretim yapısı sayesinde dünya genelinde rekabet etmeye çalışan bir sektör olarak karşımıza çıkıyor. Bu yönüyle de son yıllarda politika yapıcılar tarafından stratejik bir önem taşıdığı düşünülürken, ekonomi, dış ticaret ve bütçe açığı açarlarından kritik konumda değerlendiriliyor.

TIBBİ ÜRÜN PAZARI

2018 yılında biyoteknolojik ilaç kategorisi sadece satış hacmi üzerinden değil, çeşitlilik olarak da

GÜÇLÜ YÖNLER

- Üretim kapasitesi, standartları ve teknolojisi açısından gelişmiş bir yapıya sahip olması.
- Sağlıkta dönüşüm programı çerçevesinde oluşturulan referans fiyat uygulaması ve hastanelerde ilaç satışının durdurulmasının perakende pazarını geliştirici etkisi.
- Dünyanın önde gelen üreticilerinin Türkiye’de faaliyet gösteriyor olması ve hastane yatırımlarının artışı.
- Sektör, eğitim seviyesi yüksek nitelikli iş gücüne ulaşabiliyor. İlaç sektörünün itibarı yetenekli adayları çekmede son derece etkili.

FIRSATLAR

- Hızlı nüfus artışı, ortalama yaşam süresindeki artış, değişen demografik yapı ve kişi başına ilaç tüketiminin düşük olması, sektörün önümüzdeki yıllarda büyümeye devam edeceği anlamına geliyor.
- Artan sağlık turizmi ve bu konuda sağlanan devlet teşvikleri de sektörün büyümesini destekliyor.
- Dünyada gelişmekte olan pazarların yüksek büyüme hızları, pazar dağılımını değiştiriyor, bu durum Türkiye lehine etki yaratabilir.
- Sağlıkta dönüşüm programı çerçevesinde oluşturulan referans fiyat uygulaması ve hastanelerde ilaç satışının durdurulması perakende pazarını geliştiriyor.
- Yurt içi üretimi desteklemek üzere, yurt dışından ilaç girişini zorlaştıran düzenlemeler ve vergi uygulamaları yerli üretici için fırsat ortamı yaratıyor.
- Moleküler biyoloji ve rekombinant tekniklerinde kaydedilen önemli gelişmeler sayesinde biyoteknolojik ilaç üretimi hızlandı ve bu alanda hala önemli fırsatlar var.
- Türkiye, aralarında İsviçre, ABD, İngiltere, İrlanda, Almanya, Kanada, Japonya ve Avusturalya'nın da yer aldığı "Uluslararası İlaç Denetim Birliği" üyeliğine kabul edildi. Üyelik ile Sağlık Bakanlığı Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumunca yapılan tüm denetimler dünyada kabul görececek, ülkede üretilen ilaçların kalitesi ve güvenliği tescil edilmiş olacak ve ilaçların dünya pazarına açılmasının önündeki teknik engeller ortadan kalkacak.
- İhracatta yeni pazarlara açılma eğilimi, sektör üreticilerine henüz kullanılmamış fırsatlar yaratıyor.

ZAYIF YÖNLER

- Sektörün üretim yapısı açısından ithalatçı konumda olması, döviz kuru dalgalanmalarına karşı kırılganlık oluşturuyor.
- Sektörün en önemli sorunu çok yüksek dış ticaret açığı.
- Satın alma gücü paritesine göre kişi başına düşen ilaç harcaması yıllık 86 dolar ile gelişmiş ülkelerin çok gerisinde.
- İthal ürünlerin ruhsatlandırma süreçlerindeki zorluklar.
- Kamu politikalarına duyarlılık ve fiyatlama mekanizmasındaki sorunlar.

TEHDİTLER

- İlaç sektöründeki regülasyon yoğunluğu sektör firmalarına olumsuz etki ediyor. Ruhsatlandırma süreci, patent yasası, fikri mülkiyet hakkı gibi düzenlemelerin sıklığı sektör için uzun dönemde yarar getirirse bile hız kesici bir etki yaratıyor.
- Sağlıkta reform süreciyle birlikte 2004 yılında ilaçta referans fiyat uygulamasına geçilmiş, Türkiye'deki hastaların Avrupa ülkelerindeki orijinal ilaçlara en ucuz fiyatlarla ulaşabilmeleri sağlanmıştır. Ancak, uygulamada referans fiyatların TL'ye dönüştürüldüğü Euro kurunun mevcut düzeyinin oldukça altında belirlenmesi, piyasada faaliyet gösteren firmalar için sıkıntı yaratıyor.
- Tıp ve eczacılık açısından zengin insan kaynaklarına sahip olunmasına rağmen, AR-GE yatırımlarındaki ve araştırma olanaklarındaki kısıtlardan dolayı bu kaynaktan yeterince faydalanılmıyor.
- İlaç sektörünün en büyük alıcısı konumundaki kamu kesiminin, tasarruf nedeniyle getirdiği düzenlemeler üretici firmaların kar marjlarını olumsuz etkiliyor.
- AR-GE ve inovasyon kültürünün gelişmemiş olması, maliyetlerin yüksekliği ve kar marjlarındaki hareketlilik, Türkiye'nin katma değeri yüksek ilaç sektöründe ilaç geliştiricisi olarak geride kalması sonucunu doğuruyor.
- Çevre ülkelerdeki jeopolitik sıkıntılar ve bazı ülkelerin fiyat sistemlerinde Türkiye'yi referans alması ihracat üzerinde baskı yapıyor.

önemli gelişim gösterdi. 2018'in ilk dokuz ayında 11 referans, 5 biyobenzer olmak üzere toplam 16 adet biyoteknolojik yeni ilaç pazara girdi.

Böylece, Türkiye ilaç pazarında 100 marka altında 216 formda referans biyoteknolojik ve 19 marka altında 47 formda biyobenzer ilaca ulaşılmış oldu. 2018'in ilk dokuz ayında biyoteknolojik referans ilaç satışlarında hacim olarak değişim yaşanmazken, pazar neredeyse bütünüyle fiyatlardaki artışlarla büyüdü.

Toplam değer olarak biyoteknolojik referans ilaçlar yüzde 30,7 arttı ve pazar 3,7 milyar TL'yi aştı. Henüz küçük bir piyasa olan biyobenzer ilaçlarda ise aynı dönemde satış hacmi yüzde 28,7 artarken, toplam değer olarak yüzde 50,6'lık artış yaşandı. Bu dönemde biyobenzer ilaçların ortalama fiyatları ise yıllık bazda yüzde 16,9'luk artış kaydetti. Böylece genel biyoteknolojik ilaç piyasası satış hacmi olarak yüzde 4,2 büyüdü ve 21,2 milyon kutuya ulaştı. Değer olarak ise pazar 3,9 milyar TL'ye ulaştı. Fiyatlar da aynı dönemde yüzde 26,2'lik bir artış gösterdi.

Tıbbi ürün pazarı, ilaç firmalarının portföyünde yer alan ancak ilaç olmayan ürünlerden oluşuyor. Bu ürünler Sağlık Bakanlığı'ndan izinli biyosidal ürünleri, farmasötik formdaki bazı tıbbi cihazları, enteral beslenme ve tıbbi amaçlı gıdaları, kozmetik ve dermokozmetik ürünleri; Tarım ve Orman Bakanlığı'ndan izinli vitaminleri, gıda takviyelerini ve mamaları içeriyor.

Söz konusu pazarda 2018 ilk dokuz ayda satışlar hacim olarak yüzde 12,1 artarken, ortalama fiyatlarda yüzde 18,5'lik yükseliş meydana geldi. Böylece değer olarak toplam pazar yüzde 32,9 artışla 1,8 milyar TL seviyesine ulaştı. 2018 Ocak-Eylül döneminde miktar olarak bakıldığında en hızlı artış



Son dönemlerde kanser ilacı üretimi ve yatırımları ile dikkat çeken sektör temsilcileri, Türkiye'nin ihraç ürünlerinin kilogram başına ortalama değeri 1,5 dolar iken ilacın 25 dolar olduğuna vurgu yapıyorlar. Sektör temsilcileri, devletin ilaç sektörünü stratejik sektör olarak görmesini istiyorlar.



entegral beslenme ürünlerinde yaşanırken, gıda takviyeleri ikinci sırada yer aldı. Ancak aynı dönemde fiyatlardaki yüzde 55,7'lik oldukça hızlı yükseliş nedeniyle mama satışlarında yüzde 7,8'lik daralma yaşandı. Tıbbi ürün pazarı 2018 ilk dokuz ayda sadece satışlar açısından değil, ürün çeşitliliği açısından da ilginç bir dönem yaşadı. Sektöre 161 yeni gıda takviyesi katılırken, yıl içinde 15 yeni enteral beslenme ve tıbbi amaçlı gıda satılmaya başlandı. Bu dönemde beş yeni mama satışa sunulurken, bir adet yeni tıbbi cihazın satıldığı görüldü.



Sağlık Reformu
ilaç pazarının
büyümesine katkı
sağlarken, Türkiye'nin
ilaçta bölgesel güç
olabileceğinde
birleşiliyor.

REFERANS İLAÇ PAZARINDA DURUM

Referans ilaç pazarı, Eylül 2019 itibarıyla son 12 ayda 25,16 milyar TL'ye ulaştı. Kutu ölçeğinde ise 0,92 milyar kutu satış gerçekleşti. Eşdeğer ilaç pazarı ise aynı dönemde değerinde 12,62 milyar TL'ye kutu ölçeğinde ise 1,41 milyar hacme ulaştı.

İTHAL-İMAL İLAÇ DENGESİ

İthal ilaç pazarında Eylül 2019 itibarıyla son 12 ayda değerinde 18,38 milyar TL, kutuda ise 0,31 milyar

kutu satış gerçekleşti. Yurt içinde üretilen ilaçlar ise bu dönemde 19,40 milyar TL'ye ve 2,02 milyar kutu satışına ulaştı.

TEDAVİ GRUPLARINA GÖRE TUTAR ÖLÇEĞİNDE İLAÇ TÜKETİMİ

Onkoloji ilaçları, yüzde 12,9 pay ile Eylül 2019 itibarıyla son 12 ayda pazarda değer bazında en çok satışa sahip tedavi grubu oldu. Eylül 2019 itibarıyla son 12 ayda kutu bazında en çok tüketilen tedavi grubu yüzde 11 pay ile antibiyotikler ve antiromatizmal ilaçlar oldu.

DIŞ TİCARET

Avrupa Birliği(AB), Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT), Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkeleri başta olmak üzere 160'tan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiren Türkiye ilaç endüstrisi, ihracatı Eylül 2019 itibarıyla son 12 ayda 1,2 milyar ABD doları seviyesinde gerçekleşti.

ENDÜSTRİNİN TÜRKİYE'DEKİ TARİHÇESİ

Türkiye'deki İlaç Endüstrisi'nde, uzun yıllara dayanan uluslararası kalite standartlarında üretim deneyimi mevcut...

Üretim kapasitelerinin artacak talebi karşılayacak seviyelerde olduğuna emin olan özel sektör temsilcileri, ancak insan kaynakları ve teknolojik altyapı sıkıntılarına yönelik çalışmalar yürütülmesi gerektiğini belirtiyorlar.



Kaliteli insan gücü ve yüksek teknoloji ile gelişmiş ülkelerle rekabet edebilecek potansiyele sahip olan endüstrinin ürünleri, AB başta olmak üzere 160'dan fazla ülkeye ihraç ediliyor.

İlaçların kalite standartları doğrultusunda üretimini ve kontrolünü sağlayan uluslararası bir kurallar bütünü olan İyi Üretim Uygulamaları'na (GMP) 1984 yılında geçen ülkemizde, ilaç üretim tesisleri, hem Sağlık Bakanlığı'nca, hem de, Amerika Birleşik Devletleri, Almanya, Danimarka, İngiltere, Japonya, Körfez ülkeleri gibi ülkelerin otoritelerince akredite edilmekte.

İLAÇ İHRACATIMIZI YÜZDE 32 ARTIRDIK

Sağlık Bakanlığı, stratejik hedeflerinden biri olan yerli ilaç çalışmalarında önemli bir başarıya imza attı. Ülkemiz ilaç ihracatında

bir önceki yıla göre yüzde 32'lik artış sağladı. Türkiye'nin 2017 yılında 890 milyon dolar olan ilaç ihracatı; 2018 yılında 1,17 milyar dolar seviyesine ulaştı.

Bu yükselişte Türkiye'nin üretim kapasitesinin ve Ar-Ge harcamalarının artmasının yanında, kısa adı PIC/s olan Uluslararası İlaç Denetim Birliği üyeliğine kabul edilmesinin de büyük katkısı oldu. 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere ülkemiz PIC/s üyeliğine kabul edildi.

Bu sayede ülkemizde üretilen ilaçların dünya pazarına açılmasının önündeki teknik engeller büyük ölçüde ortadan kalktı. PIC/s üyeliği, Türkiye'de üretilen ilaçların kalitesinin ve güvenliğinin dünya genelinde tescilli anlamına geliyor. Öte yandan yerleşme oranımız bu yıl içinde hız kazandı. 2018'de her 100 kutu ilaçtan 80'ini ülkemizde üretirken, bugün bu sayı 83 kutuya

çıktı. Değer bazında ise yüzde 46 olan yerli ilaç oranımızı yüzde 48,5'e yükselttik. Sanayimizin kapasite kullanım oranı yüzde 65'ten yüzde 75'e çıktı.

Sağlık Bakanı Dr. Fahrettin Koca, konu ile ilgili yaptığı değerlendirmede "Burada yakaladığımız ivme ile daha yüksek katma değerli ürünler üretmeye ve ihracatta yakaladığımız başarıyı daha da ileri taşımaya kararlıyız" dedi.

MİLLİ ÜRETİME ODAKLANMA POLİTİKASI

Son yıllarda Sağlık Bakanlığı ile Sosyal Güvenlik Kurumu yerli ilaç sanayisinin ve tıbbi cihaz üretiminin yapılması için etkin çalışmalar yürütüyor. Bu çalışmalar doğrultusunda sektörün hedefi, bugüne kadar "maliyet yaratan" algısını yıkararak "değer yaratan" bir imaja kavuşmak...

%0.79
FAİZ
180 AY
VADE
VakıfBank



Hem doğayı hem şehri aynı anda *yaşayacaksınız...*

5 YILDIZLI OTEL KONFORUNDA HİZMETLER

Koru Narlıdere, size çok farklı ayrıcalıklar sunuyor; Residence hizmetleri ve projenin idari yönetimi profesyonel bir şirket tarafından eksiksiz olarak gerçekleştiriliyor. Böylece siz günlük yaşamınızı sürdürürken, eviniz ile ilgili herşey sizin için düşünülüyor. Sadece bir ev sahibi değil aynı zamanda mükemmel bir hizmetin de sahibi oluyorsunuz. Bu ayrıcalıklardan yararlanmak için yüksek aidatlar ödemek zorunda kalmayacak, kullandığınız kadarını ödeyeceksiniz.

Koru Narlıdere'de yaşamak da, yatırım yapmak da çok avantajlı!

***Örnek dairemizi görebilirsiniz.**



Satış Ofisi

Fevzi Çakmak Mh. Sakarya Cd. No:126-A Balçova/İzmir - 0.232 435 31 32 - www.korunarlidere.com



KÜBA İLE İLAÇ, AŞI VE TIBBİ CİHAZ ALANINDA MUTABAKAT ZAPTI İMZALANDI

Sağlık Bakanı Fahrettin Koca, Bakanlık olarak temel stratejik hedeflerinden olan yerlileşme ve millileşme konusunda uluslararası iş birliklerimizi artırmaya devam ettiklerini belirterek, bu hedef doğrultusunda Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumumuz (TİTCK) ile Küba Devlet İlaç ve Tıbbi Cihazların Kontrol Merkezi (CECMED) arasında Mutabakat Zaptı imzalandığını söyledi. Bakan Koca, bu anlaşma ile iki kurum arasında etkin bir iş birliği kanalının kurulmasını ve her iki toplumun güvenli, etkili ve kaliteli beşerî tıbbi ürün ve cihazlara erişiminin sağlanmasını amaçladıklarını kaydetti.

Koca, konuyla ilgili olarak şu değerlendirmelerde bulundu: "Küba Sağlık Bakanı Sayın Jose Angel Portal Miranda ile Mayıs ayında Cenevre'de gerçekleştirdiğim ikili görüşmenin ardından iki ülke arasında Çalışma Grubu oluşturduk. Yürütülen görüşmeler neticesinde TİTCK ve CECMED arasında ilaç, aşı ve tıbbi cihaz alanında Mutabakat Zaptına imza atıldı. Bu sayede sağlık alanındaki iş birliğimizi artıracak ve iki ülke ürünlerine karşılıklı olarak daha hızlı erişim imkânı sağlayacağız. Mutabakat Zaptı, özellikle inovatif molekül geliştirme ve onkoloji çalışmalarında önemli tecrübeye sahip olan Küba ile karşılıklı uzman değişimi, teknoloji transferi, kanser aşısı ve klinik araştırmalar konusunda bilgi paylaşımı, mevzuat alanında tecrübe paylaşımı gibi konuları da kapsıyor."

MİLLİ İLAÇ RUHSATTA ÖNCELİKLİ OLACAK

SGK, ilaç fiyatı ve ruhsat tanırken önceliği milli ilaca verme politikası izliyor. Türkiye'de ithal ilacın muadilini üreten yerli firma, vergi teşvikleriyle desteklenecek.

Hükümetin ithal ilaç yerine yerli ilaç kullanımına yönelik çalışmaları, yeni düzenlemelerle de teşvik ediliyor. SGK, milli ilacı vergi teşvikleriyle destekliyor. Son dönemde ithal ilacın muadilini üreten yerli firmaya vergi indirimini konuşuyoruz. Bu sayede ithal ilaç faturalarının düşürülmesi hedefleniyor.

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), ithale karşı yerli ilacı desteklemek için alternatif ödeme modeli getiren düzenlemeyi yaptı. Hükümetin, vizyon projeleri arasına aldığı Milli İlaç Projesi'nde, Sağlık Bakanlığı ve Sosyal Güvenlik Kurumu yerli ilaç sanayisinin ve tıbbi cihaz üretiminin ülke içinde yapılabilmesi için ortak çalışma başlatacak. Bu çerçevede yerli ilaç geliştirilmesi amacıyla bilimsel çalışmalar desteklenecek ve ilaç sanayi teşvik edilecek. Hükümet, 'iyi klinik uygulamaları' ile ilgili araştırma merkezlerini kurmak için de teşvik ve vergi mevzuatında değişiklik öngördü.

Referans ilaç pazarı, Eylül 2019 itibarıyla son 12 ayda 25,16 milyar TL'ye ulaştı. Kutu ölçeğinde ise 0,92 milyar kutu satış gerçekleşti. Eşdeğer ilaç pazarı ise aynı dönemde değerinde 12,62 milyar TL'ye kutu ölçeğinde ise 1,41 milyar hacme ulaştı.



Milli ilaç, yerli üreticiyle Türkiye sınırları içinde üretilen ilaçları kapsayacak. Yabancıların üretimi teşvik kapsamına alınırken, ithale bu hak tanınmayacak. Bu kapsamda ilk adımı atan SGK, "SGK İlaç Geri Ödeme Komisyonu", "SGK GSS Alternatif Geri Ödeme Komisyonu" ve "Tıbbi ve Ekonomik Değerlendirme Komisyonu" nun çalışma usul ve esaslarını içeren yönetmelikleri hazırladı.

Komisyonlar, ihracata yönelik ilaç üretimi, Türkiye'de ruhsatlı olmadığı için yurtdışından getirilen ilaçlar, yüksek teknolojililerin üretimi, yerlinin desteklenmesi amacıyla karar almak ve uygulamaya yönelik çalışmalarda bulunacak. Yerli firmalara ne kadar teşvik verileceğini komisyonlar belirleyecek.

Öte yandan gereksiz ilaç tüketimini önlemek üzere doktor, eczane ve hastalara yönelik denetimler sıkılaştırılıyor. Bazı yaptırımlar hayata geçirilecek. Ayrıca sağlık eğitimi müfredatlarına ilaç kullanımı eğitimleri dahil edilecek. SGK veri bankası da kullanılarak akılcı ilaç kullanımına yönelik izleme-değerlendirme sistemi geliştirilecek.

DÜNYADA NEREDEYİZ?

1.3 trilyon dolarlık Dünya İlaç Pazarı'nda Türkiye 7 milyar dolarlık ilaç bütçesi ile 16. sırada yer alıyor. Türkiye ilaç pazarı 2013 yılında Avrupa'da yedinci olurken, dünya ilaç pazarında ise 19'uncu sırada idi. 2019 yılında Türkiye ilaç pazarının dünyada ilk 17. arasında yer alacağı öngörülüyor. Demografik değişim, ortalama yaşam süresinin artışı, hastalık paternlerindeki değişimler, sosyal küreselleşme, sağlık hizmetlerine erişimdeki anlamlı artış ve sosyal devlet olgusunun doğuşu, dünya ilaç endüstrisinin büyümesinde önemli rol oynuyor.

Dünya ilaç pazarının yüzde 95'ine, uluslararası alanda faaliyet gösteren şirketler hakim durumda. Gelişmiş ülkelerdeki yoğun tüketim yine gelişmiş ülkelerdeki üretimle karşılanıyor. Avrupa İlaç Endüstrileri ve Birlikleri Federasyonu (EFPIA) verilerine göre, 2019 yılında dünya

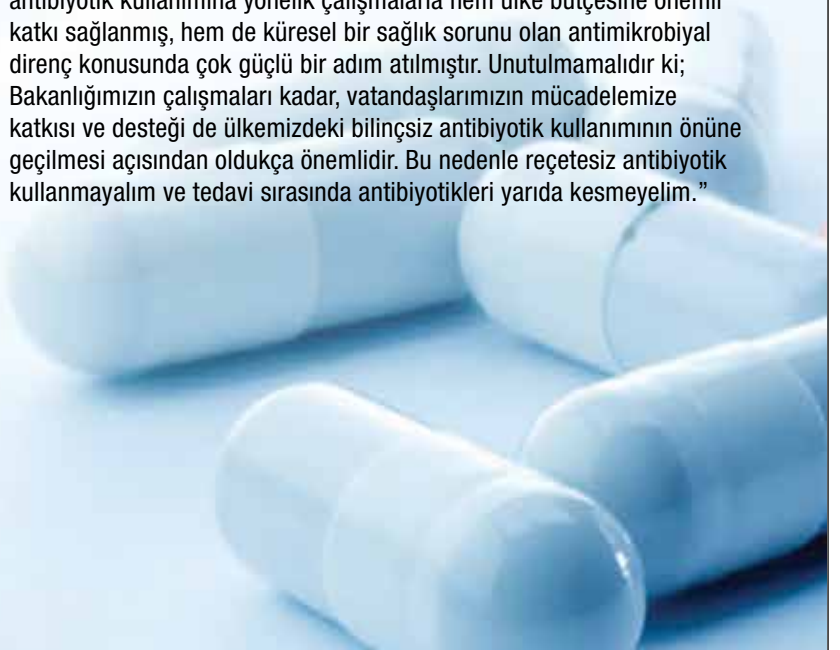
AKILLI ANTİBİYOTİK KULLANIMI İLE 1,7 MİLYAR TL TASARRUF

Sağlık Bakanı Dr. Fahrettin Koca, akıllı antibiyotik kullanımı ile ülke bütçesine 1,7 milyar TL tasarruf sağlandığını söyledi.

Akılcı antibiyotik kullanımının yaygınlaştırılması kapsamında başlattıkları çalışmaları kararlılıkla sürdürdüklerini belirten Bakan Koca, bu konuda yaptığı yazılı açıklamada "Antibiyotik direnci, sadece Türkiye için değil; küresel ölçekte önemli bir halk sağlığı riskidir. Bakanlığımızca 2018 yılında, 81 ilde 32 bin sağlık personeline yönelik bilgilendirme toplantıları gerçekleştirilmiş; 828 bin vatandaşımız akılcı ilaç kullanımı konusunda bilgilendirilmiştir. Akılcı antibiyotik kullanımının önemine dair kamu spotları hazırlanmış ve iletişim kampanyaları düzenlenmiştir" dedi.

2011 yılında bin kişi başına 42 birim olan antibiyotik tüketiminin 2018 yılında 31 birime gerilediğini ifade eden Bakan Koca, şu değerlendirmelerde bulundu:

"2011 yılında reçetelerin %35 'inde antibiyotikler yer alırken, 2017'de reçetelerin %25 'inde antibiyotik yer aldığı tespit edilmiştir. Yani hekimlerimizin antibiyotik reçeteleme tercihinde %28,5 azalma görülmüştür. 2011 yılında Antibiyotik kutu satış rakamı 218 milyon kutu olarak gerçekleşmiştir. Şayet, antibiyotik tüketimimiz aynı oranda devam etseydi, 2018 yılında 267 milyon kutu antibiyotik tüketmiş olacaktık. Oysa çalışmalarımız neticesinde geçen yılki antibiyotik tüketimimiz kutu bazında 166 milyon olarak belirlenmiştir. Dolayısıyla 2018 yılında 101 milyon kutu daha az antibiyotik tüketilmiştir. 2011 yılında ilaç için harcanan her 100 TL'nin yaklaşık 11 TL 'sini antibiyotikler için harcarken, 2018 yılında her 100 TL'nin yaklaşık 4,5 TL'sini antibiyotikler için harcadığımız tespit edilmiştir. Şayet, antibiyotik tüketimimiz 2011'deki seviyelerde olsaydı, 2018 yılında antibiyotiklere harcanan para yaklaşık 3 milyar TL olacaktı. Oysaki çalışmalarımız neticesinde bu rakam 1 milyar 293 milyon TL olarak tespit edilmiştir. Dolayısıyla Ülkemiz bütçesine 2018 yılı için yaklaşık 1,7 milyar TL katkı sağlanmıştır. Akılcı antibiyotik kullanımına yönelik çalışmalarla hem ülke bütçesine önemli katkı sağlanmış, hem de küresel bir sağlık sorunu olan antimikrobiyal direnç konusunda çok güçlü bir adım atılmıştır. Unutulmamalıdır ki; Bakanlığımızın çalışmaları kadar, vatandaşlarımızın mücadelemize katkısı ve desteği de ülkemizdeki bilinçsiz antibiyotik kullanımının önüne geçilmesi açısından oldukça önemlidir. Bu nedenle reçetesiz antibiyotik kullanmayalım ve tedavi sırasında antibiyotikleri yarıda kesmeyelim."





İLAÇ İÇİN ÖDENEN HER 100 LİRANIN 5 LİRASI ANTİBİYOTİKLER İÇİN HARCANDI

Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu (TİTCK) Başkan Yardımcısı Harun Kızılay da 2011'de reçetelerin yaklaşık yüzde 35'inde antibiyotikler yer alırken 2018'de bu oranın yüzde 25 olduğunu bildirdi. Kızılay, bu konuda şunları söyledi:

"Tüm bu çalışmaların neticesinde 2011'de 42 birim olan antibiyotik tüketimimiz 2018'de 31 birime gerilemiştir. En son dün kayıtlara baktığımda bu yıl 30'un altına düşmüş vaziyette. Ayrıca, 2011'de reçetelerin yaklaşık yüzde 35'inde antibiyotik yer alırken 2018 verilerine göre reçetelerin yaklaşık yüzde 25'inde antibiyotikler yer almıştır. 2011'de ilaç için harcadığımız her 100 liranın yaklaşık 11 lirasını antibiyotikler için harcamışken, 2018 verilerinize göre her 100 liranın 5 lirasını antibiyotikler için harcadık. Bu da son derece kıymetli bir veri olarak karşımıza geliyor. 2011'de satışı yapılan toplam ilacın yaklaşık yüzde 13'ünü antibiyotikler oluştururken 2018'de bu veri yüzde 8,1'i bulmuştur."

ilaç satışlarının yüzde 41'ini Kuzey Amerika (ABD ve Kanada), yüzde 27,4'ünü ise Avrupa oluşturdu. 2019 yılında da dünya ilaç endüstrisinde onkoloji, ağrı, diyabet, hipertansiyon gibi tedavi gruplarının satışlarının diğer tedavi gruplarına göre, daha yüksek olduğu görülüyor. Dünya ilaç pazarında hızlı büyüyen pazarlar arasında onkoloji ve kan ürünleri, insülin ürünleri ile vitamin ürünleri gibi katma değeri yüksek niş alanları öne çıkıyor. Bunun yanı sıra özellikle son yıllarda, dünya ilaç pazarında biyo teknolojik ilaçların payının giderek arttığı görülüyor.

PAZARIN YÜZDE 20'SİNE BİYOTEKNOLOJİK İLAÇLAR HÂKİM

Günümüzde dünya ilaç pazarının yaklaşık yüzde 17,9'unu biyo teknolojik ilaçlar oluşturuyor. Bu payın ilerleyen süreçte artacağı tahmin ediliyor. Biyobenzer ilaçların payının önümüzdeki 10 yıl içinde 10 kat artması öngörülüyor. Avrupa'da başlayan biyobenzer ilaç üretimi günümüzde gelişmekte olan ülkelerde yani Çin, Hindistan ve G. Kore'de yoğunlaşırken, Brezilya ve Meksika gibi ülkelere de biyoteknolojik ürünlere yönelik kaynak ayrılması dikkat çekiyor.

SEKTÖRDE NELER KONUŞULUYOR?

Türk ilaç endüstrisinde 'ithalden yerele geçiş' öncelikli gündem maddelerinden birini oluşturuyor. Hükümetin ilaç ithalatını azaltmak üzere başlattığı yerli üretim atılımı sektör açısından yeni bir hamle olarak kabul edilebilir. İlaç sektörünün geleceğine yön veren biyoteknolojinin küresel gelişimi ışığında Türkiye'nin biyoteknoloji serüvenine girişini de bu süreç hızlandıracak.

Ancak 2004 yılından bu yana Türkiye'de uygulanmakta olan fiyat politikalarının avantajları ve dezavantajlarının şirketler

üzerindeki etkisi yadsınmaz. Öte yandan Türk ilaç sektörünün özellikle geçtiğimiz yıl kaydettiği büyük ihracat artışı, sektörün geleceğinin parlak olduğunun güzel bir göstergesi olarak karşımıza çıkıyor.

HERŞEYE RAĞMEN TEMKİNLİ İYİMSERLİK

Sektörün kanaat önderleri, bu büyümenin altında yatan nedenleri; özellikle 2004'te devreye alınan Sağlık Dönüşüm Programı çerçevesinde sigorta kurumlarının birleştirilmesi, hastane sayılarının artırılması ve ilaç fiyatlarında referans sistemi getirilmesi gibi atılan adımlar olarak sıralıyorlar.

DÜŞÜK KARLILIK BÜYÜK SIKINTI

Bütün bu gelişmelere karşılık sektör düşen kârlılık oranları ile karşı karşıya... Kamu harcamalarının kontrol altına alınması amacıyla getirilen Fiyat Referans Sistemi ve sabit kur uygulaması şirketlerin gelirlerinde büyük düşüşe yol açarak hem yatırımların ve AR-GE harcamalarının düşmesi hem de bazı ilaçların pazara girmesinin zorlaşması gibi temel sıkıntılara yol açtı.

Sektör temsilcileri, bu yılın ilk aylarında sabit uygulanan Euro kurunda iyileştirilme yapılsa da ilaç üreticilerine yapılan ödemelerde uygulanan kurun, gerçek seviyelerinden hala çok uzak olması, şirketlerin bu konuda yaşadığı sıkıntıların bir süre daha devam etmesine neden olacağını belirtiyorlar. Ancak hükümetle yakın çalışmanın önemli katkısı olduğunu ifade eden sektör temsilcileri, sorunları anlayan bürokratların olmasını ise olumlu bir gelişme olarak ifade ediyorlar.

İLAÇTA YENİ BİR SERÜVEN, YERELLEŞME

64. Hükümet Planı'nda göre, yerelleşme girişimi kapsamında hem tıbbi ürünlerin hem de stratejik ve yerli ilaçların

geri ödeme, fiyatlandırma ve ruhsatlandırma süreçleri iyileştirilmesi hem de geri ödeme listesinden çıkarılacak ithal ürünler belirlenmesi hedefleniyordu. Özel sektör üretim kapasitelerinin artacak talebi karşılayacak seviyelerde olduğuna emin, ancak insan kaynakları ve teknolojik altyapı sıkıntılarının karşılaşılabilecek muhtemel zorluklar olduğu belirtiliyor. Bu girişimi memnuniyetle karşılayan şirketler, henüz sürecin başlangıç aşamasında olmasından dolayı temkinli tutumlarını sürdürse de orta vadede bu atılımın sektörün yapısını değiştirecek önemli bir köşe taşı olacağına dikkat çekiyorlar. Yerleşmeyi artırmadaki başarı; Türk ilaç sektörünün önümüzdeki yıllarda kaderini belirleyecek.

BIYOTEKNOLOJİYE ODAKLANMA...

Biyoteknoloji, canlı organizmaların ya da bunların türevlerinin kullanılmasıyla insanlık için yeni ürünler ve üretim yöntemleri geliştirmeyi içeriyor.

Hem düşen kârlılıklarla baş etmek hem de sektörün ilaçta küresel bir üretim merkezi haline gelme hayallerini gerçekleştirebilmesi için şirketlerin işaret ettiği en temel yol yüksek katma değerli ilaçların üretilmesi olarak belirtiliyor. Tam bu noktada biyoteknoloji devreye giriyor.

Geçen sene itibarıyla küresel ilaç pazarının yaklaşık yüzde 20'sini oluşturan biyoteknolojik ürünler, Türkiye özelinde bakıldığında reçeteli ilaçların yüzde 17,2'sini oluşturarak Eylül 2019 itibarıyla son 12 ayda 6,5 milyar TL'ye ve 28,9 milyon kutu satışa ulaştı. Referans biyoteknolojik ilaçlar bu dönemde yüzde 15,4 artış göstererek 5,9 milyar TL oldu. Biyobenzer ilaçlar ise aynı dönemde yüzde 87,6 artarak 528,3 milyon TL'ye ulaştı. Biyo teknolojik ilaç üretiminde düşük klinik ve üretim maliyetleriyle genç nüfus potansiyeli Türkiye'nin gelişmiş



İLAÇ SEKTÖRÜNÜN KÜNYESİ

Dünya pazarının büyüklüğü: 2019 itibarıyla 1,3 trilyon dolar

Türkiye'de ilaç pazarının 2019 büyüklüğü: 40 milyar TL(2,5 milyar kutu)

Dünya sıralamasındaki yeri: 17

Türkiye'deki üretim tesisi sayısı: 81 ilaç üretim yeri, 12 etkin madde üretim yeri, 13 radyofarmasötik madde üretim yeri, 5 insan doku hücre merkezi

İhracat yapılan ülke sayısı: 160

İhracat kilogram birim değeri: 25 dolar

Türkiye'nin yıllık kişi başı ilaç harcama: 480 TL ve 30 kutu

Eczacı sayısı: 37 bin 442

İstihdam: 38 bin

Ürün sayısı: 12 bin



ülkelere göre en önemli avantajı. Ancak biyo teknolojide henüz emekleme aşamasının bile başında görülen Türk ilaç sektörü için hala teknolojik altyapı yetersizliği, kalifiye insan gücü eksikliği, düzenleme yetersizlikleri ve yeterli akademik araştırma bulunmaması gibi pek çok sorun çözülme bekliyor.

Bu noktada sektörün geleceğini belirleyecek şey kârlılık sıkıntılarına rağmen şirketlerin araştırma ve geliştirme yatırımlarına ne kadar ağırlık verebileceği olacak. Türk ilaç sektörünün ithalata bağımlılığını ne kadar azaltabileceğini de AR-GE'deki başarısı belirleyecek.

KİLOGRAM BAŞI İHRACAT DEĞERİ 25 DOLAR

İlaç endüstrisi, Türkiye sanayisinin kalkınması için belirlenen yüksek katma değerli üretim ve ihracat yapan sektör tanımıyla bire bir örtüşüyor. İlaç endüstrisinin kilo başı ihracat değeri yaklaşık 25 dolar. Türkiye'nin kilogram başına ortalama ihracat değerinin yaklaşık 1,5 dolar olduğu göz önüne alındığında, sektörün katma değerinin ne kadar yüksek olduğu ortada çıkıyor.

SEKTÖRÜN ÜSSÜ; MARMARA BÖLGESİ

İlaç sektöründeki firmalarının büyük bölümü İstanbul ve çevresinde faaliyet gösteriyor. Altyapının daha uygun oluşu, ambalaj malzemeleri ve teknik personelin teminindeki kolaylıklar, ulaşım ve iletişim imkânları, sağlık kuruluşlarının Marmara Bölgesi'nde yoğunlaşması gibi faktörler sanayinin büyük bir bölümünün İstanbul, Kocaeli ve Tekirdağ illerinde kurulmasına yol açıyor. İlaç endüstrisinin gelişmesi ve sektörün ülkeye değer katması açısından büyük öneme sahip olan kümelenme eğilimi tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de giderek artıyor. Özellikle ihtisas organize sanayi bölgesinin kurulması konusundaki çalışmalarda devam ediyor.



2020'DE AR-GE HARCAMALARI 162 MİLYAR DOLARI BULACAK

İlaç endüstrisinin AR-GE harcamaları yaklaşık 137 milyar dolara ulaştı. Bu rakamın 2020 yılında yaklaşık 162 milyar doları bulabileceği tahmin ediliyor.

İHRACAT ARTIYOR İTHALAT AZALIYOR

160 ülkeye satış gerçekleştiren Türkiye ilaç endüstrisi, son beş yılında ise ihracat yüzde 53,4 artarken, ithalat yüzde 3,5 seviyesine geriledi. Aynı dönemde yüzde 26 büyüyen Türkiye toplam ihracatından yaklaşık iki kat daha fazla büyüme gösteren ilaç endüstrisinin bu performansında kamunun ve endüstrinin ortak çabası oldukça büyük. Sektör temsilcileri, ilaç endüstrisine sağlanacak stratejik destekle, sektörün küresel bir güç olacağını ve Türkiye'nin ihracatına katkı sağlayacağını belirtiyorlar.

ÜRETİMİ EKONOMİK OLMAYAN ÜRÜNLER İTHAL EDİLİYOR

Sektörün ithal ettiği ürünlerin başında; koruma altındaki ürünler, ileri teknoloji gerektiren ilaçlar, Türkiye'de üretimi ekonomik olmayan ve tüketimi az olan ilaçlar geliyor.



Türkiye'de çoğunlukla yeni ve ileri teknoloji gerektiren preparatlar, bazı aşilar, kan ürünleri, bazı değiştirilmiş salım sistemine sahip olan ilaçlar, insülin ve kanser ilaçları gibi birçok tedavi grubundan ilacın Türkiye'ye ithalatı yapılıyor.

GÜNEY KORE EN BÜYÜK PAZARIMIZ

Türkiye'nin tıp ve eczacılık ürünleri ihracatında ilk sırayı Güney Kore alıyor. İsviçre, Almanya, Irak ve İran diğer kayda değer ihracat pazarlarımızı oluşturuyor. Türkiye'nin ilaç ihracatında potansiyeli en yüksek pazarlarından ikisinin Irak ve İran

olduğu görülüyor. Bunun yanı sıra Orta Doğu ve Kuzey Afrika, Orta Asya ve Kafkaslar, Rusya Federasyonu ve Avrupa ülkeleri de potansiyel pazarları oluşturuyor.

HİZMETE ERİŞİM ARTIYOR, İLAÇ SEKTÖRÜ BÜYÜYOR

Sağlık hizmetlerinin gelişmesiyle ilaca erişim de kolaylaşıyor. Türkiye'de sosyal güvenlik kapsamının genişletilmesiyle, sağlık hizmetlerinde de gözle görülür iyileşmeler yaşanıyor. Dolayısıyla da ilaca erişim de artıyor. ■

SELÇUK: 80 MİLYON VATANDAŞA ÖDEDİĞİMİZ İLAÇ TUTARI 35 MİLYAR TL, 8 BİN 833 İLAÇ GERİ ÖDEMEDE

Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, "80 milyon vatandaşımız için ödediğimiz ilaç tutarı 35 milyar. Yaklaşık 2 milyon diyeceğimiz kanser hastamız için ödediğimiz ilaç tutarı da 5 milyar" dedi. Selçuk, 2002'de bedeli ödenen ilaç sayısının 5 bin 423 iken bugün itibarıyla 8 bin 833 ilacın geri ödemede olduğunu, bunların 781'inin kanser ilacı olduğunu kaydetti.

Bakan Selçuk, "80 milyon vatandaşımız için ödediğimiz ilaç tutarı 35 milyar TL. Yaklaşık 2 milyon diyeceğimiz kanser hastamız için ödediğimiz ilaç tutarı da 5 milyar TL. Bu da bizim aslında sağlığa maliyet unsuru değil. Vatandaşımız söz konusu olduğu zaman her daim bir bütçe hesabı yapmadığımızın göstergesi" diye konuştu.

ERCANLI: GERİ ÖDEMEDEN ÇIKARILAN İLAÇLAR İLACA ERİŞİMİ ZORLAŞTIRIYOR

Sektördeki sorunlara değinen Ankara Eczacı Odası Başkanı Ecz. Taner Ercanlı, ilaçta kısmi değil her aşamada yerleşmenin önemine vurgu yaptı. Ercanlı, "Toplumun en yakın sağlık danışmanı olan eczacılar olarak önemseydiğimiz konuların en başında, halkımızın ilaca erişimi gelmektedir. Ancak, son dönemlerde hem yerleşme sürecinin ilaç endüstrisine yansımaları hem ilaç kuru hem de Sağlık Uygulama Tebliği (SUT)'nde yaşanan değişiklikler nedeni ile halkımızın ilaca ulaşmasında bazı sorunlar yaşanmaktadır. Yerli ilaç üretimindeki bu süreç "İlaçta Kısmi Yerleşme" den çıkarılıp, üretimin her aşamasında yerleşmeye gidilmelidir ve jenerik ilaçların da tercih edilmesi sağlanmalı" dedi.

İlaç endüstrisinin geneline bazı ilaçların da geri ödeme kapsamından çıkarıldığını veya çıkarılma planı olduğuna dikkat çeken Ercanlı, "İlaçların geri ödeme kapsamından çıkarılması ile halkımız, hali hazırda kullandıkları ilaca ya hiç ulaşamamakta ya da geri ödeme kapsamından çıkan ilaçlar fahiş fiyatlara ulaşmaktadır. Her iki durumda da halkımızın ilaca erişimi kısıtlanmaktadır. Ancak unutulmamalıdır ki bir ülkenin sosyal güvenlik ağı ne kadar geniş olursa, sosyal devlet anlayışı o kadar uygulanabilir olmakta" dedi. Yerleşme sürecinde yaşanan aksamlar ve ilaç fiyat politikaları neden ile bazı suni gözyaşları, bazı burun spreyleri ile bazı astım ve KOAH ilaçlarında sıkıntılar yaşandığını ifade eden Ercanlı, "Yerli ilaç üretimi ve jenerik ilacı destekliyoruz. Bunların yanı sıra, bu sürecin daha etkin yönetilerek, hastalarımızın ilaca ulaşımındaki engellerin kaldırılmasını talep ediyoruz" dedi.

KLİNİK ECZACILIK VURGUSU...

Eczacılık fakültelerinin eğitim niteliğinin azalmasının sıkıntılarına da değinen Ercanlı, "Eczacılık fakültelerinin taban puanlarının yükseltilmesi ve fakültelerimizin asgari eğitime başlama kriterlerine uygun hale getirilmesini talep etmekteyiz. Fakültelerimiz bu asgari şartları sağlayana kadar, hali hazırda eğitim veren eczacılık fakültesi kontenjanlarının azaltılması ve yine bu asgari şartlar tamamlanana kadar yeni eczacılık fakültelerinin açılmaması, mesleğimizin dünya standartlarını yakalamasını sağlayacaktır. Ülkemizde eczacılığa ışık tuttuğumuzda, eczacılarımızın büyük bir çoğunluğunun eczane eczacılığına yöneldiği görülmektedir. Ancak gelişmiş ülkelerde eczacılık uygulamalarına bakıldığında, başta "Klinik Eczacılık" olmak üzere, eczacıların kamu ve özel sektör ile ilaç sanayinde istihdamının önu açılarak, eczacılıkta çok farklı istihdam alanları oluşturulduğu görülmekte" diye konuştu.

