



TEMMUZ 2022 SAYI: 71

# EGİAD Yarın



Yarımlar Seninle Aydınlık

## Enerji Bağımlılığına Yerli ve Milli Çözüm Arayışı Yenilenebilir Enerji





# BOYADA GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞI

**AHŞAP**

**BOBİN**

**OTO TAMİR**

**GENEL SANAYİ PLASTİK BOYALARI**



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

AkzoNobel Kemipol A.Ş. ürünleri Karşıyaka Kemalpaşa İzmir Tesisleri'nde üretilmiştir.





**Yeni nesil  
taşımacılık...**



Ankara Astaltı 20. km Kemalpaşa, İZMİR - TÜRKİYE  
Tel: +90 (232) 877 0182 (pbx) • Fax: +90 (232) 877 0191 (pbx)  
web: www.efe.com.tr • e-mail: efe@efe.com.tr

EFE is a subsidiary of Mert Group



EGİAD YARIN **TEMMUZ 2022**

# İÇİNDEKİLER

**İMTİYAZ SAHİBİ**

EGİAD adına  
Yönetim Kurulu Başkanı  
Alp Avni Yelkenbiçer

**YAYIN TAKIMI**

Açelya Baç, Ece Sarpyıldırım,  
Hakan Barbak, Selen Günaydın

**SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**

ve Yayın Koordinatörü  
Prof. Dr. Fatih Dalkılıç

**YAYIN DANIŞMA KURULU**

Başak Çayır Canatan, Cem Demirci,  
Cemal Tükel, Çetin Gürel, Deniz Sipahi,  
Elif Koç, Engin Uğur Ağır, Erol Yaraş, İlhan  
Bilgehan, İsmail Uğural, Nedim Atilla,  
Prof. Dr. A. Fatih Dalkılıç, Sefer Ayçe, Sevtap  
Cengiz, Süleyman Tutum, Yağmur Yarol,  
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

**BASIM YERİ**

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

Yerel süreli yayın

**BASKI TARİHİ**

17 Ağustos 2022

**KAPAK KONUSU**

- 09 Enerji Bağımlılığına Yerli ve Milli Çözüm Arayışı
- 22 "YEKDEM, dolar bazlı ve 20 yıl alım garantili olmalı"
- 26 Şirketler enerji verimliliğinde 'işletme körlüğü' yaşıyor

**EGİAD MELEKLERİ**

- 30 Girişimci EGİAD Melekleri ile 'Kanatlandı'

**SEKTÖR**

- 40 En Güzel Enerji 'Rüzgâr ve Güneş'te
- 48 Rüzgar Ve Güneş Son 12 Ayda  
7 Milyar Dolarlık Enerji İthalatına Engel Oldu
- 52 Enerjide Yenilenebilirin Payı  
Yüzde 54'e Yükseldi
- 56 "Bırakalım, insanlarımız ve şirketlerimiz kendi  
enerjilerini kendileri üretsinler ve tüketsinler"
- 60 Pandemi tedarik zinciri kırıldı, Türkiye rüzgâr  
sanayinde üretim üssü oldu
- 64 "Rüzgarda Yıllık Kapasite 3 GW Olmalı"
- 68 "Ülke olarak doğru hamlelerle dünyanın enerji gücü  
konumuna gelebiliriz"
- 70 2030'da Elektrik Üretiminde Yenilenebilir Enerjinin  
Payı Yüzde 70'e Yükselir



74



116



146

### **İZMİR PENCERESİ**

- 74** İş dünyasının kadın temsilcileri:  
Türkiye'nin dönüşümü İzmir'den başlamalı
- 84** Perihan İnci
- 90** Elvan Ünlütürk
- 96** Gülesin Atalay

### **BİLİŞİM TEKNOLOJİSİ**

- 100** Metaverse Ekosistemine Hazır mıyız?

### **KUŞAKTAN KUŞAĞA**

- 116** Geleceğimiz turizm ve inşaat sektöründe...

### **EGİAD MELEKLERİ**

- 126 youcan games**  
oyun sektörüne hızlı giriş yaptı

### **İŞ DÜNYASI**

- 130** Enerjide İzmir'den Hollanda'ya  
'yatırım köprüsü' kuracaklar

### **SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK**

- 140** Sapiens Nerede Yanlış Yaptı?

### **İŞ BİRLİĞİ**

- 146** "Mahalle Baskısı Ülkemizdeki Ara Eleman  
Sıkıntısını Gideremiyor"

### **İNSAN KAYNAKLARI**

- 152** Enflasyon, Zorlaşan Yaşam  
Koşulları ve Kurumsal Dünyaya Yansımaları

### **154 5 SORU 5 CEVAP**

### **İŞ ORTAKLIĞI**

- 160** EGİAD'dan Yunanistan'a İş Gezisi

### **164 FAALİYETLER**



# Urla'ya Yeniden mesa İmzası

**68 dönümde 68 villa... Şimdi, yeni örnek villasıyla sizi bekliyor.**