PELİSTER: İLAÇ KİLOGRAM BİRİM DEĞERİNİ 30 DOLARIN ÜZERİNE ÇIKARMAMIZ GEREKİYOR

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, ilaç sektöründe ihracatın yaklaşık 4,5 katı kadar ithalat yapıldığına dikkat çekti. Pelister, "Bunu en azından ilk adımda eşitleyecek çalışmalarda bulunmamız gerekiyor. 2018 senesinde ilaç kilogram değeri 17,5 dolar oldu. Son iki-üç sene önceye kadar 25 dolar civarındaydı, önce 22 dolara düştü şimdi 17,5 dolara düştü. Yapacağımız katma değerli ilaç üretimiyle ve ihracatıyla kilogram birim değerini 30 doların üzerine çıkarmamız gerekiyor. Halen 25 dolar mertebesinde" değerlendirmesini yaptı.

ÇOLAK: İLACIN STRATEJİK ÜRÜN OLARAK BELİRLENMESİ EN BÜYÜK ARZUMUZ

Türk Eczacıları Birliği (TEB) Başkanı Erdoğan Çolak, "Ülkemiz bir süredir yerli ve milli ilaç hamlesi içerisinde. Biz bu hamleyi destekliyoruz. Ülkemizin kalkınması, büyümesi, gelişmesi ve bunun için de ilacın stratejik bir ürün olarak belirlenmesi bizim de en büyük arzumuz" dedi.

TEİS Genel Başkanı Ecz. Nurten Saydan ve TEİS Genel Sekreteri Ecz. Mehmet Aydoğan, bu alandaki gelişmeleri, yaşanan sorunları ve yapılması gerekenleri YARIN Dergisi'ne değerlendirdiler.

Üç eczaneden biri krediyle faaliyetini sürdürüyor



Son kullanma tarihi geçerek veya kullanımı olmadığı için atılan ilaç miktarının 2019 yılında yapılan bir çalışmayla 350 bin kilograma kadar çıktığı belirlendi. Bu ilaçların maalesef ki yüzde 28'inin tarihinin geçtiği, yüzde 45'inin kutusunun dahi açılmadığı ortaya çıktı.

Bu çalışma gösteriyor ki insanımız bilinçli şekilde ilaç kullanmıyor ya da fayda gördüğünü düşünüp ilaçlarını yarıda bırakıyor.

Bu da ülkemiz açısından yüksek bir ekonomik kayba ve sağlık açısından risklere neden oluyor.



TEİS (Tüm Eczacı İşverenler Sendikası) Genel Başkanı Ecz. Nurten Saydan, bu yıl Türkiye'deki ilaç pazarının büyüklüğünün 50 milyar TL ve 3,5 milyar kutu olmasının beklendiğini söyledi.

Saydan, sektörde beklenen gelişmeleri "ilaç pazarının büyümesi oranında hastanın kendi cebinde ödediği ilaç harcaması da artacak. İlaça verilecek olan Euro bazlı zam oranının artan ilaç maliyetlerini karşılayamadığı noktada ilaç yokluğunun maalesef ki artacağı düşünülmekte. İlaç giderlerinin artması nedeniyle devletin önlem almak adına bazı ilaç ödemelerinde kısıtlamalar yapacağı öngörülmekte" diye anlattı. Son yapılan çalışmalarda eczanelerde kredi kullanım oranlarının yüzde 35'e çıktığını ifade eden Saydan, "Bu da göstermektedir ki 3 eczaneden biri krediyle faaliyetini sürdürmekte" dedi.

TEİS Genel Sekreteri Ecz. Mehmet Aydoğan da işsiz eczacı sayısının her geçen gün arttığına dikkat çekerek, bu konuda eczacılık fakülteleri ve kontenjanlar konusunda düzenleme yapılması gerektiğinin altını çizdi.

Bir dönem tane ile ilaç uygulamasını konuştuk. Bugün itibarıyla bu konuda ne konumdayız?

NURTEN SAYDAN: Tane ile ilaç uygulamasının hayata geçmesi ciddi sorunlar doğurur. Taneyle ilaç verilmesi ABD'de yıllardır uygulanmakta olduğundan, üretim yerleri, dağıtım kanalları

ve satış noktalarının altyapıları bu sisteme uygun olarak düzenlenmiştir. Ne var ki, literatür taraması sonucunda, gelişmiş ülkeler içerisinde, yanlış ilaç kullanımından dolayı ölümle sonuçlanan kazaların en fazla ABD'de olduğu saptanmıştır. Hastaya taneyle ilaç verilmesinin birçok sakıncası vardır.

Bunları maddeler halinde inceleyelim:

- Ambalaj ilacın güvenliği açısından en önemli unsurlardan biridir. İlacın adı, etken maddesi, son kullanma tarihi vs. bu ambalaj üzerinde bulunur. Taneyle ilaç verilirse hasta ambalajdaki bilgilerden yoksun kalacaktır.
- *Taneyle verilen ilaçların şekil ve renk bakımından birbirlerine benzemesi sonucu karıştırılması mümkün olabilecektir. ABD'de her yıl 7 bin kişi bu nedenle yanlış ilaç kullanımı dolayısıyla yaşamını yitirmektedir.*
- AB yasalarına göre ilacın taneyle verilmesi mümkün değildir. Şu anda bu uygulamayı sürdüren Hollanda ve İngiltere'de bu uygulamadan aşamalı olarak bir takvim çerçevesinde vazgeçmeyi taahhüt etmişlerdir.
- *İlacın ambalajının bozulması ilaç üreticisinin 1262 sayılı yasayla ortaya konmuş olan hukuki sorumluluğunu kaldıracağından, doğacak tehlikeli sonuçlarda üretici firma sorumlu tutulamayacaktır.*
- Eczaneden verilecek hiçbir bilgi veya belge ilacın prospektüsünün yerini tutamayacaktır. Bu kadar bilgi ve uyarının eczanelerde bir etiket üzerine yazdırılması mümkün değildir.
- *İlacın son kullanma tarihi ambalajı açılmadığı sürece üzerinde yazan tarihe kadardır. Bu şekilde ambalajı bozularak taneyle verilen ilaçların son kullanma tarihinin kontrolü zorlaşacaktır. Ayrıca son kullanma tarihi geçmiş olan ilaçların denetlenebilmesi ayrı bir sorun olacaktır.*
- Taneyle ilaç satılması ilacın sterilizasyonu açısından büyük sıkıntılar ortaya koyacaktır.
- *Ambalajı açılan ilaçların rutubet ve ışıktan etkilenmeleri*



Ecz. Nurten Saydan
TEİS Genel Başkanı

mümkün olabilecektir. Hatta bazı ilaçların rutubete karşı özel koruma kapakları ve rutubet tutucu materyalleri mevcuttur. Bunların hastaya taneyle ilaç uygulamasında verilmesi mümkün değildir.

● İlacın orijinal ambalajında satılmaması, sahte veya kaçak ilaçların piyasaya sürülmesini kolaylaştıracak ve bunun doğuracağı önemli sağlık sorunları ortaya çıkacaktır.

● *Bazı ilaçların birbirlerini etkilemesi mümkün olduğu gibi bazı ilaçların da ambalajsız olarak aynı yerde bile bulunması sakınca doğurur. Örneğin penisilin grubu antibiyotikler, sefalosporinler ve hormon preparatlarının birbirlerinden tamamen ayrı bina ve tesislerde üretilmeleri ve ambalajlanmaları zorunludur.*



● Taneyle ilaç satılması özel ambalaj uygulamasını da ortadan kaldıracaktır. Örneğin çocukların açamayacağı güvenli kapak ve görme engelliler için brail alfabesiyle basılmış özel kutular gibi ambalajlar kullanılmayacaktır.

● **Geri ödeme sistemlerinde kullanılan etiket ve barkodlar olamayacağından bugünkü provizyon sistemleri işlemez hale gelecektir.**

● İlacın taneyle verilmesinden beklenen tasarruf sağlanamayacaktır. İlacın ambalajlaması için yapılan masraf %4,1 dir. Bu oranda hastalara %2,5 olarak yansımaktadır. Halbuki eczaneden taneyle verilecek ilaç için de bir ambalajlama gerekeceğinden bundan çok daha fazla bir bedelin eczaneye ödenmesi gerekecektir.

Dünyadaki zehirlenme olaylarının yüzde 50'si ilaç zehirlenmesi... Bu konuda Türkiye gerçeği nedir?

NURTEN SAYDAN: Doğru, dünyada saptanan zehirlenmelerin yüzde 50'si ilaç zehirlenmesidir. İlaç üreticileri ilacın araştırma ve geliştirme aşamalarında yaşa, kiloya, cinsiyete göre ve etkili olduğu hastalıkta kullanılacağı doza göre optimum tedavi için gerekli miktarda ambalajlanmıştır. İlaçların bir kısmının kullanılmayarak evlerde birikmesi ambalaj sorunu değil bir eğitim sorunudur. İlacı yazan hekimin, hastaya veren eczacının ilacın ne şekilde ve ne kadar kullanacağını hastaya özel olarak anlatması ve hastanın da bu önerilere harfiyen uyması ilaç sarfiyatını azaltacak önemli bir unsurdur. Önemli olan hastalığın bir defada tam olarak tedavi edilmesidir.

Türkiye'de bilinçli ilaç kullanımı konusunda karnemiz nedir?

NURTEN SAYDAN: Türkiye'de gerek kamu kurum ve kuruluşları, sivil toplum örgütleri ve basın her geçen gün halkın sağlık okuryazarlığını geliştirmek adına çalışmalar yapmaktadır. Sağlık Bakanlığı bilinçli ilaç kullanımı



yaygınlaştırmak adına tüm Türkiye'de Akılcı İlaç Kullanımı Eylem Planı'nı faaliyete geçirmiştir. Bazı hastanelerimizde de Akılcı İlaç Poliklinikleri açıldı. Ülkemizde eczanelerimiz de gerek afişler ve el broşürleri gerekse meslekleri gereği verdikleri danışmanlık hizmetleri ile bilinçli ilaç kullanımını son tüketici olan hastalara anlatmaya çalışmaktadırlar.

Ama maalesef bu konuda karnemiz çok iyi durum da değil. İlaçların bilinçsizce hiçbir sağlık profesyoneline danışılmadan yanlış veya uygun olmayan kullanımı nedeniyle istenmeyen yan etkiler ve zehirlenmeler rapor edilmekte. Hem ilaç sarfiyatı ve buna bağlı tedavi giderleri artmakta hem de sağlık açısından toplumsal riskler yaşanmakta.

En büyük sıkıntılardan birisi evlerde biriken ilaç fazlalığı... Bu konuda eğitim çok önemli. Bilgilendirme çalışmaları ne düzeyde? Türkiye'de yılda ne

kadar ilaç çöpe gidiyor? Bunun ekonomik büyüklüğü nedir?

NURTEN SAYDAN: Son kullanma tarihi geçerek veya kullanımı olmadığı için atılan ilaç miktarının 2019 yılında yapılan bir çalışmayla 350 bin kilografa kadar çıktığı belirlendi. Bu ilaçların maalesef ki yüzde 28'inin tarihinin geçtiği, yüzde 45'inin kutusunun dahi açılmadığı ortaya çıktı.

Bu çalışma gösteriyor ki insanımız bilinçli şekilde ilaç kullanmıyor ya da fayda gördüğünü düşünüp ilaçlarını yarıda bırakıyor. Bu da ülkemiz açısından yüksek bir ekonomik kayba ve sağlık açısından risklere neden oluyor.

Kullanılmayan ya da miadı dolan ilaçların imhasının özel tesislerde yapılması gerekmektedir. Kanalizasyon veya atık döküm alanlarına karışan ilaç maddeleri yer altı ve yer üstü sularıyla içme sularına karışmakta ve insan sağlığı açısından istenmeyen zararlar doğurabilmektedir.

Yapılan farklı ortam çalışmaları da maalesef ki eğitim, gelir durumu gibi etmenlerin ilaçların bilinçsiz kullanımını ve çöpe atımını çok etkilemediğini gösteriyor. Bu konuda önemli olan ilaç kullanım bilincinin sağlık profesyonelleri tarafından doğru verilmesi. Bilgilendirme çalışmaları tüm sağlık camiası tarafından sürekli yapılmaktaysa da veriler halen istenilen düzeye ulaşamadığını göstermektedir.

Son dönemde eczacılar eczanelerini ayakta tutamıyor. 2019 yılı nasıl geçti? Türkiye genelinde kaç eczane hizmet veriyor ve bu yıl kapanan sayısı ne oldu?

NURTEN SAYDAN: Türkiye'de ilaç pazarı her yıl bir önceki yıla göre artmış olduğu görülse de hayata geçirilmiş olan Global Bütçe uygulaması nedeniyle 2014 yılına kadar meydana gelen ilaç fiyat düşüşleri nedeniyle Eczanelerimiz telafisi zor zararlar yaşamışlardır. Her geçen gün açılan yeni Eczacılık Fakülteleri ve artan eczacı ve eczane sayısı da eczane ekonomilerini olumsuz olarak etkilemiştir.

Artan enflasyon oranları ve ilaç fiyatlarının belirlenmesinde kullanılan Euro değerinin güncel Euro değerinin bir yılının ortalamasının yüzde 60'ı baz alınarak belirlenmesi nedeniyle eczanelerimiz yıldan yıla artan giderlerini karşılamayacak duruma gelmişlerdir. Son yapılan çalışmalarda eczanelerde kredi kullanım oranlarının yüzde 35'e çıktığı görülmüştür. Bu da göstermektedir ki 3 eczaneden biri krediyle faaliyetini sürdürmektedir. 26 binin üzerinde eczanemiz Türkiye'nin dört bir yanında vatandaşlarımıza birinci basamak sağlık hizmeti olarak faaliyet göstermektedir ve her geçen gün yaşadığı ekonomik nedenlerle kapanan eczane sayısı artmaktadır.

2020 yılına ilişkin öngörüleriniz neler?

NURTEN SAYDAN: 2020 yılı her geçen yıl olduğu gibi ilaç pazarının büyüyeceği bir yıl olacak.



ECZACILARIN ACİLEN ÇÖZÜLMESİNİ BEKLEDİĞİ SORUNLAR

1- Eczacı meslek hakkımız verilmelidir.

2- Muayene ücretlerinin tahsildarlığı eczacılara yaptırılmamalıdır.

3- Kurum iskontolarının yükü eczacı üzerinden kaldırılmalıdır.

4- Takviye edici gıda adı altındaki ilaç formunda olan tüm ürünler sağlık bakanlığının kontrolünde eczanelerden verilmelidir.

5- Nöbetçi eczacıların can ve mal güvenliği sağlanmalıdır

6- Bulunamayan ilaçlar için; ilaç fiyatlarının belirlendiği kuru güncelleyip, firmaların ilaçları ülkemize getirmesi sağlanmalı ve hangi ilaç olursa olsun ptt ya da kargo ile değil, tüm ilaçların eczanelerden verilmesi sağlanmalıdır.

7- Nüfus sınırlamasına yönelik düzenleme olmasına rağmen yeni fakülte açılması diplomalı işsiz ordusunun sayısını arttırmaktadır. Yeni eczacılık fakülteleri açılmamalı akredite olmayan fakültelerin eğitimden çıkarılmaları gerekmektedir.

Rakamın 50 milyar TL (3,5 milyar kutu) olması bekleniyor. İlaç pazarının büyümesi oranında hastanın kendi cebinde ödediği ilaç harcaması da artacak. İlaça verilecek olan Euro bazlı zam oranının artan ilaç maliyetlerini karşılayamadığı noktada ilaç yokluğunun maalesef ki artacağı düşünülmekte. İlaç giderlerinin artması nedeniyle devletin önlem almak adına bazı ilaç ödemelerinde kısıtlamalar yapacağı öngörülmekte.

Eczacılara yönelik şiddet konusunda ne mesaj vermek istersiniz?

MEHMET AYDOĞAN: Eczanelere yönelik yaşanan şiddet ve hırsızlık gibi olaylar yüzünden özellikle gece nöbet tutan eczacıların can güvenliği tehlikededir. Eczacı artık can ve mal güvenliğinden endişe yaşıyor. Gece nöbetlerinde yaşanan soruna hala kalıcı bir çözüm bulunamadı.

Nöbetçi eczaneler güvenlik güçleri tarafından herhangi bir önlem alınmadan ülkenin her yerinde 7 gün 24 saat kesintisiz hizmet veriyorlar. Eczacılar yaşanan silahlı saldırı, hırsızlık, gasp, darp gibi olaylar yüzünden nöbetlerde can korkusu yaşıyorlar. Çareyi kapıları kapatarak kepenk arkasından ilaç vermekte buluyorlar.

Eczacılara yönelik yapılan bu saldırıların bir an önce durdurulması ve önlem alınması için İçişleri Bakanlığı'nın, Emniyet Müdürlüğü'nün gereken tüm tedbirleri alması gerekmektedir.

Takviye edici gıda terörü durması gerektiğini her platformda ifade ediyorsunuz. Bu konuda gelinen nokta nedir?

MEHMET AYDOĞAN: İnternette ve ehil olmayan kişilerden alınan ilaçlar vatandaşların sağlığını bozduğu için, devlet daha fazla tedavi ve ilaç parası ödemek zorunda kalıyor.

İlaç; eczacıların uzmanlık alanıdır, yani ilaçları en iyi eczacılar bilirler. İster bitkisel yoldan elde edilmiş olsun, isterse kimyasal



yoldan elde edilmiş olsun bütün ilaçların eğitimini alan tek meslek eczacılık mesleğidir. Her türlü ilacı kullanırken eczacınıza danışmanız gerekir. İlaç; internet reklamı ile kullanılamaz, ölümcül sonuçlar doğurur.

Sağlık Bakanlığı bu konuda bazı önlemler olsa da maalesef yeterli olmuyor. Bu ürünlerin Sağlık Bakanlığından ruhsatlandırılması alınacak en etkili önlemdir. Vatandaşlarımızın da bu konuda bilinçlenmesi gerekiyor.

Akademik olarak üniversite sayısının fazla olduğu ifade ediliyor. Bu konuda mevcut durumu değerlendirir misiniz?

MEHMET AYDOĞAN: Türkiye'de 26 bin eczane ve KKTC dahil 58 eczacılık fakültesi bulunuyor. Öğrenim gören 10 bin öğrenci var ve her yıl 2 bin mezun veriliyor. Dolayısıyla işsiz eczacı sayısı da artıyor.

Eczacılık fakülteleri ve kontenjan sayıları ülkemizin ihtiyacının çok üzerindedir. Mezun olan eczacıların çoğu mevcut yasanın 3 bin 500 kişiye bir eczane açılmasına izin verdiği için eczane açamıyor ve ülkemizde yaşanan istihdam sorunu nedeniyle de kamuda da iş bulamıyor.

Yeni mezun eczacılara bir yıl süre ile eczanelerde çalışma zorunluluğu getirilmiş olması da gerçek bir istihdam sağlamaya yönelik olmayıp sadece işsizliği bir yıl ötelemekte, bir yıl boyunca zorunlu eczacı istihdamı da eczanelere ek bir ekonomik yük getirmesinin yanı sıra her yıl yaşanacak personel değişikliğiyle de birçok hukuki ve sosyal sorunu da beraberinde getirmektedir.

Kısaca; eczacının eczacıya istihdam ettirilmesi içinde bulunduğumuz ekonomik koşullarda ne yeni mezunlara çare olacak ne de

mevcut eczanelere bir katkı sağlayacaktır.

Önümüzdeki dönem yeni mezun olacak genç eczacılar için iş bulma açısından ciddi sorunların yaşanacağı bir dönem olacak. Zira mezun olanların nerede istihdam edileceği düşünülmeden, planlanmadan açılan üniversiteler gençlerimize bir gelecek sunan kurumlar olmak yerine maalesef işsizliği öteleyen bir yapı halini almış durumdadır.

TEİS olarak beklentilerimiz; öğrencisi olmayan fakat açılmış olan eczacılık fakültelerinin standartları belli kriterlere ulaşmadan öğrenci alımına müsaade edilmemesi, kontenjanların azaltılmasının sağlanmasıdır. Sağlık Bakanlığı verilerine göre 2023 yılında 9 bin fazla "eczacı" olacağı öngörüsünden hareketle; mesleğimizin geleceği ve işsiz eczacı ordusu oluşmaması için eczacılık fakülteleri kontenjanlarındaki sayıların azaltılması öncelikli hedeflerden biri olmalıdır. Yükseköğretim Kurumları Sınavı'nda eczacılık alanına başarı sırası şartı getirildi ve bu 100 bin olarak belirlendi. Ancak, eczacılık alanındaki işsizliğin önüne geçmek için ilk 60 bine giren öğrenciler eczacılık fakültelerine yerleştirilmelidir. ■



From 2007 untill 2017
736 wind turbines installed by IZMIRVINC

Boğaziçi Üniversitesi Kimya Bölümü Başkanı aynı zamanda 2015 yılında start-up olarak kurulan RS Research Şirketi'nin kurucusu Prof. Rana Nomak Sanyal: FDA verilerine göre dünyada ilaçların yüzde 70'i start-up'lar ile keşfediliyor

Kansere karşı 'start-up'tan umut aşıyor



"Bu süreçte birlikte çalışmayı ve 'her şey acil' fikrini öğrendim."

"Bütün çalışmalarını bir insanın hayatında fark yaratmış olmak hissini tekrar hissedebilmek için yapıyorum."



İzmir, Karşıyakalı... Bornova Anadolu Lisesi'nden sonra Boğaziçi Üniversitesi Kimya Mühendisliği'nde okudu. Amerika'da tam burslu olarak Boston Üniversitesi'nde doktora gitti. 1999 yılında Amgen diye bir biyoteknoloji şirketinden teklif aldı ve orada çalışmaya başladı. 10 yıl Amerika'da yaşadı. 2004 Eylül ayında Boğaziçi Üniversitesi'ne döndü. Hayatını bilime adadı. Bu adanmışlığın ödülünü de aldı. Ama daha gidilecek çok yol olduğunu konuşmasında satır aralarında hissettiriyor.

Prof. Dr. Rana Nomak Sanyal, Türkiye Cumhuriyeti tarihinde bir ilke imza attı. Boğaziçi Üniversitesi Kimya Bölümü Başkanı aynı zamanda 2015 yılında bir start-up olarak kurulan RS Research Şirketi'nin kurucusu Prof. Dr. Rana Nomak Sanyal,

Türkiye'de geliştirdiği kanser ilacı adayı için Sağlık Bakanlığı'ndan insanlar üzerinde deneme iznini aldı. Dünyada da bir ilk olma özelliğini taşıyan ve Ares 139 adının verildiği bu kanser ilacı adayı, birçok hastaya umut olabilecek.

Yaptığı çalışma aynı zamanda Türkiye'de akademik dünyayla sanayiye birleştiren çok başarılı bir örnek. Prof. Sanyal, kardeşi ile kurduğu RS Research şirketi çatısı altında Türkiye'de geliştirilmiş ilk kanser ilacının çalışmalarını yapıyor.

Prof. Rana Nomak Sanyal ile her aşaması Türkiye'de geliştirilmiş ve kanser tedavisinde önemli bir yeniliğe imza atan molekül de gelinen nokta, üniversite-sanayi işbirliğinin önemi ve Türkiye'nin bu konuda yapması gerekenler üzerine konuştuk.

Aldığınız onay ile önümüzdeki günlerde üzerinde çalıştığınız ilacı hastalar üzerindeki etkinliğini görmek için klinik çalışmalara başlayacaksınız. İlaç geliştirilmesine aşına olmayanlar için bize ilaç sürecinin aşamalarını anlatır mısınız?

Bir molekülü kimyasal olarak sentezliyorsunuz. Arkasından hücrede yaptığımız in vitro dediğimiz çalışmalar var. Hakikaten bir şeye iyi geliyor mu, o enzimi durduracak mı, kanser tarafında hücreyi öldürecek mi diye bakıyoruz. Birçok yapabileceğiniz in vitro toksisite çalışmaları da var. Sonrasında hayvan çalışmaları var. Bunların tamamı özellikle de hayvan çalışmalarının kapsandığı yer, klinik araştırma. Türkiye'deki pek çok firmaların da prelinik tarafında Türkiye'de yaptıkları, bir şirket tarafında araştırmaları maalesef yok. Maalesef diyorum, olsaydı biz de ülke olarak oradan pek çok şey öğrenirdik. Diğer tarafta, zaten biz yeni bir ilaç yapmak için Türkiye menşeli firmalarda da aslında başlanmış çok fazla ortada bir çalışma yok. Onun için bizim sıfırdan başlayıp da preliniğinin en sonuna kadar gelmiş bir örneğimiz yoktu.

Şu anda dünyanın pek çok yerinde, Amerika'da defalarca yapılmış bir iş için niye sizi tebrik ediyorlar?

Çünkü daha önce Türkiye'de yapılmamış bir şeyi burada yapmayı başardık. Ama bu know-how bir kere geliştiği zaman yani prelinik aşamasından biz kliniğe nasıl geçeceğimizi bir kez öğrendiğimiz zaman, bunun araştırma tarafında özellikle akademik tarafta çok fazla örnekleri var. Pek çoğu arkadan gelecek. Bunlar için de arada yapılması gereken şey, hepimizin belli bir uzmanlığı var. Bu uzmanlıkları aslında pek çoğunuzun bulunduğu ilaç şirketlerinde köprüleri çok iyi biliyoruz. Bunun aynısını Türkiye'ye, Türkiye içerisindeki hem ilaç



Prof. Rana Nomak Sanyal
RS Research Şirketi'nin kurucusu

şirketleri tarafına hem akademik tarafa taşımayı başardığımızda bunların aslında birbirini takip eden adımlarını tamamlamayı başaracağız.

RS Research şirketini ne zaman kurdunuz, bu hikâyeyi bizimle paylaşır mısınız?

RS Research şirketi, 2015 doğumlu. Çok küçük bir start-up olarak başladı. İlacın tüm geliştirme tarafı Türkiye'de yapıldı.

Bunun know-how'u nereden geliyor?

Profesyonel kariyerimin ilk 10 yılı Amerika'da sonraki 15 yılı da Türkiye'de geçti. Orada öğrendiklerimi, özellikle de endüstri tarafında öğrendiklerimi bu tarafta uygulamaya çalışırken bu noktaya gelmeyi başardım.

Şimdi yaptığınız şey nedir?

Start-Up'tan dünyaya bir ilaç çıkacak in vitro ile, sadece Türkiye için yapılan





bir şey değil. Yeni bir ilaç. Yeni olduğu zaman da bütün prelinik aşamalarının tabii yapılması gerekiyor. Tek başına klinikte tek deneme yahut bir biyobenzerlik çalışması gibi değil, onun için de prelinik aşamaları Türkiye’de yaptık. Sonra da bunun özellikle şimdi doğal olarak Faz -1’den başlayacağız. Faz-1, Faz-2, Faz-3 diye gidiyor. Kendi bilgim, becerim tıp alanında değil. Tamamen laboratuvar, kimya. Onun için bu şimdiye kadar getirdiklerimizin klinik araştırmadakileri genişleterek, Türkiye içerisinde devam etmek, aşağıdan gelen araştırmaların hep önünü açacak şeyler. Benim mesajım; “Devam edin, arttırın”

Türkiye’de klinik araştırma yapan şirketler, mümkün olduğu kadar parçaları ne kadar çok burada yapmayı başarır, bizim buradaki, o alandaki bilgimiz o kadar hızlı ilerliyor. İnsanlara ve hastalarımıza vs. tabii klinik araştırma yapmanın pek çok pozitif tarafı var, onlara hiç girmiyorum.

Benim gibi bir bilim insanı için de Türkiye’ye şimdiye kadar girmiş olan know-how çok kıymetli bir hale geldi.

Türkiye’de orijinal ilaç buluşları yapımına şahit oldunuz. ABD’den Türkiye’ye ne transfer edebiliriz?

Amerika ile Türkiye arasında çok farklı yönlerimiz var. Her açıdan baktığınızda bir fark görmek de mümkün. Ama ortak nokta, en kıymetli şeyimiz aslında bizim insan gücümüz. Ben ve benim gibi bir sürü bilimsel, teknolojik insan var.

Bunların aslında eğitimlerinin hemen arkasından şimdi ilaç özeline gelirken, bu konumuza da sağlık içerisinde dönersek, ilaçta evet bir şeyler çıkıyor dediğimiz yerde, dünyada FDA’nın rakamı bu, son on yılda FDA’nın onayladığı ilaçların araştırma kısmını, araştırmadan da kasıt prelinik tarafı Faz-1’in sonuna kadar ki kısmının yüzde 67’sini start-up’lar getirmişler.

Şimdi son 10 senede dünyada böyle bir dönüşüm var. Araştırmanın özellikle büyük şirketlerin içerisinde, dünyanın

en iyi araştırmalarının yapıldığı zamandan, şimdi start-up’lara yöneldiğini görüyoruz. FDA’nın rakamı ile yüzde 67 neredeyse yüzde 70’i yapıyor. Yüzde 70’i ilaçların start-up’lar ile keşfediliyor. Bu keşfi Türkiye’de de var. Bunun içerisinde nasıl aslında ilerlemesini, bir sonraki adımlara geçmesini sağlayabiliriz, Türkiye için gerçekten fayda elde edebiliriz. Buna odaklanmalıyız.

Bunlar daha Faz-1 bitmiş seviyede bile bir ürün biliyorsunuz. İlaçlar bazen el değiştiriyor, bazen şirketler el değiştiriyor, satılıyorlar.

Biyo start-up içerisinde de benim şirketim bunu 2017 yılında kazandı. Bunu küçük bir eğitim programı gibi görebilirsiniz. Bir start-up’ın nasıl bir işlev yapacağı ile ilgili. Önemli olan sadece bir uçak biletini alıp, oraya gitmek değil, herkes gider de... Aslında oradaki eko sistemi göstermek önemli. Bu ekosistemin içerisindeki en önemli oyuncularla bir araya getirmek çok kıymetliydi.

2019 yılında AİFD üzerine aldı. AİFD’nin desteği ile bu yıl çok daha büyük rakamlar, 10 şirket sanırım 10 start-up gitti. Biz bunu 2017 yılında kazandık, gittik, 2018’de biz üye şirket olarak gittik. Türkiye’den ilk üye şirket RS Research’tür. Türk ilaç şirketleri arasında ilk defa böyle ben global bir oyuncu olacağım diyen bir şey başlatmış oldu, yani küçük bir ivme başlangıcıydı.

Bu süreçte neyi öğrendiniz?

Birincisi birlikte çalışmayı, ikincisi ise hızı yani her şey acil fikrini... Burada çok ihtiyacımız olan bir duygu bu. Bu da bana nereden geliyor, Amgen’da çalışırken prelinik tarafından bir fikri, bir molekülü geliştiriyorsunuz. En sonunda kliniğe aday olarak öneriyorsunuz. Prelinik tarafında bütün data sürekli paylaşıyor, dakikalık paylaşımlar. Yani çıktığı an bütün araştırmacılar görürler. Şimdi benim o sırada hissettiğim bir şey var. Bir insanın hayatında fark yaratmış olmak fikri. Bütün çalışmalarını o hissi tekrar hissedebilmek için yapıyorum.

Şu anda bizim yapmaya çalıştığımız şey: bu sitotoksik ajanı tümöre hedeflemeyi başarmak, onun için çok daha fazla dozlarda vermeyi sağlamak ve tedavinin etkinliğini arttırmak.



Frigoduman

Geniş ürün yelpazesi ile 1973'ten beri
Soğutma sisteminizin arkasındaki güç
Frigoduman

DANFOSS

termostatik
genleşme valfi



FUSHENG

vidalı
kompresör



COUGHI

nemlendirici



SCI MITSUBISHI

kompresör



HONGSEN



[f/frigoduman](#) [@frigoduman](#) [in/frigoduman](#) [@frigoduman](#)

Adres : 2818 Sk. No: 24 Mersinli / İZMİR Telefon : +90 232 469 0 500 Pbx Fax : +90 232 449 78 33 E-posta : info@frigoduman.com

www.frigoduman.com.tr

Şu anda geliştirdiğiniz bu ilaç tam olarak hangi kanserler için düşünülüyor?

Hala ilaç adayı demeyi tercih ediyoruz. İlaç adayı, geliştirme aşamasının daha çok başlarında prelinik dediğimiz, aslında klinik aşamaya gelmeyen, insanda denemelere başlamayan bir aşamada. Onun için belli bir alanı odaklamak çok kolay değil şu anda. Çok geniş bir spektrumda, insanda denemeleri başlayacak. Oradaki çalışmaların sonuçlarına göre aslında yönlenecek biraz daha hangi alana doğru gideceği.

Bu bir kemoterapi mi yoksa hedefli bir ajan mı?

İkisi de doğru. Hedefli bir kemoterapi ajanı.

Benzeri var mı?

Piyasada şu anda bu ilacın, piyasaya çıkmış bir benzeri yok. Ama klinik aşamada dünya çapında bizden daha önde olan Faz-1, Faz-2 aşamalarında devam eden ilaç çalışmaları olduğunu biliyoruz. Şu anda piyasada benzer bir ilaç yok.

Peki, onlar hangi alanda sürdürüyorlar?

Yine benzer hedefli kemoterapi ajanlarından bahsediyoruz. Ağırıklı olarak katı tümörler dediğimiz genel bir başlık, katı tümörler. Aslında kan kanserleri değil de bunun dışındaki organ kanserlerinin büyük bir bölümünü kapsayacak çalışmalar...

İnsan üzerindeki çalışmalar ne zaman düşünülüyor?

Bununla ilgili olarak şu anda devam eden süreçler tamamen bizim dışımızdaki süreçler halini aldığı için süre vermekte çok zorlanıyoruz. İlk tahminlerimizden çok sapmış durumdayız. Onun için kurumlara başvurularımızı yaptık. Devam eden üretim çalışmaları var. Bu nedenle bunun cevabını biz de çok bilmiyoruz, çalışmalar devam ediyor.

Ümit veriyor mu?

Zor çalışmalar, ilk kez yapılan çalışmalar, ilaç keşfi çok büyük bir risk barındıran bir çalışma. Tabii ki belli bir aşamaya gelen ilaçlarla ilgili

olarak heyecanlanıyoruz. İlk kez Türkiye'de geliştirilen bir molekül, insanda deneme aşamasına kadar geldi. Bu bile çok büyük bir başarı bizim için. Ama hala çok büyük bir risk taşıyor. Her bir faz, her bir klinik çalışma fazı birçok ilacın elendiği çalışmalar. Bunlar hala denemeler. Bizim ümidimiz çok yüksek, inanıyoruz ama bu işin doğası gereği de gerçekten yüksek bir risk var.

Kanser alanındaki ilk molekül mü oluyor?

Türkiye'de geliştirilmiş bir molekül yok, kanser değil, hiçbir molekülümüz yok şu ana kadar piyasaya çıkmış değil. Tüm geliştirme fazlarını Türkiye'de geliştirmiş bir ilacımız yok.

Boğaziçi Üniversitesi'nde mi geliştirildi?

Başlangıç temel aldığı çalışmalar geliştirme süreçleri Boğaziçi Üniversitesi'nde başladı. Sonrasında, 2015 yılında biz şirketimizi kurduk. Bir üniversite-sanayi işbirliği projesi... Şu anda 2015'ten beri bu çalışmalar şirket bünyesinde devam ediyor.

RS olarak başka çalışmalarınız var mı?

Şu anda ilaç pipelinimizde toplam 5 aday molekülümüz var. Hep onkoloji çalışıyoruz, hep katı tümör çalışıyoruz ama farklı endikasyonlara yöneleceğini düşündüğümüz adaylar var. Hep konuştuğumuz şu anda bizim en önde giden adayımız arkadan gelenlerde de gerçekten ümit vaat eden, daha iyi olduğunu düşündüğümüz moleküllerimiz de var ama onlara yavaş yavaş sıra gelecek.

Moleküllerin daha ilaç olmadan genelde rakamlarla belirtilen isimleri var. Sizin geliştirdiğiniz molekülün ismi nedir?

Bu Ares 139, ilk ilaç adayımızın adı.

İlacı bir de yan etki profili açısından değerlendirir misiniz?

Yapmaya çalıştığımız şeyin, zaten hedefli kemoterapi dediğimiz şeyin asıl özelliği o. Biz yan etki profilini düşürüp, dozu artırmaya

çalışıyoruz. Yapmaya çalıştığımız şey bu. Normal bir kemoterapiden çok daha düşük yan etkisi olsun ki, hastaya sürdürülebilir bir şekilde daha fazla doz verebilelim. Çünkü kemoterapi ajanlarının genel olarak tümörü çok iyi öldürdüğünü zaten biliyoruz ama verilmesi gereken dozu yan etkileri nedeniyle vermeye devam edemediğiniz için tümör büyümeye devam ediyor. Yoksa sitotoksik bir ajan var, siz onu hastaya verdiğiniz zaman belli bir oranda başarı kat ediyorsunuz ama hızlı üreyen tüm hücrelere, sağlam hücrelere de zarar verdiği için kan değerleri düştüğü için tedaviye devam edemiyorsunuz. Böyle sonuçları oluyor. Şu anda bizim yapmaya çalıştığımız şey; bu sitotoksik ajanı tümöre hedeflemeyi başarmak, onun için çok daha fazla dozlarda vermeyi sağlamak ve tedavinin etkinliğini artırmak.

Önünde hangi aşamalar var?

İlk molekülümüzle ilgili olarak şu anda prelinik süreci tamamladık. Bunun insanda denenmeye başlaması için belli bir kalitede üretilmesi gerekiyor. Bu üretim aşaması devam ediyor. Aynı zamanda da klinik merkezlerle koordinasyonun sağlanıp yani hastanelerle koordinasyonun sağlanıp, doğru bir protokol kapsamında çalışmaların başlaması gerekiyor.

Bu klinik faza geçiş olmuş olacak. Klinikte Faz-1, Faz-2, Faz-3 gibi adımlar var. Faz-3, ilk aşama. Bu insana bir zararının olmadığını gördüğü aşama aslında ama onkoloji ilacına özel olarak bunun tedavi maksatlı olarak da kullanımına tanık oluyorsunuz çalışma sırasında. Faz-1 tamamlanacak, Faz-2 tamamlanacak. İlacın performansına bağlı olarak yani gösterdiği başarıya bağlı olarak Faz-2 sonrası aslında piyasa çıkması yönünde yolu açık. Birçok ilacın aksine Faz-3'ü tamamlamadan piyasaya çıkan ilaçlar globalde biliyoruz. Önünde böyle bir seçenek var ama eşzamanlı olarak Faz-3 çalışmaları da devam edecek. Şu anda klinikte önümüzde bu aşamalar var. ■

İZMİR BORNOVA'da

2020 TESLİM

0,99
FAİZ

HER ŞEY
EVİNİZİN
ALTINDA

Restaurant
EVİNİZİN ALTINDA

Sanat
EVİNİZİN ALTINDA

Bilim
EVİNİZİN ALTINDA



MODDA
BULVAR

www.modda.com

444 67 31

Pharmabotanica Turizm Geliştirme Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. Mehmet Saydan, evlerdeki atık ilaçları toplamak için bir sistem üzerinde çalıştıklarını da söyledi

Evdeki Atık İlacın İmhasına '1Krş' Önerisi



Geliştirdikleri yazılım sayesinde atık ilaç konusundaki istatistiklerinde oluşmaya başladığını anlatan Saydan, bu sayede ilaç israfı başta olmak üzere birçok başlığa dair verilere ulaşabileceklerini kaydetti. Saydan, "Eczacıların programımıza okuttukları bütün ilaçlar kayıtlarımıza giriyor ve data olarak saklanıyor. Hatta sadece bir ilaç için değil, bir bölgedeki ilaçlar için bile istatistikler yaratabileceğiz.



Atık ilaçların ara depolanması, geri kazanılması ve imha edilmesine yönelik 2014 yılından beri hizmet veren tek kuruluş Pharmabotanica Turizm Geliştirme Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. Mehmet Saydan, evlerdeki atık ilaçları toplamak üzere 2 proje üzerinde çalıştıklarını söyledi. Projelerden ilkinin üretilen her ilaç kutusunun fiyatı üzerine 1 kuruş(krş) atık bedeli konmasını teklif edeceklerini belirten Saydan, bu sayede atıkların bertarafı konusunda önemli bir atık bedelinin kaynak olarak yaratılabileceğini kaydetti.

Saydan, "Bu atık bedeliyle evlerdeki atıkları toplayıp imha edebiliriz. Bunun tek bütçesi ilaç fiyatının içine konacak sadece 1 kuruşluk atık bedeli fiyatı. Önümüzdeki dönemde önce İl Sağlık Müdürlüğü sonra Sağlık Bakanlığı ile bu konuyu paylaşacağız. Bu çevre için de en iyi çözüm.

Eczanelerdeki atıkların bedelini eczacılar ödüyorlar, hastaneler ve depolar da ödüyorlar ama evlerdeki atık için para ödeyecek hiçbir yer yok. Onun içinde bu fonu yaratmamız lazım. Burada yapılacak en kolay iş, ilacı üreten firma kutu başına 1 kuruştan bunun bedelini Bakanlığın oluşturulacağı fona yatırması. 1 kuruş ilacın fiyatında bile büyük değişiklik yapmayacak ama bu fonda önemli bir kaynak olarak birikebilir" diye konuştu.

ECZANELERE İLAÇ ATIK KUMBARASI...

Evlerdeki son kullanma tarihi geçmiş ilaçların bertarafı konusunda geliştirdikleri diğer proje hakkında da bilgi veren Saydan, "Bir ilaç firması evlerdeki atıkları toplamak için bizimle işbirliği yapmak istiyor. Önümüzdeki günlerde görüşme yapacağız. Bizden öneri istediler, sunacağız, bir pilot uygulama yapabiliriz.

Eczanelere atık kumbaraları koyarak, bunları haftalık olarak toplanması gibi. Ancak burada güvenliği sağlamak gerekiyor. Ayrıca eczacılarında bu konuda alan yaratması için teşvik edilmesi gerekiyor” dedi.

“25 KİLOGRAM ÜZERİ ATIĞIN KARGO BEDELİNİ ÖDÜYORUZ”

Atık ilaçların ara depolanması, geri kazanılması ve imha edilmesi konusunda çalışmalar yapmak amacıyla 2014 yılında kurulduklarını hatırlatan Saydan, Türkiye'nin ilaç için ara depolama tesisi olan tek kuruluşu olarak faaliyet gösterdiklerini söyledi. Saydan, atık ilaçların miadı dolduğunda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın ilgili mevzuatı kapsamında kurallara uygun depolanıp, yüksek ısı fırınlarda imha edilmesi gerektiğini belirterek, “Atık ilaçların içerisindeki maddelerin hemen hepsi zehirdir ve ne gaz olarak ne de katı halde doğaya hiçbir şekilde bırakılmaz” dedi.

Ayda yaklaşık 6-7 ton civarında atık ilacın depolarına geldiğini ifade eden Saydan, “Önümüzdeki dönemde bu miktar çok artacak. Çünkü eczanelerin yeni yeni hizmetimiz ile ilgili bilgisi olmaya başladı. Bize şu anda hemen hemen Türkiye'nin birçok şehrinden atık geliyor” dedi. Atık ilacın toplanmasına yönelik özel bir yazılım programı hazırladıklarını belirten Saydan, geliştirdikleri yazılımın Bakanlık İTS (İlaç Takip Sistemi) ile entegre olacak şekilde tasarlandığını dikkat çekti. Saydan, geliştirdikleri sistemin işleyişi hakkında şu bilgileri verdi:

“Bir bilgisayar programımız ve hazırladığımız www.atikilaclar.com var. Eczacılar oraya girip bir şifre alarak, kendilerine sayfa açıyorlar. Ellerindeki miadı geçmiş



Mehmet Saydan

*Pharmabotanica Turizm Geliştirme
Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı*

İlaç, şifa dağıtırken, normal kullanım süresi içerisinde miadı geçtikten sonra atık ilaç olarak tanımlanıyor ve imha edilmesi gereken zararlı bir madde olarak değerlendiriliyor. Atık ilaçların Çevre Bakanlığı kurallarına göre hiçbir şekilde toprağa, suya ve havaya karıştırılmaması gerekiyor.

ilaçların kare kodlarını o sisteme okutuyorlar. Okuttukları listeler bize geldiğinde bizim merkezimizdeki arkadaşlarımız onu kontrol edip, onaylıyor.

Onlar da atıklarını hazırlayıp, bize anlaşmalı olduğumuz PTT Kargo ve Yurtiçi Kargo ile gönderebiliyorlar. 25 kilograma kadar atık gönderecek arkadaşlarımız, eğer bunu bir kolinin içine toplarlarsa bütün atıklarının kargo bedelini biz karşılıyoruz. Genellikle herkes 1 koliye sığdırıp, bu işi ücretsiz olarak, kargo bedeli ödemededen yapmayı tercih ediyor.”

ATIK İLACIN HARİTASINI ÇIKARIYORLAR

Geliştirdikleri yazılım sayesinde atık ilaç konusundaki istatistiklerinde oluşmaya başladığını anlatan Saydan, bu sayede ilaç israfı başta olmak üzere birçok başlığa dair verilere ulaşabileceklerini



ATIK İLAÇI ÇİÇEK GÜBRESİNE DÖNÜŞTÜRME PLANI

Atık ilaçların imhadan önce dönüştürülmesi ve tekrar kullanılabilmesiyle ilgili çalışmalar da planladıklarına vurgu yapan Saydan, “Mesela çiçek gübreleri üretmek gibi planlarımız var. Bu çalışmalar daha sonraki projelerin de tabanı olacak. Önümüzdeki 10 yıl içinde hedefimiz imha edilmeye gelen ilaçların hemen hemen hiçbirinin yanmaya gitmemesi. İlaç yakmaya göndermeyeceğiz, dönüştürerek tekrar kullanabilmeyi hedefliyoruz. Tekrar bunu ilaç yaparız da insanlara içiririz değil ama onların içindeki birçok maddeden bize faydalı olabilecek başka maddeler üretebiliriz” dedi.



kaydetti. Saydan, “Eczacıların programımıza okuttukları bütün ilaçlar kayıtlarımıza giriyor ve data olarak saklanıyor. Hatta sadece bir ilaç için değil, bir bölgedeki ilaçlar için bile istatistikler yaratabileceğiz. Mesela; bir firma A ilacını Güneydoğu Anadolu'ya 1 milyon kutu göndermiş ama bunun 200 bin kutusu imha için geri dönmüş.

Bunlar ileri de çok önemli veriler olarak elimizde olacak. Yani firmalara diyeceğiz ki bu kadar ilaç gönderiyorsunuz ama bu kadarının miadı geçiyor, bu gereksiz bir sarfiyat. Bunun yanı sıra geçtiğimiz yıllarda İTS'den yaptığımız araştırmalarda miadı geçtiği belirtilen ilaç miktarı astronomik şekilde yüksekti. Bu ilaçların aslında tamamının miadı geçmemiş. Bir kısmı kayıt dışı satılan, yurt dışına giden vs. kaçak yollarla yok edilen ilaçlar da sistemden düşülmediği için sanki miadı geçmiş gibi görünüyor.

Bu uygulamayla önümüzdeki dönemde bütün ilaçların imhasını yaptığımızda Sağlık Bakanlığı'na ‘Şu kadar ilacın miadı geçti, biz imha ettik, bunun dışındakiler aslında miadı geçmemiştir, kayıt dışıdır, kontrol etmeniz gerekir’ diye verileri de verebileceğiz. Yani bir anlamda atık ilaçların haritasını çıkarıyoruz. Aynı zamanda ilaç israfının boyutlarını değerlendirmeniz açısından da bize bir veri olacak. Bu aynı zamanda firmaların üretimlerini de belirleyecek. Firmalar üretirlerken aslında ne kadar ilaç üretmeleri gerektiğini de gerçek anlamda ortaya koyabilecekler. Bölgesel olarak hangi firmaların ne kadar etkili olduğunu da görmeleri bu istatistiklerle mümkün olacak. Çünkü bizim programımız her bir detayı; il il, eczane eczane, tek tek biriktirmekte. Önümüzdeki yıllarda bunlar önemli veriler olarak ortaya çıkacak” diye konuştu.

24 BİN ECZANEDE İLAÇ ATIĞI VAR

Türkiye genelinde 24 bin eczane olduğunu ve bunların hepsinde ilaç atığı bulunduğuna vurgu yapan Saydan, “Biz geçtiğimiz iki aylık dönem içinde yaptığımız araştırmalarda aşağı-yukarı eczane başına 15-20 kg civarında ilaç atığı olduğu yönünde bir istatistik çıkardık. Eczaneler bugüne kadar biriktirmiş oldukları atık ilaçları gönderdikten sonra ortalama yıllık her eczane için 10 kg kadar atık ilaç çıkacağını ön görüyoruz.

Bu da 24 bin eczanedan 240 ton gibi bir atık yapar ki, ortalama aylık 20 ton civarında depomuzda atık ilaç birikecek gibi görünüyor. Tabii bu sadece eczaneler için belirlenmiş bir öngörü. Buna ilaç depoları, tüm sağlık kuruluşları da ilave edilecektir” diye konuştu. ■



Doğasına özgü mimarilerin buluştuğu o yer...

Tanyer, Asma Bahçeler, Bulut Orman, Mavi Su Evleri'nden sonra
Tan Urla'yla çok yakında.



MAVİ SU EVLERİ



Tanyer

Sosyal Girişimcilik



Farklı şekillerde tanımlansa da en temel ifadesi sosyal sorunları; bir hizmet, ürün veya model geliştirerek çözmeyi hedefleyen girişimcilik yaklaşımıdır. Sosyal girişimler, sosyal amaçlarını gerçekleştirmek için gelir ve kâr elde edebilirler, ancak ticari girişimlerden farklı olarak kâr payı dağıtmazlar.



Seda Çakmak
İzmir Ekonomi Üniversitesi TTO
Girişimcilik Uzmanı
Hello Tomorrow
Türkiye - İzmir Koordinatörü
JCI İzmir - İş'te Dijital Kadınlar
Projesi 2019 Direktörü



Bir sabah uyandığınızı ve dijital medyalarda büyük harflerle yazılmış bir haber başlığı gördüğünüzü hayal edin: **SOSYAL GİRİŞİMLERİN, TOPLUM REFAHINA BÜYÜK ETKİSİ...**

Nasıl hissettiriyor?

Etkileyici değil mi. Elimizde bir 'sosyal etki ölçer' olsaydı tam olarak % kaç refah artışı sağladığınızı görüp derin bir oh çekerdik. Sosyal girişimciliğin yasalardaki yerinden tutun da yatırım alma konusuna kadar birçok zorluk tek ölçü ile kolaylaşacaktı. Ama bu çok zor.

Etki ölçümü, sosyal girişimcilikte zor olduğu kabul edilen bir gerçek ama birçok bireyin, doğal olarak toplumun farklı sosyal girişimlerden iyi etkilendiğini kabul etmek hiç de zor değil.

Farklı şekillerde tanımlansa da en temel ifadesi sosyal sorunları; bir hizmet, ürün veya model geliştirerek çözmeyi hedefleyen girişimcilik yaklaşımıdır. Sosyal girişimler, sosyal amaçlarını gerçekleştirmek için gelir ve kâr elde edebilirler, ancak ticari girişimlerden farklı olarak kâr payı dağıtmazlar.

Ülkemizde bu konuda henüz resmi bir çalışma olmasa da, Birleşik Krallık'ta bir yasa ile hayata geçirilen sosyal girişimcilik bir statü kazanmıştır. **Community Interest Companies (C.I.C/Halk Şirketleri) modeli, sosyal girişimlere verilen ilk resmi statü olması açısından da büyük önem taşıyor.** Bu ünvanı alan şirketler, diğerlerinden 2 temel konuda farklılaşıyor. **Birincisi;** Şirket, sahibi olduğu varlıkları toplumun iyiliği için kullandığını kanıtlamak durumunda kalıyor.



İkincisi ise bir dizi regülasyon ile sosyal girişimlerin kâr edebilmelerini sağlarken, diğer yandan yatırımcı ve hissedarlara ödemeleri kısıtlayarak, şirketin asıl odağının topluma fayda sağlamak olması üzerinde duruluyor. Yani bu iki temel konu, sosyal işletmelerin dayandığı olmazsa olmaz davranışların temelini oluşturuyor. Dolayısı ile sosyal girişimlerde, rekabet değil; kalıcı sosyal etki, sürdürülebilirlik ve dayanışma esası aranıyor.

Türkiye'de, henüz bir yasaya tabi olmasa da sosyal girişimcilik ve sosyal inovasyon ekosistemi içerisinde farklı türlerde yapılar bulunmaktadır. Bunlar birbirleri ile etkileşim içindedir ve ekosistem içerisinde farklı fonksiyonları üstlenirler. Türkiye'de bir sosyal girişim; dernek, vakıf ya da kooperatif şeklinde kurulabilir. Şirket ya da bunların kombinasyonları olan diğer yapılar şeklinde varlığına devam edebilir.

Yıllardır varlığını sürdüren ve günden güne daha da güçlenen sosyal yapılar için bazı çalışmalar yürütülmektedir. Kusif (Koç Üniversitesi Sosyal Etki Forumu), Ted İstasyon (Ted Üni. Sosyal İnovasyon Merkezi) #TSGA (Türkiye Sosyal Girişimcilik Ağı) gibi bu alana odaklanan mekanizmalar, belirli aralıklarla çalıştaylar düzenleyerek sosyal işletme modelleri üzerine çalışmalar yapmakta ve düzenli olarak raporlamaya devam etmektedir.

Yakın gelecekte sosyal işletmelerin yasal statü kazanması, topluma yapılan yatırımın belki de en önemli adımını oluşturacaktır.

Peki neden mi sosyal girişimcilik?

Çok basit, sosyal fayda yaratır. Sosyal sermayeyi güçlendirdiği gibi yenilikçi olmaya zorladığı için sürdürülebilir iş modelleri ortaya çıkarır. Her zaman teknolojiyi ve inovasyonun kullanımını destekler. Doğal olarak istihdamı da artırır. Bunları sağlarken, eşitliği, sosyal içermeyi, çevrenin korunması ve insan olma duyarlılığı gibi değerleri göz önünde bulundurur.

Sosyal girişimcilik, yeni kullanılmaya başlayan bir kavram olabilir fakat davranış olarak yeni değildir. Yıllar boyunca sosyal girişimci davranışı sergileyenler olmuştur ancak sosyal girişimci diye adlandırılmamışlardır. Sosyal girişimcilik kavram olarak 1980'lerde Bill Drayton'un sosyal girişimcilere dünya çapında fon sağlayan bir kuruluş olan Ashoka'yı kurması ile ortaya çıkmıştır.

Bilmeyenler için aktarmak isterim. Uluslararası bir kuruluş olan Ashoka'nın bir şubesi de İstanbul'dadır. 2000 yılından beri aktif olarak faaliyet gösteren vakıf her yıl fellowlarını seçerek onlara uluslararası ağlarda fon ve Network yaratmada ve bir çok farklı konuda destek olur.

Bu konuda en eski yapılardan biri olan Ashoka tanımında, sosyal girişimciliği "hayırseverlik" ve "sivil toplum hareketi"nden keskin çizgilerle ayırırken özellikle balık metaforunu kullanır. "Hayırseverlik, karnı aç olana "balık vermek" üzerine kuruludur. Sivil toplum projeleri ise temelde "balık tutmayı öğretmek" üzerine kurgulanır. Sosyal girişimcilik ise Ashoka'nın kurucusu Bill Drayton'un dediği gibi, balık vermek ya da balık tutmayı öğretmekle yetinmeyip balık endüstrisini kökten değiştirmeyi hedefler.

Dünyadaki tüm tanımları bir araya da gelse, özünde "etki yaratmak" tanımı her zaman yerini korumaktadır.

Dünyadaki ilk sosyal girişimci davranışı sergileyeni merak ediyorsunuz değil mi? İstanbul'daki Florence Nightingale Hastanesi'ni

bilenleriniz vardır. Bilmeyenler için anlatayım. 1800'lü yılların ortasında İstanbul'da görev yapan İngiliz hemşire Florence Nightingale, ilk sosyal girişimcilerden biri olarak kabul ediliyor.

Sadece yaralara pansuman yapmak ya da enjeksiyon yapmakla kalmıyor, ilk hemşirelik okulunu kuruyor. Bununla da kalmıyor, sistematik düşünerek modern anlamda hemşirelik anlayışının özünü meydana getiriyor. Tek eksik ise yaşadığı dönemde henüz sosyal girişimcilik kavramının fark edilmemiş olması. Oysa ki günümüzdeki sosyal girişimcilik tanımıyla tam olarak örtüşen Hemşire Nightingale, tüm dünyaya ilham veren isimlerden biri olarak geçiyor.

Sosyal girişimcilerin, ya da başka bir deyimle "Dönüştürücü Lider" veya "Sosyal Mimar"ların neler yaptıklarına şahit olmak ister misiniz?

Doğuştan itibaren, çocukların gelişiminde özellikle uzuvları etkileyen bir hastalık olan ABS (Amniotic Band Syndrome) yaklaşık 1200 kişide 1 görülüyor. Ülkemizde de bu hastalık nedeniyle parmak ve el gelişimini tamamlayamayan pek çok çocuk, genç ve yetişkin bulunmaktadır. Ayrıca ortopedik rahatsızlıklara yol açan başka sebepler de bulunuyor. Kaza sonucu uzuv kaybı da yüksek oranda görülüyor...

Robotel, protez ihtiyacı duyan bireylere ve kişiye özel ölçü ve niteliklerde 3 boyutlu yazıcılarla üretilmiş, ekonomik ve kullanılabilir robot el uygulamalarının

paylaşıldığı bir platform. Sosyal girişimcilikte inovasyon modeline çok anlamlı bir örnek olan Robotel, protez ihtiyacı olan bireylere o bölgedeki farklı disiplinlerden gönüllü insanları bir araya getirerek ihtiyacın karşılanmasını sağlıyor. Dünya çapında bilinirliğe sahip olan bu dayanışma, Enable Hareketi olarak bililiyor.(görsel: robotel)

Biraz uzaklara gidelim ve Afrika gerçekleriyle sosyal liderleri tanıyalım.

Başka bir örnekle, Zimbabve'de yaşayan ve çocuklarını Numwa Ortaokulu'na gönderen "Mama Africa" lardan bahsetmek istiyorum. Numwa Ortaokulu'nun 450 öğrencisi var, yarısı kız çocuklardan oluşuyor. Kız öğrenciler regl oldukları günlerde okula gitmiyor! Çünkü civarda hijyenik ped satan bir yer bulunmuyor. Olsa da satın alabilecek maddi imkan bulunmuyor...

Bu kız öğrenciler, devamsızlıkları arttıkça haliyle derslerden de geri kalıyorlar ve bir süre sonunda okul hayatlarını tamamen bırakıyorlar. Bu duruma oldukça üzülen bir kaç anne hemen iğne, pamuklu bez ve dikiş makinesi bulup okulun bahçesine oturuyor ve elde ucuza üretilebilecek, yıkanıp tekrar kullanılacak hijyenik pedler üretmeye başlıyor. Zamanla hem annelerin, hem de dikiş makinelerinin sayısı artıyor. Tüm malzemeyi başlangıçta kendi ceplerinden verdikleri parayla satın alıyorlar. Bir süre sonra gönüllülerin bağışlarıyla hem ufak çapta kaynağa hem de



yağışlı mevsimde kullanacakları konteyner'a kavuşuyorlar.

Bugün okulun tüm kız öğrencilerine her ay ücretsiz bir bez çanta veriliyor. İçinde 2 adet ped ve bir minik sabun olan bu çantacık sayesinde kızların okulu bırakma oranı neredeyse sıfıra düşüyor. Bu bilgilere eş zamanlı olarak @ aylakilsu instagram hesabından ulaşıyorum. Sol sayfadaki fotoğrafı da geçen gün çekip iletti. Kendisine teşekkür ederim :))

Bu kadar ilkel ve bir o kadar yaratıcı çözümün bu kadar çok çocuğun hayatını değiştirmesi tam bir Afrika gerçeği olarak hayatımızdaki yerini de buluyor. Şimdi gözlerimizi biraz kapatalım ve okuluna devam edebilen, günlük sorunlardan kurtulmuş ve sadece ilim ve bilim ile meşgul olan, sonrasında yaşadığı bölgeye refah getirecek olan kız çocuklarını düşünelim...

Başka bir örnek ise dijital dünyamızın getirdiği sorunlardan biri olan yanlış haber konusu üzerine.

Okuyucularımızın, Teyit adındaki (teyit.org) platformu bir şekilde görmüş, dijital medyada en az bir kez paylaşımlarına denk gelmiş olduğunu düşünüyorum. Peki hiç düşündünüz mü, bu platformun kurulmasında rol oynayan temel dürtü neydi?

Dünyamız değişiyor, dönüşüyor, bilgiye ulaşma hızımız o kadar çok artıyor ki hangi bilginin nereden geldiğini, hangi kaynaktan çıktığını farketmiyor ve araştırmıyoruz. Kirli bilgiye o kadar çok maruz kalıyoruz ki şüphelenme kaslarımızı çalıştırmayı unutuyoruz.

Ne! Şüphe Kası mı? Dediğinizi duyar gibiyim. Bu deyim Teyit'in, toplumun sahip olduğu fakat kullanmayı unuttuğu için geliştiremediği kas grubunu(!) yeniden çalıştırmayı hedeflediği biricik amacı. Peki neden?

Bir gazeteci düşünün ki, Gezi Olayları sırasında görevini icra etmeye çalışırken, orada şahit olduklarına dijital medyada

karşılaşıyor. Şahit olduğu olay ile internette yayılan haberin arasında o kadar çok fark görüyor ki, yanlış haber ile birlikte olaya konu olan kişinin hayatı kararıyor ve gazeteci kayan bir yıldız şahit oluyor... Ve bu olay bir çok kişiyi de etkileyen yanlış haberler silsilesi olarak devam ediyor.

İşte o gazeteci Teyit'i kurmaya karar veriyor.

Bugün Teyit, 26 ekim 2016'dan beri yaygın bilinen yanlışlardan, sosyal medyanın gündemine oturan şüpheli bilgilere, medyanın gündeme getirdiği iddialardan, şehir efsanelerine birçok alanda doğrulama yaparak okurun süzgeçten geçirilmiş bilgiye ulaşması için çalışıyor.

Sizce öğrenci bursu aramak ne kadar zor olabilir?

Her yıl milyonlarca öğrenci eğitimlerine devam edebilmek için fon ve burs peşinde koşuyor ama doğru finansal desteği bulmada ve almada yaşanan birçok engel nedeniyle yalnızca pek azı bursa erişebiliyor. E-Bursum ise eğitim sisteminde uzun süredir devam eden fırsat eşitsizliğini çözmeyi amaçlıyor. Daha fazla öğrenciye ulaşmak için kendine ait bir teknoloji geliştirerek, burs arama ve kazanma sürecini kolaylaştırıyor. Öğrencilere, Türkiye'de verilen bursların çoğu hakkında bilgi sağlarken başvuru yapılmasına da imkan veriyor.

Bence bu sosyal girişimin, diğerlerinden ayıran en temel özelliği kurucusunun hayali olan 'bir gün bu platformu kapatmak' isteği. Yani bursa ihtiyaç duyacak öğrencinin kalmaması. Buradan da çıkarımımız şu olmalı. Bir sosyal girişimin günün sonunda yapacağı, sorun devam ederken bir parça çözüm olabilmek mi? Yoksa soruna kökten çözüm üretmeye de çalışıyor mu?

Yıllar önce Rahibe Teresa'nın sarf ettiği sözler, bu güne işaret eder gibi; Aç olan 100 bireyi tek seferde doyurabilirsiniz ama 1 bireyi düzenli olarak doyurmaya

başlarsanız, açıklıkla mücadele eden 1 birey daha kazanmış olursunuz.

Toplum sorunlarına çözüm üretebilmiş ve üretmeye devam eden bir çok sosyal girişim ülkemizde hayatına devam ederken, yenileri de şehrimize göz kırıyor. Dislektik bireylerin küçük yaşlarda farkedilemeyen öğrenme güçlükleri için çalışmalar yapan ve oyun tabanlı bir eğitim platformu kurmaya hazırlanan DysApp Sosyal Girişimi'ni yakın zamanda duyabileceksiniz.

Bunun yanında, şiddet görmüş kadınlar için psikolojik ve hukuki destek sağlamayı amaçlayan çalışmalar için Purple, ya da toplum içinde daha sağlıklı ilişkiler kurulması için sosyopsikolojik destekli bir uygulama olan 2Peas gibi sosyal sorunlara sistematik bir şekilde çözüm üretmeyi amaçlayan girişimleri yakın zamanda duyabileceksiniz.

Tek bir bireyin toplumsal bir soruna yalnızken çözüm bulamadığı gibi, devlet mekanizmalarından da bu sorunları ele almasını bekleyemeyiz. Çünkü girişimcilikte duygusal bağ ve adanmışlık en temel değerlerdir. Şu an çözüm üreten olarak gördüğümüz tüm sosyal girişimlerin özünde yaşanmışlık ve acı vardır. Hikayeler bu yaşanmışlıklara dayanır. Bu yüzden girişimcinin duruşunda cesaret ve adanmışlık vardır.

İşte bu yüzden sosyal mimar tanımını sonuna kadar hak eder... ■

Seda Çakmak

Bir zamanlar Ankara'nın, şimdiki zaman tarihçiliğini yapan, kent olgusunu güçlendirmeye çalışan yerel bir sosyal girişimin kurucu ortağı iken, kamudaki çalışma hayatını bırakıp girişimcilikteki bir üst mekanizmayı kariyer değişikliği için tercih eden teknolojiyi ve girişimciliği seven bir 'dijital dünyanın kadını'.

Ahmet Üzümcü, Dünya Barışı için büyük ülkelerin siyasi liderlerine çağrıda bulundu

“Uluslararası düzeni koruyun, istikrarı güçlendirin, çok taraflı olun”



“Dünya Barışı, büyük devletlerin öncü liderliği ile mümkün olabilir.”



Ahmet Üzümcü, Türk diplomasisine 40 yıl hizmet etmiş bir isim. Ama biz onun ismini 2013 yılındaki Nobel Barış Ödülü ile duyduk.

Ahmet Üzümcü, Kimyasal Silahların Yasaklanması Örgütü(OPCW)'nde iki dönem genel direktörlük görevini yürüttü. Görev yaptığı süreç içerisinde de Örgüt, 2013 yılı Nobel Barış Ödülü'ne layık görüldü.

Ödülü örgüt adına alan Üzümcü, o süreci bütün ayrıntılarıyla YARIN Dergisi'ne anlattı. Nobel Barış Ödülü ile başlayan röportajda dünya barışı için yapılması gerekenleri konuştuğumuz Üzümcü, siyasi liderlerin düzen koruyucu ve istikrarı güçlendirici çabalara odaklanması ve çok taraflılığa önem vermesi gerektiğine vurgu yaptı. Üzümcü, “Siyasi liderler düzen koruyucu ve istikrarı güçlendirici çabalara odaklanmalı, çok taraflılığa önem vermeli. Dünya Barışı, büyük devletlerin öncü liderliği ile mümkün olabilir” diyor.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK





Türkiye'nin diplomasi gücünü yeterince kullanamadığına da dikkat çeken Üzümcü, "Türkiye aslında hem bölgesinde hem dünyada yapıcı, olumlu katkılarda bulunabilecek çapta bir ülke. Fakat bu rolü yeterince oynamadığını düşünüyorum. Uluslararası örgütlerde ve kuruluşlarda, çok taraflı girişimlerde Türkiye daha aktif bir rol üstlenebilir" diyor.

Üzümcü, Avrupa Birliği'nin geleceği konusunda ise "Avrupa Birliği şu ana kadar maalesef siyasi alanda, uluslararası ilişkiler alanında beklenen rolü oynayamadı" diyor. Ahmet Üzümcü ile Nobel Barış Ödülü'nün hikâyesi üzerinden dünyadaki kimyasal silahsızlanma gerçeği, bu konuda gelinen nokta, Türkiye'nin dünya diplomasisindeki yeri ve yapılması gerekenlere ışık tuttuk.

Sizi tanıyabilir miyiz?

İzmir'de yetiştim. İzmir Saint-Joseph Fransız Ortaokulu'nda sonra İstanbul'da Galatasaray Lisesi'nde yatılı okudum. Babam beni ortaokula gönderdiğinde Fransızca öğrenirim ve o zaman küçük çapta yapmış olduğu ticareti birlikte büyütürüz diye düşünmüştü. Galatasaray Lisesi'ne gittikten sonra fikrim değişti ve diplomat olmaya karar verdim. 1970 yılında Ankara'ya tek başıma giderek Siyasal Bilgiler Fakültesi'ne kaydımı yaptırdım. O dönem malum biraz karışık bir dönemdi. Öğrencilik yıllarımız maalesef sağ-sol kavgası ile geçti. O şartlarda dahi mümkün olduğunca öğrenimimizi aksatmadan sürdürmeye gayret ettik. Mezun olduktan sonra bir yıl Fransa'da Avrupa Hukuku üzerine lisansüstü çalışma yaptım. Bilahare Dışişleri Bakanlığı'nın sınavına girdim ve başarılı oldum. 1976 Haziran ayında Dışişleri Bakanlığı'nda göreve başladım. Askerliği de sayarsak 34 yıl hizmet ettikten sonra 2010 yılında uluslararası bir göreve gittim.

34 yıllık Dışişleri kariyerimde birçok yerde görev yaptım. Mesleğimi her zaman çok sevdim ve bir gün dahi pişman olmadım. Babam, başlangıçta



Suriye meselesine kadar gerçekten, ülkelerin siyasi öncelikleri veya tercihleri karar alma sürecini etkilemiyordu, aralarında bir bölünme yoktu. İlk öncelik de mevcut kimyasal silah stoklarının OPCW'nun denetimi altında imhasına verilmiş. OPCW bu alanda çok başarılı, stokların yüzde 97'den fazlası imha edilmiş durumda. Amerika'da yüzde 3 gibi bir stok kaldı. 2023'e kadar onlar da imha edilecek.

çok tereddütle karşılaşmasına rağmen ilk büyükelçiliğim olan İsrail'e geldiğinde o da iyi bir seçim yaptığımı kabul etti. Üç yıl Tel Aviv'de görev yaptıktan sonra NATO'ya daimi temsilci olarak atandım. Bakanlıkta ikili siyasi ilişkilerden sorumlu müsteşar yardımcılığı görevinde bulundum. Bilahare, Cenevre'ye Birleşmiş Milletler nezdinde daimi temsilci olarak gittim. O dönemde OPCW görevinin açıldığını duydum ve Bakanlığın onayıyla başvuruda bulundum. Bakanlığın da desteğiyle yedi aday arasından Kimyasal Silahların Yasaklanması Örgütü(OPCW)'nün genel direktörlüğüne seçildim. Son 8 yılımı iki dönem olarak orada tamamladım. 2018 yılı Temmuz ayı sonunda bu görevim sona erdi.

Şimdi Bodrum'un tadını mı çıkarıyorsunuz? Neler yapıyorsunuz?
Bodrum'un tadını çıkarmaya

çalışıyoruz. Meslek hayatım çok hareketli geçti. Gençlik yıllarımda Avusturya ve Suriye'de görev yaptım. O dönemde durumlar karıştı. ASALA terörü vardı, bazı meslektaşlarımız maalesef saldırılara maruz kaldı ve şehit oldular ya da yaralandılar. Biz tehditler aldık.

Türk diplomatları olarak böyle bir dönemden geçtik. Başlangıçta tedirgin bir yaşamımız oldu. Daha sonraki yıllarda, İsrail'de ikinci İntifada'yı yaşadık. Normal bir hayat sürdürmek zordu. NATO çok yoğun çalışma temposu olan bir yer. Ayrıca beş yıl NATO Sekreteryası'nda görev yaptım. Bütün bunlardan sonra nispeten düşük bir çalışma temposuyla yavaş yavaş emekliliğe hazırlanabileceğimi düşünüyordum. OPCW'nun benden önceki genel direktörü Arjantinli bir diplomattı ve onunla ilk karşılaştığımızda şartlar tamamen farklıydı. Kendisine çalışma koşullarını sorduğumda, "Saat üçe kadar ofiste çalışıyorum daha sonra evde devam ediyorum" demişti. Benim dönemim öyle olmadı.

Özellikle 2013 yılında Suriye'deki OPCW misyonu başladıktan sonra bazen hafta sonları dahil çalışmak durumunda kaldım. Dolayısıyla bu görevler sona erdikten sonra biraz nefes almak istedim. Fakat son bir yılda 7-8 kez yurtdışına gittim. Konferanslar verdim, yuvarlak masa toplantılarına ve atölye çalışmalarına katıldım. Silahsızlanma konularında çeşitli toplantılara katılıp konuşmalar yapıyorum. Son sekiz yıllık tecrübemi paylaşıyorum.

Örgüt, 193 ülkenin üye olduğu bir yapılanma. Bu son 8 yıllık görev süreci size ne gibi tecrübeler kazandırdı?

Mesleki deneyimim bana birçok uluslararası örgütü tanıma, çalışma sistemlerini inceleme imkânı verdi. Bunlarla kıyasladığımda Kimyasal Silahların Yasaklanması Örgütü'nün(OPCW) iyi çalışan bir örgüt olduğunu söyleyebilirim. Birleşmiş Milletler sistemi dışında



özerk bir kuruluş. Aslında genç bir örgüt, 1997 yılında çalışmaya başlamış. Fakat görev yönergelerinin sınırlı, amaçlanan hedeflerin çok açık ve yeterli kaynakların sağlanmış olması başarısını kolaylaştırmış. Bir de tabii, üye ülkelerin yakın zamana kadar birlikte hareket edebilmeleri, tek hedef etrafında birleşmiş olmaları, siyasi mülahazaların karar alma sürecini olumsuz yönde etkilememiş olması önemli faktörler.

Suriye meselesine kadar gerçekten, ülkelerin siyasi öncelikleri veya tercihleri karar alma sürecini etkilemiyordu, aralarında bir bölünme yoktu. İlk öncelik de mevcut kimyasal silah stoklarının OPCW'nun denetimi altında imhasına verilmiş. OPCW bu alanda çok başarılı, stokların yüzde 97'den fazlası imha edilmiş durumda. Amerika'da yüzde 3 gibi bir stok kaldı. 2023'e kadar onlar da imha edilecek.

Kimyasal silah stoku deyince, insanın tahayyül etmesi biraz güç olabilir. Rusya en büyük stoklara sahipti, silahlar yedi ayrı yerde depolanmış, ikinci büyük stoklara sahip ABD'nin de öyle. Rusya'nın ki 39 bin ton, ABD'nin de 29 bin ton. Çok büyük miktarlarda ve bunlar havadan atılan bombalar, füzeler, roketler veya top mermilerine, çeşitli mühimmatlara yerleştirilmiş sinir gazları dahil öldürücü zehirli kimyasal maddeler. Neyse ki bu silahlar hiç kullanılmamış. İkinci Dünya Savaşı'nda kullanılmış olsalardı büyük bir felaket olurdu. Bazıları nükleer silahla kıyaslamak istiyor.

Bu kıyaslama doğru değil mi?

Bu doğru bir kıyaslama olmaz. Nükleer silahın yapacağı tahribat gerçekten çok daha büyük, ona şüphe yok. Dört yıl önce Japonya'nın daveti üzerine Hiroşima'ya gittim.1945 yılında atom bombası atıldığında çocuk yaşta olan bir hanımın öyküsünü dinledim. Gerçekten çok acıklı. Büyük bir felaket yaşanmış,



"Özellikle 2013 yılında Suriye'deki OPCW misyonu başladıktan sonra bazen hafta sonları dahil çalışmak durumunda kaldım. Dolayısıyla bu görevler sona erdikten sonra biraz nefes almak istedim. Fakat son bir yılda 7-8 kez yurt dışına gittim. Konferanslar verdim, yuvarlak masa toplantılarına ve atölye çalışmalarına katıldım. Silahsızlanma konularında çeşitli toplantılara katılıp konuşmalar yapıyorum. Son sekiz yıllık tecrübemi paylaşıyorum."

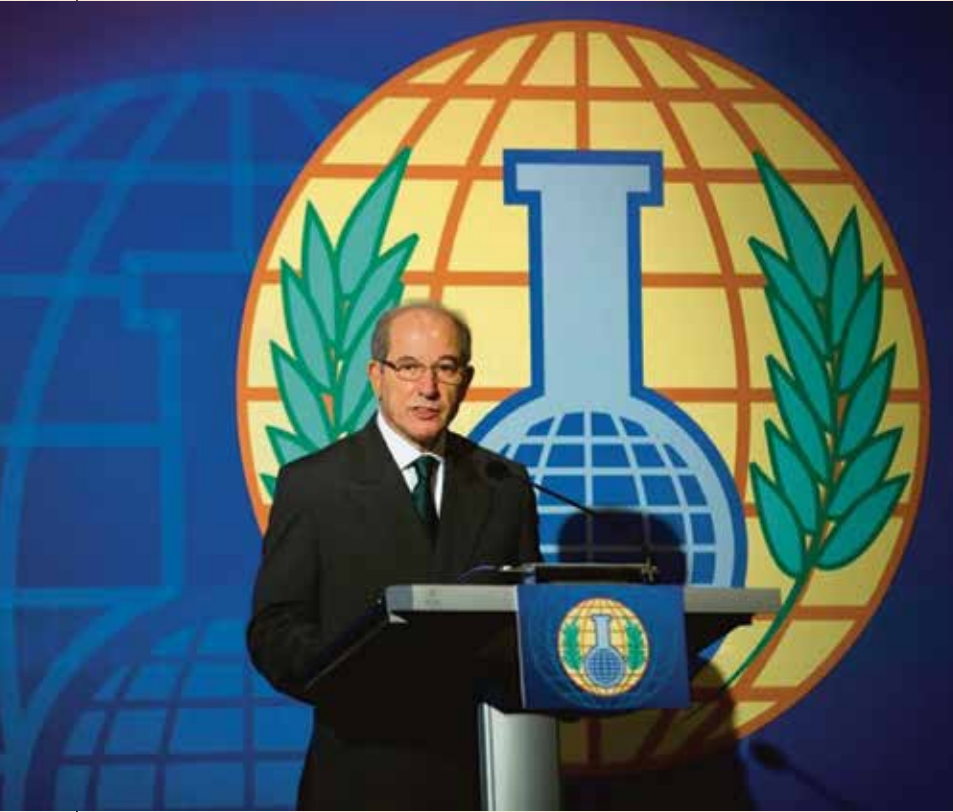


umarım tekrarlanmaz. Fakat kimyasal silah da bir kitle imha silahı ve savaşta kullanılması hem askerlere, hem sivil halka çok büyük zarar verebilirdi. Nitekim, Birinci Dünya Savaşı'nda yaklaşık bir milyon kişinin kimyasal silaha maruz kaldığı ve bunlardan 90-100 bin kişinin hayatını kaybettiği tahmin ediliyor. Hemen hepsi asker. İkinci Dünya Savaşı'nda kullanılmama nedenleri bağlamında, Hitlerin 1. Dünya Savaşı'nda kimyasal silaha maruz kaldığı ve dolayısıyla tekrar kullanılmasını istemediği rivayeti var. Churchill'in bir aşamada kullanmak istediği fakat askeri komutanların buna engel olduğu söyleniyor. Savaşın taraflarda aynı silahların olması, dolayısıyla benzer şekilde mukabele edilmesi beklendiği için karşılıklı caydırıcılığın oluştuğu da bir gerçek. Sebeplerinden ziyade kimyasal silahların tekrar kullanılmamış olması insanlık açısından önemli. İmha edilmeleri de kuşkusuz memnuniyet verici bir durum.

Bunlar kullanılmamış ama depolanmış!

Bunlardan kurtulalım demişler, bakımlarının maliyeti yüksek, kullanımı ahlaki açıdan güçleşmiş ve askeri açıdan etkinliği azalmış silahlar. Önce ABD ve Rusya ikili düzenlemeler yapmışlar. Sonra çok taraflı bir sözleşmenin daha yararlı olacağına karar vermişler. Bu iradenin oluşması için uzun bir süre gerekmiş. Cenevre'deki müzakereler 1970'lerde başlamış. İlerleme yavaş olmuş.1987 ve 1988'te Saddam rejiminin İran'a ve kendi halkına karşı kimyasal silah kullanması müzakereleri hızlandırmış.

Soğuk savaşın sona ermesinin de olumlu katkısı olmuş. Malum,1989'da duvarlar yıkıldı ve 1991'de Sovyetler Birliği dağıldı. Bu gelişmelerin de etkisiyle Cenevre'deki müzakereler 1992'de olumlu şekilde sonuçlanıyor. Ortaya çıkan sözleşme 1993'te Paris'te imzaya açılıyor. Büyük devletler bir siyasi hedef, siyasi irade etrafında birleşebilmişler, diğerleri de



onları izlemişler. Sözleşmeye taraf olan ülkeler eşit haklara sahiptirler. Nükleer alanda durum farklı. Biliyorsunuz beş ülkenin yasal olarak nükleer silah bulundurma imkânları var. Oysa kimyasal silahlarda hiçbir ülkeye böyle bir imkân tanınmamış ve her ülke kimyasal silah geliştirme, üretme ve depolama imkânından mahrum bırakılmış. Küresel bir yasaklamaya gidilmiş. Bu çok önem taşıyor.

Fransa modelinde gördük, "Güvenlik amaçlı elimde bir miktar tutacağım" dedi. Diğer ülkeler özelinde de baktığımızda gerçekten herkes olması gereken doğru rakamları mı örgüte verdi?

Bir ülke sözleşmeye taraf olduğu zaman belli süre içinde deklarasyonda bulunuyor ve kimyasal silahlara sahipse onların hangi cinsten ve ne miktarda olduğunu bildirmek zorunda. Ayrıca 1945 yılından itibaren bütün kimyasal silah çalışmaları hakkında, araştırma geliştirme de dâhil bilgi verme yükümlülüğü var.

Öte yandan, her ülkenin kimyasal silahlar konusunda koruma amaçlı olarak araştırma yapma imkânı var. Fakat bu laboratuvar tesislerinde çok küçük miktarlarda kimyasal silah veya toksik kimyasal madde üretmeyi gerektiriyor. Onlara karşı ne şekilde korunulabileceği araştırılıyor. Dolayısıyla bunlar limitlerin altında kalan miktarlar. Kimyasal silah üretme amaçlı araştırma yapılması ise yasak.

Bu deklarasyonların gerçek olup olmadığı nasıl doğrulanabilir?

Teşkilatın bir doğrulama mekanizması var. Ben teşkilatın başına geldiğimde 200 kadar müfettiş vardı, daha sonra bu sayı ihtiyaçlara paralel olarak azaldı. Bunlar daha ziyade kimya mühendisi veya kimya sanayinde çalışmış kişiler. Aynı zamanda, aralarında mühimmat uzmanları da bulunan asker kökenli görevliler vardır. Örgütte göreve başladıktan sonra hepsi belli bir eğitimden geçiyorlar.

Örgütün tek görevi mevcut stokların imhasını denetlemek değil aynı zamanda dünyanın çeşitli yerlerinde teşkilat açısından önem taşıyan kimya sanayi tesislerinin de gerçekten deklarasyonlara uygun biçimde üretim yapıp yapmadıkları kontrol ediliyor. Rutin denetimlere ilave olarak bir de baskın denetim var. Bir ülkenin yükümlülüklerine uymadığından kuşku duyulursa bu yöntemle başvurulması mümkün.

Uluslararası silahsızlanma nasıl sağlanabilir?

Ülkelerin savunma amaçlı silah programları olması, kendi silah sanayilerini kurmaları, ürettiklerinin yanı sıra bazı silah sistemlerini ithal etmeleri son derece doğal. Bunlar devam edecek ve gelecekte bu durum değişmeyecektir. Mutlak, topyekün bir silahsızlanma gerçekçi değil. Ama savaştan, silahlı çatışmaların kaçınılmaz vahşetini azaltmak amacıyla bir takım uluslararası sözleşmelerle bazı silah türleri yasaklanmış durumda. Buna kimyasal ve biyolojik silahlar dahil, insanlara karşı kullanılan kara mayınları, msket bombaları dahil. Bir antlaşmayla da nükleer silahların yayılmasının önlenmesi amaçlanmış. Bu sözleşmelere her ülke taraf değil, örneğin mayın sözleşmesine Türkiye taraf ama msket bombalarını yasaklayan sözleşmeye taraf değiliz.

Öte yandan, silahlı çatışmalarda sivillerin zarar görmemesi için gerekli uluslararası yasal düzenlemelerin yapılması önem taşıyor. Cenevre protokolleriyle savaşlarda nelere dikkat edilmesi gerektiği bir şekilde düzenlenmiş.



SANAYİ EKİPMANLARI & ÇÖZÜMLERİ
INDUSTRIAL EQUIPMENT & SOLUTIONS

EKSEN

MAKİNA TESİSAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

📍 Yazıbaşı Mah. 302 Sokak No:10 Yazıbaşı / TORBALI - İZMİR - TÜRKİYE

☎ : +90 232 853 85 75 📠 : +90 232 853 80 35

✉ info@eksen-makina.com

🌐 www.eksen-makina.com

Bunların ihlali savaş suçu olarak kabul edilmiş. Her ülkenin ve özellikle karar alıcıların bu kurallara uyulmasını sağlamaları gerekiyor. Bazı silah sistemlerinin yasaklanması tabii ki önemli ama diğer silahlar kullanılmaya devam edilirken uluslararası hukuk kurallarına riayet edilmesi önem taşıyor.

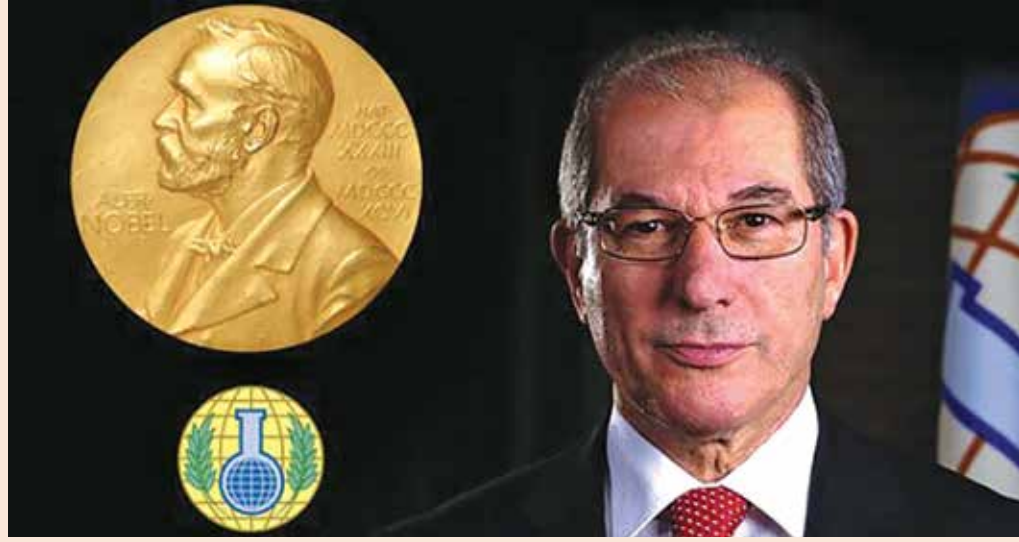
Türkiye'nin bu konudaki karnesi nasıl? Özellikle son Barış Pınarı Harekâtı'nda daha fazla bu başlığı duyduk. Türkiye'nin kimyasal silah kullandığına dair terör örgütünün yorumları oldu. Bu konudaki nasıl bir gerçeğimiz var?

Türkiye, kimyasal silahların yasaklanması sözleşmesine taraf ülkelerden. Sadece 8 ülke kimyasal silah stoku bildirmişti. ABD ve Rusya'dan bahsettim 6 ülke daha var. Türkiye'nin kimyasal silah stoku yokmuş ve üretim faaliyetlerinde de bulunmamış. Dolayısıyla böyle bir silahı, Silahlı Kuvvetler'in envanterinde görmek mümkün değil.

Suriye'deki kullanım iddiası anladığım kadarıyla beyaz fosfor dediğimiz maddenin kullanımına ilişkin bir iddiaydı. Beyaz fosfor aslında silahlı çatışmalarda aydınlatma amaçlı kullanılan bir madde ve kimyasal silah sayılmıyor. Tabii ki onun da insanlara karşı kullanılmaması lazım, çünkü yakıcı bir madde. Yetkililerce bu tür iddiaları yalanlayan karşı açıklamalar yapıldı. Bunları uzmanların incelemesi gerekir.

Google'da Ahmet Üzümcü diye arama yaptığımda dış politikadaki bu kadar tecrübeye karşılık karşımıza OPCW Genel Direktörlük görevini yürüttüğünüz süreçte örgütün aldığı Nobel Ödülü ile ilgili haberler çıkıyor. Görev yaptığınız süreçte Örgüt'ün Nobel Barış Ödülü'ne layık görülmesi sonrasında hayatınızda neler değişti?

2010 yılında Genel Direktörlük görevini üstlendiğimde, örgüt içinde yapılan danışmalarda üye ülkeler tarafından, en büyük



stoklara sahip Rusya ve ABD'deki imha çalışmalarının hızlandırılması gerektiği savunuluyordu. Sözleşme müzakere edilirken imha çalışmalarının süresi 10 yıl olarak saptanmış, ama gerekirse 5 yıl daha uzatılması hususunda mutabık kalınmış. Fakat aradan 15 yıl geçmiş ve büyük ölçüde teknik nedenlerle Rusya ve ABD sözleşmenin bu maddesini uygulayamamışlar ve ortaya siyasi bir sorun çıkmış.

Uzun ve hararetli bir tartışma süreci sonunda uzlaşmaya varıldı ve söz konusu iki ülkeye ek süre tanındı. Ben de o dönemde ABD ve Rusya Federasyonu'na bu imha çalışmalarını hızlandırmaları yönünde telkinde bulundum. 2012 yılında, Lahey'deki temsilcilerine, örgütün bu alandaki başarısının belki de Nobel barış ödülüyle taçlandırılabilceğini söylemiştim.

Nitekim öyle oldu ama yine de bizim açımızdan büyük ve güzel bir sürprizdi.2013 yılında Nobel Barış Ödülü adayları arasında olduğumuzu açıklamadan sadece bir gün önce 9 Ekim'de öğrendik.

Hiç mi öncesinde bilgi almadınız?

Bir gece önce örgüt olarak internette adımızın dolaştığını gördük. Ertesi sabah ben rutin Suriye toplantısındaydım. Her sabah Şam'daki ekibimizle görüşüyordum. Özel kalem müdürüm geldi, "Oslo'dan aradılar ama resmi açıklamayı saat 11'den önce yapmamamızı istiyorlar önce onlar yapacaklarmış" dedi. Kimsenin şaka yapmadığına eminsiniz değil mi? diye sordum. Emin olduğunu söyledi. Saat 11.00'de Nobel Barış Ödülü Komitesi tarafından açıklama yapıldı.

O sabah Oslo'dan bir televizyon ekibi gönderilmiş, çünkü gelenek öyleymiş. İlk mülakatı Norveç ulusal televizyonununun yapması gerekirmiş. Mülakatı yaptıktan hemen sonra o dönemki Cumhurbaşkanımız Abdullah Gül ve Dışişleri Bakanımız Davutoğlu aradılar. Hollanda Kralı aynı gün büyük bir buket çiçek ve tebrik mektubu gönderdi. Ben de Lahey'de saat 14.00 gibi bir basın toplantısı yaptım.

Unutamadığınız an hangisiydi?

Basın toplantısındaki kalabalığı hiç unutamayacağım. Basın ajansları toplantıyı yarım saat ertelememizi istediler. Çünkü Londra ve Brüksel'den ekipler gönderdiler. Çok büyük bir basın topluluğu önünde örgüt olarak duyduğumuz gururu ve memnuniyeti anlattım. Nobel Barış Ödülü örgütün kimyasal silah stoklarını imhadaki başarısı dolayısıyla verildi.

Niye bu vurguyu yaptınız?

Çünkü orada bir karışıklık var, Suriye'yle ilgili deniyor ama Nobel Komitesinin açıklamasına bakıldığında OPCW'nun kimyasal silah stoklarının imhasındaki başarısından söz ediyor. Zamanlama olarak Suriye'deki operasyonla çakiştiği doğru, ama ödülün sebebi o değil.

Türkiye, kimyasal silahların yasaklanması sözleşmesine taraf ülkelerden. Sadece 8 ülke kimyasal silah stoku bildirmişti. ABD ve Rusya'dan bahsettim 6 ülke daha var. Türkiye'nin kimyasal silah stoku yokmuş ve üretim faaliyetlerinde de bulunmamış. Dolayısıyla böyle bir silahı, Silahlı Kuvvetler'in envanterinde görmek mümkün değil. Suriye'deki kullanım iddiası anladığım kadarıyla beyaz fosfor dediğimiz maddenin kullanımına ilişkin bir iddiaydı. Beyaz fosfor aslında silahlı çatışmalarda aydınlatma amaçlı kullanılan bir madde ve kimyasal silah sayılmıyor.

Bu süreçte haksız eleştirilere de maruz kaldınız. Özellikle AK Parti cenahından belli bir eleştiriyle de karşılaşıldı ama burada siz özellikle altını çiziyorsunuz. Mesele Suriye değil mesele tamamen 1997'den bugüne kadar gelen başarı...

1997'den 2013 yılına kadar örgütün, son derece tehlikeli bu silahların imhasını gerçekleştirebilmiş olması takdir edildi. Tabii ki üye ülkelerin bu başarıda payı çok büyük, hemen söylemek lazım ama örgüt de bu süreci teknik açıdan desteklemiş ve denetimleri etkin biçimde gerçekleştirebilmiş.

Ödülün Suriye misyonuna dolaylı bir yararı oldu. Suriye'de konuşlandırılan elemanlarımızın moralleri yükseldi. Çatışmaların devam ettiği bir dönemde tamamen gönüllü olarak gittiler. Aksi halde kimseyi oraya gitmeye zorlayamazdık. Gönüllü bulmakta hiçbir zorluğumuz olmadı. Ben 20-25 kişi göndermeyi hesaplarken kaç kişi gitmeye hazır dediğimizde 60 kişi çıktı. Rotasyona tabi tutulup geri dönenler tekrar gitmeye hazırlardı. Nobel ödülünün moral açısından çok yararı oldu. Ülke temsilcileri ödül almaya benim gitmemin uygun olacağını söylediler.

Üye ülkelerden de temsilciler götürmek istedim. Her coğrafi bölgeden ikişer büyükelçi seçmelerini istedim. Amerika ve Rusya büyükelçilerini büyük miktarda kimyasal silah imha eden ülkelerin temsilcileri olarak davet ettim. Benden önceki direktörü davet ettim. Eşim ve kızım da bana refakat ettiler. Oslo'ya 25 kişilik bir ekiple gittik. Ben eşimle birlikte bir gün önce seyahat ettim. Bizi hava meydanından şehre kadar büyük bir konvoyla götürdüler, güvenlik amacıyla bütün yollar kapatılmıştı. Oslo'nun en eski ve en şık otelinde konuk edildik.

Otelin etrafındaki muazzam kalabalık tarafından alkışlarla, büyük tezahüratla karşılandık. Bu aslında beklemediğim bir şeydi. Nobel Ödülleri arasında, sadece Barış Ödülü'nü Norveç veriyor.





Diğer tüm Nobel Ödülleri İsveç'te çeşitli komiteler tarafından değerlendirilip veriliyor. Norveç bu görevi Alfred Nobel'in vasiyeti olduğu için üstlenmiş ve çok ciddiye almışlar. Beş kişilik komite parlamento tarafından seçiliyor ve bağımsız olarak hareket ediyorlar. Üyeler mesleklerinde başarılı ve dürüst tanınan kişiler.

Gerçekten bağımsızlar mı?

Gerçekten bağımsız hareket ettiklerini şöyle öğrendik; ilk akşam geleneksel olarak sadece ödülü alacak kişi ve eşi, komite üyeleri ve genel sekreterin katıldığı bir yemeğe davet ediliyorlar. Beş komite üyesi, genel sekreter ve eşimle sekiz kişilik küçük bir yemektir. Yemek sırasında çalışma yöntemlerini anlattılar. Yılda en az yedi kez toplanıyorlarmış, kendilerine 250 civarında aday gösteriliyormuş ve bunları yavaş yavaş eleyerek bir kısa liste hazırlıyorlarmış.

Bu süreçte sadece kendi bilgileriyle ya da değerlendirmeleriyle yetinmeyip, danışmanlar vasıtasıyla bilgi derlediklerini ve hatta daha önce örgütte çalışmış bazı kişiler ile temas ettiklerini öğrendik. Örgütün gerçekten ödüle layık olup olmadığını enine boyuna değerlendirmişler.

Beş kişi bir odada oturup, "Şunu mu seçsek, bunu mu seçsek" demiyorlar. Uzun süreli bir bilgi derleme ve değerlendirme sürecinden sonra karar aldıkları anlaşılıyor. Hiçbir siyasi müdahaleyi de kabul etmediklerini söylediler. Bazı ülke büyükelçileri gidip "bizim adayımızı seçerseniz çok iyi olur" gibi girişimlerde bulunuyorlarmış. Bunları nazik bir şekilde dinliyoruz ama dikkate almıyoruz dediler. Anlattıklarının doğru olduğunu düşünüyorum ve inanmamak için bir sebep görmüyorum.

Aslında siz hiç ödülü beklemiyormuşsunuz, niye?

O sene Nobel Barış Ödülü'nü beklemeyişimizin başlıca sebebi, bir yıl önce ödülü Avrupa Birliği'nin almış olmasıydı. İki yıl üst üste uluslararası kuruluşların

ödüllendirilmesini beklemiyorduk, sürpriz oldu. Fakat en hoş olanı, otelin önünde biriken kalabalık içindeki bir vatandaşımızın "Sayın Üzümcü sizinle gurur duyuyoruz" diye oradan bağırmasıydı. Sonra kendisini de gösterdi, teşekkür ettim. Yurtdışındaki vatandaşlarımız zor koşullarda yaşıyorlar, özveriyle çalışarak hayatlarını kazanıyorlar. Bir Türk diplomatının Oslo'ya gelerek ödülü alacak olması belli ki onları da memnun etmiş ve gururlandırmış.

Heyecanlandınız mı?

Evet, özellikle ödül töreni sırasında heyecanlandım.

Nobel Ödülü'nden önce en son bu şekilde ne zaman sizi heyecanlandıran bir süreç yaşadınız?

En fazla heyecanlandığım zaman Nobel Ödül Töreni ve bir gün sonra düzenlenen yaklaşık 7 bin kişinin katıldığı konserdi.

Evlendiğinizde bile bu kadar heyecanlanmadınız mı?

Evlendiğimizde daha öngörülebilir bir hazırlık süreci vardı. (Cülerek...) Oysa Nobel Ödülü'nde ne kadar hazırlanırsanız hazırlanın, salondaki iktisam çok etkileyici ve biraz ürkütücü. Törende kral ve kraliçe de hazır bulunuyorlar. Ayrıca yaklaşık bin davetli katılıyor. Konuşmanızı daha önce birkaç defa okumuş da olsanız, diliniz sürçmeden konuşmayı yapabilecek misiniz yapamayacak mısınız büyük bir gerilim. İzleyenlerin söylediğine bakılırsa iyi okumuşum.

Konser dediniz, konser neydi?

Daha ziyade gençlerden oluşan yedi bin kişi katılıyor, orada da konuşma yapmam istendi. Hakikaten çok heyecanlandım. Çünkü orada bir metin okumak mümkün değil, doğaçlama konuşmak gerekiyor. Ben de dünyaya barış çağrısında bulunan kısa bir konuşma yaptım. Gençlerin heyecanına cevap vermek gerekiyordu. Hem hoştu hem de heyecanlıydı. Geçmişte de heyecanlı olaylar oldu kuşkusuz ama buna benzer bir deneyim yaşamadım.

Bu tecrübeyi, bilgi birikimini bundan sonra nasıl değerlendirmeyi, genç kuşaklara nasıl aktarmayı planlıyorsunuz?

Öncelikle gençlerimize bazı önerilerim olacak. Maalesef gençlerimiz arasında "Türkler dünyada kötü tanınıyor, eşit imkânlar sağlanmıyor, o yüzden de bizim başarılarımız sınırlanıyor" gibi bir algı var. Bu bence doğru değil. NATO Sekreteryası'nda çalıştığım dönemde 38 yaşındaydım. Bir mülakat sonucunda işe alındım. Üye ülkelerden gelen kişilerin görev yaptığı çok uluslu bir çalışma ortamıydı. Bana farklı davranmadılar. Hiçbir zaman yabancı meslektaşlarımdan bir eksiğim olduğunu düşünmedim. Bir rekabet ortamı olduğu doğru ama eşit şartlarda bulunduğunuz sürece sakıncası yok. Bu sadece bizim diploması mesleğinde değil, eminim başka meslekler için de geçerlidir. Büyük uluslararası şirketlerde çalışan yüzlerce gencimiz var. Mademki küreselleşen bir dünyada yaşıyoruz, gençlerimizin bu gibi algıları değiştirmelerini ve ortaya çıkabilecek fırsatları en iyi şekilde değerlendirmelerini tavsiye ediyorum. Uluslararası kuruluşlarda, şirketlerde, çok uluslu ortamlarda görev yapmanın iyi bir deneyim olduğunu düşünüyorum.

Eğitim sistemimizin mutlaka gözden geçirilmesi gerekiyor. Bugünkü dünyada yabancı dil öğrenmeden özellikle İngilizce bilmeden mesleki bir rekabete girmek, uluslararası planda başarı kazanmak mümkün değil. Yurtdışında çalışan Türkler birçok alanda başarılı olabilmişler ama sayıları çok az. Bu durumu değiştirmek için resmî makamlarımızın özel bir çaba göstermeleri gerekiyor. Dünyaya açık, yabancı dil bilen gençler yetiştirmemiz lazım. Eğitime yapılan yatırımın getirisini her zaman yüksek olmuştur. Buna en iyi örnek Güney Kore'dir.

OPCW 'daki sekiz yıllık dönemde ve Dışişleri Bakanlığındaki görevlerim sırasında edindiğim deneyimleri yarı anı, yarı analitik

bir çalışmayla genç kuşaklara aktarmak istiyorum. Bunu kısa bir sürede gerçekleştiremeyebilirim ama önümüzdeki birkaç yıl içinde yapmak istiyorum. Bunun bir görev olduğunu düşünüyorum. Bu tür çalışmalar maalesef az, Batı dünyasında siyasi liderlerin anıları çok yayınlanmıştır ama diplomatlar bu konularda biraz tembeller, tabii gizlilik sınırlamaları da var.

Her şeyi yazabilecek misiniz?

Her şeyi yazamasam bile büyük bir kısmını yazabilirim diye düşünüyorum. Özellikle uluslararası görevlerde herhangi bir şeyi saklamak mümkün değil. Son derece şeffaf bir görev yapıyorsunuz. Üye ülkelerin temsilcisi olarak o görevde bulunuyorsunuz ve her ülkeyle eşit ilişki kurmak, tarafsız olmak zorundasınız. Dolayısıyla bir ülkeyle ikili düzeyde yürüttüğünüz işbirliğini diğer ülkelere saklayamazsınız. Ben de tam bir saydamlık içinde hareket etmeye çaba gösterdim.



Önümüzdeki 20-25 yıllık süreç içerisinde dünyada barışı konuşabilecek miyiz?

Önümüzdeki 20 yılda ne olacağını kestirmek tabii ki zor, beklenmedik gelişmeler oluyor. Günümüz dünyasının bence en zorlu kısmı, öngörülebilir bir dünya olmaktan çıkması. Geçmişte, örneğin Soğuk Savaş döneminde durağan fakat öngörülebilir ve istikrarlı bir dönem

yaşamıştık. Soğuk Savaş'ın hemen ertesinde de olumlu bir gidişat vardı ama şimdi görüyoruz ki uluslararası düzen maalesef zarar görmeye başladı. Bu durum silahsızlanma alanında olduğu gibi diğer konularda da geçerli.

Silahsızlanma konusunda mı öngörülebilir durumda değiliz?

Sadece silahsızlanma konusunda değil. Silahsızlanmadan barışı doğrudan etkileyebilecek bir alan olduğu için söz ettim. Ticaret konusunda da ABD ve Çin arasında bir savaş, genel olarak Çin'in bölgesinde ve dünyada yükselişi var.

Çin'in istikrar bozucu bir büyük güç olup olmayacağı sorusu zihinlerde kaygı uyandırıyor. Büyük güçler arasındaki dengelerin değişmesinin diğer ülkeleri nasıl etkileyeceği merak konusu. Bu durum şimdilik ekonomik, ticari konularda tezahür ediyor ama güvenlik ve askeri alanlara da sıçrayabilir. Vekâlet savaşları dediğimiz, özellikle Orta Doğu'da, Suriye, Yemen ve Irak'ta örneklerini gördüğümüz son gelişmeler büyük insani ve maddi zararlar yol açmanın yanı sıra bölgenin istikrarını olumsuz etkiliyor. Artan ekonomik güçlükler, gelir dağılımındaki eşitsizlikler, insanların günlük hayatlarını doğrudan etkileyen sorunları beraberinde getiriyor. Bütün bunlara baktığımızda önümüzdeki 20-25 yılı kestirmek zor. Fakat benim naçizane tavsiyem siyasi liderlerin kurallara dayalı uluslararası düzeni koruyucu, istikrarı güçlendirici alanlara odaklanmaları. Bu konuda çok tarafsızlığa öncelik tanımaları ve uluslararası örgütlere destek vermeleri gerekiyor.

Çok taraflılık niye önem taşıyor, karar alma süreçlerini uzatmaz mı?

Tabi ki karar alma süreci zaman alır yani diyelim ki iki ülkenin oturup bir anlaşmaya varmaları 15 gün 1 ay bazen daha kısa olabilir. Çok taraflı olduğu zaman

bu aylar bazen yıllar alabilir, birçok ülkenin pozisyonları arasında uzlaşma aranır, ancak bu gerçekleştiği zaman etkileri çok daha fazla, küresel düzeyde hissediliyor. Ben her zaman çok taraflılığı benimsemişimdir. Bu tür girişimlerin zayıflatılması değil aksine güçlendirilmesi gerektiğini ve dünya barışına hizmet ettiklerini düşünüyorum.

ABD, Rusya ve Çin'in liderlik rolü üstlenebilecekleri bir takım süreçlerle barış ve istikrarı güçlendirmek mümkün olabilir. Bu büyük devletler arasında oluşacak ortak bir iradeyle mümkün olabilir.

Diplomatik tecrübelerinizi de göz önünde bulundurduğumuzda Avrupa Birliği'nin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Avrupa Birliği şu ana kadar maalesef siyasi alanda, uluslararası ilişkiler alanında beklenen rolü oynayamadı. Bunun çeşitli sebepleri var, Almanya gibi büyük bir gücün, malum Avrupa Birliği içinde en büyük ekonomik güç, liderlik yapması bekleniyor.

Oysa bu ülkenin çok çekingen bir tutumu var. Almanya özellikle askeri müdahalelerde rol almak istemiyor, tarihi sebeplerle. Bu tür birliklerde, kuruluşlarda bazı ülkelerin liderlik rolü üstlenmeleri gerekiyor. Bu liderlik Avrupa Birliği'nde şu anda yok yani Almanya, Fransa ortak liderliği beklenen bir gelişme fakat bu gerçekleşmiyor. Fransa'nın böyle bir rolü tek başına üstlenmesi ise mümkün değil. Bazen de ulusal çıkarların ortak bir tutum almalarını güçleştirdiğini görüyoruz. Oysa, Avrupa Birliği, ekonomik, teknik yardım programlarını da kullanarak dünyanın çeşitli bölgelerinde istikrarı ve barışı güçlendirici düzenlemelere katkıda bulunabilir. Silahsızlanma girişimlerinde daha aktif davranabilir. Ekonomik bakımdan bir dev olmakla beraber, siyasi açıdan küresel bir oyuncu olmaktan henüz uzak.

Türkiye'nin diplomasi konusundaki karnesini nasıl yorumlarsınız?

Türkiye'nin diplomasi gücünü yeterince kullanamadığı kanaatindeyim. Uluslararası örgütlerde, kuruluşlarda, çok taraflı girişimlerde Türkiye'nin daha aktif bir rol oynayabileceğini ama bunu şu ana kadar gerçekleştirmediğini düşünüyorum.

Bunun sebepleri nedir?

Türkiye'nin özellikle siyasi ortamdan da kaynaklanan sebeplerle fazla içine dönük olduğunu düşünüyorum. Uluslararası planda neler oluyor, pek izlenmiyor; Batı dünyası ve Asya'da, ki Asya çok önemli bir bölge oldu son zamanlarda. Doğrusu bunların yakından bilinmediğini, Türkiye'ye olabilecek yansımalarının yeterince değerlendirilmediğini üzülerken görüyorum. Tabii, sadece olası olumsuz etkiler üzerinde durmamalıyız, ne gibi olumlu katkılarda bulunabiliriz, ne şekilde yararlanabiliriz diye bakmak lazım.

Türkiye aslında hem bölgesinde hem genel olarak dünyada yapıcı, olumlu katkılarda bulunabilecek çapta bir ülke. Fakat bu rolü yeterince oynamadığını düşünüyorum.

Sivil toplum kuruluşları özelinde baktığımızda da yani sadece çatı kuruluşlara, örgütlere üye olmak değil karar verme mekanizmalarında daha etkin bir şekilde rol almak gerektiği... Doğru mu anladım?

Evet, maalesef Türkiye'deki sivil toplum kuruluşları çok zayıf... STK'ların Türkiye'de yeterince gelişmediğini gerek üye sayıları bakımından, gerek kaynaklar bakımından yetersiz kaldıklarını görüyoruz. Oysa demokratik toplumlarda STK'ların rolü çok önemli ve ülkemizde bu rol tam olarak kavranmış içselleştirilmiş değil. Biraz da siyasi nedenlerden kaynaklanan çekingenlik var galiba. Bunu bir şekilde gidermek lazım. Bu sadece uluslararası konularda, ekonomik konularda değil her alanda büyük bir eksiklik. ■

ZAMANSIZ ZARAFET

Zamansız ve rafine bir tarzı temsil eden **PIEDRA SERİSİ**, mermer desen ve özel tasarım parlak rose kulpları ile özgün ve doğal işçiliğe vurgu yapıyor.




EGİAD Üyelerine Özel

%10 indirim

ENZA HOME ÇİĞLİ

Anadolu Caddesi, No:1121/A, Çiğli / İzmir **Tel:** (0232) 386 66 80 - 26

 enzahome.com.tr

 EnzaHome

 enzahome

 enza HOME
en güzel anlara

İşletmelerin Geleceği Bulut Teknolojilerinde mi?



2019 yılı itibarı ile dünyada her gün 2 milyon 200 bin TeraByte veri üretiliyor. Bu miktar insanoğlunun tarihi boyunca 20.yy sonuna kadar biriktirdiği toplam veriden daha büyük. Dakikada ortalama 188 milyon adet e-mail gönderiliyor.



Erhan Aslan
Elektronik Mühendisi
e-Çözüm Bilişim, Genel Müdür



GERÇEKLER: VERİ SÜREKLİ BÜYÜYOR

Bilişim teknolojileri artık yaşamımızın hemen her alanına girmiş bulunuyor. Yaşamımızın kişisel, sosyal, iş, toplumsal ve küresel boyutları gibi tüm majör katmanlarında da bunları oluşturan tüm iletişim, ulaşım, sağlık, sosyal etkileşim, eğitim, maliye, hukuk, tarım ve daha birçok alanda da artık bilişim teknolojileri olmadan adım atamıyoruz. Yaşamımıza sürekli olarak entegre olan bu teknolojileri eski ve klasik hallerinden ayırt etmek ve kişiselleştirmek için de **“Akıllı (Smart)”** önekini kullanıyoruz. Buzdolaplarından kahve makinalarına, kamera sistemlerinden saatlere, arabalara kadar artık yaşamımızdaki her şey “akıllanıyor”. Akıllı telefonlarımız neredeyse bağımlılığa dönüştüler, onlar yanımızda yoksa eksiklik hissederek hale geldik.

Peki nedir bu “Akıllı Olmak”? **“Akıllı”** dediğimizde, kullanılan teknolojik cihazların işlevselliğinin artması, hızlanması, daha az zamanda daha çok iş yapması, yapay zeka gibi teknolojilerin desteği ile başlangıç seviyesinde ayırt edebilme ve kısmi muhakeme yeteneklerini kullanabilmesini gibi unsurları anlıyoruz.



Zaman içinde işlemciler hızlandı, bellekler ucuzladı, birim lira başına alabileceğimiz veri depolama kapasiteleri arttı, kamera megapikselleri uçtu gitti... buraya kadar çok güzel. Peki bu girdilerin, yani hızlanan, akıllanan teknolojilerin çıktıkları?

Çıktı çok net: Muazzam miktarda veri ve İletişim Trafikği

2019 yılı itibarı ile dünyada her gün **2.200.000 TeraByte** veri üretiliyor. Bu miktar insanoğlunun tarihi boyunca 20. yy sonuna kadar biriktirdiği toplam veriden daha büyük. **Dakikada ortalama 188 milyon adet e-mail gönderiliyor.**

Eskiden sonuna bit, Byte koyarak başladığımız, sonra eklerini kilo, Mega, Giga, Tera, Peta diye sürekli

büyüttüğümüz bu veri miktarı nereye gidiyor, sondaki sıfırlar yetişememeye başladı, neden bu kadar çok veri üretiliyor? Buradaki artışın temel sebebi İnternet üzerinden kullandığımız ve yaşamımızın ayrılmaz parçaları haline gelen dijital içerik üreten-paylaşan uygulamalar. Youtube üzerinden bir günde izlenen toplam video miktarı **1 milyar** saat uzunluğunda bir videoya denk geliyor. **Netflix** kendi başına, dünyada İnternet üzerinden indirilen verinin **%12.6'sını** kapsıyor. Mobil cihazlar üzerinden indirilen global verinin **%37'sini Youtube** uygulaması üzerinden gerçekleştiriyor. Muazzam miktarda veri ve trafikten bahsediyoruz. Dünya ve iş hayatı nereye gidiyor? Bu değişimi nasıl yöneteceğiz ve maliyetlerin altından nasıl kalkacağız?

ŞİRKET VERİLERİNDE DURUM NASIL?

Aslında Kurumsal firmaların Üretim Planlama, Muhasebe-Finans, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Depo Otomasyonu vb için kullandıkları yazılımların ürettiği veri miktarı (bunlara Yapısal Veri diyoruz) bu kadar agresif bir hızda büyümüyor. Yapısal Veri miktarındaki büyümeyi görece düzenli bir eğilimde doğrusal olarak düşünebiliriz. Diğer yandan, Yapısal Olmayan Veri (Unstructured Data) olarak tanımlanan Dijital İçerik (Fotoğraf, Video), Ofis dokümanları, Grafik tasarım dosyaları, Teknik çizim dosyaları ve Mobil uygulama içerikleri vb gibi "kendi başına" bir anlam ifade eden ve kullanılan veri tipinin artışı ise üstel biçimde gerçekleşmektedir.

Buraya kadar söylemek istediğimiz mesajı özetlersek; yerküre üzerindeki toplam veri miktarı kontrol edilemez bir biçimde büyüyor. Ancak bunun çoğunluğu Yapısal Olmayan Veri; yani Video, Fotoğraf, Dokümanlar, Dijital İçerik vb gibi veriler. Kurumsal yapılara baktığımızda veri artış hızı ise daha yavaş.

Peki neden böyle? Kurumsal veri, eğer firmanın mevcut bilişim yapısına dahil edilen ve yüksek miktarda veri üreten yeni bir teknoloji veya uygulama yoksa, iş-üretim hacmine paralel olarak büyüyor. İki yıl üst üste iş hacmi (üretimi, satışı, ürün yelpazesi insan kaynağı vb) aynı kalan bir firmanın ERP/MRP üzerinde ürettiği veri miktarı bir önceki yıla oldukça yakın kapasitelerde olacaktır. Diğer bir deyişle pozisyonunu koruyan, maliyet-satış baskısı altında olmayan işletmeler için durum dramatik görünmüyor.

Bu tip işletmelerde, işletme çapında üretilen veri miktarının artışı bu durumda iş-kullanıcıları tarafından üretilen Yapısal Olmayan Veri (ofis dokümanları, e-Mail, çizim-tasarım dosyaları, elektronik formlar vb) gibi verilerin artışı oranında gerçekleşecektir.



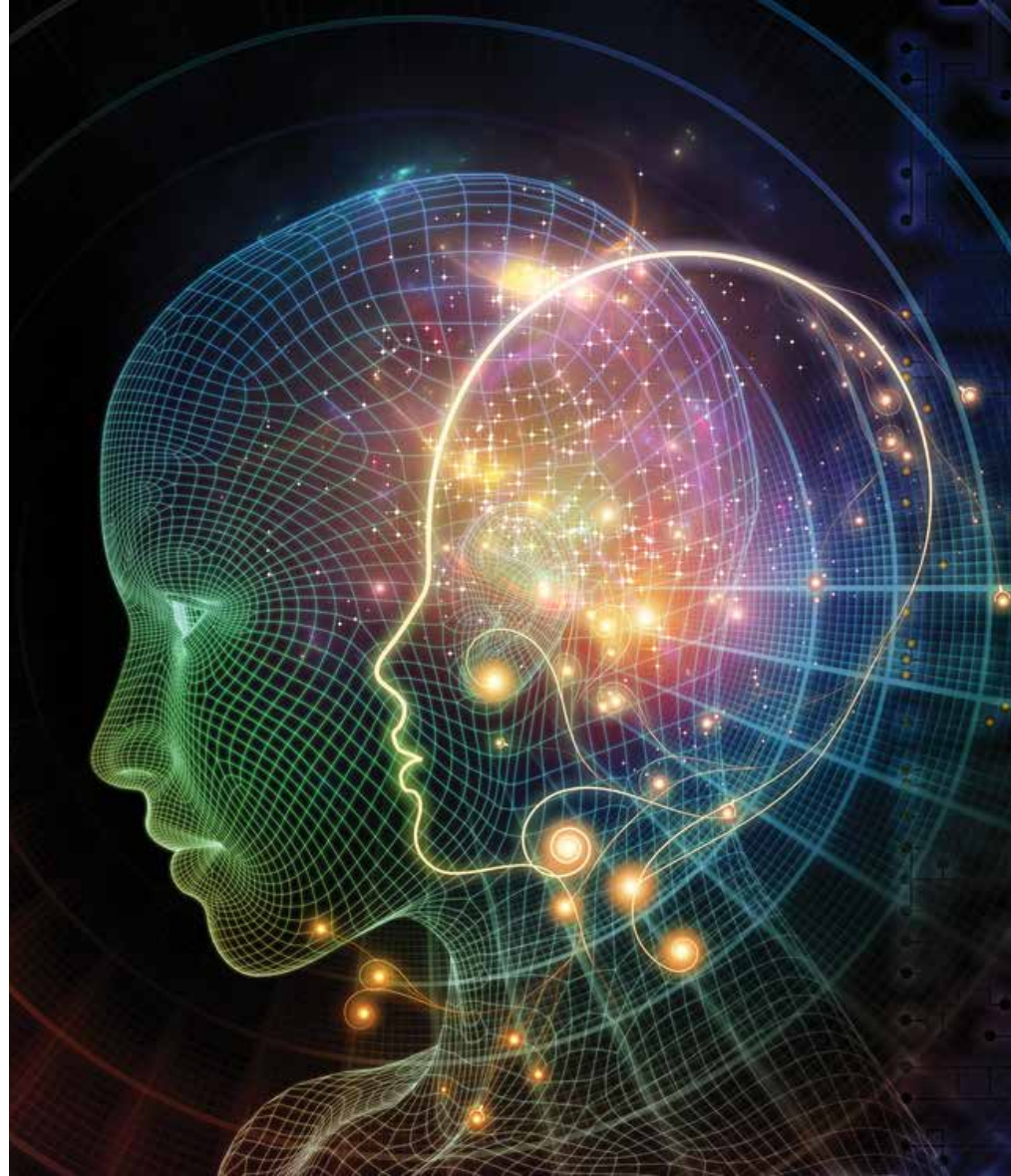
Öte yandan, firmanın kurumsallaşma oranına göre Yapısal Olmayan Veri miktarı toplam kurum içindeki verinin %70-85 aralığındaki bir bölümünü oluşturuyor ki bu da çok önemli bir oran. Artış sadece bu kuldarda olduğunda, durum klasik çözümlerle nispeten yönetilebilir görünüyor. Ama ya ihtiyaçlar yeni teknolojileri zaruri hale getiriyorsa?

“AKILLI” OLMAYI HEDEFLEYEN İŞLETMELERDE BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ İHTİYACI ARTIYOR

Kurumsal verinin hızlı büyümesi konusunda istisnanın başladığı nokta ise yeni teknolojilerin firma içinde kullanıma girmesi olarak karşımıza çıkıyor. Yani telefonlar gibi şirketler de gittikçe “Akıllı” hale gelmeye ihtiyaç duyuyorlar. Zira “Akıllı” olmak, aynı kelime anlamında olduğu gibi “Farkında” olmayı beraberinde getiriyor.

Endüstri 4.0 ile gündemimize daha çok yerleşen yeni nesil uygulamalar, Üretimden veya Nesnelere toplanan canlı bilgiler (IoT), Makineler Arası İletişim (M2M), İş Zekası Uygulamaları (BI), Makina Öğrenimi (ML), Yapay Zeka (AI) gibi uygulamalar, Robotik Sistemler, Akıllı Üretim-Montaj Sistemleri gibi çözümler veri kapasitesini sürekli artıran unsurların başında gelmekte. Teknolojik çözümler ancak ciddi miktarlarda üretilen verilerden çıkartılan analizler neticesinde işlevselliğini gerçekleştirebiliyor ve işletmeye fayda sağlayabiliyor.

Çok değil bundan 20 yıl önce, kurumsal farkındalık raporları okuyan insanların değerlendirmelerinin algı sınırları içine sığabiliyorken, öngörü ve risk analizlerini yoğun ve gerçeğe en yakın şekilde yapmayı gerektiren ticaret ortamı işletmeleri daha “akıllı” sistemlere ihtiyaç duyar hale getiriyor. Dönemsel olarak bakılan ve değerlendirilen üretim raporları ve performans ölçümleri yerini gitgide anlık izleme ve analizlere bırakıyor çünkü işletmelerin artık hataları gidermek veya iyileştirme



yapmak için “geç kalma” lüksü kalmadı. “Excel’e bakarak karar vermek” günden güne zorlaşıyor ve yeterli olmaktan uzaklaşıyor.

Çünkü yerel-küresel rekabetin artması, işletmeleri sürekli olarak maliyet ve kaliteyi optimize etme ihtiyacı ile karşı karşıya getiriyor. İki-üç basamaklı kar marjlarının tek hanelere kadar zorlanması, işletmeleri virgülden sonraki basamakları hesaplamaya her geçen gün biraz daha zorluyor.

Bu gerçekler, işletmeleri anlık farkındalık sahibi olma, gelecekle ilgili öngörü üretme, maliyetleri

düşürme, stok ve finansman risklerini azaltma ihtiyacına, yani “Akıllı İşletme” olma mecburiyetine doğru hızla sürüklüyor. Bu da ancak insani muhakeme sınırlarını zorlayan miktardaki verinin analiz edilmesi, hatta anlık akan verinin canlı analizi ile mümkün. Bu nedenledir ki işletmelerle ilgili kritik kararların Yapay Zeka (AI) sistemleri tarafından alınmasının planlandığı bir dünyanın eşiğine gelmiş durumdayız.

Akan yoğun miktardaki veriden üretilen bilgi, farkındalığı yarattığı için artık “işletmenin en değerli ürünü” olarak karşımıza çıkıyor.

İşletme ancak bu sayede “Akıllı” ve “Çevik” olabiliyor.

Tüm bunları bir araya getirdiğimizde, teknolojik çözümlerin iş yaşantımıza her geçen gün biraz daha yoğun şekilde girmesi kaçınılmaz görünüyor. Diğer yandan Siber Güvenlik ihtiyacının neredeyse zorunlu hale getirdiği geniş spektrumlu ürün ihtiyaçları ve kanuni-ticari regülasyonlar işletmelerin daha fazla teknolojik ürün kullanmasına, bu teknolojik çözümlere yatırım yapmasına ve çok yüksek miktarlarda veri üretmesine neden olan unsurları oluşturuyorlar.

Burada şu önemli birkaç soru ile karşı karşıya kalıyoruz;

- İşletmeler artan teknolojik çözüm ihtiyaçlarını ve bunların gerektirdiği altyapı maliyetlerini nasıl karşılayacaklar?
- Üretilen verileri nasıl kurumsal farkındalık haline dönüştürecekler?
- Bu verilerin barındırılmasını, yedeklenmesini ve güvenliğini nasıl sağlayacaklar?
- Ve tabii tüm bunları yapacakları insan kaynağını nasıl bulacak ve maliyetini karşılayacaklar?

Bu sorular temel olarak üç farklı seçenekte yanıt buluyor;

- Tüm bu yatırımları işletme bünyesinde gerçekleştirmek, (on-Premise)
- Belirli uzmanlıkları ve hizmetleri servis olarak dışarıdan almak, bazılarını da işletme içinde çözmek, (Hibrit Bulut)
- Bu yatırımları ve hizmetleri dışarıdan bir “servis” olarak almak. (Bulut Bazlı)

Parantez içindeki notların açıklamalarını birazdan yapacağım. Bu aşamada sadece bunların terminoloji olarak çok karmaşık olmadıklarını, genel tabirle “roket bilimi olmadıklarını” göstermek amacıyla seçeneklerin yanlarına not etmiş olmak istedim.

ÇÖZÜM YELPAZESİ: YERLEŞİK Mİ BULUT MU?

Teknolojik çözümleri şirket bünyesine almak ve kullanmak



Bilişim teknolojilerine yatırım yaparak “Akıllı ve Çevik” olma ihtiyacını karşılamak olan işletmelerin ihtiyaç duydukları maliyetli teknoloji yatırımlarını karşılama aşamasında imdadına laaS (Altyapının Servis Olarak Sunulması) ve SaaS (Yazılımların Servis Olarak Sunulması) yetişmekte.



günümüz terminolojisinde “On-Premise” olarak karşılık buluyor. Firmalar bu seçenekte ilgili yazılım/teknoloji çözümlerini kendi işletmelerinin bünyesinde barındırmak üzere gerekli yatırımları yapıyorlar. Bu aslında yeni bir kavram değil. Bilgisayarların ve yazılımların iş hayatımıza girdiği günden beri yaptığımız da bu. Sunucu sistemlerini, ERP/MRP yazılımlarını satın almak ve onları istihdam edilen insan kaynağı ile (veya ek servis kontratları ile) idame ettirmek zaten alışageldiğimiz bir iş modeli. Bir anlamda işletme “kendi göbeğini kendisi kesiyor” diyebiliriz.

Bu model baskın bir şekilde günümüzde de geçerliliğini korumaya devam ediyor. Mahremiyet, fiziksel güvenlik, kapasite sınırları içinde ek maliyet getirmeyen esnek hareket imkanı, hızlı fiziksel müdahale imkanı, sistemleri diğer bilişim ihtiyaçları için istihdam edilen mevcut insan kaynağı ile işletebilme imkanı, 5-7 yılda toplam işletme maliyetlerinde görece avantaj (yazının ilerleyen kısımlarında bu konuya da değineceğim) On-Premise yapının tercih nedenlerinin başında geliyor.

Bu seçenekte; Bilişim sistemlerinin gittikçe karmaşık hale gelmesinin getirdiği ihtiyaçların karşılanması, nitelikli=görece yüksek maliyetli insan kaynağı ihtiyacı, sistemlerin güncelleme maliyetleri, veri güvenliği çözümleri ihtiyacı, iş sürekliliği ve felaket önleme çözümlerinin maliyetleri ve ürün/çözümlere sahip olmanın getirdiği ilk yatırım maliyetleri göze alınması gereken unsurlar olarak karşımıza çıkıyor. Diğer bir deyişle işletme, kendi altyapısını barındırmak isterse, bunun da gerekliliklerini yerine getirmekle mükellef hale geliyor. Kısa vadede güncelleme ihtiyacı olmaması için de bu yatırımların ortalama beş yıllık ihtiyacı kapsayacak şekilde planlanması ve maliyetlendirilmesi gerekiyor. Doğal bir gereklilik olarak da 7x24 çalışacak bir sistemin altyapısının da belirli bileşenleri (enerji, iletişim, soğutma, güvenlik, insan kaynağı vb) unsurları da barındırması gerekiyor.

Bu gidişatin yarattığı maliyetlerin farkında olan teknoloji devleri karşımıza **“Bulut”** ismi verilen bir teklifle çıktılar. Bulut kavramı özünde bilişim teknolojileri için gerekli olan altyapı ve/veya çözümlerin işletme dışındaki kaynaklardan karşılandığı/ kullanıldığı bir iş modelini tarif ediyor.

Aslında **Bulut** kavramı yeni değil. Hayatımıza **hotmail, MSN Messenger, skype, web sitesi barındırma, kurumsal mail (POP3) gibi** hizmetlerle yıllar önce giren servisler aslında Bulut temelli. Nerede duruyorlar, hangi sunucularda çalışıyorlar bilmiyorduk ama kullanıyorduk. İşin felsefesi de buna dayanıyordu zaten; **“sen işinle ilgilen, teknolojiyi bize bırak, aldığın hizmete bak”** diyordu teknolojik hizmet üreticileri.

Bugün de aynı şeyi söylüyorlar. Peki değişen ne oldu ve işletmeler bu seçeneklere adım atarken nelere dikkat etmeli? İşte kritik noktalar ve yazımızın amacı bu detaylarda saklı.

BULUT BİLİŞİMDE DOĞRU SEÇİMİ NASIL YAPABİLİRİZ?

Eğer bir işletme bilişim teknolojileri ile ilgili olarak “belirli hizmetleri işletmem dışındaki kaynaklardan kullanmak istiyorum” seçeneği üzerine ilerlemek istiyorsa, seçim kriterlerinin oldukça kritik olduğu noktaya geliyor demektir.

İlk kritik nokta; **Bulut Hizmetlerinin** arasındaki farkı ayırt etmektir.

Bu hizmetler içinde en çok aşına olduğumuz, **Barındırma (Web/e-Mail Hosting)** uzun yıllardır hayatımıza var olan hizmetler. Bu hizmetler web siteleri kadar eski. Barındırma, bir firma tarafından altyapı, donanım, enerji, İnternet gibi unsurları hazır hale getirilmiş sistemlerin belirli amaçlar (Web, e-mail vb) doğrultusunda ve kaynak paylaşımı esasına dayanarak kullanılan “abonelik” veya “kiralama” esaslı bir işletme biçimidir.

İnternet altyapılarının hızlanması ve yaygınlaşması sonucunda bu hizmetlere kurumsal bilişim



Bulut dünyasında seçenek çok fazla. Ancak ilk adım olarak “benim sunucularım ve verilerim nerede duruyor?” sorusunu sormaktan vazgeçmeniz ve sistem odanızda ışıkları yanan cihazlarınızın verdiği psikolojik rahatlığı ve mahremiyet duygusunu “emin ellere teslim ettiğiniz” kabulü ile delege etmeniz gerekiyor.

sistemlerinin fiziksel olarak hizmet sağlayıcıların fiziksel lokasyonlarında barındırılması da eklendi. Buna “Co-Location” (Sunucu Barındırma) deniyor. Bu seçenekte donanımlarının tamamının müşteriye ait olduğu bir sunucu sisteminin güvenle muhafazası, kabini, elektrik enerjisi, özel İnternet bağlantısı, güvenlik ve desteğinin sunulduğu barındırma tipidir. Bir nevi cihazlarınızı otele yerleştirir, barınma ve yemek temizlik vb hizmetler için kira ödersiniz. Hizmeti sunan firma size bir nevi “sen sistemlerinin çalışması için enerji, soğutma, İnternet vs ile uğraşma getir bunlar zaten bende var, burada dursun, buradan çalıştır” teklifi ile geliyor.

Bu iki hizmet tipi aslında uzun yıllardır iş hayatımızda mevcut. Peki işletme sahibi ilk yatırımı finanse etmek istemezse?

Bu durumda ortaya çıkan seçeneğe **Infrastructure as a Service (IaaS) – Altyapının Servis Olarak Sunulması diyoruz.** Barındırma tedarikçileri özetle şunu söylüyorlar; “Ben gereken yatırımı yaptım, gel kullan, kullandığın kadarını öde”.

NAPPO

WELL CRAFTED KITCHEN

GERÇEK MALZEMELER, GERÇEK USTALIK, GERÇEK PİZZA

Türkiye'nin ilk ve tek Associazione Verace Pizza Napoletana sertifikasına sahip restoranı Nappo, İzmir Mavibahçe'den sonra İstanbul Kanyon İntema Yaşam'da açılıyor.

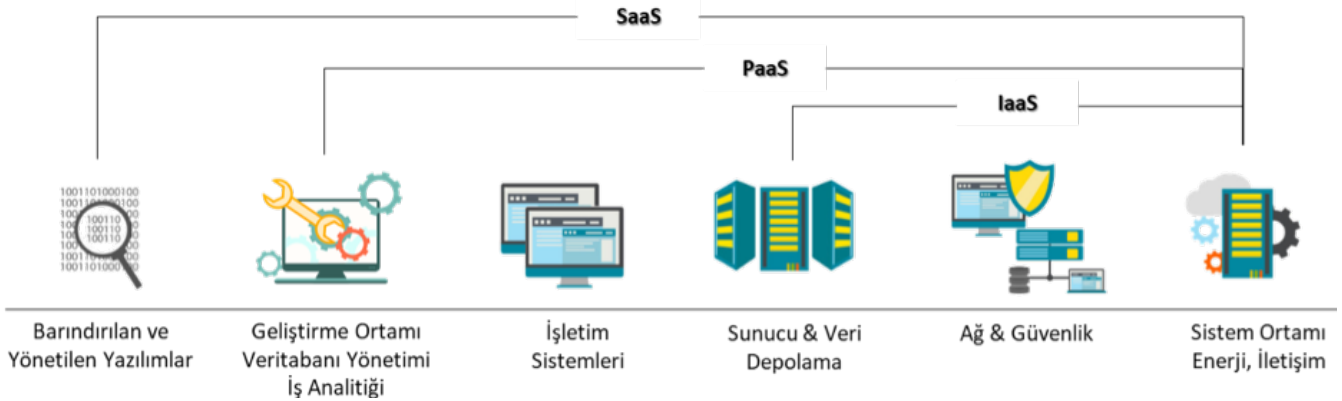


VERA
PIZZA



Napoletana

Mavibahçe AVM | +90 (545) 436 27 76 | www.nappopizza.com



Satın almak yerine kiralamak, altyapı oluşturmak yerine hazır altyapı hizmetlerinden yararlanmak gibi cazip seçenekler önünüze geliyor.

Bu teklif kulağa gerçekten hoş geliyor. Bulut dünyasındaki ikinci ve önemli kritik nokta; **Yerel (On-Premise)** yapıdan **IaaS'e** geçmeyi düşünen işletme sahiplerinin veya bilişim uzmanlarının hesaba katılması gereken önemli detaylar olduğu. Bu aşamada dikkat edilmesi gereken unsurları şu şekilde özetlemek mümkün;

● **Maliyet:** Sahip olmakla, **IaaS** yapısının toplam **5-7 yıllık** işletme maliyetinin kıyaslanması önemlidir. Kurumsal sistemlerde işletmede agresif bir büyüme yoksa ortalama kullanım ömrü 5-7 yıl arasındadır. İşletmenin dinamiğine göre bu süre 5 veya 7 olabilir. Ancak 3 yıllık bir projeksiyon kıyaslama yapmak için kısıtlı kalabilir. Öte yandan yerleşik sistemlerde ihtiyaç planlaması ortalama 5 yıllık büyümeyi karşılayacak şekilde yapılır. IaaS altyapısı size "ihtiyacın oldukça büyü ve öde" imkanı sunar ki bu oldukça caziptir. Bu aşamada maliyet kıyaslamasının büyüme ihtiyacının zaman içinde getireceği ek kullanım maliyetini de tahmini olarak içine alarak yapılmasında yarar vardır.

● **Bağlantıya Bağımlılık:** Yerel sistemden bir dış kaynağa geçtiğinizde en kritik unsur o

hizmete sürekli olarak ulaşabiliyor olmanızdır. İşinizin sürekliliği = İnternetin sürekliliği, bilgisayar başındaki çalışmanızın performansı = İnternet (veya servis sağlayıcınız aranızdaki data hattı) bağlantınızın hızı-performansı gerçekliğine dönüşecektir. Hat durursa işiniz duracaktır. Bununla ilgili karasal-mobil yedeklilik, hız ihtiyacı gibi unsurların iyi hesaplanması ve önlemlerin önceden alınması gereklidir. Ve tabii ki bu altyapının toplam maliyet hesabına dahil edilmesi gereklidir.

● **SLA:** IaaS hizmeti adı üzerinde size kullanmanız için "ortam" sunulmasıdır. İş Sürekliliği, Yedekleme, Yedekten Dönme, Sistem Yönetimi, Veri Güvenliği, Sorun Giderme vb gibi hizmet seviyelerinin günlük işleyişinize hakim personeliniz ve bilişim hizmeti aldığınız çözüm ortaklarınızla birlikte yürütülmesi önemlidir.

Bu noktada aklınıza şu soru gelebilir; peki piyasada Bulut Hizmeti verdiğini söyleyen şirketleri nasıl birbirinden ayırt edeceğiz? Bu firmaların arasında ne fark var?

Bu farkı belirleyen sundukları hizmet yelpazesidir. Burada firmaları değil hizmetleri tanımladığımızı özellikle belirtmek isterim. Bu detaya özellikle değinme sebebim, sektörümüzde

Hosting'in Bulut ile aynı anlama geldiği şeklindeki genel kullanım hatası. Hosting, bulutta sunulan hizmetlerden sadece bir tanesidir ve web veya e-Mail barındırma hizmetini ifade eder. Hosting veya Co-Location odaklı hizmet üreten işletmeler "**Bulut firması**" olarak tanımlandığında bu kavram "**Bulut**" olarak kullanıldığında kendi kapsamını olağanüstü şekilde genişletiyor ve "Bulut Hizmetleri"nin algı kapsamını hem daraltıyor hem de yanlış anlaşılmalara sebebiyet veriyor. Farklı fark edebilmek için bu aşamada Bulut Hizmetleri neleri kapsıyor, özetle bir göz atmakta yarar var;

Bu şekil kavramları açıklamamızı oldukça kolaylaştıracaktır. Bu seçeneklerin hepsi kiralama-üyelik esaslıdır.

● **Infrastructure as a Service (IaaS) – Altyapının Servis Olarak Sunulması:**

Yukarıda bahsettiğimiz gibi, kiralama esaslı Sistem Ortamı, Enerji, İletişim, Ağ, Güvenlik, Sunucu ve Veri Depolama katmanlarının ürün ve hizmet olarak istenilen seçeneklerde sunulmasıdır. Burada uygulama katmanı ve veriler müşterinin sorumluluğundadır.

● **Platform as a Service (PaaS) – Platformların Servis Olarak Sunulması:**

Bulut üzerinden verilen uygulama geliştirme altyapısı hizmetleridir. Sistemler ve altyapı

servis sağlayıcı tarafından yönetilir. Özellikle bulut tabanlı bir yazılım geliştirmiyorsanız bu seçenek sizin için ilgi çekici olmayacaktır. İşletmelerden ziyade yazılım geliştiren firmalar için uygun hizmetlerdir. Microsoft Azure SQL Database servisleri bu hizmetler arasında en çok bilinen örnektir.

● Software as a Service (SaaS) – Yazılımların Servis Olarak Sunulması:

Bulut üzerinden uygulama seviyesinde verilen hizmetlerdir. Tüm sistem servis sağlayıcı tarafından yönetilir. Microsoft Office 365 bu hizmetler arasında en çok bilinen örnektir.

Bu bilgiler ışında Çözüm Yelpazesine geri dönersek görüyoruz ki Bilişim Teknolojileri çözüm ve hizmetlerinin bazılarını kendi işletme çatımında altında gerçekleştiren, dilediğimiz katma değerli hizmetleri de Bulut Hizmetleri sunan firmalardan alabiliyoruz. Bu iş modelini “**Hibrit-Bulut**” olarak isimlendiriyoruz. “Bazıları bende olsun, bazı hizmet ve ürünleri de dışarıdan alayım” dediğinizde yapınız Hibrit olmakta. “Her şeyim bulutta olsun” dersiniz de “**Public Cloud – Genel Bulut**” dünyasına adım atmış oluyorsunuz.

Toparlamak gerekirse, bilişim teknolojilerine yatırım yaparak “**Akıllı ve Çevik**” olma ihtiyacını karşılamak olan işletmelerin ihtiyaç duydukları maliyetli teknoloji yatırımlarını karşılama aşamasında imdada **IaaS (Altyapının Servis Olarak Sunulması) ve SaaS (Yazılımların Servis Olarak Sunulması) yetişmekte.**

Microsoft Azure, Amazon Web Services (AWS) ve Google Cloud gibi dünya pazarını elinde tutan **Bulut Hizmet Sağlayıcıları** işletmelere özellikle yüksek teknoloji çözümü olan **İş Zekası (Business Intelligence), Makina Öğrenimi (Machine Learning), Yapay Zeka (Artificial Intelligence), İş Portalları, Doküman Arşivleme gibi** yüzlerce kritik ve katma değerli iş uygulamalarını hizmet olarak

sunmaktalar. Bu tip yazılım ve teknoloji uygulamalarının buluttan kullanılmasının On-Premise seçeneğine göre yatırım maliyeti avantajının dramatik derecede uygun olduğunu peşinen söyleyebiliriz.

Örnek olarak, işletme verilerinizin **Microsoft Azure** üzerinde barındırılması, bu verilerin 80+ uluslararası regülasyona uyumlu hale gelmesine uygun altyapıyı yaratabiliyor. Bu da özellikle uluslararası iş yapan firmalar için bugün sadece itibar gibi görünse de, artan veri güvenliği ve kalite regülasyonları nedeniyle yakın gelecekte bir zorunluluk olarak işletmelerin önüne gelebilecek ihtimali olan taleplerden bir tanesi.

Diğer yandan **Bulut Hizmet Sağlayıcılarının IaaS (Altyapının Servis Olarak Sunulması)** katmanında, sahip oldukları sınırsız kapasite imkanı ve esnek kapasite kullanım – fiyatlandırma politikaları



nedeniyle, dönemselsel olarak artan ihtiyaçlara çok hızlı ve ucuz çözümler üretmesi de söz konusu. Yanal ancak önemli faydalardan birisi olarak da Veri güvenliğini, İnternet güvenliğini, İş Sürekliliğini, Felaket Önleme Sistemlerini ve Veri Mahremiyetini bu seviyedeki Bulut Hizmet Sağlayıcıları ile çalışırken dert etmeniz gerekmiyor.

Özetle, Bulut dünyasında seçenek çok fazla. Ancak ilk adım olarak “benim sunucularım ve verilerim nerede duruyor?” sorusunu sormaktan vazgeçmeniz ve sistem odanızda ışıkları yanan cihazlarınızın verdiği psikolojik rahatlığı ve mahremiyet duygusunu “emin ellere teslim ettiğiniz” kabulü ile delege etmeniz gerekiyor.

Bilişim Teknolojilerinde firmanızın geleceği için en doğru iş modelini belirlemenin altın kurallarını şöyle özetleyebiliriz;

- Maliyet analizlerini 5-7 yıllık projeksiyonda ve doğru detaylarla yapmak,
- İşletmenin bilişim kanadındaki genişleme-büyümede isabetli öngörülerde bulunmak,
- Hangi hizmetlerin Bulut üzerinden karşılanmasının maliyet avantajı ve katma değer yaratacağının iyi belirlemek,
- Son ve en önemlisi de Bulut Hizmetleri üreten firmalarla

işletmeniz arasındaki uyum ve hizmet köprüsü olan ve İş Sürekliliği, Siber Güvenlik, Felaket Önleme ve kritik Servis ihtiyaçlarınızı karşılayacak olan Bilişim Çözüm Ortağınızın, yani yol arkadaşınızın doğru seçimi.

Hepinize bilgi ve farkındalıkla dolu bir gelecek diliyorum... ■

Hakkı-Yiğit Sal: Global bir reklam ajansı olacağız, İzmir'de kalacağız ve yeni ofisimize taşınacağız.

“BİZ GÜZELE DOĞRU OLDUĞU ZAMAN GÜZEL DERİZ”

İstanbul'un yaratıcılıktaki yorgunluğu İzmir'i reklamcılık üssü yapacak



Bugün sizi bir baba-oğul hikâyesi üzerinden Türkiye ve İzmir'in reklamcılık sektöründeki son 50 yılında yolculuğa çıkaracağım. Reklamcılık camiasındaki lakabıyla 'Kıl Hakkı' ve onunla aynı sektörde çalışan oğlu Yiğit Sal...

Geçtiğimiz yıl 'kabuk değişimi' sürecine giren Reklam Merkezi'nde bugün ortakları ile birlikte oyunun kurallarını değiştiriyorlar. Müşterilerinin ciro bazında yüzde 60, adet olarak ise yüzde 75'i İstanbul markalarından oluşuyor. Kısacası İzmir'den İstanbul'a hizmet veriyorlar. Ama onların hedefi global bir oyuncu olmak... Hakkı Sal, bu süreci "Keşke İzmir'de Yaşar Holding gibi 5-6 tane daha yapılanma olsaydı" diye anlatıyor. Yiğit Sal ise sürece farklı bir pencereden bakıp, "İzmir bir zaman tüneli gibi hala İstanbul'un 10 sene gerisinden geliyor. Öncelikle herkesin iğneyi de çuvaldızı da kendine batırması lazım" diyor. Bu süreçte İzmir'in çok daha fazlasına yakın zamanda evrileceğini savunan Yiğit Sal ile aynı görüşleri paylaşan Hakkı Sal, "İzmir reklamcılık üssü olacak. İstanbul yaratıcılık konusunda yoruldu" diyor.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK





Burası Reктаş idi. O yıllarda Reктаş dışında İstanbul da, Man Ajans, İstanbul Reklam, Yeni Ajans, Radar, Reklam Moran bir de Grafika vardı. Bunlar ülkenin baba ajansları idi. Reктаş Galatasaraylılar tarafından kurulmuştu. O dönemde en iyi para kazanılan medyalardan birisi radyo reklamcılığı idi ve bu alanda da hizmet veriyorduk. Metin yazarlığı, karanlık oda... Bir çok konuyu orada öğrendik. Kendi alanında en iyilerin olduğu bir ekiple 6 ay içinde İstanbul'u da temsil eden bir reklam ajansı haline geldik. Ben de orada ofis boy olarak görev yapıyordum. 1975 yılında Reктаş'ın da ortak olduğu İzmir'de Ajans Mar Reklamcılık A.Ş.'ni İzmirli müteşebbislerin de katılımı ile kurduk.

Bu müteşebbisler kimlerdi?

HAKKI SAL: Öner Akgerman, Yılmaz Temizocak, Selçuk Yaşar, Bahattin Tatiş, Reктаş Reklam, Teoman Çamdoruk ortakları idi. 500 metrekairelik bir alanda hizmet vermeye başladık. 1975 yılında Ajans Mar'a geçince ben de müşteri temsilcisi oldum. Artık okul da bitiyor, ağızımız da laf yapmaya başlamıştı. 1976 yılında askere gittim, 1977'de geri döner dönmez işe tekrar başladım. Yılda 60 milyon dolarlık bir bütçe kullanıyoruz. Müşterilerimiz Tuborg, Pınar Süt, DYO, Oba Makarna, Gır Gır, Temizocak, Altın Yunus Tukaş, Piyale... O yıllarda çok popüler bir ajanstık.

Hakkı Bey, sizi tanıyabilir miyiz?

HAKKI SAL: Ayvalık doğumluyum. İzmir İktisadi Ticari Bilimler Fakültesi'nde pazarlama ve işletme eğitimi aldım. Okulun ilk yılından itibaren çalışmaya başladım. Şimdilerde Prof. Dr. olan Ömer Baybars Tek hocamın yanına gittim. Ben reklamcı olmak istiyordum dedim. Beni Rah.Teoman Bey'e yönlendirdi ve onun yanında çalışmaya başladım. Günaydın Gazetesi bir dönem reklamcılık ilavesi çıkarıyordu. Teoman Abi, o eklerin hepsini toplatmış, arşivlemişti. 3 cilt reklamcılık ilavesi vardı. Beni her hafta bu eklerden sınav yapacağını söyledi. 1972 yılı 14 Şubatta çalışmaya başladım. Meslekte 48. yılım.

Meslek ile ilgili bütün teknik bilgileri orada okuyorum ama anlamıyordum. Hafta sonu geldi bana teknik sorular sormaya başladı, ben de cevap vermeye başladım. 3 hafta sonunda birbirimizi çok sevdik.

HAKKI SAL:

Evet bizi sınırlayan, yaratıcılığımızı sınırlayan ekonomik bir baskı var.
Bu bir gerçek. Bu bir şanssızlık. Ekonomik kriz yaratıcılığınızı baskılıyor. Sizin düşüncenizle yarattığınız inandığınız bir film 300 bin TL ye mal oluyorsa, müşteri diyor ki ; bunu daha ekonomik çözelim. O zaman daha ekonomik düşünüyorsunuz.



Eskiden görüşmeye takım elbiselerle giderdik. Şimdiki gibi spor ayakkabılar ile değil. O yıllarda emeği takip eden ve takdir eden yöneticiler vardı. 80'li yıllar sektör açısından altın yıllardı. Ajans Mar'da bugünkü adıyla marka direktörü oldum. 1982- 1983 yılıydı. Gün geldi yıllık cirosu 60 milyon dolar olan bir reklam ajansına, Gazete reklam müdürlerinin randevu vermediği günleri yaşadık.

Ortaklık yapısında bir dönem yaşanan sıkıntılar nedeniyle gerileme yaşanmaya başlandı. O yıllarda da ben Başkan Yardımcısı olmuştum ajansın içinde...

Sonrasında gerileme dönemi başladı. Teoman Abi ile konuşup, işi toparlamak istedim. Türkiye'de ajans hizmetlerinde ilk trafik organizasyonu yapan benim. Bunu Ajans Mar'da uygulamaya başlayınca bu sistemin nasıl olduğunu öğrenmek için bize insanlar geldi, gitti. Ben ortaklık değil yönetmek istiyordum. 1983 yılında ortağım Semih ile konuşmaya başladık ve "Ayrılıp kendi yerimizi kuralım. Maaşları çıkarırız" deyip yola çıktık. 1983 yılında Reklam Merkezi'ni kurduk. 1984 yılında İzmir birincisi olduk. 1985'de İzmir ikincisi olduk.

İlk nerede hizmet vermeye başladınız?

HAKKI SAL: 1983 yılında Reklam Merkezi'ni eski Bonjour Pastanesi'nin 5. katında kurduk. 60 metrekairelik bir alanda başladık. Her sabah, yerleri paspaslıyorum, masaları siliyorum, karanlık odayı organize ediyorum. Semih gelip banyoları hazırlıyor.

Öğlen patates kızartması, sucuklu yumurta ile öğün geçiriyoruz. 4 müşteri ile işe başladık. Sertaş-Pamuk Mensucat'ın kuruluşu, Aysan Tarım Makinaları, Betoya ve Meridyen Turizm. İlk hedefimiz maaşları çıkarmak idi. Masalarımız ve telefonlarımız kiralık... Paramız ile iyi bir agrandizör ve teknik birkaç şey aldık. O zaman her şey fırça ile yapılıyordu. Onlar da bir servet değerinde idi. Özel fırçalar idi. Habiko...

YİĞİT SAL:

Yaptığımız iş özelinde bugün sürüm, adet ve hız ile para kazanıyoruz. Onların zamanındaki karlılıklar yok. Bizim her şeyden önce insan kaynağına ciddi yatırım yapmamız gerekiyor. Böyle olunca işi tasarlayan ve fikrini oluşturan görselini yapan insanlara inisiyatif vermek ve onların işin doğru ve yanlışını üstlenmelerini sağlamak ve bu ekibin bir parçası olarak hissetmelerini sağlamamız gerekiyor. Bize ve şahıslara değil sisteme bağlı bir yapı kurmak zorundayız.



Doğru ve güzel işler yapmak amacımızdı. Müşteriyi aldatmadan yol almak idi.

Bu sürece kadar hocalarınızdan çalıştığınız müşterilerden öğrendiğiniz en önemli değerler neler oldu?

HAKKI SAL: Perakendeciliği iyi bilirim. Baybars Hocamdan öğrendim. Klişeci Jhon Usta'dan da çok şey öğrendim. Beni linotyp, gibi dizgi makinaları çok etkilemişti. Ama asıl Reklamcılık mesleğini Ustam Teoman Çamdoruk'dan öğrendim.

Ne zaman evlendiniz?

HAKKI SAL: 1979 yılında evlendim. Eşim Ayşe de Ayvalıklı. Pazarlama mezunu ama finans sektöründe çalıştı. 1982 yılında da Yiğit hayatımıza dahil oldu. İlk ve tek çocuk.



1994 yılında mevcut binamıza taşındık. 1997 yılında yerimizi satın aldık. Semih'in oğlu Ekin de bize dahil oldu. Çocuklarımızı bir dönem İstanbul'a işi görmeleri için gönderdik.

Yiğit Bey nasıl bir çocuktu?

HAKKI SAL: Çalışkan bir çocuktu. Hareketli, sorgulayan, öğrenmeye çalışan bir çocuktu. Ayvalık'ta sokaklarda büyümesini sağladık. Özgürlüğüne düşkündür. Bir çocuğun sokaklarda büyümesi çok önemlidir ama şimdinin anneleri buna pek izin veremiyor. Salih İşgören'de okudu. 2000 yılında Amerikan Koleji'nden mezun oldu ve Bilkent Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde eğitimini aldı.

Birlikte çalışırken sevdiğiniz ve sevmediğiniz huyları neler?

HAKKI SAL: Dürüstlüğü ve açık sözlülüğünü çok seviyorum. Ayrıntılara girmemesini sevmiyorum. Çünkü ben ayrıntıcı biriyim.

YİĞİT SAL:

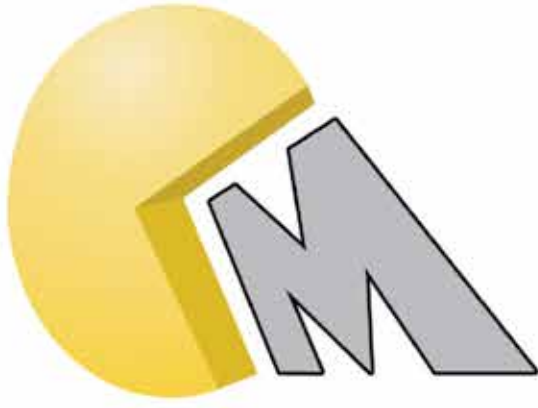
2019 ikinci yarısından itibaren biz bir kabuk değişimine girdik. Biz oyunun kurallarını tersine çeviriyoruz. İyi markalarla çalışıyoruz. Onlar da günümüz koşullarında iletişim yatırım maliyetlerini kısıyorlar. Aynı kalitedeki işi daha uyguna mal etmek istiyorlar. Aynı kalitedeki işi daha makul fiyat seviyesi ile yapabiliyoruz.

Öyle ki benim lakabım Kıl Hakkı... Ama yeni neslin hepsi böyle. Bir kalıp var ve o kalıpların üzerinden yürüyorlar.

'Kıl Hakkı'nın oğlu olmak zor mu? Nasıl bir duygu?

YİĞİT SAL: Detaylara takılmak güzel, ben de kendi çalıştığım insanlar tarafından ayrıntıcı olarak adlandırılırım. Ama babam seviyesinde olmadığı için eleştiri konusu olabiliyor. Yaptığımız iş özelinde bugün sürüm, adet ve hız ile para kazanıyoruz. Onların zamanındaki karlılıklar yok. Bizim her şeyden önce insan kaynağına ciddi yatırım yapmamız gerekiyor. Böyle olunca işi tasarlayan ve fikrini oluşturan görselini yapan insanlara inisiyatif vermek ve onların işin doğru ve yanlışını üstlenmelerini sağlamak ve bu ekibin bir parçası olarak hissetmelerini sağlamamız gerekiyor.





MURAT ÇAY

LOJİSTİK

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

- 7 gün 24 saat kesintisiz hizmet**
- Komple Taşımacılık**
- Şehir içi mikro taşımacılık**
- Liman Transferleri**
- Firmaya Özel proje taşımacılığı**
- Depolama Hizmetleri**

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

www.muratcaylojistik.com.tr



Bize ve şahıslara değil sisteme bağlı bir yapı kurmak zorundayız. Bu nedenle her işi ben kontrol etmemeliyim. Yayın onayını ben vermemeliyim. Çünkü burada 15 kişilik bir ekip ile çalışıyoruz. Üst düzey bir kadro.

Bağımsız ajanslar özelinde 15 kişilik bir ekip, İstanbul'daki bir ajans için bile çok yüksek bir insan kaynağı. Ben her işin peşinden koşarsam, fırsat maliyeti dediğimiz süreçte en maliyetli konuma düşüyoruz.

HAKKI SAL: Aslında haklı, ben bir gazete ilanının pikajı ile yetiştim. Ben bir işe bakarken hata bulmak amaçlı bakarım.

YİĞİT SAL: Global bir dünyadayız. Artık şehir olarak nerede olduğunuz önemli değil. Bugün bizim ciromuzun yüzde 60'ı İstanbul'daki müşterilerimizden geliyor. Yeri geldiğinde insan kaynağını İstanbul'dan transfer ediyoruz.

Neden, İzmir'de bulamıyor musunuz?

YİĞİT SAL: 2019 ikinci yarısından itibaren biz bir kabuk değişimine girdik. Biz oyunun kurallarını tersine çeviriyoruz. İyi markalarla çalışıyoruz. Onlar da günümüz koşullarında iletişim yatırım maliyetlerini kısıyorlar. Aynı kalitedeki işi daha uyguna mal etmek istiyorlar. Aynı kalitedeki işi daha makul fiyat seviyesi ile yapabiliyoruz. Çünkü 100 kişilik bir ekip yönetmiyoruz. Bunu yaparken, 22 tane Kristal Elma, 23 tane Kırmızı Ödülü aldık. 2018 yılında Türkiye'de en yaratıcı 31. reklam ajansı olduk.

Düne kadar İzmir'de olmak dezavantaj iken bugün avantaja dönüşmüş durumda. Çünkü insanlar İzmir'de yaşamak ve çalışmak istiyorlar. Ajansların genel olarak markalarına göre ekipler yetiştirmek zorunda. Bu nedenle İstanbul'dan transfer yapıyoruz. Tecrübeli insanları aramıza dahil etmek zorundayız. Orta ölçekli bir ekipte büyük ölçekli projeleri de öğrenme



YİĞİT SAL:

Şu an bizim yaptığımız planların içerisinde gazete ve dergi frekansı çok az. Açık hava, açık havanın içerisinde hava limanları da dahil olmak üzere, dijital var. Dijitalde bu hikayeyi nasıl yürüttüğünüzü düşünme zorunluluğumuz var.

fırsatı buluyorlar. Globalde yol alacaksa doğru insan kaynağı şart.

Müşterilerimizin ciro bazında yüzde 60'ı İstanbul markalarıdır. Adet olarak baktığımızda ise yüzde 75'i İstanbul markasıdır. İzmir'den İstanbul'a hizmet veriyoruz.

HAKKI SAL: Artık işi bitirip, faturayı kesme mantığı var. Yeni eleman yetiştirecek vaktimiz yok. İkincisi buradan yetişenlerin birçoğu İstanbul'da çok iyi yerlere geldi. Burasının bir okul olma özelliği de var. İzmir'den gidiyor çünkü İzmir'de ajans sayısı çok az. Bir elin parmakları kadar bile değil. Bu derece güçlü bir kadro ile bizim olmamız gereken nokta bu değil. Fakat İzmir'de reklamcılık hizmeti verebileceğimiz müşteri sayısı az.

İzmir'de profesyonel reklam bütçesi kullanan sadece 3-5 tane firma var. Bir elin parmakları kadar bile çıkmıyor. Keşke İzmir'de Yaşar Holding gibi 5-6 tane daha yapılanma olsaydı. Yılda 1 milyon dolar harcayan Pınar Süt ve DYO'dan başka İzmirli Egeli bir firma söyleyin, söyleyemezsiniz. Belki Mobilya ve yatak firmalarımızı bunlara ekleyebiliriz.

Ekonomide 4 şiddetinde deprem olur, İzmirli dostlarım 8 şiddetinde önlem alır. En kolay önlemden reklam bütçesini küçültmektir. Aslında kriz dönemleri firmalar için iletişim açısından harika bir dönemdir. Bunu da pek anlatamadım.

İzmir Reklamcılar Derneği'ni kuran birisiyim. Türkiye de Reklamverenler Derneği'ni, Reklam Özdenetim Kurulunu kuralım diyenlerden biriyim. Bu konuda meslektaşlarımdan çok eleştiri aldım. Türkiye Reklamcılar Vakfı'nı kurduk. EBSO, İZTO, ESİAD'da konuştum, anlattım ama olmadı, olmadı. 5 milyon TL reklam bütçesi olan firmamız yok.

YİĞİT SAL: 2005-2007 yıllarında İstanbul'da Rafineri'de çalıştım. Rafineri'nin en güzel yıllarıydı. Başlangıçta İzmirlilerin çalışma motivasyonuna dair önyargıyı kısa zamanda yıkmayı başardım. Rica minnet bir anda kendimi Rafineri'nin içerisinde buldum.

HAKKI SAL: Yiğit 2005 yılında mezun oldu. Ben reklamcı olacağım dedi. İstanbul'da 5 yıl çalış dedim. 2 sene çalıştı, İstanbul'a dayanamadı geldi.

YİĞİT SAL: İzmir'e geri döndüğümde 'zaman tüneli' gibiydi. Shell'de Axess markası için reklam filmi çektikten sonra gördüğüm yer burasıydı. İzmir bir zaman tüneli gibi hala, İstanbul'un 10 sene gerisinden geliyor. 3 yıl öncesine kadar İzmir'deki markaların büyüdüğü kadar İzmir'deki reklam ajanslarının büyümediğini söyleyebilirim. Öncelikle herkesin iğneyi de çuvaldızı da kendine batırması

HAKKI SAL:

2022 yılında basılı medyalar yok olacak. Bu bir gerçek, tirajlara bakın çok düşük 30-50 bin diyorlar. Reklam veren salak mı, medya planlamacısı olarak biz salak mıyız? Bu bir gerçek. Dergiler ve gazeteler kapanıyor. Bu dalga devam edecek. Hayat akıllı telefonlar ve internet üzerinden dönüyor.



lazım. O markalar İstanbul'a şube açtıklarında peşinde olmazsanız, hizmet almayı bekledikleri noktalar kadar kendinizi büyütmezseniz, biz İzmirliyiz diyerek onun arkasını savunursanız o marka gider. Üzerinize düşen yükümlülük insanlara aynı seviyede iş yaptığınızı onun beklediği tedarik zinciri içerisindeki diğer tedarikçiler gibi aynı seviyede olduğunuz noktalar göstermek, o yüzden biz reklam yarışmalarına girdik. O yüzden biz bunu yaptığımızda Kırmızı Ödülleri'nde finale kalıp Kıpkırmızı Ödülü'nü aldığımızda Özgül Pazarlama Müdürü, "Yiğit sizi tebrik ediyorum finale iki iş kaldı ikisi de sizin işinizdi!" dedi.

Gazetecilik örneğinden yola çıkarsak İzmir'de özel kaberi tırnaklarınızla kazıya kazıya bulur, yaparsınız. Bu refleks diğer şehirlere gittiğinizde size avantaj olarak geri döner. Reklamcılık özelinde de İzmir'de çalışmış olmanın artısı var mı?

YİĞİT SAL: Şöyle bir artısı var. Esnaf modelinde bir yaklaşım ile İstanbul'da x marka ile görüştüğünüzde tecrübelerinizin bire bir yaşadığınız enstantanelerden geçtiği görüldüğü zamanlarda size farklı yaklaşımlar. Daha fazla yaptığınız zaman ise amatör gibi algılanırsınız, bunu neden siz yapıyorsunuz diye sorgulanır. Onun da öyle bir dengesi var. Babamın benle alakalı yaptığı en doğru şeylerden bir tanesi beni İstanbul'a göndermekti.

Neden?

YİĞİT SAL: Lokasyon olarak artık bulunduğu yerin hiç bir önemi yok. Biz artık İstanbul'daki firmalara İstanbul'daymış gibi davranıyoruz. Yarın bana toplantı dediklerinde ben atlıyorum gidiyorum. Biz oradaymış gibi davranıyoruz. Kimsenin size lojistik nedeniyle ulaşamamış olmayı tolere edebileceği bir dünya yok. Avantajlı bir döneme giriyoruz. Düne kadar açamadığımız kapıları, zorlanacağımız projeleri farklı ekiplerden farklı bakış açıları işle nitelikli insan kaynağı tarafından üretilen işleri görme ihtiyacı var. O yüzden İzmir'de reklam veren



Bu bir şanssızlık. Ekonomik kriz yaratıcılığınızı baskılıyor. Sizin düşüncenizle yarattığınız inandığınız bir film 300 bin TL ye mal oluyorsa, müşteri diyor ki; bunu daha ekonomik çözelim. O zaman daha ekonomik düşünüyorsunuz.

Son dönemde reklam tasarımı kadar kullanıldığı yerlerde de ciddi bir değişim görüyoruz. Artık gazetelere ilan verme kültürünün yerini açık hava reklamlarına bıraktığını, sosyal medya üzerinden reklamların döndüğünü görüyoruz. Bu süreç böyle mi devam edecek? Bir taraftan da müşteri özelinde bakıyorum, hangi gazeteye niçin ilan versin, gazete mi satılıyor, gazete mi okunuyor vs...

HAKKI SAL: 2022 yılında basılı medyalar yok olacak. Bu bir gerçek, tirajlara bakın çok düşük 30-50 bin diyorlar. Reklam veren salak mı, medya planlamacısı olarak biz salak mıyız? Bu bir gerçek. Dergiler ve gazeteler kapanıyor. Bu dalga devam edecek. Hayat akıllı telefonlar ve internet üzerinden dönüyor.

yok' denilen noktada, evet 5 milyon TL reklam veren yok ama Türkiye'nin mobilya ve yatak, sütü tatlı ve yumurta endüstrisi buradan yürüyor. İzmir çok daha fazlasına çok daha yakın zamanda evrilecek. Her ekonomi sıkıştığında alternatif doğurmuştur. Şu anda da insan kaynağı konusunda alternatif doğurabileceğini düşünüyorum.

HAKKI SAL: Bu görüşe ben de katılıyorum, yani İzmir reklamcılık üssü olacak. Bu İzmir insanının doğasından karakterinden kaynaklanıyor. Bakış açısından kaynaklanıyor. İstanbul yoruldu. Yaratıcılık konusunda yoruldu. Bir de bu ajansların çalışma saatleri, disiplinleri ve İstanbul şehri, genç yaratıcıları ve reklamcıları yordu.

Daha kalıplara sıkışmış kalmış bir modele mi?

HAKKI SAL: Evet bizi sınırlayan, yaratıcılığımızı sınırlayan ekonomik bir baskı var. Bu bir gerçek.

YİĞİT SAL:

İş, performans reklamcılığına döndü. Reklam ajansları performanslarının sorgulandığı ama bunu nümerik değerlerle karşılaştırdığımızda kanıtlanamadığı dönemdeyiz.



Siz müşterilerinizi bundan sonraki süreçte nasıl yönlendiriyorsunuz?

YİĞİT SAL: İş, performans reklamcılığına döndü. Reklam ajansları performanslarının sorgulandığı ama bunu nümerik değerlerle karşıladığımızda kanıtlanamadığı dönemdeyiz. Mesele bunun ikisini beraber yürütebilmek. Bütün ajansların dönüşümü de ya dijital ajansları satın almak ya da bir grubun altına girerek yaratıcı düşünceyi aynı zamanda dijital performans reklamcılığı ile bakabilecek bir yöne taşıma çabası var. Biz de aynı süreçleri geçiriyoruz.

Artık performansa yöneltecek şekilde mecraların planlanması lazım. Eskiden “dijital” bir opsiyon iken şimdi ise zorunluluk. Şimdi dijitalin geldiği nokta sizi başarılı ya da başarısız addettiren yegâne unsur olarak çalışıyor. Eskiden dijital, tamamlayıcı mecraydı, şu an ana mecraya dönüşmüş durumda. Şu an bizim yaptığımız planların içerisinde gazete ve dergi frekansı çok az. Açık hava, açık havanın içerisinde hava limanları da dahil olmak üzere, dijital var. Dijitalde bu hikayeyi nasıl yürüttüğümüzü düşünme zorunluluğumuz var.

HAKKI SAL: Reklamcının, iletişimcinin asıl işi; o kurumun derdine çözüm bulmaktır. Çünkü burada bir uzman ekip var. Benim işim bu. Bu işin uzmanıyım. Neye ne ilaç vereceğimi bilen biriyim. Şimdi bize bunu yaptırıyorlar. Hikaye artık dijitalde...

YİĞİT SAL: Ben kendimi eleştirmeyi seviyorum. Sizin ehliyetinizi sürekli olarak kanıtlama zorunluluğunuz var. O yüzden başkasına o ehliyeti veriyor sana vermiyorsa sende neyin eksik olduğunu sorgulaman gerekiyor. Doktor hasta ilişkisi doğrusudur ve doktorun daha önce ne kadar başarılı olduğu ve kendini ne kadar öne attığı ile alakalıdır. O yüzden bunların hepsi kendinizi geliştirmek için birer fırsattır.

HAKKI SAL: Dijital dünya sizin fayda-zarar ilişkisi konusunda üreteceğiniz hizmetleri engelliyor.

HAKKI SAL:

Reklam
Merkezi global
bir ajans olacak,
bu binadan
çıkacağız,
mümkünse
bahçe alanı daha
büyük İzmir'deki
bağımsız bir
binada reklamcılık
ve iletişim
hizmetlerini
ülkemizdeki ve
yurt dışındaki
kurumlara
vermeğe devam
edeceğiz. Bizim
düsturumuz şu;
önce doğru iş,
ondan sonra o
doğru işin en
güzelini yapmak.
Yani; “biz güzele
doğru olduğu
zaman güzel
deriz.” Müşteri
böyle istedi” gibi
bir fantezinin
arkasına
sığınmayız.



Ben bunu iddia ediyorum. Öyle bir boyuta geldik ki; ‘Yap bi güzel dijital ya!...’

Dijitalin de şu an amiral gemisi olduğu gerçeği var...

YİĞİT SAL: Bizde bir işin kolayına kaçmak ve dijital çözüm üretme kolaylığını değerlendirdiğimizde dijital başarısız. Ama dijitalin şöyle bir artışı var; dijital lansman yaptığımız zaman kimin ne ile ilgilendiğini görüyoruz.

HAKKI SAL: “Yap bir dijital, uçalım” demekle olmuyor.

Bu kadar yoğunluk içerisinde baba oğul ortak hobileriniz var mı?

HAKKI SAL: İkimiz de çok iyi kaptanız. Mütevazı bir tekne var. Denizcilik, yüzme, tekne ve seyahat en çok birlikte paylaştığımız hobiler. Denizde büyüdük. Kurallar belli. Yiğit de ben de kurallara saygılıyız. Denizde şaka olmaz. Doğru ne ise odur. Biz öyle risklere ticaretle de girmeyiz. Biz doğru düzgün kurumlara çalışırız. Seçiciyiz.

YİĞİT SAL: Ağırıklı olarak deniz üzerinden gidiyor hem avantajı hem de algıda seçiciliği var.

“Kabuk değişimi yaşıyoruz” dediniz... Önümüzdeki döneme ilişkin hedeflerinizi bana üç cümle ile özetlemenizi istesem, ne derdiniz?

YİĞİT SAL: Global bir reklam ajansı olacağız, İzmir’de kalacağız ve yeni ofisimize taşınacağız.

HAKKI SAL: Reklam Merkezi global bir ajans olacak, bu binadan çıkacağız, mümkünse bahçe alanı daha büyük İzmir’deki bağımsız bir binada reklamcılık ve iletişim hizmetlerini ülkemizdeki ve yurt dışındaki kurumlara vermeğe devam edeceğiz. Bizim düsturumuz şu; önce doğru iş, ondan sonra o doğru işin en güzelini yapmak. Yani; “biz güzele doğru olduğu zaman güzel deriz.” Müşteri böyle istedi” gibi bir fantezinin arkasına sığınmayız. Bu yüzden “Kusura bakmayın biz size hizmet veremeyiz” dediğimiz şirketler de olmuştur. Önce doğru, sonra doğru işin en güzelini. ■

Kripto Paralar ve Blockchain'e *Hukuksal Bakış*



Sistemin güvenliğini sağlayan mekanizma ise; ağ üzerinde yapılan transfer, alım-satım işlemlerinin, madenciler (Bitcoin Mining) tarafından oluşturulan algoritmalar sayesinde teyit edilmesi, bloklanması ve şifrenin çözülerek kripto imza kullanılmak suretiyle blok halinde ağa eklenmesidir.



Av. Sezai Nüzhet Noyan
NOYAN HUKUK BÜROSU – İZMİR



İlk kez 2008 yılında bir kripto para birimi olan Bitcoin ile hayatımıza giren Blockchain teknolojisi, başta finans dünyası olmak üzere birçok alanda büyük yenilikler ve dönüşümler yaratırken interneti daha verimli ve şeffaf bir şekilde kullanmanın tamamen yeni bir yolunu sunmakla kalmayıp; ticareti, gerek uluslararası gerek ulusal alanda merkezi bir otoritenin güdümünden kurtararak merkezsizleştirmektedir. ABD'de yaşanan kriz ve Lehman BrothersInc.'in iflasından 2 ay sonra ortaya çıkan, Satoshi Nakamoto olarak bilinen bir kişi/grup tarafından 2008 yılında 9 sayfalık bir pdf belgesi olarak dünyaya sunulan yazının başlığı, parayı yeniden tanımlamaktadır.

Bugün geline nokta; bir çeşit e-para olan kripto paralar, çok yüksek değerler üzerinden tedavül görmekte birlikte; esasen fiziken bir karşılığı bulunmamaktadır. Ağ tabanlı işlem yapılan bu sistemde, işlemler açık ağlar üzerinden bilgisayara yüklenen yazılım yoluyla gerçekleşmektedir.

1980'lerden bu güne David Chaum'un sanal para modelleri esas alınarak oluşturulan elektronik para modelleri uzun süredir bulunmaktadır. Elektronik para sisteminde karşı karşıya kalınan 2 temel sorun bulunmaktadır; hesap verebilirlik ve anonimlik. Hesap verebilirlik; paranın yalnızca sahibi tarafından ve bir kere harcanabilmesini garanti altına almak için elzemdir. Anonimlik ise, dijital para sahiplerinin gizliliğinin korunması anlamına gelmektedir. Ödeme yapan kişilerin izlenmesi, kişisel verilerin ihlalini doğuracağından hesap verebilirlik sağlanırken aynı zamanda anonimliğin de sağlanabilmesi gerekmektedir. Sanal para ve dijital para kavramlarını tanımlamak gerekirse dijital para; elektronik ortamda saklanan ve yine elektronik ortamda transfer edilebilen paralardır. Kişisel banka hesabında bulunan dijital paralar, fiziken sahip olunan nakit paranın dijital ortamdaki temsilidir.

IBM ve Microsoft gibi teknoloji devleri de Blockchain teknolojisine büyük oranda yatırım yapmaktadır. Yakın zamanda Microsoft; Microsoft Azure üzerinde blockchain platformunu bir servis olarak sunmuştur. Accenture PLC Blockchain'in değiştirilebilir olması halinde, pratikte daha faydalı olabileceğinden; bu özelliğın tanımlı olduğu değiştirilebilir. Blockchain'i içeren patent başvurusunda bulunmuştur. Her geçen gün kullanımı daha da yaygınlaşan bu teknoloji, dünyanın en üretken girişimcilerinden olan Eric Schmidt (Google CEO' su), Steve Wozniak (Apple kurucu ortağı) ve Richard Branson (Virgin Group Kurucusu) dahil olmak üzere pek çok şirketin desteğini alarak gelişmiştir ve gelişmeye devam etmektedir.



Sanal paralar da bir çeşit dijital para olmakla birlikte; temsil ettikleri maddi gerçeklikteki bir para yoktur.

Avrupa Merkez Bankasının 2015'te revize edilmiş tanımına göre sanal para; "Herhangi bir merkez bankası, kredi kuruluşu veya e-para kuruluşu tarafından ihraç edilmediği halde, bazı durumlarda paranın yerine kullanılabilen bir değerın dijital temsilidir" Kripto para ise çok daha farklı olarak, crypto ve currency kelimelerinin bir araya getirilmesiyle yaratılmış olan cryptocurrency deyiminden gelmektedir. Avrupa Merkez Bankası ("ECB"), kripto para birimlerini sanal para birimlerinin bir alt kümesi olarak sınıflandırmıştır. 2012 Sanal Para Birimi Programları raporunda, bu tür para birimlerini, "genellikle geliştiricileri tarafından düzenlenen ve kontrol edilen ve belirli bir sanal topluluğun üyeleri arasında kullanılan ve kabul edilen, bir düzenlemeye tabi olmayan dijital para biçimi" olarak tanımlamıştır. IMF'nin paradigmasına göre ise hiyerarşik düzen; dijital para-sanal para-kripto para şeklindedir. Piyasada bugün itibarıyla binden fazla kripto para çeşidi olup bu paraların bazıları Bitcoin, Ethereum, Ripple, Litecoin, Dash, Monero, Neo, Nem'dir. Bitcoin ise, hiçbir devlet, otorite, merkezi kuruluş ve kuruma bağlı olmaksızın, ortaya çıkan ilk kripto para birimidir.

Dijital para, sanal para, elektronik para gibi kavramlar birer para çeşidi iken; Bitcoin bir para birimidir. Birbirini tanıyan/tanımayan kişiler arasında hiçbir aracı kuruma ihtiyaç duymaksızın, güvenli bir veri kayıt sistemi oluşturulmaktadır. Sistemin güvenliğini sağlayan mekanizma ise; ağ üzerinde yapılan transfer, alım-satım işlemlerinin, madenciler (Bitcoin Mining) tarafından oluşturulan algoritmalar sayesinde teyit edilmesi, bloklanması ve şifrenin çözülerek kripto imza kullanılmak suretiyle blok halinde ağa eklenmesidir. Kullanıcıların bilgisayarında bulunan veri tabanı üzerinde yapılan tüm işlemler, birbiriyle sürekli yarış halinde olan madenciler tarafından teyit edilmektedir.

Madenciler, belirli bir merkezi otoriteye bağlı çalışmamakta; dileyen herkes bilgisayarına veri tabanını indirip bunu yapabilmektedir. Bu nedenle, işlem doğruluğu belli kişi/kişiler tarafından değil; dağıtık ağ üzerindeki milyonlarca kullanıcı (madenci) tarafından teyit edilmektedir. Madencilik getirisine ise, şifreyi en hızlı çözenin Bitcoin kazanmasıdır. Bir nevi finansal teşvik niteliğinde olan bu sistem; blockchain'in şeffaflık özelliğinin kilit noktasını oluşturmaktadır. Yapılan her işlem bloklar halinde bir zincir oluşturur. Oluşturulan zincir, açık kaynak kod bilgisayara indirilmek suretiyle dileyen herkesçe görülebilir niteliktedir. Tarihte Bitcoin aracılığıyla yapılan ilk işlem bugüne değin yapılan tüm para transferlerine kadar yapılan tüm değer takasları, herkes tarafından görülebilir ve denetlenebilir.

IBM ve Microsoft gibi teknoloji devleri de Blockchain teknolojisine büyük oranda yatırım yapmaktadır. Yakın zamanda Microsoft; Microsoft Azure üzerinde blockchain platformunu bir servis olarak sunmuştur. Accenture PLC Blockchain'in değiştirilebilir olması halinde, pratikte daha faydalı olabileceğinden; bu özelliğin tanımlı olduğu değiştirilebilir Blockchain'i içeren patent

Bitcoin satışından elde edilen kazancın, vergi mükelleflerince beyan edilerek vergilendirilmesi üzerine çalışmalar yürütmektedir. Türkiye'de Bitcoin'in vergilendirilmesi ise henüz yasal bir düzenleme kapsamına alınmış değildir. Bitcoin alım-satımından veya Bitcoin'in piyasadaki değer artışından elde edilecek kazancın vergilendirilmesi; KDV'ye dâhil olup olmadığı gibi hususların netleşmesi için öncelikle Bitcoin'in ne tür bir varlık olduğu açıkça ortaya koyulmalıdır.



başvurusunda bulunmuştur. Her geçen gün kullanımı daha da yaygınlaşan bu teknoloji, dünyanın en üretken girişimcilerinden olan Eric Schmidt (Google CEO'su), Steve Wozniak (Apple kurucu ortağı) ve Richard Branson (Virgin Grop Kurucusu) dahil olmak üzere pek çok şirketin desteğini alarak gelişmiştir ve gelişmeye devam etmektedir. Blockchain teknolojisinin, 10 yıl gibi bir süre içinde bu denli odak halini almasının altında yatan en büyük etken ise bankalar, finansal organizasyonlar gibi araçları ortadan kaldırmasıdır.

Bankaların gün geçtikçe gelişen teknolojiye rağmen üstesinden gelemediği sorunlar bulunmaktadır. En büyük sorun tek bir merkezde toplanmaları ve buna bağlı olarak merkeze yönelik bir saldırı halinde, tüm sistemin içindeki verilerle birlikte çökmesidir. Elektronik ortamda yapılan ticarete, veri güvenliğine ilişkin endişeler ve yaşanan siber saldırılar nedeniyle data kayıplarının yol açtığı milyonlarca dolar zarar düşünüldüğünde; birbirine şifrelerle bağlanmış bloklardan oluşan blockchain ağı, gizlilik ve güvenlik açısından oldukça başarılı bir data iletişim teknolojisi. Blockchain ağında veri tabanının tüm ağda dağıtık bir biçimde saklanması nedeniyle tüm verilerin toplandığı tek bir merkez mevcut değildir bu sebeple, hacklenme veya siber bir saldırıya uğrayacak merkezi bir sunucu/ server bulunmamaktadır. Bununla birlikte, dağıtık ağ yapısının özelliği olarak; kayıtlar çoklu sayıda tutulduğundan kayıtların bir kısmını yok etmek veya değiştirmek mümkün olmayacaktır. Zira Blockchain sistemindeki kullanıcıların, Blockchain'i kullanırken ellerindeki kayıtlar ile diğer kayıtları karşılaştıran algoritmaları vardır. Tüm bunların yanında bir aracıya ihtiyaç duymaksızın işlem yapılması; yapılan işlemin yalnızca işlemin tarafları arasında kalarak gizliliğinin korunması, noter veya banka gibi bir aracı kurum bulunmadığından maliyetin de büyük oranda daha

düşük olması ve bürokrasiye takılmadan işlemlerin süratle gerçekleşmesi gibi pek çok avantajı bulunmaktadır. Gayrimenkul alım-satımına ilişkin resmi kayıt tutan ve işlemin geçerliliği için de şart olan noterler, yurt dışına banka üzerinden para gönderilmek istendiğinde komisyon almak suretiyle aracılık eden SWIFT, Western Union gibi aracı finansal kurumlar, uluslararası ticarete her aşamada yer alan farklı aracı kurumlar gibi daha pek çok aracı kurumu işlem zincirinden çıkarmakla kalmayıp, Blockchain teknolojisiyle birlikte, küresel para transferinde paranın alıcıya ulaşmasına kadar rol alan pek çok aracı kuruma ihtiyaç kalmamaktadır.

Ekonomide bankaların hükümleraltında olmak, ulusal/uluslararası bankalarda hesabı olmayan milyonlarca insanın küresel ekonominin dışında kalmasına sebep olmaktadır. Bunun dışında bankalar aracılığıyla yapılan her işlemle birlikte kişisel veriler bankalar nezdinde elde edilmiş/kopyalanmış olmaktadır. 07.04.2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanmakla yürürlüğe giren Kişisel Verilerin Korunması Hakkında Kanun ile, kişisel bilgilerin açık rıza alınmaksızın ya da verilmeksizin özel hayata ilişkin bir kısım kişisel bilgilerin kaydedilmesinin bir nebze de olsa önüne geçilmişse de; işlem yapılmak istendiğinde bir şekilde kişisel verilerin bankalar nezdinde kaydedilmesine, kanun gereği onay vermek durumunda kalınmaktadır.

Bu kapsamda Blockchain teknolojisinin, işlemin tarafları açısından mahremiyeti de korumaktadır. Bunun yanında aracı kurum bankalar, yapılan işlemin niteliğine göre komisyon almak suretiyle, her bir işlem için büyük oranda kâr elde ederler. Merkezden değil, kişiden kişiye para sisteminde ise yapılan işlemlerde 3. kişi olmadan maliyet de düşürülmek suretiyle işlem yapılabilir. Bir diğer avantajı/kimi durumlarda dezavantaj haline gelebilecek bir husus; devletlerin para basarak

kendilerine gelir yaratmaları ve bu esnada yükselen faizler ve enflasyon yaşanması gibi durumlar Blockchain sisteminde söz konusu olmayacaktır. Bitcoin miktarı, geliştiricisi Satoshi Nakamoto tarafından değerini korumak amacıyla ve enflasyon riskine karşı 21 milyon BTC ile sınırlandırılmıştır. Hedeflenen toplam arzın yaklaşık %80'i tamamlanmış olup kalan %20'lik arzın 2140 yılında tamamlanması beklenmektedir.

BITCOIN'İN VERGİLENDİRİLMESİ

Dünya üzerinde pek çok ülkenin ulusal merkez bankası Bitcoin kullanımını yasaklamamakla birlikte bu yeni teknoloji karşısında finans kurumlarını ve kişileri karşılayabileceği riskler konusunda uyarılmaktadır. Bitcoin' in bir ödeme aracı olduğu düşünüldüğünde hükümetler nezdinde resmi olarak tanınması, bu ödeme aracının (gelirin) vergilendirilmesinden geçmektedir. Japonya, 1 Nisan 2017' de Bitcoin'i yasal olarak bir ödeme aracı olarak kabul eden ilk devlet olmuştur. İsveç, Danimarka, Finlandiya gibi İskandinav ülkeleri günlük yaşamın pek çok alanında ödeme aracı olarak Bitcoin kullanımını yaygınlaştırmıştır. Finlandiya, yasal olarak Bitcoin'i tanımış olmakla birlikte; katma değer vergisinden muaf tutmuştur. Rusya ise, yasal olarak kendi kripto parası olan Kripto Ruble' yi çıkarmak üzere hazırlıklara devam etmektedir. Türkiye'nin kripto paralara yaklaşımı ise daha temkinlidir.

Bitcoin ve diğer kripto paralar henüz yasal bir statü kazanabilmiş değildir. Ancak, yasal statü kazanmamış olması almanın veya ödeme aracı olarak kullanmanın yasak olduğu anlamına gelmeye; yalnızca, bu konuda tüketicilerin (ve tacirlerin) devlet güvencesi ile korunmadığını gösterir. Türk mevzuatında bu alanda en kapsamlı resmi yayın olan, SPK Araştırma Dairesi tarafından Aralık 2016'da yayımlanan Kripto Para-Bitcoin başlıklı araştırma raporuna göre Bitcoin, daha

genel olarak "elektronik para" terimi, 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun" ve kanunun geçici 1. maddesi uyarınca 27 Haziran 2014 tarihli ve 29043 sayılı Resmi Gazetede ile yayımlanan "Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı İle Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmelik" kapsamında tanımlanmıştır. İlgili yönetmeliğin 3. maddesinin 1.fıkrası c bendi uyarınca; "Elektronik para: Elektronik para ihraç eden kuruluş tarafından kabul edilen fon karşılığı ihraç edilen, elektronik olarak saklanan, Kanunda tanımlanan ödeme işlemlerini gerçekleştirmek için kullanılan ve elektronik para ihraç eden kuruluş dışındaki gerçek ve tüzel kişiler



tarafından da ödeme aracı olarak kabul edilen parasal değeri" ifade eder. Anılan yönetmelik göz önünde bulundurulduğunda; elektronik para faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi öncelikle BDDK'nın öngördüğü şartları sağlayan bir tüzel kişilik bulunması ve bu tüzel kişiliğin de elektronik para ihracı için yasal izni almış olması gerekmektedir. Buna ek olarak elektronik paranın bir fon karşılığında ihraç edilmiş olması şartı da bulunmaktadır.

Ne var ki Bitcoin (ve diğer kripto para birimleri) açık kaynak kodlu yazılıma sahip olduğundan ve bir merkezi sisteme sahip olmadığından; kanunun öngördüğü yasal iznin alınmasını sağlayacak bir kişi/kişiler bulunmamaktadır. Her ne kadar yapılan her işlem Blockchain ağında geriye dönük değiştirilemez şekilde kaydediliyorsa da; işlemi yapan kişiler, sistemde anonim olarak yer almaktadır.

Bu tanımla paralel olarak Bitcoin hakkında Türkiye'nin resmi kuruluşlarınca yapılan ilk resmi açıklama ise BDDK'nın 25 Kasım 2013 tarihli basın açıklamasıdır. İlgili basın açıklaması özetle; *"Herhangi bir resmi ya da özel kuruluş tarafından ihraç edilmeyen ve karşılığı için güvence verilmeyen bir sanal para birimi olarak bilinen Bitcoin, mevcut yapısı ve işleyişi itibarıyla Kanun kapsamında elektronik para olarak değerlendirilmemekte, bu nedenle de söz konusu Kanun çerçevesinde gözetim ve denetimi mümkün görülmemektedir. Diğer taraftan, Bitcoin ve benzeri sanal paralar ile gerçekleştirilen işlemlerde tarafların kimliklerinin bilinmemesi, söz konusu sanal paraların yasadışı faaliyetlerde kullanılması için uygun bir ortam yaratmaktadır.*

Ayrıca Bitcoin, piyasa değerinin aşırı oynak olabilmesi, dijital cüzdanların çalınabilmesi, kaybolabilmesi veya sahiplerinin bilgileri dışında usulsüz olarak kullanılabilmesi gibi risklerin yanı sıra yapılan işlemlerin geri döndürülemez olmasından dolayı operasyonel hatalardan ya da kötü niyetli satıcıların sustimalinden kaynaklı risklere de açıktır..." şeklinde. BDDK Bitcoin'i kanun kapsamında elektronik para vasfında görmeyip; ilgili kanunun kapsamı dışında bırakarak denetim ve gözetimine tabi olmadığını vurgulamıştır.

Kullanımının her geçen gün arttığı göz önünde bulundurulduğunda, bu sistemden elde edilen gelirin, devletler nezdinde vergisel boyutunun

da olacağı açıktır. Bu alanda en kapsamlı çalışma Amerika Birleşik Devletleri'nde yapılmıştır. Amerika Birleşik Devletleri vergi otoritesi IRS (Internal Revenue Service)'nin Bitcoin gelirinin vergilendirilmesine ilişkin 2014 yılında yaptığı açıklamalarda, Bitcoin'i nakit gelir olarak değil; bir emtia olarak değerlendirdiğini dile getirmiştir. Bitcoin'in nakit varlık yerine emtia olarak değerlendirilmesi; Amerikan gelir vergisi mükellefleri tarafından vergi oranının gelir vergisi dilimleri yerine sabit olarak % 15 üzerinden vergilendirilmesini sağlamıştır. Ancak buna karşılık, Bitcoin'de meydana gelen değer düşüklükleri, alım-satım arasındaki kazancın veya zararın vergilendirme noktasında ne şekilde düzenleneceği hususu netleştirilememiştir.

Bu sebeple Bitcoin'in değerlemesinde piyasa fiyatının dikkate alınacağı belirtilmiştir. Temsilciler Meclisi ve Senato'da tartışılmaya devam eden konuya ilişkin, henüz net bir adım atılmamış; vergilendirmenin esasları hükme bağlanmamıştır. Avrupa Birliği ise, Bitcoin işlemlerinin KDV'den muaf tutulduğunu belirtmiş ancak Bitcoin'in alım-satımından elde edilen gelirin sermaye kazanç vergisi veya gelir vergisi kapsamında olacağını açıklamıştır.

Almanya ise bazı şartlar çerçevesinde Bitcoin'i, hisse senedi satışlarından elde edilen gelirin beyan edilmesi yükümlülüğü gibi, bir sermaye kazanç aracı olarak kabul etmek suretiyle, Bitcoin satışından elde edilen kazancın, vergi mükelleflerince beyan edilerek vergilendirilmesi üzerine çalışmalar yürütmektedir. Türkiye'de Bitcoin'in vergilendirilmesi ise henüz yasal bir düzenleme kapsamına alınmış değildir. Bitcoin alım-satımından veya Bitcoin'in piyasadaki değer artışından elde edilecek kazancın vergilendirilmesi; KDV'ye dâhil olup olmadığı gibi hususların netleştirilmesi için öncelikle Bitcoin'in ne tür bir varlık olduğu açıkça ortaya

koyulmalıdır. Bitcoin'in nakit veya benzeri bir varlık olarak kategorize edilmesi durumunda bundan elde edilecek kazanç, vergi mükellefi olmayan gerçek kişiler açısından bağlayıcı olmayacaktır. Buna karşın, Bitcoin'in nakit ödeme aracı olarak değil; bir "finansal varlık" olarak kabulü halinde Gelir Vergisi Kanunu Madde 75 *"Sahibinin ticari, ziraî veya mesleki faaliyeti dışında nakdi sermaye veya para ile temsil edilen değerlerden müteşekkil sermaye dolayısıyla elde ettiği kar payı, faiz, kira ve benzeri iratlar menkul sermaye iradidir."* Gereğince Bitcoin'den (veya diğer kripto paralardan) elde edilen gelirlerin; menkul sermaye iradı olarak kabulü halinde değerlemenin nasıl yapılacağına ilişkin; Vergi Usul Kanunu madde 279'da düzenleme bulan "menkul kıymetlerde değerlendirme" hükmü irdelenmelidir. İlgili kanun; "Hisse senetleri ile fon portföyünün en az % 51'i Türkiye'de kurulmuş bulunan şirketlerin hisse senetlerinden oluşan yatırım fonu katılma belgeleri alış bedeliyle, bunlar dışında kalan her türlü menkul kıymet borsa rayıcı ile değerlendirilir.

Borsa rayıcı yoksa veya borsa rayıcının muvazaalı bir şekilde oluşturduğu anlaşılırsa değerlemeye esas bedel, menkul kıymetin alış bedeline vadesinde elde edilecek gelirin (kur farkları dahil) iktisap tarihinden değerlendirme gününe kadar geçen süreye isabet eden kısmının eklenmesi suretiyle hesaplanır. Ancak, borsa rayıcı bulunmayan, getirisi ihraç edenin kar ve zararına bağlı olarak doğan ve değerlendirme günü itibarıyla hesaplanması mümkün olmayan menkul kıymetler, alış bedeli ile değerlendirilir." hükmünü haavidir.

Yani, getirisi; ihraç eden kişinin kar ve zararına bağlı olarak meydana gelen ve değerlendirme günü itibarıyla hesaplanabilmesi mümkün olmayan menkul kıymetler; alış bedeline göre vergilendirilecektir. Bitcoin alım-satımına ilişkin işlemlerde KDV uygulamasının nasıl olacağına ilişkin ise; 3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'na bakılmalıdır.



GÖKYÜZÜNÜN İŞİLTİLİ YILDIZLARI YERYÜZÜNÜN PARLAYAN LEZZET ADRESİNE DÖNÜŞTÜ

Kordon Yengeç Restaurant olarak titizlikle oluşturduğumuz iddialı mutfagımız ve deneyimli ekibimizle siz değerli misafirlerimize en farklı, en sıra dışı, en unutulmaz balık lezzetlerini tattırırken, sevdiğinizle vakit geçirebilmeniz için keyifli bir ortam yaratmaktadır.



+90 232 464 57 57
www.kordonyengec.com

Kanun'un 1. maddesinde, Türkiye'de katma değer vergisine tabi işlemler tahdidi olarak sayılmıştır. Bitcoin işlemlerinin ise Kanun kapsamındaki işlemlerden olmadığını görüyoruz. Dolayısıyla, mevcut mevzuat itibarıyla Bitcoin alım-satım işlemleri, Kanun kapsamında olmadığından KDV'den muaftır.

CEZA HUKUKU YÖNÜNDEN KRİPTO PARALAR

Günümüzde özellikle bilgisayar üzerinden yapılan her işlemin, bir suç teşkil etmesi halinde kim tarafından yapıldığının kolayca tespit edilebildiği düşünüldüğünde; Bitcoin'in sahip olduğu bu anonimliğin kimliğini gizli tutmak suretiyle suç işlemek isteyen kişilerce kullanılacağı aşikardır. Deep web üzerinden uyuşturucu, silah kaçakçılığı, teröre finansman sağlamak gibi Türk Ceza Kanunu ve diğer pek çok ülkenin ceza kanununda suç teşkil eden eylem ve işlemler, takip ve deşifre edilemez ödeme/değişim aracı olan Bitcoin aracılığıyla gerçekleştirilebilecektir.

Avrupa Birliği Konseyi tarafından hazırlanan ve ilerleyen zamanlarda tüm Avrupa Birliği üyesi ülkelerde yürürlüğe girmesi planlanan "5. Kara Para Aklama İle Mücadele Yönergesi'nin de sunulduğu (AMLD5-Fifth Anti-Money Laundering Directive) raporda aynen şu ifadeler dikkat çekmektedir; "Kripto para birimleri vasıtasıyla kara para aklama, terör finansmanı ve vergi kaçakçılığı ile mücadelede ele alınması gereken kilit konu, kripto para birimleri ile ilgili anonimlidir. Mevcut Avrupa yasal çerçevesi bu konuyla başa çıkmamaktadır. Kripto para birimi piyasalarındaki bazı kilit oyuncular AMLD5 kapsamında da yer almamaktadır, bu da kara para aklama, terör finansmanı ve vergi kaçakçılığı ile mücadelede kör noktalar bırakmaktadır. Teamül değişmektedir; yönetmeliğin "Kara Para Aklama ve Terör Finansmanı Konusundaki 5. Revizyonu, AMLD5 (Fifth Anti-Money Laundering

Directive), sanal para birimleri tanımını içerir ve müşteriye sanal para değişimi hizmetleri ve velayet saklama cüzdanı sağlayıcılarını gerekli tedbirleri almaya ve şüpheli işlemlerin mali istihbarat birimlerine bildirilmesi görevine tabi tutar. Blockchain, çok sayıda kripto para biriminin çalıştığı bir teknolojidir, ancak para aklamak, terör finansmanı kolaylaştırmak veya vergi kaçırmak için tasarlanmamıştır. Blockchain, tüm yasal ekonomi boyunca sayısız uygulamaya sahiptir.

Kara para aklama, terörist finansman ve vergi kaçakçılığına karşı mücadele, blockchain üzerine değil de kripto para birimlerinin yasadışı kullanımı vakaları üzerine odaklanmalıdır." şeklindedir. Yapılan açıklamalar, AB üyesi ülkelerin de, bu yeni teknoloji karşısında mevcut düzenlemelerin yetersiz kaldığını ve bir kısım regülasyonları öngördüğünü açıkça göstermektedir. Raporun devamında ise gelecekteki AB standartları için politika önerileri getirilmiştir.

Bitcoin ve diğer kripto para birimlerinin, bir suç aracı olmasına ilişkin; 5237 Sayılı Türk Ceza Kanunu dışında değerlendirilmesi gereken düzenlemeler ise 5549 Sayılı Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanun ile 6415 Sayılı Terörizmin Finansmanının Önlenmesi Hakkında Kanun'dur. 6415 S. Terörizmin Finansmanının Önlenmesi Hakkında Kanun' un 2/c bendi uyarınca fon; "para veya değeri para ile temsil edilebilen taşınır veya taşınmaz, maddi veya gayrimaddi her türlü mal, hak, alacak ile bunları temsil eden her türlü belge" şeklinde tanımlanmıştır. Zira bir nevi sanal para olan bu birimler, kanun hükmünde "maddi veya gayri maddi" denilmek suretiyle de kapsama alınmıştır. Dolayısıyla kripto paralar kullanılmak suretiyle terörizme finansman sağlanması durumunda bu kanun uyarınca ilgililer cezalandırılacaktır.

Suçtan kaynaklanan malvarlığı değerini aklamaya ilişkin ise, bir



suçtan elde edilen yasal olmayan yollarla elde edilmiş paralar, kripto para almak suretiyle yasallaştırılmaya çalışılmaktadır. Suç gelirlerinin aklanması ile mücadele pek çok ülkede faaliyet gösteren mali birimler tarafından yürütülmektedir. Ülkemizde bu faaliyetlerle mücadele Maliye Bakanlığı bünyesinde ve doğrudan Maliye Bakanına bağlı görev yapan Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK) Başkanlığınca yürütülmektedir.

MASAK tarafından yayınlanmış Şüpheli İşlem Bildirim Rehberi'nde "şüpheli işlem tipleri" arasında "Müşteri hesaplarından Bitcoin satan aracı kuruluşlara Bitcoin alımına yönelik para transferi yapılması" hususu da sayılmıştır ve herhangi bir banka müşterisinin Bitcoin satan aracı kuruluşlardan Bitcoin alımı yapması halinde ilgili bankaya, bu işleminin incelenmesi için MASAK'a bildirim yapma zorunluluğu yüklenmiştir.



Vergi suçları yönünden ise henüz bir değerlendirme yapmak mümkün görünmemektedir. Zira bilindiği üzere, henüz ülkemiz nezdinde yasal statüsü belirlenmemiş olan Kripto paralar, vergilendirmeye tabi değildir. Vergide kanunilik ve belirlilik ilkeleri gereğince; kişilerin mülkiyet haklarına aslında bir anlamda müdahale anlamına gelen verginin, kanunlar ile belirlenmesi gerekmektedir.

DEVLETLERİN KRİPTO PARA BİRİMLERİNE YAKLAŞIMI

Para basmak devletin tasarruf tekelinde olan en önemli hükümler haklarından biridir. Ülkedeki toplam kıymetlerin karşılığını gösteren parayı basan ve yöneten kuruluşlar; merkez bankalarıdır. Merkez Bankası emisyon (para basma) işlemi yaparken her ne kadar bağımsızsa da; devletler dolaşıma para sokabilmek için bir karşılık göstermek zorundadır. Tarih boyunca bu karşılık farklı değer birimleri olmuşsa da bugün itibarıyla Merkez Bankası, rezervindeki altın oranının karşılığı olarak bu işlemi gerçekleştirir. Devletlerin kripto paralara karşı temkinli yaklaşımı ise tam da bu sebepten kaynaklanmaktadır. Belli bir devleti ve merkezi olmaya

kripto paralarda arz, madencilik işlemi ile gerçekleştirilmektedir. Bu da devletin para basma tekelini kaybetmesi anlamına gelir ve bağlantılı olarak, devletin senyoraj gelirlerinden mahrum kalması da demektir. (Senyoraj, genel anlamda "paranın üretim maliyeti ile üzerinde yazılı değer arasındaki farktır. Bu farkın devletin kasasına gelir olarak girmesiyle devlet, vergi gelirlerinin dışında ciddi bir gelir elde eder. Kripto paraların kullanımının yaygınlaşması devletlerin deflasyon endişesi içinde olmalarına sebep olmaktadır. Devletler para arzıyla ve kısıtlamasıyla bankadaki paranın değerini etkileyecek (enflasyon ve deflasyon) mali kararlar alabilirler. Oysa, Bitcoin arzı üzerinde banka ve devletlerin etkisi yoktur. Kripto para birimlerinde arzın sınırlı olması da bu deflasyon riskini artırmaktadır. İşte bu nedenledir ki gün geçtikçe daha çok yaygınlaşan Blockchain teknolojisini göz ardı etmektense; regülasyona gidilmesi devletler açısından elbette ki çok daha yerinde olacaktır.

KRİPTO PARA BORSASINDA SPEKÜLASYON VE MANİPÜLASYON YAPILABİLİR Mİ?

Spekülasyonun bir nevi, piyasadaki dalgalanmalardan avantaj sağlamayı amaçlayan yasal bir işlem olduğu düşünüldüğünde ve Bitcoin'in ilk günden bu yana büyük kur değerlerinin hızlı ve sürekli değiştiği göz önüne alındığında, fiyatların rasyonel olmadığı sonucunu akla getirmektedir. Nitekim Bitcoin'in fiyatlandırmasına ilişkin 2014 yılında yapılan çalışmalarda, Bitcoin'in spekülasyon bir davranış sergilediği ve bu davranış sonucunda fiyat balonlarının potansiyeli olabileceğini öne sürülmüştür. Kripto paraların spekülasyon etkilerine son derece açık olduğu ve spekülasyonu etkileyen pek çok faktör bulunduğu yapılan pek çok çalışmada ortaya koyulmuştur. Bununla birlikte kripto paraların manipülasyona



da açık olduğu, son yıllarda çeşitli “kolektif kazanç sağlamak” amacıyla çok sayıda yatırımcıdan oluşan grupların «pump and dump» grupları kurarak, belli bir kripto para birimine günler önce yatırım yaparak fiyatı yükselttikleri, ardından yine önceden belirlenen zamanda satış yaparak milyonlarca dolar kar elde etmelerinden görülmektedir. Merkezi denetime tabi olmayan kripto paraların bu tarz müdahalelere maruz kalması elbette kaçınılmazdır.

KRİPTO PARALARLA YAPILAN İŞLEMLERİN DENETLENMESİ MÜMKÜN MÜ?

Yasaklamaktan öte, gerekli regülasyonların yapılması ve ülkelerin gelişen teknolojiye entegre olması daha stratejik bir tercih olacaktır. Peki ülkelerin kripto paraları yasal olarak tanınması ve hukuki bir statü vermesi beklenmeksizin, 700 Milyar dolar dolayında seyreden piyasa hacmi de göz önünde bulundurularak küresel ölçekte bir Kripto Para Denetleme Kurulu ya da Dijital Varlık İzleme Kurulu oluşturulması mümkün olabilir mi? Böyle bir kurul oluşturulması durumunda öncelikle çözümlenmesi gerek sorunlardan ilki, bu kurulu oluşturan üyelerin hangi ülkelerden neye göre seçileceği ve kim tarafından seçileceğidir.

Hiç şüphesiz, ülkelerin ekonomi politikalarından ve siyasetten tamamen uzak, bağımsız bir denetleme kurulu oluşturulması gerekmektedir. Oluşturulacak kurulun bağımsızlığı, yalnız devletlere karşı değil kişilere karşı da geçerli olmalıdır. Kurulun G20 üyesi ülkelerden seçileceği düşünülebilir ancak dünyanın en büyük ekonomisine sahip 19 ülkenin Merkez Bankası Başkanı'nın bu kurulu oluşturması, kurulun bağımsızlığına büyük ölçüde gölge düşürecektir. Bununla birlikte Hindistan gibi, G20 üyesi olup; kripto para kullanımının tamamen yasaklanması ve kullanımının suç teşkil etmesi yönünde çalışmalar yapan ülkelerin, kripto

para kullanımını denetlemesi düşünülemez.

Üyelerin, en büyük Bitcoin/kripto para borsasını oluşturan ülkelerden seçilmesi, kurulun amacına uygun düşebilecektir. Binance, Bittrex, Cryptopia gibi en büyük borsa sahibi ülkeler kurulda yer alabilecektir. Bir diğer önemli sorun ise; ağ üzerinde yapılan işlemlerin (para gönderme, alım-satım), ağda bulunan kişiler tarafından kod olarak görülmesi ve bu sebeple tespit edilememesidir. Bu da kripto paraların anonim olması özelliğinin dayandığı esas unsurdur. Ne var ki anılı kodların gelişmiş bir algoritma ile çözülmesi ve yapılan transferin ortaya konulması mümkündür. Ancak elbette kodlar, yalnızca denetim mercii tarafından çözümlenebilir nitelikte olmalıdır. Aksi takdirde kişisel verilerin korunması gereği ihlal edilmiş olacaktır.

Anonim olma özelliğine aykırı olduğu iddia edilebilir ise de; kullanıcılara bir noktaya kadar güvence sağlanması; bir nevi kullanıcıların korunması ve yasal olmayan işlemlerin gerçekleştirilmesinin önüne geçilmesi gibi yarışan menfaatler göz önüne alındığında; anonim olma özelliğinin mutlak olmadığı ve esnetilebilir olduğu sonucuna varılmaktadır. Ancak denetimin belli başlı konularla sınırlandırılması gerekmektedir. Başta yasa dışı işlemlerin önüne geçmek maksadıyla; terörizme finans sağlanması, kara para aklama, kripto paralar ödeme yöntemi kullanılmak suretiyle deep web üzerinden uyuşturucu ticareti, silah ticareti, insan ticareti yapılması engellenerek; böyle bir işlemin tespit edilmesi halinde işlemin onaylanmayarak; göndericinin dijital cüzdanında kalması; ağa gönderilmemesi sağlanmalıdır. Denetimin diğer bir kapsamı, kullanıcıların yapacağı olası spekülasyonların ve manipülasyonların, para biriminin değerinde büyük dalgalanmalara yol açacak nitelikte olması halinde, önüne geçilmesi şeklinde olmalıdır. Planlı bir şekilde gerçekleştirilen, belirli bir

zamanda belirli bir grup tarafından toplu olarak Bitcoin alınması halinde, yapılmak istenen işlem denetlenmeli ve kurulun yetkileri kapsamında önüne geçilmelidir. Aksi takdirde, kurda meydana gelen hızlı ve büyük dalgalanmalar diğer tüm kullanıcıları olumsuz etkileyebilecektir.

Oluşturulacak denetim kurulunun, kullanıcılara hangi noktada güvence sağlayacağı da baştan belirlenmelidir. Örneğin; dijital cüzdan şifresini unutan veya çaldıran bir kullanıcının cüzdanına blokaj konulmak suretiyle sahibi dışında kişi/kişilerce işlem yapılmasının engellenmesi, para gönderme işleminin yanlış kişiye karşı yapılması halinde işlemin geri alınabilir veya değiştirilebilir olması gibi konularda güvence verilmesi olasıdır. Kripto para işlemlerinin bu şekilde denetimi halinde, kurulun ülkelerin egemenlik hakkını ihlal edip etmediği, kurulun finansmanın ne şekilde sağlanacağı, yasadışı işlemler yaptığı tespit edilen kullanıcılara yönelik ne tür yaptırımlar uygulanacağı gibi çözümlenmesi gereken pek çok sorun olacaktır. Şu aşamada, Bitcoin'i yasal olarak tanıyan ülkeler başta olmak üzere, uluslararası faaliyet gösterecek bir denetim kurulu oluşturulmak üzere ciddi çalışmalar yapılması gerekmektedir. Resmi kurumların, kullanıcı ve yatırımcıları kripto paraların kullanımı konusunda uyardıktan ziyade; yasal statü kazandırmak suretiyle sınırlarını belirlemesi hem ekonomik hem de suçla mücadele yönünden atılması gereken önemli bir adımdır. ■

KAYNAKÇA

Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies Authors: Prof. Dr. Robby Houben, **Alexander SNYERS Directorate-General for Internal Policies PE 619.024 - July 2018**
Dowd, K., 2014. New Private Monies. A Bit-Part Player? Institute of Economic Affairs, London
Kripto Para Değerleri için Spekülatif Fiyat Balonlarının Test Edilmesi : Bitcoin Üzerine Bir Uygulama Atilla HEPKORUCU1 , Sevdanur GENÇ Kastamonu Üniversitesi, Veri Bilim Derg, 2(1), 44-50, 2019
İzmir Ticaret Odası- Ar&Ge Bülten 2017 Kasım Aralık - Ekonomi- Blockchain Ve Kripto Paralar, Dünya **Ekonomisini Dönüştürüyor-Erdem APLTEKİN ÇARKACIOĞLU, Abdurrahman SPK Araştırma Dairesi** Kripto Para <https://www.pkfistanbul.com> --- <https://www.hmb.gov.tr/masak> --- <http://www.mondaq.com/turkey>

GÜMRÜK VE DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNİZ DAHA KOLAY

30 Yılı Aşkın Tecrübemizle
Müşteri Odaklı, Güvenilir ve Güncel

- Gümrükleme ve Danışmanlık Hizmetleri
- Dahilde İşleme Rejimi, Yatırım Teşvik Belgesi ve Teşvik Danışmanlığı
- Özel Eğitim Hizmetleri
- İç Denetim Hizmetleri
- Gemi Acenteleri ve Forwarder Şirketlere Gümrük Hizmetleri
- Liman İşletmeleri ve RO-RO İşletmelerine Gümrük ve Sahra Destek Hizmetleri
- Online Hizmetler (Online İş Takibi, E-Arşiv, Özel Raporlama, Entegrasyon)
- Kapsamlı Teminat NTCS Hizmeti
- Dijital Dönüşüm Sistem Entegrasyonları Blockchain Business Çözümleri
- Yurt Çapında Hizmet Veren 14 Şube

Genel Merkez: Sevil İş Merkezi, 1476/1. Sk. No:7
Alsancak-Konak/İzmir

Telefon: +90 (232) 463 23 23

www.birlesikgumruklem.com.tr

Simge Bilir Kurt ve Hanzade Güngören kurdukları Aldedo şirketi ile insanların hayatına renkli dokunuşlar yapıyorlar

Buzdolabı satarak başladılar, **yurtdışı** projelere yelken açtılar



Her şey SMEG marka bir buzdolabı satışı ile başlar. Bu satış; sonrasında dostluğu, referans olmayı ve beraberinde iş ortaklığını getirir.



Simge Bilir Kurt başarılı bir mimar... Hanzade Güngören ise Fransızca öğretmeni ve tasarım konusunda doğuştan gelen yeteneğini mesleki kariyere dönüştürmüş bir isim.

Kendi şirketleri olan Simarc Yapı ve Stoneplus'ın ortaklığı ile geçtiğimiz yıl Aldedo Beyaz Eşya Limited Şirketi'ni kurdular. Onların ifadesi ile bugün "Bir bütün oldular" ve İzmirli'lere renkli bir yaşamın kapılarını aralıyorlar. EGİAD'ın Portekiz Gezisi sırasında aldıkları ortaklık kararı, Alsancak'ta açtıkları mağazalarında entegre çözümlere dönüşüyor. İki girişimci kadının ortak hayali ise önümüzdeki günlerde ABD, Karadağ ve Almanya'da anahtar teslimi projeler üstlenmek...



RÖPORTAJ: SEDA GÖK



smeg





SİMGE BİLİR KURT: Ürünlerimizin kalitesini, gücünü, bilinirliğinin artarak talep edilir hale getirmek istiyoruz. Bir kentsel dönüşümde mal sahibi SMEG istiyorum deyip imza atarsa müteahhit SMEG yapmak zorunda kalır. Bu bilinirliği artırmak istiyoruz. Çünkü kentsel dönüşüm, İzmir çok güzel bir şehir ve kentsel dönüşümde sadece yıkılıp yeniden yapılıyor. Bir değer katıyor eski bina yenileşiyor ama bunu daha da değerli kılmak istiyoruz.

SMEG'in kendine has bir ruhu, tasarımı, net bir müşteri portföyü var. SMEG'i tasarımıyla uzaktan tanırırsınız. Hem mimarların çok sevdiği bir marka hem de kendine has bir ruhu var.

Hanzade Hanım, sizi tanıyabilir miyiz?

HANZADE GÜNGÖREN: 1975 yılında doğal taş üreticisi olarak İzmir'de, doğal taş sektörünün duayeni rahmetli kayınpederim Ragıp Güngören tarafından kurulmuş olan Stoneplus firmamızda çalışıyorum. Ana isimiz blok mermer, plaka ve bitmiş ürün tedarikçiliği.

Türkiye'de en son İtalyan Breton teknolojisi ile üretilen Coante Quartz yüzeyler ve İtalyan markası Materia Porselen Seramiğin çeşitlerini bir arada bulabileceğiniz depolarımızda, inşaat kaplama malzemeleri, dekoratif ve kreatif peyzaj malzemeleri, tüm doğal taşlar, podimalar ve kaplama tuğlaları gibi ürünlerimiz var.

StonePlus Exclusive Showroomumuzda tüm Avrupa ve Uzak doğuyu kapsayan iyi bir mermer koleksiyonuna sahibiz. Bu koleksiyonun avantajını kullanarak ben de çok büyük keyifle sehpa ve masalar üretiyorum. Ben doğal taşı çok seviyorum.

Sizleri tanıyabilir miyiz?

SİMGE BİLİR KURT: İzmirliyim. İzmir Yüksek Teknoloji Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Mimarlık Bölümü mezunuyum. Mezuniyet sonrası Bakü- Bursa – İstanbul'da İçtaş, Sinpaş GYO ve Eczacıbaşı gibi kurumsal firmaların çeşitli projelerinde görev aldım. Eczacıbaşı bünyesinde çalışırken İzmir'e transferimden 6 ay sonra eşim ile kendi işimizi kurduk.

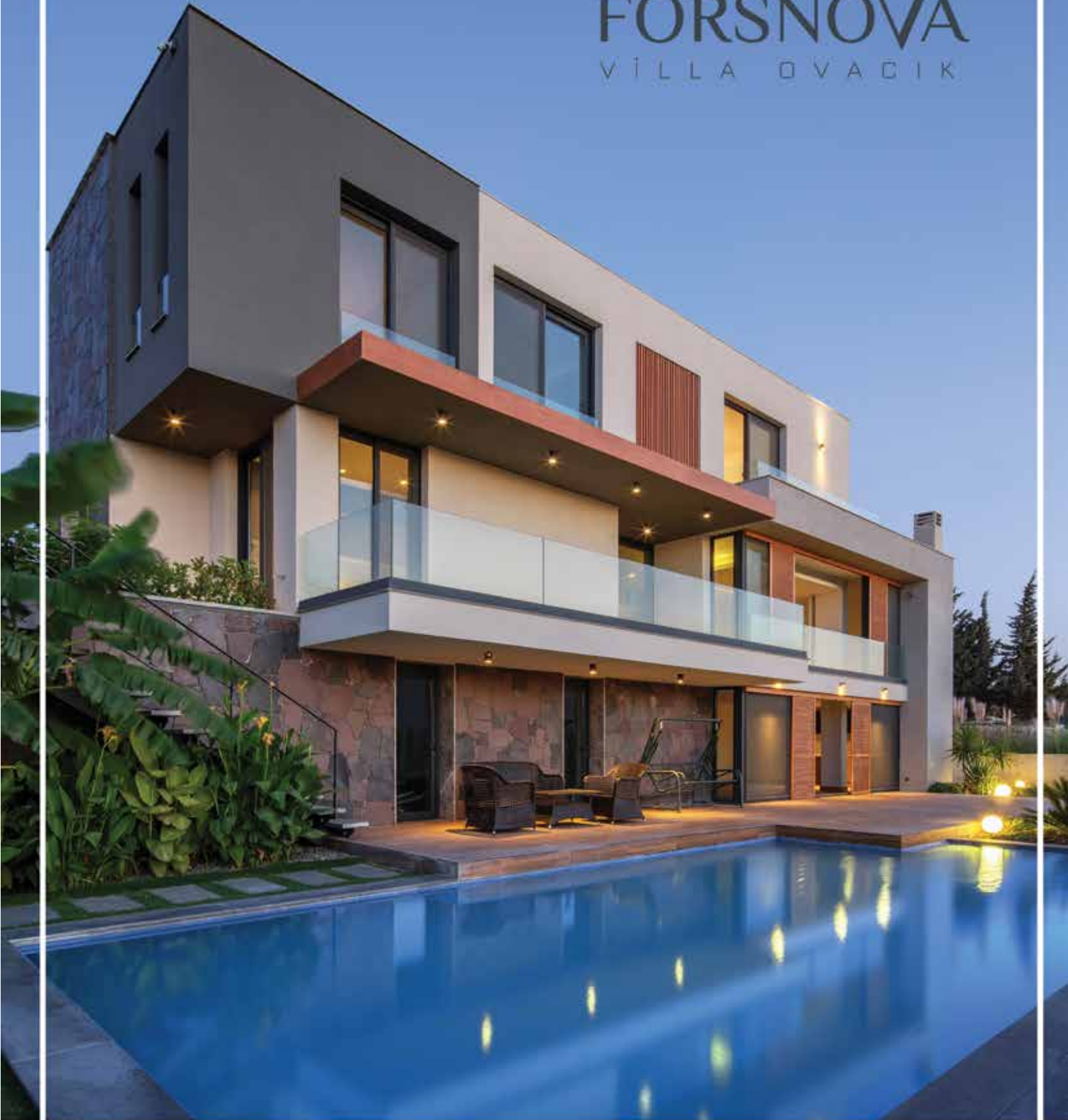
SMEG hayatınıza nasıl girdi?

SİMGE BİLİR KURT: 5 yıldır Alman bir mutfak markası olan Nolte'nin İzmir bayisiyiz. Nolte ile birlikte şirketimizde çeşitli beyaz eşya, tezgâh ve evye markalarının da bayiliği var. Bunlardan bir tanesi de SMEG. 5 yıldır SMEG de satıyoruz.



FORSNOVA

VİLLA OVAÇIK



Kendisine has renklerini, bu renklerin farklı farklı tonlarını çok özel ve kıymetli buluyorum. Her bir parça ile farklı bir şeyler yapmanın keyfine vardım.

Önce geri donuşum, sonra farklı sunum projesi olarak başlayan bir serüvenim var. HNZD design markası kendine zaman içinde bir yol çizdi. Mermer çanaklardan, sunum objelerinden, heykellerden, küçük sehpa ve uzun masalardan oluşuyor. Şimdi doğanın sanatı olan bu güzel mermerlerimiz birçok güzel ailenin evine, iş yerlerine girdi. Her birinin o güzel hanelere getirdiği uğurları, güzel enerjileri var.

Yollarınız ne zaman ve nasıl keşişti?

SİMGE BİLİR KURT: Hanzade, 3 sene önce benim müşterimdi. Ona SMEG set sattık. Biz tüm müşterilerimizle bir süre sonra aile gibi oluyoruz. Hanzade ile farklı ortamlarda da bir araya geldik ve frekansımız tuttu. Bir gün Hanzade'nin buzdolabı arızalandı ve beni aradı. O anda havaalanındayım, Almanya'ya gidiyorum. '3 gün sonra dönünce mutlaka sorununu çözeceğim' dedim. Bu arada hemen SMEG distribütörünü aradım ve uçaktan indiğimde Hanzade'den bir mesaj geldi. "Simge Hanım Almanya'dan dönmenize gerek kalmadı buzdolabımı değiştiriyorlar:)"

Aramızda koşulsuz güven ortamı oluştu ve iyi arkadaş olduk. Bu arada buzdolabı değişti. Aslında belki de dostluğumuzun temelleri oluştu kuzine ve buzdolabı sayesinde. O EGİAD üyesiydi ve EGİAD'a girişimde referans oldu. Koruncuk Vakfı'nda da bana referans oldu, arkadaşlığımız böyle farklı noktalarda gelişti.

SMEG satışı ile başlayan süreç nasıl ilerledi?

SİMGE BİLİR KURT: EGİAD'ın Portekiz Gezisi'nde Hanzade'ye SMEG mağazası açmayı teklif ettim. İkimiz de eşlerimizle birlikte çalışıyoruz. Hep birlikte oturup, konuştuk.



SİMGE BİLİR KURT:

Türkiye'nin ilk SMEG showroomu ve bundan gurur duyuyoruz. Bu arada bir dip not; Hanzade Fransızca öğretmeni fakat bence tasarım ve keşif yeteneği çok yüksek. Mermere hayat veriyor. Bir mermer parça artınca "Biz bunu evde kesme tahtası yapalım" der. Dönüştürmeyi çok sever.

Sonra da dükkân bulma derken, bayilik aldık, 2019 Nisan ayında karar alındı ve mağaza 9 Eylül'de açıldı.

SMEG'in Türkiye'deki ilk mağazası mı?

SİMGE BİLİR KURT: Türkiye'nin ilk SMEG showroomu ve bundan gurur duyuyoruz. Bu arada bir dip not; Hanzade Fransızca öğretmeni fakat bence tasarım ve keşif yeteneği çok yüksek. Mermere hayat veriyor. Bir mermer parça artınca "Biz bunu evde kesme tahtası yapalım" der. Dönüştürmeyi çok sever. Bu sürede bunları döndürürken kendi markası olan 'hndz design' yaratıyor ve mermer obje tasarlıyor. Aslında SMEG'den önce, Hanzade'yle onların Stoneplus şirketlerinde ortaklığımız var. Onlar aynı zamanda Coante tezgâh markasının Ege Bölge Distribütörü.

Birbirinizi tamamlıyorsunuz.

HANZADE GÜNGÖREN: Evet, tamamlıyoruz. Biz SMEG'i açana kadar şöyle bir şey yaptık bizim mağazanın yanında kendi içinden geçilen bir alan var oraya da Stoneplus'ın mini bir showroomunu yaptık. Dolayısıyla müşterilerimiz de ortak olmaya başladı.

Sizin ortak olduğunuz şirketin adı nedir?

HANZADE GÜNGÖREN: Aldedo Beyaz Eşya Limited Şirketi. Aldedo, Simarc Yapı ve Stoneplus'ın ortaklığı. İki şirket Aldedo'yu kurup Türkiye'nin ilk SMEG showroomunu kurdular.

Kaç metrekarelik bir alanda ürünlerinizi sergiliyorsunuz?

SİMGE BİLİR KURT: 70 metrekare. Biz birbirimizi tamamlıyoruz. Bu mağazaya müşteri geldiğinde buradaki mermer masaya da bakıyor, mobilya ihtiyacı varsa Nolte'ye geçiyor, mağazalar da birbirine çok yakın sadece arada bir köşe var.

Orada zeminine mermer bakmak istiyorsa Nolte'nin içinden geçip Stoneplus'ın mini showroomuna geçip mermerleri görüyor ya

da Stoneplus depoya gittiğinde kahvesini içerken SMEG makineyle içiyor. Bize geldiğinde mutfak konuşurken tezgâhım ne olacak diyorsa biz ona Coante'yi açıyoruz. Aslında bir bütün olduk. Bir mutfak ve artık git gide kendi iş bölümlerimizin yayılmasıyla bir evde ihtiyacınız olan her objeyi her malzemeyi bizim şirket işbirliklerimizle ulaşabiliyorsunuz. Dolayısıyla keyifli bir sinerji oldu.

EGİAD Melek Yatırımcılar sürecinden bağımsız değil mi? HANZADE GÜNGÖREN:

Bağımsızız. Tamamen kendi tanışıklığımız. Doğru ticaret yapıyor olmamız, birbirimizle tanışıklığımız, tamamlayabilmemiz. Birbirimizin aklına gelebiliyoruz. Ateş bir yerden kıvılcım alır döner döner topa dönüşür bizim ki öyle oldu.

Bundan sonraki hamle ne olacak?

SİMGE BİLİR KURT: Yurtdışında projeler yapmak istiyoruz. Şu an Hanzade'nin ürünleri Amerika'da bir showroomda sergileniyor. Bizde Amerika'da bir projeye Nolte olarak bir teklif verdik. Onun dışında Karadağ'da bazı girişimler var. Almanya da bir araştırma aşamasındayız.

Beyaz eşyanın merkezine SMEG mi satacaksınız?

SİMGE BİLİR KURT: Aldedo bir SMEG işbirliği ama günün sonunda SMEG ile birlikte bir paket. Almanya, Karadağ ve Hollanda'da komple bir tadilat yapıp evi komple giydirebilecek güçteyiz.

Anahtar teslimi projeler üstlenmek istiyorsunuz?

SİMGE BİLİR KURT: Evet, Hanzade'lerin Stoneplus showromlarında tüm ihtiyaçları karşılayacak şekilde inşaat kaplama malzemeleri, fayanslar, tezgahlar, mermerler var. Dolayısıyla anahtar teslimde ihtiyaç duyulacak ağı git gide genişletmeye çalışıyoruz. İlk hedefimiz bu anlamda güçlenmek, bu çemberi daha da genişletmek. Yurtdışında bazı projelerde yer almak istiyoruz, ihracat yaparak



bir şeyler yapmak. Şu an da Türkiye'de maalesef toplu işler durdu. Birçok inşaat yatırımcısı da ürünlerini yabancılara satmaya çalışıyor ya da orada projeler yapmaya çalışıyor.

Bu da bizim için büyük bir handikap proje. Bizim Mutfak ürünlerimiz a-plus dolayısıyla biz her projeye zaten teklif vermiyoruz, belli bir satış ve metrekare değerinin üstünde olan projeler bizim ürünlerimizi alabilir ve alıyor.

Ürünlerimizin kalitesini, gücünü, bilinirliğinin artarak talep edilir hale getirmek istiyoruz. Bir kentsel dönüşümde mal sahibi SMEG istiyor demeyip imza atarsa müteahhit SMEG yapmak zorunda kalır.

Bu bilinirliği artırmak istiyoruz. Çünkü kentsel dönüşüm, İzmir çok güzel bir şehir ve kentsel dönüşümde sadece yıkılıp yeniden yapılıyor. Bir değer katıyor eski bina yenileşiyor ama bunu daha da değerli kılmak istiyoruz. Buradaki mağazamızda etkinlikler yapıyoruz. Mesela mimarları ağırlıyoruz ve kendilerini evlerinde gibi hissetmelerini istiyoruz.

Mimarların günün yoğun temposundan kaçamak yaptıkları nokta gibi mi? HANZADE GÜNGÖREN:

Evet, mimarlık ofisleri ile çay, patiseri tadımları yapıyoruz. Bu esnada sektörel sohbetler de ediyoruz. Yılbaşı öncesi kapı çelenk süslemesi yaptık. Hepimiz çok eğlendik, bizim içinde çok keyifli buluşmalar bunlar.

Sağlıklı beslenme uzmanı gelip smoothie cihazımızla smoothie yapabilir. Bunun gibi etkinliklerimiz devam ediyor olacak.

SMEG'i diğerinden ayıran nedir?

HANZADE GÜNGÖREN: Öncelikle tasarım fakat bu sadece görüntü anlamına geliyor gibi anlaşılmasın. Cihazların her biri çok kuvvetli ve iddialı parçalar.

Cihaz içindeki her parça İtalyan. Hiçbir yedek parçası başka bir ülkeden gelmiyor. İtalyanlar mermer işçiliğinde olduğu gibi bu sektörde de bence yaptıkları işi sanatla birleştirmişler. SMEG de beni etkileyen bunlardı. Ben de sadık bir SMEG müşterisi idim ama mağazamızı açtıktan sonra fark ettim ki aslında markayı çok da iyi tanıyıyormuşuz.

Birçok markada bulamadığınız ara kupon ürünler var. 45 cm darlığında bulaşık makinesi var. Mimarlara küçük mekân tasarımlarında çözüm sunuyor. Ürünlerimizin bu anlamda çok farklılıklar var ve ara boyları mevcut.

Hep akla yuvarlak hatlı Retro ürünleri geliyor ama koleksiyonda öyle net çizgili ya da maskülen tavrılı seriler var ki, her birini alıp eve götürsünüz gelir. Aman bence bu SMEG'e bulaşmayın... Sonra sevdalanır kalırsınız, sizin de mağaza açmanız gerekir falan.

En çok hangi ürün grubunu satıyorsunuz?

SİMGE BİLİR KURT: Kuzine, buzdolabı ve küçük ev aletlerinin satışı ön planda.

Çok pahalı algısı ile karşılaşılıyor musunuz? Fiyat aralığı nedir?

SİMGE BİLİR KURT: Bizim 6 bin 500 TL'ye sattığımız buzdolabımız da var. Bizim bu basic ürünümüz birçok markada üst segment gibi görünüyor.

Renkli ürünler satıyorsunuz, izmirli en çok hangi renkleri seviyor?

HANZADE GÜNGÖREN: Krem olmazsa olmaz. Kırmızı bizim



rengimiz. Üçüncü rengimiz siyah. Zeytin yeşili ve turuncu kuzine bu ara ilgi görüyor. Sicilya renkleri, cıvı cıvı sarılar mesela bu ara beni de çok etkiliyor.

Sektör açısından zor bir yılı geride bıraktık. ÖTV indirimi bir dönem piyasayı canlandırdı. Ancak gene de sıkıntılı bir süreç devam etti. Bunun size yansımaları nasıl oldu ve nasıl yönettiniz?

SİMGE BİLİR KURT: Bu süreci biraz stok yaparak yönettik. Bu mağaza ondan etkilenmedi. İthal üründe, değişen Euro, ÖTV indirimi değişen Euro dolar kurları da bizi etkiliyor.





2 yıldır hiçbir marka katalog basmadı, herkes PDF ortamında yol alıyor. Çünkü rakamlar sürekli değişiyor. Bunun için dönem dönem indirim kampanyaları oluyor.

Biz SMEG'de de işe girerken stok aldık bunu bugüne kadar pik olmadı. 2 sene önce Ağustosta yaşadığımız gibi bir korku olmadı ama o dönemde stok alarak yönettik. Her yaşanan olayda bir şekilde bir b planı yapıp aksiyon almaya çalışıyoruz. Bazen kampanya yapıyoruz bazen kermeslerde özel indirimler yapıyoruz. Muadillerini de hep alternatifimiz var. b mağazanın olmazsa olmazı SMEG ama müşteri narenciye sıkacağı istiyor SMEG'de pahalı ama biz müşteri istiyoruz gel bak Bugatti var İtalyan yarı fiyatı. Beğenmedin mi yarı fiyatına Siemens var. Müşteriyi seviyoruz ve bırakmıyoruz. Alternatif ürettiğimiz için de müşteri buradan mutlu çıkıyor.

EGİAD ile tanışmanız nasıl oldu?
SİMGE BİLİR KURT: Ben EGİAD ile Hanzade sayesinde tanıştım. 1 senelik üyeyim. İzmir'de özellikle

çalışan ve üreten kadın olarak çok azız. Onların bulunduğu nokta aslında bizim Hanzade'yle aramızdaki sinerji EGİAD yani şey oluyorsunuz EGİAD ortamında sohbet etmek bile sizi besliyor. Bir de ben kendi adıma başka bir çalışan kadın ne yapıyor o nasıl acaba evi okul çocuğu işi nasıl organize ediyor.

Orada sizinle aynı havayı soluyan insanlarla olmak güzel ve gerçekten İzmir'de hele ki gerçekten çok az kadınız hem çalışan kadınlarla aynı platformlarda buluşmak hem de aralarında çalışan kadının olmasından mutlu olan erkeklerle de aynı platformda olmak çok kıymetli.

Bir ortama girdiğinizde biliyorum benimle kader yoldaşı kadınlar var ama o masadaki erkek de bizden gurur duyuyor ya da bizimle olmaktan mutlu.

Hanzade referansıyla EGİAD'a üye oldum ama öncesinde neden olmadım bende 5 yıldır ticaret yapıyorum. Benim de pişmem lazımdı.

HANZADE GÜNGÖREN: Benim eşim eski EGİAD'lı. Bir dönemi EGİAD ile yoğun geçirdik, sonra kendi tempomuzdan biraz geri çekildik. Şimdi ben gene EGİAD'dayım, eşim olabildiğince etkinliklerde bize eşlik ediyor. ■



Ege Bölgesi'nin İnsan Kaynağı Analizi



Mercer'ın Küresel yetenek yönetimi ile ilgili yapmış olduğu araştırmaya göre digitalleşme ve demografik değişimlerle birlikte çalışanların yarısı, işyerlerinde daha esnek çalışma seçenekleri imkanı ararken kendi kişisel ve mesleki yaşamlarının kontrolünü ele almak istiyor. Ege Bölge Ücret ve Yan Haklar raporuna göre ise bölge firmalarında da esnek çalışma seçeneklerinin geçen yıla göre arttığı görülüyor.



Seyyal Karakaya
Mercer Bölge Yöneticisi



Şirketlerin değişen işgüçlerinin sağlık, varlık ve kariyer alanlarındaki ihtiyaçlarını yönetmeleri için teknoloji odaklı çözümler sunan ve danışmanlık veren Mercer, Ege Bölge'nin insan kaynakları uygulamaları konusundaki gelişimini ve değişimini, işgücü, ücret ve yetenek trendleri anlamında düzenli olarak yakından takip ederek , Ege Bölgesi firmalarının insan kaynakları politika ve uygulamalarını ve ücret ve yan haklara ilişkin sağladıkları istatistiki verileri bu yıl ikinci kez bölge firmalarına sunuyor. Türkiye'den 500'e yakın firmanın katılımıyla gerçekleştirilen Mercer 2019 Ücret Araştırması sonuçlarında, Ege bölgesinden 150'ye yakın firma yer alıyor.

Beş Maddede Ege Bölgesi İnsan Kaynakları Trendleri ve Analizi

1- Araştırma bulgularına göre, Türkiye'de ortalama ücret seviyelerinin %100 olduğu varsayılırsa; İstanbul'da ücret seviyesi % 107,8, İzmir ve Manisa %89,9, İzmir ve Manisa hariç Ege bölgesi %78,8 şeklinde gerçekleştiği görülüyor.

2- Kasım ayı ücret artışı anketi sonuçlarına göre ise Ege bölgesinde medyan ücret artışı; Türkiye geneliyle paralellik göstererek %16,5 olarak gerçekleşirken, 2020 yılı planlanan ücret artış oranına kariyer seviyesi bazlı olarak bakıldığında İzmir üst yönetim zam oranlarının diğer çalışanlara oranla düşük kaldığı görülüyor.



2018 yılındaki ani enflasyon artışı şirketleri o yılın Ağustos - Kasım ayları arasında ücret seviyelerini ikinci kez gözden geçirmeye ve maaş düzeltmesi yapmaya itmişti. Ancak ekonomik verilerdeki özellikle enflasyon rakamlarındaki durulma 2019 ve 2020 yılı için böyle bir gözden geçirmeye gerek bırakmadı. Anketimize katılan Ege Bölgesi şirketlerinin yüzde 93'ü yılda bir kez ücret artışı gerçekleştireceklerini belirtiyor.

3- Bölgede hızlı tüketim sektörü ücret artış beklentisi medyanda yüzde 18 ile en yüksek zam alan sektör olarak karşımıza çıkarken, yüzde 17 ile üretim sektörü , yüzde 16 ile de otomotiv yan sanayi sektörü onu takip etmekte.

4- Mercer'ın Küresel yetenek yönetimi ile ilgili yapmış olduğu araştırmaya göre digitalleşme ve demografik değişimlerle birlikte çalışanların yarısı, işyerlerinde daha esnek çalışma seçenekleri imkanı ararken kendi kişisel ve mesleki yaşamlarının kontrolünü ele almak istiyor. Ege Bölgesi Ücret ve Yan Haklar raporuna göre ise bölge firmalarında da esnek çalışma

seçeneklerinin geçen yıla göre arttığı görülmekte. Esnek çalışma saati uygulayan firmaların sayısı geçen yıla oranla %25 artarken, esnek yan haklar programlarını yapılandıran şirketlerin oranı geçen yıla göre %3, evden çalışma imkanı uygulayan firmaların oranı ise geçen yıla göre %15 artmış durumda.

5- İzmir'in şehir olarak yaşam maliyeti ve yaşam kalitesi göz önüne alındığında beyaz yakanın çalışmayı tercih ettiği bir şehir olmasına rağmen, Ege Bölgesi Ücret ve Yan Haklar Raporuna göre, bu yıl da işe alımlarda mühendislik, satış ve sektör spesifik pozisyonlar, Ege Bölgesi firmalarının işe alımlarda bulmakta en çok zorlandıkları pozisyonlar olarak gözükmeye devam ediyor.

Hızlı değişim gösteren günümüz dünyasında; çevik organizasyon yapılandırmasında gerek esnek çalışma seçenekleri sunması, gerek hızlı digitalleşme, gerek şirketlerin yüksek performanslı çalışanları takdir ederken kullandığı Anlık Ödüllendirme Sistemleri çevik organizasyon yapılanmasında fark yaratan unsurlar arasında yer alıyor. ■

MERCER HAKKINDA

Kurumların değişen iş gücünün sağlık, varlık ve kariyer ihtiyaçları konusunda danışmanlık hizmeti veren ve teknoloji odaklı çözümler sunan Mercer, 44 ülkedeki organizasyonu ve 23 bin fazla çalışanıyla bugün dünyada Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 130'un üzerinde ülkede faaliyet gösteriyor. Halen 25 binden fazla müşterisine risk, strateji ve toplumsal alanlarda küresel profesyonel hizmetler veriyor. Mercer, danışmanlık verdiği firmalara; insan kaynakları stratejilerini ve sistemlerini oluşturmaları, politika ve programlarının etkinliğini anlamaları, geliştirmeleri, ölçmeleri ve uygulamaları konusunda hizmetler sunuyor. Mercer danışmanları, firmalara ayrıca çalışanlarıyla ilgili ücret ve yan haklar (sağlık, emeklilik vb) konularında veriler sağlıyor, bu hakların oluşturulması ve yönetilmesini içeren çözümler sağlıyor.

Mercer aynı zamanda tüm dünyada ve Türkiye'de birçok şirkete aktüeryal yöntemlere ve kurallara uygun olarak maliyet ve yükümlülük hesaplanmasında ve raporlanmasında danışmanlık hizmeti veriyor. 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 getiriyor.

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

Şubat 2001 tarihinden bu yana Türkiye'de insan kaynakları yönetim danışmanlığı alanında faaliyet gösteren Mercer Türkiye, İstanbul'da bulunan 26 kişilik kadrosu ile 350'den fazla çokuluslu ve yerel firmaya insan kaynaklarının optimizasyonuna yönelik hizmetler sunuyor. Başlıca destek konuları yetenek danışmanlığı, yan haklar ve esnek yan haklar danışmanlığı, emeklilik ve aktüeryal değerlendirme olan Mercer, Türkiye'de Mercer Danışmanlık A.Ş ve Mercer Sigorta Brokerliği A.Ş olmak üzere iki ticari unvan altında faaliyet gösteriyor.

www.mercer.com.tr
Twitter: @Mercer_Turkiye



Finans kesimi ile reel kesimin arasında ciddi bir uzlaşmayı sağlayacak yeni bir uygulama, 14.10.2019 tarihinde başlamıştır.

Reel Sektör İçin Finansal Cankurtaran Finansal Yeniden Yapılandırma (FYY)



Alacaklı Kuruluşların bir araya gelerek oluşturdukları ALACAKLI KURULUŞLAR KONSORSİYUMU (AKK)' da bir banka LİDER BANKA rolünde olarak, borçlu firma ile Alacaklı Kuruluşlar arasındaki iletişimi ve organizasyonu sağlamaktadır.



Mehmet Vurucu
Corbett Company Kurucu Ortağı Ve Genel Müdürü
Ege Finans Derneği Yönetim Kurulu Başkanı



Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) onayı ile Türkiye Bankalar Birliği (TBB) tarafından FİNANSAL YENİDEN YAPILANDIRMA uygulaması yayınlanmıştır.

Geçici olarak ödemelerinizin aksadığını düşünen ve ekonomiye katma değer yarattığına inanan şirketler, kendisinden alacaklı olan en büyük üç Alacaklı Finans Kuruluştan birine başvurarak, "finansal yeniden yapılandırma" talebini iletebilmektedir. Bu talep, bir "Başvuru ve Taahhüt Mektubu" ile yapılmaktadır. Bu mektup ekine, yaklaşık 9 adet ek konulmaktadır. Bu eklerin ne olduğu ilgili duyuruda belirtilmektedir.



Bu ekler arasında önemli bir ek vardır. "Borçların yeniden yapılandırılması dışında alınması öngörülen tedbirler ve iş planları". Kısacası fizibilite çalışması. Bu çalışma, karar alıcılar için önemli olacaktır.

Her başvurunun Alacaklı Kuruluşlar tarafından onaylanma mecburiyeti yoktur. Alacaklı Kurumlar finansal yeniden yapılandırma kararını, alacak tutarına göre en az 2/3'nün ve en az iki Alacaklı Kuruluş'un onayı ile alabilmektedirler.

Bankalar, leasing, faktoring ve finansman şirketleri, "Alacaklı Kuruluşlar" olarak adlandırılmaktadır.

Alacaklı Kuruluşlar, kendilerine başvuran ve uygun gördükleri firmalar için;

- Kredilerini yeniden yapılandırabiliyorlar. Vadelerini uzatıp, yeni bir ödeme planı oluşturabiliyorlar.
- Firmanın ihtiyacı varsa, işletme sermayesi veya yarım kalmış yatırımlar için ilave kredi verebiliyorlar.
- Kredi ana parasının bir bölümü ve faizlerin tümü veya bir bölümünün silinmesine karar verebiliyorlar.
- Kredi alacağı karşılığında, firmaya ortak olabiliyorlar.

İlave kredi açılması ancak Alacaklı Kuruluş alacağı'nın %90'ının, firmaya ortaklık ise %100'ünün onayı ile mümkün olabilmektedir.

Alacaklı Kuruluşların bir araya gelerek oluşturdukları ALACAKLI KURULUŞLAR KONSORSİYUMU (AKK)' da bir banka LİDER BANKA rolünde olarak, borçlu firma ile Alacaklı Kuruluşlar arasındaki iletişimi ve organizasyonu sağlamaktadır.

Alacaklı Kuruluşlar Konsorsiyumu'na isterlerse piyasa alacaklıları ve yurt dışı kredi alacaklı kuruluşlar da katılabiliyorlar. AKK'nin aldığı tüm kararlar, bu konsorsiyuma katılan tüm Alacaklı Kuruluşları bağlamaktadır. Firmanın bu yöndeki talebinin alındığı tarihten itibaren, AKK üye tüm Alacaklı Kuruluşların



yasal takip işlemleri durmaktadır. Buna karşın, devamı uygun görülen bazı yasal işlemlerde bulunmaktadır.

AKK 90 gün içinde olumlu veya olumsuz bir karar almak zorundadır. Bu süre ilave bir 90 gün daha uzatılabilmektedir. Bu süreyi maksimum 1 yıla kadar uzatabilmek mümkündür.

Mutabakat sağlanan ve onaylanan borçlu firma talebi sonrasında AKK ile borçlu firma arasında FİNANSAL YENİDEN YAPILANDIRMA SÖZLEŞMESİ" imzalanmaktadır. İmzalanan bu çerçeve anlaşması, tarafları bağlamaktadır.

AKK, borçlu firmanın mevcut borçları veya yeni açılacak krediler için garameten (müşterek-birlikte) teminat alabileceklerdir. Bu teminatın paraya çevrilmesi durumunda, ilk önce ilave açılan krediler kapatılacak, sonrasında riskleri oranında Alacaklı Kurumlara ödeme yapılacaktır.

AKK, borçlu firmadan;

- Sermaye artışı
- Yönetim değişikliği
- Grubun bazı faaliyetlerinin tasfiyesi
- İştirak ve varlık satışı
- Ortaklık yapısının değişimi

gibi taleplerde bulunabileceklerdir. 14.10.2019 tarihinde kamuoyuna duyurulan bu uygulama içerisinde Türkiye'deki tüm Finans Kurumları bulunmamaktadır.

Ancak, bankacılık ve diğer finans sisteminin yaklaşık yüzde %95'ini temsil eden finans kuruluşları bu uygulamaya katılmaya karar vermişlerdir.

Bu uygulama ilk aşamada toplam nakit ve gayri nakit anapara borcu 25 milyon TL ve üstü olan borçlu firmalar için başlamış, sonrasında 25 milyon TL'nin altında toplam riski olan borçlu firmaları da kapsam içine almıştır.

Doğru uygulanması durumunda, istihdam ve katma değer yaratan ve ülkemiz açısından önemli olan birçok reel sektör kuruluşunu destekleyebilecek ve çok önemli bir çalışma gibi görünmektedir. Bu uygulamada, AKK dışında kalan Finans Kuruluşları ile piyasa alacaklılarının buradaki davranışları ve sisteme destekleri önemli olacaktır.

Diğer türlü bir taraftan AKK bünyesinde destek sağlamaya çalışan kuruluşlar olurken, diğer taraftan alacaklıları için yasal her türlü yolu zorlayan alacaklıların çatışması söz konusu olacaktır. ■



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)

EGİAD Heyeti Anıtkabir'de

Ege Genç İş İnsanları Derneği, Atatürk'ün 81. ölüm yıldönümü sebebiyle Anıtkabir'i ziyaret ederek, Ata'nın huzuruna çıktı. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan başkanlığındaki heyet, Aslanlı Yol'dan yürüyerek Anıtkabir'e geldi.

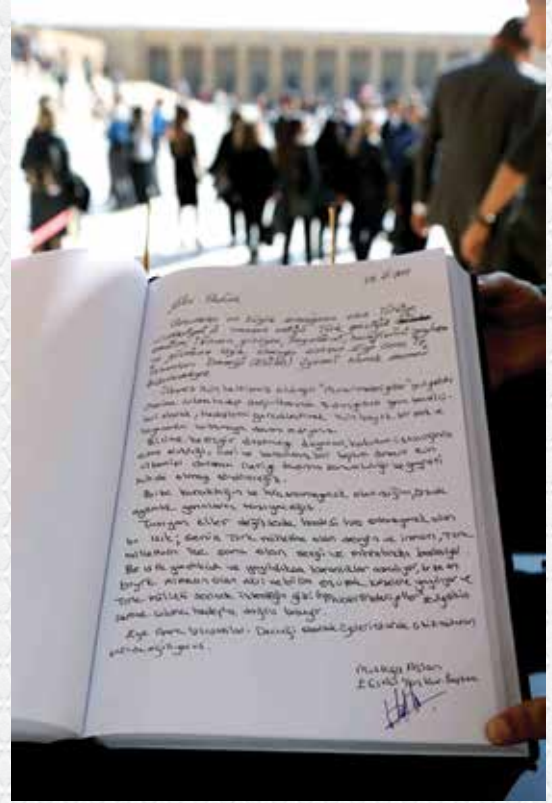




Atatürk'ün mozolesine çelenk koyan Aslan ve beraberindeki heyet, saygı duruşunda bulundu. Saygı duruşunun ardından EĞİAD Başkanı Mustafa Aslan, Anıtkabir Özel Defteri'ni imzaladı. EĞİAD Başkanı Mustafa Aslan tarafından okunan özel defterde şu ifadelere yer verildi:

"Yüce Atatürk, Ulusumuza en büyük armağanın olan Türkiye Cumhuriyeti'ni emanet ettiğin Türk Gençliğini temsilen; izinden yürüyen, hayallerini, hedeflerini paylaşan ve güvenine layık olmaya çalışan

Ege Genç İş İnsanları Derneği (EĞİAD) Üyeleri olarak manevi huzurundayız. Ülkemiz için belirlemiş olduğun "muasır medeniyetler seviyesinin üzerine çıkma" hedefi doğrultusunda iş dünyasının genç temsilcileri olarak, hedeflerini gerçekleştirmek için büyük bir şevk ve heyecanla çalışmaya devam ediyoruz. Bilime ve özgür düşünceye dayanan, hukukun üstünlüğünün esas alındığı, ileri ve kalkınmış bir toplum düzeni için; ülkemizi daima ileriye taşıma sorumluluğu ve gayreti içinde olmayı sürdüreceğiz.



Bize bıraktığın ve hiç sönmeyecek olan ışığını, biz de aydınlık yarınlara taşıyacağız. Taşıyan eller değişse de kendisi hiç sönmeyecek olan bu ışık; senin Türk Milleti'ne olan sevgin ve inancın, Türk Milleti'nin ise sana olan sevgi ve minnetinden besleniyor. Bu ışık yandıkça ve yayıldıkça karanlıklar azalıyor, bize en büyük mirasın olan akıl ve bilim en uzak köşelere yayılıyor ve Türk Milleti, senin de istediğin gibi, "muasır medeniyetler seviyesinin üzerine çıkma" hedefine doğru koşuyor. Seni, yol arkadaşlarını ve silah arkadaşlarını minnetle anıyor; farklı zamanlarda da olsa, seninle aynı yolda yürüdüğümüzü ve yürüyeceğimizi bilmeni istiyoruz. Ege Genç İş İnsanları Derneği Üyeleri olarak aziz hatıran önünde saygıyla eğiliyoruz."

Katılımda Bulunan EGİAD Yönetim Kurulu ve Üyeleri: Mustafa Aslan, Avni Yelkenbiçer, Feyzi Kaya, Elif Koç, Cem Demirci, Levent Kuşgöz, Başak Çayır, Süleyman Tutum, Pınar Güngör, Güler Yaşdal, Berk Altınkeserler, Hanzade Tanyalçın Gökşin, Serhan Ceylan, Özlem Talak.

Yüce Atatürk,

Ulusumuza en büyük armağanın olan Türkiye Cumhuriyeti'ni emanet ettiğin Türk Gençliğini temsilen; izinden yürüyen, hayallerini, hedeflerini paylaşan ve güvenine layık olmaya çalışan Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD) Üyeleri olarak manevi huzurundayız. Ülkemiz için belirlemiş olduğun "muasır medeniyetler seviyesinin üzerine çıkma" hedefi doğrultusunda iş dünyasının genç temsilcileri olarak, hedeflerini gerçekleştirmek için büyük bir sevk ve heyecanla çalışmaya devam ediyoruz. Bilime ve özgür düşünceye dayanan, hukukun üstünlüğünün esas alındığı, ileri ve kalkınmış bir toplum düzeni için; ülkemizi daima ileriye taşıma sorumluluğu ve gayreti içinde olmayı sürdüreceğiz. Bize bıraktığın ve hiç sönmeyecek olan ışığını, biz de aydınlık yarınlara taşıyacağız. Taşıyan eller değişse de kendisi hiç sönmeyecek olan bu ışık; senin Türk Milleti'ne olan sevgin ve inancın, Türk Milleti'nin ise sana olan sevgi ve minnetinden besleniyor. Bu ışık yandıkça ve yayıldıkça karanlıklar azalıyor, bize en büyük mirasın olan akıl ve bilim en uzak köşelere yayılıyor ve Türk Milleti, senin de istediğin gibi, "muasır medeniyetler seviyesinin üzerine çıkma" hedefine doğru koşuyor.

Seni, yol arkadaşlarını ve silah arkadaşlarını minnetle anıyor; farklı zamanlarda da olsa, seninle aynı yolda yürüdüğümüzü ve yürüyeceğimizi bilmeni istiyoruz.

Ege Genç İş İnsanları Derneği Üyeleri olarak aziz hatıran önünde saygıyla eğiliyoruz.

8 Kasım 2019

Mustafa Aslan

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı



Pratik Filo

SORUN VARSA ÇÖZÜM PRATİK



İş ortağınız Pratik Filo'ysa, 7/24 size özel müşteri temsilcinize ulaşır, bant kayıtlarını beklemezsiniz. İşinize odaklanır, sorunlarla ilgilenmezsiniz. Biz yalnız en iyilerle çalışıyoruz. Sizi de bekleriz.

Geniş sigorta teminatlarıyla, ekonomik, kusursuz hizmet PRATİK FİLO'da.

📍 Mansuroğlu Mah. Ankara Cad. no.163 A/B Bayraklı - İZMİR

☎ +9 0850 477 03 35 🌐 www.pratikfilo.com

GOOD YEAR

Allianz

5 Soru Cevap



Efe Can AKINCI

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

İsmim Efe Can Akıncı ve derneğin son dönem üyelerindenim. 8 yıldır İzmir dışında sürdürdüğüm İstanbul Bilgi Üniversitesi Hukuk Fakültesi ile başlayan ve Università Cattolica ile Milano'da sonlanan akademik ve çeşitli hukuk bürolarında edindiğim farklı iş maceramı noktalayıp, doğduğum şehre yakın bir zaman içerisinde geri taşındım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Yakın dönemde daha da fazla duymaya başladığımız crossfit ile fonksiyonel fitness hobi olarak hayatımda ciddi bir yer tutuyor diyebilirim. Bu hobinin biran getirisi olarak gelen sağlıklı beslenme çabam da mutfak sanatlarına hobi düzeyinde merak sarmama sebebiyet verdi diyebilirim.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Aslen avukat olsam da serbest avukatlık yapmıyorum. Aile şirketi olan ve yaklaşık 23 yıldır akaryakıt sektörünün her alanında ve nakliye alanında faaliyet gösteren Akıntürk içerisinde Hukuk Müşaviri ve yönetici olarak bulunuyorum. Sektörümüz herkesin aşına olduğu perakende akaryakıt satışından başlayarak günümüze kadar yavaş ilerleme kaydetmiş bir sektör olsa da özellikle otomasyon sistemlerinin ve elektronik ödeme yöntemlerinin günümüzde önem ve ivme kazanmasıyla boyut atlamanın eşliğinde diyebilirim. Genç jenerasyon olarak da bu gelişmelerin takipçisi ve hatta ilk uygulayıcıları olmak da bizlerin görevi bence.

4. 2019'a ilişkin değerlendirmelerinizi, 2020 öngörünüzü paylaşır mısınız?

2019'un tüm Türkiye adına başarılı bir ekonomik yıl olduğunu söylemek pek dürüst bir açıklama olmaz bence.

Alım gücünde ve yatırımlarda yaşanan düşüşün bir nebze daha durulması ve özellikle son iki yıllık dönemde açılan ekonomik yaraların sarılması adına 2020 daha pozitif bir tablo çiziyor.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'a başvurduğum yazımda da belirttiğim şeyi burada tekrarlamamda da bir sakınca yok bence...Çünkü hala aynı düşünceleri taşıyorum. EGİAD 'da kayda değer değişim ve gelişimler için ülküdaş insanların bir araya gelmesi belki de günümüzün en kıymetli şeylerinden biri. Benim bu dernekten beklentim, İzmir gibi vizyon sahibi insanların liderliğinde, hak ettiği potansiyeli kullanabilecek bir şehre değer katması. Bu sebeple derneğin her alanda gösterdiği çalışmaların elimden geldiği sürece destekçisi olacağım.



Elif KÂYA

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1990 yılında İzmir'de doğdum. İzmir Amerikan Lisesi'ni bitirdikten sonra Londra, İngiltere'de University College London'da (UCL) Avrupa İlişkileri, Politika ve Rusça (European and Political Studies with Russian) Lisans'ı bölümünden mezun oldum. Aynı zamanda Üniversitede iken bir yıl St.Petersburg, Rusya'da değişim öğrenciliği yaptım. UCL'den mezun olduktan sonra Londra'da Dünya Enerji Konseyi'nde (World Energy Council – WEC) müdür olarak çalıştım. Yaptığım en büyük projelerden biri Başbakan Putin gibi liderlerin katıldığı 23. Dünya Enerji Kongresi (İstanbul) oldu. WEC'ten ayrıldıktan sonra Brisbane, Avustralya'da University of Queensland'de (UQ) Sürdürülebilir Enerji Yüksek Lisans Üstü (Sustainable Energy) yaptım. Lisans Üstü yaparken aynı zamanda UQ Sendikasının Lisans Üstü ve Doktora (Master & PhD) Öğrencilerinin Sendika Başkanlığını, Association of Post-Graduate Students (Lisans Üstü ve Doktora Öğrencileri) Derneğinde Başkanlık yapmak gibi birçok görevde yer aldım.

Yakın zamanda İzmir'e taşınarak aile işimize Avrupa Projeleri Geliştirme Müdürü olarak başladım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Seyahat etmek, yeni kültürler öğrenmek, yeni yemekler tatmak ve hayatlar tecrübe etmek benim için birer hobiden daha fazlası, tutkulardır. Bu tutkuların ruhumu beslediğini söyleyebiliriz. Bunların yanı sıra spor yapmak, spor izlemek (basketbol, yüzme, kış sporları vs), kitap okumak ve sosyalleşmek hobilerim arasında.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Yöntem Filo Yönetimi olarak uzmanlığımız Filo yönetimi, IoT platformları, araç takip sistemleri, GPS servisleri, Telemetri, GeoCoding ve Sürücü Performans Değerlendirme Sistemi (SPDS) üzerindedir. SPDS sistemimiz ile sürücülerin akar yakıt kullarımlarında %20'ye varan tasarruf yapılıır (1000TL'de 200TL tasarruf). Bu sistem aynı zamanda sürücülerin yorgunluk seviyelerini, duraksama

sürelerini ve daha birçok değeri ölçer. İçinde bulunduğumuz sektördeki en büyük gelişmelerden biri şu anda öncülüğünü ettiğimiz SPDS sistemidir.

4. 2019'a ilişkin değerlendirmelerinizi, 2020 öngörünüzü paylaşır mısınız?

2019 yılı şirketimiz için sakindi, 2020 öngörülerimizde de pek bir değişiklik ve hareketlilik göremiyoruz.

5. Neden EGIAD? EGIAD'dan beklentileriniz neler? EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Uzun bir süre sonra Türkiye'ye geldiğimden ötürü burada anlaşamıyorum ve kaliteli paylaşımlarda bulunamıyordum. Türkiye'de çalışmaya başlayınca EGIAD'ın hem iş dünyasında hem de sosyal olarak aradığım doyumu bana sağlayacağını düşündüm.

Henüz yeni bir üye olmama rağmen paylaşma ve aidiyet duygularını şimdiden hissetmek benim için çok rahatlatıcı oldu. EGIAD'dan beklentilerim sektörler ve iş adamları arasındaki var olan samimi ilişkiyi devam ettirmeleri, üyelerine yaptıkları konferans/toplantılarla bilgi ve farkındalık katmalarıdır.



Onur GİRGENÇ

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

İsmim Onur Girgenç, Yaşar Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman bölümünden 2018 yılında mezun oldum. Liseyi Bornova Kolejinde okudum. Okul sonrası aile şirketimizde çalışmaktayım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

hobilerim arasında en çok sinemaya gitmekten hoşlanırım. Futbol oynamayı severim. Arkadaşlarımla vakit geçirmeyi severim.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Gıda sektöründe 25 yıllık bir aile şirketimiz var. Bortar Group olarak hastanelere, fabrikalara, okullara, inşaat firmalarına yemek hizmeti vermekteyiz. Gıda sektöründe toplu yemek işi yaptığımız için gıda sektörünün de son zamanlardaki ekonomik krizlerden etkilendiği bir tablo söz konusu.

4. 2019'a ilişkin değerlendirmelerinizi, 2020 öngörünüzü paylaşır mısınız?

2019 ekonomik olarak zor bir yıldır. Bunun birkaç yıl daha düzeleceğini zannetmiyorum.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Yeni dostluklar ve iş ilişkileri kurmaktan, yoğun iş temposunun arasında EGİAD etkinliklerine vakit ayırmaktan mutluluk duyuyorum.



Nazım CEYLAN TUĞAY

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

3 Ocak 1986 yılında İzmir'de doğdum. İlk ve orta öğrenimimi tamamladıktan sonra liseyi Maltepe Askeri Lisesi'nde okudum akabinde yüksek öğrenim için Ankara'da Kara Harp Okulu'na devam ettim. 3. Sınıfta askerlik mesleğinin gelecek hayallerim için beni mutlu etmeyeceğinin kesin kanısına varıp; Ege Üniversitesi Deri Mühendisliği 2. Sınıfta dersleri saydırmak üzere Dokuz Eylül Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümüne geçiş yaptım. Bir yandan 2. Üniversite olarak Anadolu Üniversitesi Halkla İlişkiler ve aynı üniversitenin İşletme

bölümlerini bitirdim. Ardından İzmir Ekonomi Üniversitesi Yöneticiler için MBA yüksek lisans bölümünü bitirdim. Öğrenimlerimin devam ettiği süre içerisinde çalışma hayatına atıldım ve 2009 yılından beri aktif olarak araç kiralama ve transfer hizmetleri sektörü içerisindeyim. Şu an, hali hazırda kurucusu olduğum ve Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı üstlendiğim Ceylan Nct Araç kiralama San. ve Tic. A.Ş. firması hizmetlerini sürdürmektedir.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Öncelikle seyahat etmek ve farklı kültürdeki ülkeleri keşfetmek ve o ülkelerdeki sanatsal faaliyetleri, değişik restoranları görmek ve kültürel lezzetlerini deneyimlemek hobilerim arasında. Ayrıca, tekne seyahati, motorlu araçlar ilgi alanımdadır.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

2012 yılında İzmir Alsancak'ta araç kiralama olarak faaliyete başlayan kurucusu olduğum ve yönetimini üstlendiğim şirketimiz, kısa zamanda sektörde kendine istikrarlı bir yol çizmiş ve araç kiralama hizmetinin yanı sıra günlük ve filo motosiklet kiralama hizmeti de vermektedir. Sektörde hızla göstermiş olduğu başarıyı sürdürerek, 2017 yılının Eylül ayında İstanbul Kadıköy Şubesi ile de hizmetlerimizi kusursuz bir şekilde sunmaya devam etmekteyiz. Hizmetlerimizin yanı sıra menşei Tayvan olan; SYM motorsiklet satış bayiliği ve menşei İspanya olan; MT Kask satış bayiliğini de bünyemize dahil ettik. Sektörde

başarıyla ilerlememizdeki temel etken; iyi hizmet ve güven temeline dayanması prensibimizdir.

4. 2019'a ilişkin değerlendirmelerinizi, 2020 öngörünüzü paylaşır mısınız?

2019 yılı tüm sektörler için zorlu bir yıl olarak başladı ve devam etti. Öncelikle 2020 yılının Dünyamıza ve Ülkemize savaşlardan uzak, insanların sağlıklı, mutlulukla yaşayabileceği güzel günler getirmesini temenni ederim. Diğer taraftan bu yılın geride bıraktığımız yıllara kıyasla daha güzel geçeceğine inanıyorum. Zira geçen yıllarda iç ve dış politikada yapılan mücadelelerin ülke olarak güzel sonuçlarını alacağımızı düşünüyorum. İş dünyası tarafında rekabet her zaman olmuştur. Bu yılda da olacaktır. Bizler yine işimizi en iyi şekilde yapabilmek adına gerekli hassasiyeti göstereceğiz.

5. Neden EĞİAD? EĞİAD'dan beklentileriniz neler? EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Yeni bir üye olarak şu ana kadar gözlemlerim, EĞİAD'ın bölge için çok kritik rol oynayan bir sivil toplum örgütü olmasıdır. EĞİAD, bölgemizin kıymetli iş insanlarını bir araya getiren bir kuruluştur. İş hayatından insanlar tanımak ve sosyal çevremizin genişlemesi için de ayrıca önem arz etmektedir. Burada inşa edilecek olan dostlukların iş hayatımızda bizlere değişik bakış açıları katacağını düşünüyorum. Uzun zamandır EĞİAD'ın gerçekleştirdiği projeleri ve çalışmalarını yakından takip etmekteyim. Hepsinin iş hayatına çok yüksek katkılar sağladığı kanaatindeyim. EĞİAD'ın çalışmalarını yakından takip edip, katılım göstermeye gayret edeceğim.



Selen GÜNAYDIN

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1995 yılında İzmir'de doğdum. 2013 yılında Bornova Anadolu Lisesi'nden, 2017 yılında ise Dokuz Eylül Üniversitesi, Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Kendimi bildim bileli hep ticaretin içindeydim. Üniversite'ye başladığım tarihten itibaren de profesyonel anlamda iş hayatının içindeyim.

Yakın zamanda İzmir'e taşınarak aile işimize Avrupa Projeleri Geliştirme Müdürü olarak başladım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Spor yapmayı, seyahat etmeyi ve ailemle vakit geçirmeyi seviyorum. Özellikle ekstrem sporlara karşı çok

ilgiliyim. Snowboard, rüzgar sörfü, ve kite sörf en sevdiğim sporlardan birkaçı. Fırsat buldukça yapmaya çalışıyorum. Boş zamanlarımda piano çalmaktan ve enstrümantal müzik dinlemekten de çok hoşlanıyorum.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

GPS Line olarak, lojistik sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Yurtiçinde karayolu taşımacılığında; parsiyel taşımacılık, komple taşımacılık, proje taşımacılığı ve ADR' li taşıma hizmeti vermekteyiz. Bunun yanında depoculuk alanında da hizmet vermekteyiz. E ticaretin arttığı bu günlerde, bu trendin gelecekte de devam edeceğini düşünüyoruz, bu nedenle özellikle depoculuk ve parsiyel taşımacılığın gelişmesini beklemekteyiz. Türkiye'nin jeopolitik ve stratejik önemi nedeniyle, lojistiğin önemi, önümüzdeki dönemde de artarak devam edecektir.

4. 2019'a ilişkin değerlendirmelerinizi, 2020 öngörünüzü paylaşır mısınız?

2019 ağırlıklı kriz sonrası toparlanma çabası ile geçti. Özellikle 2020'nin ekonomide çıkış yılı olarak devam edeceğini beklemekteyiz.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Egeli İş İnsanlarının bir arada olması sayesinde network geliştirme, gençlerden oluşmasından ötürü de yenilikçi görüşlerin paylaşım ortamının oluşacağı beklentisindeyim. Hem kişisel hem de kurumsal anlamda yetkinliklerimizi arttırmak için eğitimler ve çalışmalar olduğunu görüyorum. Özellikle bölgenin kalkınmasında öncü bir sivil toplum örgütü olduğunu düşünüyorum.

Oya Apartmanı

Konut Projesi

Kahramanlar, İZMİR

Fuar
Manzaralı

SATILIK
3+1
DAİRE





Marka Bilgilendirme Toplantıları: Marka Başarı Hikayeleri

» 14 Ekim 2019

Misyonu İzmir iş dünyası markalarının global rekabet gücünü artırmak olan EGİAD, 2020 Marka Zirvesi öncesi bir dizi seminer gerçekleştirerek Markalaşmaya mercek tuttu. Toplantıda, Dogo, Alsancak Unlu Mamüller ve Logo Yazılım markalarının temsilcilerinden başarı hikayeleri dinlendi. EGİAD Başkanı Mustafa Aslan'ın ve Yönetim Kurulu'nun ev sahipliğinde EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi'nde gerçekleşen etkinliğe, Dogo Tasarım Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Peksarı, Dogo Tasarım Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gökçe Peksarı, Logo Yazılım Türkiye Genel Müdürü Akın Sertcan, Logo Yazılım Kurumsal Marka ve İletişim Grup Direktörü Yiğit Çallı, Alsancak Unlu Mamüller Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Eş Başkanı Levent Dođanođlu, Alsancak Unlu Mamüller Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Eş Başkanı Deniz Dođanođlu konuşmacı olarak katıldı. Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Özge Özgen'in moderatörlüğünde gerçekleşen toplantının açılış konuşmasını EGİAD Başkanı Mustafa Aslan gerçekleştirdi.



EGİAD Happy Hour

» 14 Ekim 2019

EGİAD Sosyal İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen EGİAD Happy Hour üyemiz Sevim Dođanođlu'nun evsahipliğinde Gastronomi Marka Akademisi'nde gerçekleştirildi. Gerçekleşen kokteylde üyelerimiz keyifli bir akşamda biraraya gelerek sohbet etme imkanı buldular.



İspanya Fahri Konsolosu Muharrem Kayhan ile Toplantı

» 15 Ekim 2019

İzmir'in İspanya Fahri Konsolosu Muharrem Kayhan EGİAD Yönetim Kurulu ve EGİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu üyeleri ile EGİAD Dernek Merkezinde biraraya geldi. Yapılan Toplantıda EGİAD'ın önümüzdeki günlerde yapmayı planladığı İspanya ziyareti ile ilgili işbirliği çalışmaları görüşüldü.



EGİAD Akademi Eğitimleri: "Yasemin Karaçay ile Mindful Beslenme"

» 16 Ekim 2019

EGİAD Akademi eğitimleri kapsamında ikinci eğitim Yasemin Karaçay ile Mindful Beslenme başlığıyla gerçekleşti. Bilinçli farkındalıkla beslenme konusunun ele alındığı toplantıda doğru ve sağlıklı beslenmenin ipuçları paylaşıldı.



EGİAD Melekleri, "Melek Yatırımcı – Girişimci Buluşması"

» 21 Ekim 2019

EGİAD Melekleri, "Melek Yatırımcı – Girişimci Buluşması" EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Frederic Pagy açılış konuşması ile başlayan etkinliğin devamında ise beş girişimci sunumlarını gerçekleştirdi. Pabblar, Sinavia, Forfarming, Digime3d, Conatus Food yatırımcılar ile biraraya geldi.



EGİAD Akademi Eğitimleri: "Şarap Tadım"

» 23 Ekim 2019

EGİAD Akademi Eğitimleri kapsamında Şarap Tadım eğitimi Urla Şarapçılık üretim tesisinde gerçekleştirildi. Üyemiz Can Ortabaş'ın ev sahipliğinde yapılan etkinlikte üretim tesisi gezildi, şarap tadımı gerçekleştirildi.



EGİAD Akademi Eğitimi: Çikolata Workshop

» 30 Ekim 2019

EGİAD Akademi kapsamında Bortar Group ev sahipliğinde Çikolata Workshop ve semineri gerçekleştirildi. EGİAD Üyelerinin katılım gösterdiği etkinlikte, Bortar Group şef eğitmen ve aşçılarından Buket Sisalan, çikolata yapımını uygulamalı olarak gerçekleştirdi. Çikolatanın tarihinden başlayan eğitim, çikolata temperleme, kalıplama ve trüf hazırlama aşamalarıyla devam etti. Etkinlik sonunda katılımcılara sertifikaları takdim edildi.



EGİAD Cumhuriyet Resepsiyonu ve Konseri

» 25 Ekim 2019

Ege Genç İş İnsanları Derneği, 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nı EGİAD Sosyal Kültürel Etkinlikler Merkezi'nde düzenlediği görkemli bir resepsiyon ile kutladı. İş dünyasının yoğun ilgi gösterdiği etkinlikte, Türkiye Cumhuriyeti kazanımlarını daha ileriye taşıyacak olanın, "Daha güçlü demokrasi, daha sağlam bir hukuk devleti anlayışı ve daha yüksek bir kalkınma hızı" olduğuna vurgu yapıldı. Gecede piyano ve flüt sanatçıları Hürkan Ayvazoğlu, Cemile Cabbar ile Soprano Eylem Demirhan muhteşem bir konser vererek konuklara müzik ziyafeti yaşattılar.



Cumhuriyet Bayramı Korteji

» 29 Ekim 2019

İzmir Valiliği tarafından düzenlenen 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı Töreni kapsamında EGİAD Yönetim Kurulu ve Üyeleri resmi korteje katıldılar. Cumhuriyet Bayramı törenleri, korteje katılan askeri birliklerin, öğrencilerin ve resmi kurumların yanı sıra STK'ların, oda ve borsa üyelerinin yoğun katılımıyla coşkuyla gerçekleştirildi.



EGİAD Gençlik Komisyonu Girişimcilik Paneli

» 4 Kasım 2019

EGİAD Gençlik Komisyonu Girişimcilik Paneli EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. MET İleri Teknolojileri Kurucusu Murat Merdin, ByNoGame CEO'su Murat Kömürcü, Garaguzu Kurucu Ortaklarından Ataç Besi'nin konuk konuşmacı olduğu toplantıya, EGİAD Gençlik Komisyonu üyeleri ve üniversite öğrencileri katıldı.



Tunç Soyer ile Aylık Toplantı

» 5 Kasım 2019

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer ile EGİAD Yönetim Kurulu üyelerinin rutin olarak gerçekleştirdikleri aylık toplantı, İzmir Büyükşehir Belediyesi başkanlığında gerçekleşti. EGİAD'ın 2020 Nisan ayında yapacağı Marka Zirvesi hazırlıkları ve yapılacak işbirliği çalışmalarının görüşüldüğü toplantıda, İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından belirlenen 6 Akdeniz şehri kapsayan Fuar organizasyonu, yapılacak inceleme gezisi ve ayrıntıları

ele alındı. Toplantıya İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer ve EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan'ın yanısıra İzmir Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Buğra Gökçe, EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekilleri Alp Avni Yelkenbiçer, Feyzi Kaya, Yönetim Kurulu üyeleri Y.Baran Kayhan, Pınar Berberoğlu, Cem Demirci, Alper Koçak, EGİAD Üyesi Yiğit Sal ve EGİAD Genel Sekreteri Prof.Dr.Fatih Dalkılıç katıldı.



İÇGİAF'ı Ziyaret

» 8 Kasım 2019

EGİAD üyeleri, Ankara temasları kapsamında İç Anadolu Genç İşadamları Federasyonu (İÇGİAF) Yönetim Kurulu ile bir araya geldi. İÇGİAF Yönetim Kurulu Başkanı Fatma Semiz ve yönetim kurulu üyelerinin ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıya İzmir Milletvekili Ceyda Çankırı Bölünmez de katıldı. Toplantıda dernek ve federasyon faaliyetleri hakkında bilgi alışverişi yapıldı, iki kurum arasında gerçekleştirilecek işbirlikleri ve projeler değerlendirildi.



İçişleri Bakanı Süleyman Soylu'yu Ziyaret

» 9 Kasım 2019

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan, Yönetim Kurulu üyeleri ve EGİAD üyeleri, Ankara programı kapsamında İçişleri Bakanı Süleyman Soylu'yu makamında ziyaret ettiler. Gündemdeki gelişmelerin değerlendirildiği toplantıda, EGİAD'ın kurumsal yapısı ve faaliyetleri hakkında bilgi sunuldu.



KOSGEB İzmir Kuzey Müdürü Levent Arslan ile Toplantı

» 11 Kasım 2019

KOSGEB İzmir Kuzey Müdürü Levent Arslan ile EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan, Yönetim Kurulu Üyeleri ve İş Geliştirme Komisyonu Üyeleri bir araya geldi. KOSGEB destekleri ve EGİAD Kümelenme Projesi konusunda görüşülen toplantıda, üyeler arası sektörel işbirliği çalışmalarını üzerinde duruldu.



Entrepreneurship Organizations Semineri ve Melek Yatırımcı Girişimci Buluşması

» 11 Kasım 2019

Entrepreneurs' Organizations Semineri & EGIAD Melekleri Melek Yatırımcı – Girişimci Buluşması EGIAD Dernek Merkezi'nde gerçekleşti. Ege Genç İş İnsanları Derneği ve Ege'nin ilk melek yatırım organizasyonlarından EGIAD Melekleri, Entrepreneurs' Organizastions Türkiye Başkanı Haluk Can Hür ve Yönetim Kurulu Üyeleri Ömer Akarca ve Moris Alhale

EGİAD Dernek Merkezi'nde katılımcılar ile bir araya geldi. EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan'ın açılış konuşması ile başlayan etkinlikte Haluk Can Hür EO Turkey çalışmalarını hakkında bilgi paylaşımında bulundu. Etkinliğin devamında ise Enio, Ponchi Mochi, Kids Bus ve Secloves girişim sunumlarını gerçekleştirdi. Yatırımcılardan geri bildirim aldı.



EGİAD Akademi: Çatışma Yönetimi & Müzakere Becerilerinin Etkin Kullanımı

» 14 Kasım 2019

EGİAD Akademi kapsamında "Çatışma Yönetimi & Çalışma Yaşamında Kişilerarası Anlaşmazlıkların Yönetimi ve Dönüştürülmesi: Müzakere Becerilerinin Etkin Kullanımı" etkinliği gerçekleşti. Dokuz Eylül Üniversitesinde Psikoloji Bölümü Prof. Dr. Abbas

Tünlüklü tarafından verilen eğitim kapsamında, "Kişiler arası anlaşmazlıkların çözümü, müzakere, arabuluculuk, akran arabuluculuğu, barış eğitimi, şiddetsizlik eğitimi ve nitel araştırma yöntemleri" incelendi.



EÇEV’i Ziyaret

» 18 Kasım 2019

EGİAD ve EÇEV işbirliği ile kadına yönelik şiddete farkındalık yaratmak amacıyla, "Kadına Değil Kendine Meydan Oku" sloganıyla geçtiğimiz aylarda gerçekleşen proje başarıyla tamamlandı. Kız çocuklarının okutulması hedefiyle gerçekleşen proje sayesinde 7 kız öğrenciye burs sağlandı. EGİAD Başkanı Mustafa Aslan, bu kapsamda bugün EÇEV’e yaptığı ziyaret ile hem yapılabilecek ortak projeleri görüştü hem de EÇEV Başkanı Yasemin Reşitoğlu’na teşekkür plaketi takdim etti.



EGİAD Üye Oryantasyon Kampı

» 16 Kasım 2019

EGİAD Oryantasyon Toplantısı EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlik Merkezinde gerçekleştirildi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan yaptığı açılış konuşmasında EGİAD’ın kurumsal yapısı ve faaliyetleri hakkında bilgi sundu. EGİAD uzun yıllar Genel Sekreterliğini yapmış olan Prof.Dr.Mustafa Tanyeri ise yaptığı konuşmada EGİAD’ın geçmişten bugüne gerçekleştirdiği başarılı etkinliklere, hazırladığı raporlara değinerek EGİAD’ın sadece gündemi takip eden değil, aynı zamanda gündem yaratan vizyoner yapısına vurgu yaptı. Toplantı programı kapsamında "Y Kuşağının İntikamı ve İletişim Yalanları" başlıklı konuşmasıyla Prof. Dr. Avşar Kurgun iletişim ve algı konusuna değindi. Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen, geçmiş dönemlerde yönetim kurulu üyeliği görevlerinde bulunmuş Ömer Yeşilyurt, Halil Nadas, Nafiz Gönen ve Erhan Aslan’ın konuk konuşmacı oldukları EGİAD Yolculuğu oturumunda ise tecrübeler paylaşıldı. Toplantı sonunda Derneğe yeni katılan üyelere üyelik plaketleri takdim edildi.



Dünya Gazetesi'nden EGİAD'a Ziyaret

» 18 Kasım 2019

Ekonominin nabzını tutan en önemli yayın organları arasında yer alan Dünya Gazetesi’nin Temsilcisi Yaşar Kuş ve Haber Müdürü Ahmet Usman, EGİAD Dernek Merkezi’nde Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan’ı ziyaret etti. Gündemdeki ekonomik gelişmeler hakkında fikir alışverişinde bulunulan görüşmede, EGİAD faaliyetleri ve projeleri hakkında da bilgi verildi.



DEÜ İşletme Fakültesi "Girişimciliğe İlk Adımlar EGiAD Melekleri Anlatıyor"

» 19 Kasım 2019

Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi'nin Global Girişimcilik Haftası etkinlikleri kapsamında düzenlediği "Girişimciliğe İlk Adımlar EGiAD Melekleri Anlatıyor" başlıklı toplantıya EGiAD'ı temsilen EGiAD Başkan Vekili Avni Yelkenbiçer, EGiAD Melekleri İcra Kurulu Üyesi Özüm İlter Demirci ve EGiAD Genel Sekreteri Prof.Dr. Fatih Dalkılıç katıldı.



EGİAD Bizbize Yemeği

» 19 Kasım 2019

EGE Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD), deneyim ve misyonunu aktarmak için fahri üyelerle, yeni üyeleri 'Bizbize Yemeği' etkinliğinde bir araya getirdi. Çeşme Belediye Başkanı ve EGiAD Üyesi Ekrem Oran, EGiAD geçmiş dönem başkanı Uğur Barkan, fahri üyeler ve yeni nesil üyelerinin konuk olduğu Bizbize Yemeği Toplantısı, Kordon Otel'de gerçekleştirildi. EGiAD'ın geçmiş dönem faaliyetleri hakkında bilgilendirilen yeni üyeler, aynı zamanda gelecek dönem planlanan projeler hakkında da fikir edindi. Açılış konuşmasını yapan EGiAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan, EGiAD'ın 30. yılında yapılması planlanan faaliyetlerin ve Sivil Toplum Örgütleri'ne üye olmanın önemine değindi.



Üye İşyeri Ziyaretleri: BTM A.Ş.

» 20 Kasım 2019

EGİAD Üye İlişkileri Komisyonu organizasyonu ile düzenlenen Üye İşyeri Ziyaretleri kapsamında üyemiz Orkun Ürkmez ve Fırat Oran'ın firması BTM A.Ş. ziyaret edildi. Üyelerimizin katıldığı ziyarette firmanın Kemalpaşa'daki tesisi gezilerek üretim ve pazarlama süreçleri hakkında bilgi alındı.



Ekonomi Sohbetleri: PwC Baş Ekonomisti Başar Yıldırım

» 25 Kasım 2019

Banka, finans kuruluşu; iş insanları dernekleri ve akademide görev yapan farklı ekonomistleri ağırladığımız "EGİAD Ekonomi Sohbetleri" etkinliğimizin ikincisi PwC Baş Ekonomisti Başar Yıldırım'ın konuşmacı olduğu bir etkinlik ile EGİAD Dernek Merkezi'nde gerçekleşti. "Küresel gelişmeler & Türkiye ekonomisine etkileri, Türkiye'de temel makro ekonomik göstergelere bakış ve beklentiler" başlığında gerçekleşen toplantıda, küresel ve yerel ekonomik gelişmeleri doğru yorumlayarak alınabilecek proaktif adımlar; şirketleri, rakiplerinin bir adım ötesine taşımak için yaratılabilecek önemli bir fırsatlar değerlendirildi. Ayrıca, Türkiye ekonomisine ilişkin mevcut görünüm, küresel gelişmelerin yerel yansımaları, ekonomik göstergeler arasındaki ilişki ve piyasa üzerinde etkisi temel alınarak stratejik karar alma süreçleri analiz edildi.



EGİAD Başkanlar Kurulu Toplantısı

» 25 Kasım 2019

EGİAD Başkanlar Kurulu Toplantısı Swissôtel Büyük Efes Equinox Restaurant'ta düzenlendi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan'ın ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıya Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu Başkanları Bülent Şenocak, Alban Ververi, H.Cüneyt Karagülle, Uğur Barkan, Bülent Akgerman, Temel Aycan Şen, Seda Kaya, Aydın Buğra İter katıldı. EGİAD'ın faaliyetlerinin ve projelerinin görüşüldüğü toplantıda, planlanan tüzük değişiklikleri ve stratejik plan çalışmaları masaya yatırıldı.



İzmir Medya Platformu ile Buluşma

» 26 Kasım 2019

İzmir Medya Platformu Geleneksel Buluşmaları EGİAD ev sahipliğinde gerçekleşti. EGİAD Başkanı Mustafa Aslan'ı ziyaret eden İzmir Medya Platformu Başkanı Ahmet Kaplan ve gazetecilerden oluşan platform üyeleri, basın sektörünün dün, bugün ve geleceğini konuştu. 2019 ekonomik verilerinin değerlendirildiği 2020 beklentilerinin paylaşıldığı toplantıda, EGİAD Think Tank, Marka Zirvesi, D2, Kümelenme projeleri de aktarıldı.



KİMYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



PVC Stabilizatörleri & Polimer Katkıları

Hedeflerinize ancak doğru kararlarla ulaşabilirsiniz. Teknolojisi, birikimi, insan kaynaklarındaki gücü ile dünyanın en büyük PVC üreticilerinin markası olan Kimflor, sizi de hedeflerinize taşımaya hazır!

Hedeflerinizi yüksek tutun, çünkü Kimflor yanınızda!



www.kimflor.com



Dışişleri Bakanlığı İzmir Temsilciliği Büyükelçi Naciye Gökçen'in Ziyareti

» 2 Aralık 2019

Dışişleri Bakanlığı İzmir Temsilcisi Büyükelçi Naciye Gökçen Kaya, Ege Genç İş İnsanları Derneği EGİAD'ı ziyaret etti. Ziyarete EGİAD Başkanı Mustafa Aslan, Başkan Vekili Alp Avni Yelkenbiçer, Yönetim Kurulu Üyesi Cem Demirci ve Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç ev sahipliği yaptı. Görüşmede, yüzde 60 oranında EGİAD üye profilinin yurtdışı ile mutlak bir bağlantısı olduğu belirtilerek, yapılabilecek yurtdışı iş gezileri ve bağlantıları değerlendirildi. Ayrıca Dış Politika konusunda EGİAD üyelerini bilgilendirmek üzere ortak bir seminer düzenlenebileceğine de vurgu yapıldı.



Vestel Fabrika Ziyareti

» 27 Kasım 2019

EGİAD İş Geliştirme Komisyonu organizasyonu ile düzenlenen Vestel Beyaz Eşya Fabrikaları Ziyareti üyelerimizin katılımıyla gerçekleştirildi. Vestel tarafından üretilen çamaşır, kurutma makinesi, buzdolabı gibi ürünlerin üretim süreçleri hakkında bilgi alınan ziyarette, endüstri 4.0 uygulamalarından örnekler de incelendi.



EGİAD Akademi: Transaksiyonel Analiz Eğitimi

» 28 Kasım 2019

EGİAD Akademi Eğitimleri kapsamında düzenlenen "İlişkilerimize Farklı Bir Bakış: Transaksiyonel Analiz" eğitimi EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı öğretim Üyesi Doç.Dr.Olca Sürvegil Dalkılıç tarafından verilen eğitimde sistematik bir psikoterapi ve kişilik kuramı olan Transaksiyonel Analiz kavramı hakkında bilgi sunuldu. İnsanın kendisiyle ve başkalarıyla iletişimini ve ilişkilerini anlamaya yardımcı olan bir model olan Transaksiyonel Analiz ile kişisel yaşamda ve iş yaşamında sistemlerin ve ilişkilerin nasıl analiz edildiği üzerinde duruldu.



İyi Parti'nin Ziyaret

» 2 Aralık 2019

İyi Parti Genel Merkez Sivil Toplum Kuruluşları Başkan Yardımcısı Burak Akburak, İzmir İl Sivil Toplum Kuruluşları Başkan Yardımcısı, Genel Merkez STK Koordinatörleri Burak Bostancı, Selçuk Meral ve Bertan Demiryürek; Ege Genç İş İnsanları Derneği'ni ziyaret etti. Ziyarete EGiAD Başkanı Mustafa Aslan, Başkan Vekili Anıl Yüksel, YK Üyeleri Mesut Özdamar, Kaan Özhelvacı, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç, Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanı Erkan Karacar, Genel Sekreter Yardımcısı Ezgi Eroğlu, Basın Danışmanı Ebru Keskin katılım gösterdi. Sivil Toplum Kuruluşlarının önemine, dünyadaki yerine ve işleyişine dikkat çekilen görüşmede İzmir'in girişimcilik ve eko sistemindeki önemi de değerlendirildi.



İzmir Başkanlar Kurulu EGiAD Ev Sahipliğinde

» 2 Aralık 2019

İzmir Başkanlar Kurulu'nun aylık toplantısı EGiAD ev sahipliğinde Kemeraltı'nda bulunan EGiAD Sosyal ve Kültürel Etkinlik Merkezi'nde yapıldı. Toplantıda bölge ve ülke gündemindeki ekonomik gelişmeler değerlendirildi.



Almanya'nın Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti Ekonomik Kalkınma Ajansı Bilgilendirme Semineri

» 2 Aralık 2019

Almanya'nın Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti'nin Ekonomik Kalkınma Ajansı NRW.INVEST Türkiye Temsilcilik Müdürü Dr. Adem AKKAYA'nın konuk konuşmacı olduğu toplantı EGiAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Toplantıda, Düsseldorf, Köln, Duisburg, Essen şehirlerinin de içinde bulunduğu bir pazar ve ticaret bölgesi olarak Kuzey Ren-Vestfalya tanıtıldı. Söz konusu eyalette yatırım yapma süreci aktararak, burada şirket kurarak başarılı olan Türk firmalarının deneyimleri paylaşıldı. Toplantıda ayrıca Türkiye'nin yurt dışında şirket kurmak veya şube açmak isteyen yatırımcı ve girişimcilere sağladığı hibe destekleri hakkında bilgiler verildi.



Marka Bilgilendirme Toplantıları: Markalaşma Yolunda Turquality

» 9 Aralık 2019

EGİAD marka bilgilendirme seminerlerinin üçüncüsü olan 'Markalaşma Yolunda Turquality' seminerinde konuşan EGİAD Başkanı Mustafa Aslan, Turquality programı ile Türkiye'nin markalı ürün ihracatında artış göstermesinin hedeflendiğini belirtti. Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD) Marka Zirvesi öncesi marka bilgilendirme seminerlerinin üçüncüsünde 'Markalaşma Yolunda Turquality' konusunu ele aldı. EGİAD Dernek Merkezi'nde düzenlenen toplantıda, Contrust İzmir Danışmanlık ve Eğitim Firması Yönetici Ortağı Günkut Gürşen, Turquality programının içeriği, amacı, ön koşulları, Marka Destek Programı ve Turquality Destek Programı, destek oranları ve Turquality Programı hazırlık sürecinin nasıl ilerlediği konusunda EGİAD üyelerini bilgilendirdi. EGİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Söktaş Pazarlama Müdürü Y.Baran Kayhan ise Söktaş Firmasının Turquality süreci ile ilgili bilgi verdi.



Ak Parti İzmir İl Başkanı Kerem Ali Sürekli'nin Ziyareti

» 4 Aralık 2019

Adalet ve Kalkınma Partisi İzmir İl Başkanı Kerem Ali Sürekli ve Yönetim Kurulu üyeleri EGİAD'ı ziyaret etti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu üyelerinin evsahipliğinde gerçekleşen; genel ekonomi gündemi ve beklentilerin değerlendirildiği toplantıda İzmir'in ve Türkiye'nin gündemindeki konular üzerinde duruldu. Ayrıca, EGİAD'ın projeleri ile ilgili bilgi sunulan toplantıda, girişimcilik ekosistemi, EGİAD Melekleri Yatırım Ağı'nın faaliyetleri de ele alındı.



Yeni Asır'dan EGİAD'a Ödül

» 3 Aralık 2019

Yeni Asır'ın Swissôtel'de düzenlenen 125. Yıl Galasında Ege Yatırım İhracat İnovasyon Teknoloji Ödül Töreni'nde İzmir'e yapmış olduğu katkılardan ötürü EGİAD'a plaket takdim edildi.



Arya Kamalı Resim Sergisi Açılış Kokteyli

» 10 Aralık 2019

EGİAD işbirliği ile düzenlenen Arya Kamalı'nın "Sevgili İzmir'im" Minyatür ve Gravür Sergisi Kemeraltı'nda bulunan Tarihi Portekiz Sinagogu -EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi'nde gerçekleşiyor. EGİAD Başkanı Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu üyelerinin evsahipliğinde gerçekleşen sergi açılış kokteyli EGİAD üyelerinin yanısıra pek çok sanatsever de katıldı. 10-15 Aralık 2019 tarihleri arasında açık olacak sergide Arya Kamalı'nın İzmir ile ilgili hazırladığı pek çok eser sanatseverlerle buluşuyor.



DEÜ Endüstri Mühendisliği Topluluğu Sanal Uygarlık Etkinliği

» 11 Aralık 2019

EGİAD Başkanı Mustafa Aslan, Dokuz Eylül Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Topluluğu 9. Gelişim Platformu Sanal Uygarlık Etkinliği'nde konuk konuşmacı olarak katıldı. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan yaptığı konuşmada sanayi 4.0 gelişmelerini, EGİAD'ın etkinliklerini ve faaliyetlerini aktardı.



Küresel Yetenek Trendleri & 2019 Ücret Araştırması Sonuçları

» 16 Aralık 2019

Mercer Türkiye ve Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD) işbirliğinde düzenlenen ve 'Küresel Yetenek Trendleri & 2019 Ücret Araştırması'nın paylaşıldığı toplantı EGİAD Dernek Merkezi'nde gerçekleştirildi. Toplantıya Mercer Genel Müdürü Dinçer Güleyin, Mercer Türkiye Kariyer (Yetenek Yönetimi, Ödüllendirme ve Bilgi Çözümleri Danışmanlığı) Bölümü Lideri Okan Sezer, Mercer Türkiye Ücret Yönetimi ve Mobil İşgücü (Expatriate Yönetimi) Danışmanlığı Lideri Güneş Nalbantoğlu konuşmacı olarak katıldı. EGİAD Başkanı Mustafa Aslan, Yönetim Kurulu ve EGİAD üyelerinin katıldığı etkinlikte, Mercer'in her sene küresel ölçekte gerçekleştirdiği ve dünya genelindeki 16 coğrafyadan ve 9 kilit sektörden 7 bin 300'den fazla üst düzey yönetici, İK lideri ve çalışanın katıldığı araştırma aktarıldı. Ayrıca, Türkiye'nin 2019 Ücret ve Yan Haklar Araştırması Sonuçları da EGİAD Üyeleriyle paylaşıldı.



EGİAD Danışma Kurulu Toplantısı

» 19 Aralık 2019

EGİAD Danışma Kurulu Toplantısı İZTO Teras Restaurant'da öğle yemekli olarak gerçekleştirildi. İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı ve EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Mahmut Özgener başkanlığında gerçekleşen toplantıda Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan tarafından EGİAD faaliyetleri ve planlanan etkinlikler hakkında bilgi verildi. Genel Sekreter Prof.Dr.Fatih Dalkılıç tarafından EGİAD Stratejik plan çalışmaları hakkında, EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Avni Yelkenbiçer tarafından EGİAD Melekleri çalışmaları hakkında bilgi sunuldu. Toplantıda ayrıca ekonomik gündem değerlendirildi.



DEPARK ve DETTO ile Toplantı

» 18 Aralık 2019

EGİAD Sanayi Konseyi, Dokuz Eylül Üniversitesi Teknoloji Geliştirme (DEPARK) Genel Müdürü Osman Başbuğ ve Dokuz Eylül Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (DETTO) Üniversite – Sanayi İşbirliği Uzmanları Alper Akalın, Gürcü Ayata ve Cihan Coşkun ile bir araya geldi. Önümüzdeki dönem projelere dair paylaşımın gerçekleştiği görüşmede; nitelikli insan kaynağı, girişimcilere yatırım süreçleri, patentli ürünlerin ticarileşme desteği, sektörel odaklı eşleşme günleri, üniversite bünyesinde bulunan, sanayinin kullanımına açık laboratuvar alt yapısı üzerinde duruldu. Gelecek işbirlikleri ile ilgili olarak atılacak adımlar planlandı.



TAİDER Ziyareti

» 23 Aralık 2019

TAİDER – Aile İşletmeleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Candan Çilingiroğlu ve Yönetim Kurulu üyeleri EGİAD'ı ziyaret ettiler. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu üyelerinin ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıda derneklerin faaliyetleri görüşülerek yapılabilecek işbirliği çalışmaları hakkında görüş alışverişinde bulunuldu. Ortak yapılacak etkinlikler ve eğitimler planlandı.

GENÇ



Masa, kapı, dolap... Hayal edin! Yazı tahtasına dönüştürün.

Artık toplantı odaları ve okullarda yazı tahtalarına, duvarlarda kullanılan yapışkanlı yazı tahtası yüzeyi ürünlerine ihtiyacınız yok. Evlerinizde duvarları boyayan çocuklarınıza engel olmak da yok! Duvarlarınızı, dolaplarınızı, masalarınızı, sıralarınızı artık yazı tahtasına dönüştürebilirsiniz.




anilyüksel[®]
SANAYİ BOYALARI



EGİFED Yönetim Kurulu Toplantısı

» 25 Aralık 2019

Akhisar Genç İşadamları Derneği (AKGİAD), Balıkesir Genç İşadamları Derneği (BAGİAD), Bandırma Genç Girişimci İşadamları Derneği (BANGGİAD), Ege Genç İş İnsanlar Derneği (EGİAD), Manisa Genç İşadamları Derneği (MAGİAD) ve Nazilli Genç İşadamları Derneği (NAZGİAD) olmak üzere 6 iş insanları derneğinin oluşturduğu Ege Bölgesi Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu (EGİFED) Aralık ayı Yönetim Kurulu toplantısını EGİAD ev sahipliğinde gerçekleştirdi.



İzmir Üniversiteler Platformu Tarafından Teknoloji Günleri

» 24 - 25 Aralık 2019

İzmir Üniversiteleri Platformu tarafından bu yıl ilki düzenlenen "24 - 25 Aralık Teknoloji Günleri" kapsamında EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alp Avni Yelkenbiçer, EGİAD Yönetim Kurulu Üyesi Levent Kuşgöz, EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Frederic Pagy ve İş Geliştirme Uzmanı Melisa İtmeç'in katılımıyla "Melek Yatırım Süreçleri; Nasıl Melek Yatırım Alınır?" paneli gerçekleşti. Katılımcılarla melek yatırımcılık konusunda bilgi ve tecrübelerini paylaşan panelistler, gelen soruları yanıtladı, geri bildirimlerde bulundu.



"2020 Yılı Türkiye ve Dünya Ekonomik Beklentileri ve Finans"

» 23 Aralık 2019

"2020 Yılı Türkiye ve Dünya Ekonomik Beklentileri ve Finans" başlıklı toplantı ICBC Turkey Bank temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşti. ICBC BANK Perakende Bankacılık Müdürü Evrim Çebi, Uluslararası İlişkiler Müdürü Dilek Özkaya, ICBC Yatırım Genel Müdür Yardımcısı Cemil Akınç, ICBC Portföy Genel Müdürü Alper Koç, ICBC BANK Ekonomisti Orhan Nuri Kaya'nın konuşmacı oldukları toplantıda ekonomik beklentiler değerlendirildi. Ayrıca Chinex (Çin'e doğrudan para transfer sistemi), akreditif ve alternatif ithalat ürünleri, forfaiting, uluslararası ödeme ve dış ticaret finansmanı araçları, kurumsal koçluk ve varlık yönetimi gibi konular ele alındı.



Melek Yatırımcı – Girişimci Buluşması

» 23 Aralık 2019

EGİAD Melekleri, 2019 yılının beşinci ve kuruluşundan bugüne on yedinci "Melek Yatırımcı – Girişimci Buluşması"ni gerçekleştirdi. EGİAD Yönetim Kurulu Üyesi Levent Kuşgöz'ün açılış konuşması ile başlayan etkinlikte Var Online, Mixoper, Ruut, Shopi ve Solarify yatırımcılar ile bir araya geldi.



EGİAD Geleneksel Yılbaşı Kokteyli

» 25 Aralık 2019

EGİAD 2019'u bitirmeye sayılı günler kala Geleneksel Yılbaşı Kokteyli Küçük Kulüp'te düzenledi. DJ Faruk Balkan özel hazırladığı swing, house music, 80'li yılların şarkılarından coverlarıyla renk kattığı gecede konuşan EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan 2019'da yaşanan tüm zorluklarını geride bırakmayı ümit ettiklerini belirterek, 2020'den sağlık, mutluluk, barış ve huzur getirmesini diledi. Gecede gerçekleşen çekilişten elde edilen gelir Behçet Uz Çocuk Hastanesi'ne bağışlanacak.



GYİAD ile EGİAD Kahvaltılı Toplantı

» 6 Ocak 2020

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri ve Genç Yönetici ve İş İnsanları Derneği (GYİAD) Yönetim Kurulu üyeleri Mia City Hotel'de düzenlenen kahvaltılı toplantıda biraraya geldiler. Derneklerin etkinlikleri ve projeleri konusunda bilgi alışverişinde bulunulan toplantıda yapılabilecek işbirliği faaliyetleri de görüldü.



İzmir Ticaret Odası Ziyareti

» 6 Ocak 2020

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri ve Genç Yönetici ve İş İnsanları Derneği (GYİAD) Yönetim Kurulu üyeleri İzmir Ticaret Odası'nı ziyaret etti. İZTO Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Özgener, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Cemal Elmasoğlu ve Genel Sekreter Prof.Dr.Mustafa Tanyeri'nin ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıda GYİAD'ın faaliyetleri hakkında bilgi sunuldu. EGİAD- GYİAD ve İZTO ile birlikte yapılabilecek işbirliği çalışmaları görüldü. Genel ekonomik gündem, istihdam ve girişimcilik konularının da değerlendirildiği toplantıda İZTO Girişimcilik ve İnovasyon Merkezi ile ilgili bilgi de alındı.



EGİAD 7. Ticaret Köprüsü

» 7 Ocak 2020

İş Geliştirme Komisyonu tarafından düzenlenen EGİAD Ticaret Köprüsü, iş dünyasına örnek olmaya devam ediyor. Ege Genç İş İnsanları Derneği üyelerinin en temel beklentilerinden biri olan İş Ağlarını (networking) kurmak ve genişletmek amacıyla oluşturulan söz konusu etkinliğe bu yıl da katılım yüksek oldu. EGİAD tarafından bu yıl 7'si gerçekleştirilen organizasyona, Genç Yönetici ve İş İnsanları Derneği GYİAD da katılım gösterdi.



“EGİAD Ekonomi Sohbetleri” Şekerbank Baş Ekonomisti ve Hazine Birim Müdürü ile Toplantı

» 6 Ocak 2020

“EGİAD Ekonomi Sohbetleri” etkinlik serimiz kapsamında düzenlenen ve Şekerbank Baş Ekonomisti Elif Girgin Yıldırım ve Hazine Birim Müdürü Barış Kav'ın katılımlarıyla gerçekleşen toplantıda genel ekonomik göstergelerin değerlendirilmesinin yanısıra gelecek döneme ilişkin piyasa beklentileri de ele alındı. Ayrıca güncel gelişmelerin ekonomi üzerine etkileri, türev piyasalar ve diğer finansal araçlar üzerinde duruldu.



GYİAD ile İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı'nı Ziyaret

» 7 Ocak 2020

EGİAD ve GYİAD Yönetim Kurulu üyeleri İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer'i ziyaret etti. Yapılan toplantıda EGİAD ve Büyükşehir Belediyesi işbirliğinde yürütülen projeler üzerinde duruldu, gelişmeler paylaşıldı. GYİAD'ın kurumsal yapısı ve projeleri hakkında bilgi sunuldu.



Kurşun Kalem Eğitim Vakfı'nın Ziyareti

» 13 Ocak 2020

Kurşun Kalem Eğitim Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Yeşim Yassioğlu ve Yönetim Kurulu Üyesi Figen Ergintürk EĞİAD'ı ziyaret etti. EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıda Vakfın çalışmaları hakkında bilgi alındı. Ortak yapılacak projeler ile ilgili görüş alışverişinde bulunuldu.



EÇEV'in Ziyareti

» 13 Ocak 2020

EÇEV Yönetim Kurulu Üyeleri EĞİAD'ı ziyaret etti. EÇEV Başkanı Yasemin Reşitoğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri Celal Özlü, Sezai Nüzhet Noyan, Genel Sekreter Şule Keskiner, Üye Seda Erçetin ile biraraya gelen EĞİAD Başkanı Mustafa Aslan, STK olarak yapılabilecek işbirliklerini görüştü. Eğitimin önemine vurgu yapılan toplantıda EĞİAD olarak 2020 yılında yapılacak tüm sosyal faaliyetlerden elde edilen bağışların eğitime destek için bağışlanacağını duyuruldu.



“Afrika ile İş Yapmak”

» 13 Ocak 2020

EĞİAD, genç iş insanlarının yurtdışı açılımını desteklemek amacıyla “Afrika ile İş Yapmak” başlığı altında bir organizasyon düzenledi. EĞİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen; Zimbabve'nin Ankara Büyükelçisi Alfred Mutiwazuka, Gabon'un Ankara Büyükelçisi Jean Bernard Avouma ve Türkiye-Kongo İş Konseyi Başkanı, Güney Afrika İzmir Fahri Konsolosu Tamer Taşkın'ın konuşmacı olduğu etkinlikte, Afrika'nın alternatif değil, ek bir pazar olarak görülmesi gerektiği vurgulandı. Toplantıda katılımcılara bu pazardan nasıl daha fazla pay alabileceklerinin ipuçları verildi.



OLTEN FİLMARMONİ ORKESTRASI

2019 - 2020 SEZONU



09.10.2019

6 Şef 1 Solist

Şef: ZHdK Conductors
Viyoloncel: Polina Yarullina

13.11.2019

Şef: İbrahim Yazıcı
Piyano: Paul Gulda

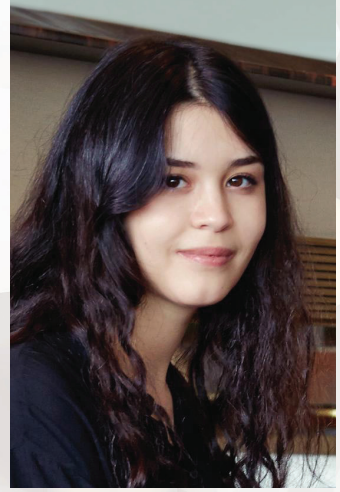


18.12.2019

Şef: İbrahim Yazıcı
Saksafon: Jess Gillam

15.01.2020

Şef: İbrahim Yazıcı
Piyano: İraz Yıldız



19.02.2020

İspanyol Gecesi

Şef: Tulio Gagliardo Varas
Flamenko: Carlos Vilan

21.03.2020

Kadın'ım Tiyatral Gösterisi

Şef: İbrahim Yazıcı
Anlatıcı/Solist: Selen Öztürk



15.04.2020

Anadolu'dan Esintiler

Şef: İbrahim Yazıcı
Solist: Serenad Bağcan

20-21.05.2020

Şef: İbrahim Yazıcı
Solist: Klazz Brothers & Cuba Percussion



f Olten Sanat

@ olten_sanat

Olten Sanat

@olten_sanat

 **Olten.**
FİLMARMONİ
sanat okulu

www.oltensanat.com

PROMEDA ELSİS JIMMY KEY

OLTEN SANAT İLETİŞİM MERKEZ: 6346 SOKAK 17/2 UĞUR APT. BOSTANLI-İZMİR
ŞUBE: 6345 SOKAK 23/2 ULUER APT. BOSTANLI-İZMİR 0 232 336 33 24 1 0 530 149 99 84
KOMBİNE VE BİLET SATIN ALMAK İÇİN İNTERNET SİTELERİMİZE veya OLTEN FİLMARMONİ SANAT OKULU'NA BAŞVURUNUZ.



İZMİR

ASGRUP®
1966'dan Geleceğe

Daha çok enerji, daha çok yenilik, daha iyi hizmet için hazırız.

ASYAKIT®

"1966'dan geleceğe" sloganımızla ilk günkü heyecanımızla enerjimizi size aktarmaya hazırız!

ASMARIN®

Sakarya-Karasu "IC Port'ta" Gümrük vergisiz akaryakıt satışıyla ihracatçılara destek için hazırız!

ASVERİ®

Gelişen ihtiyaçları belirleyip, hayatı kolaylaştıracak uygulamalara çevirmek için hazırız!

AVRASYA®

Turkcell'in avantajlarla dolu platformu 'hesAppli'nin iş ortağı olarak hizmet vermek için hazırız!

noktaFILO®

Aracınızın ihtiyaç duyduğu her hizmeti büyük bir kolaylıkla sunacak "noktafiloapp" ile çok yakında hazırız!

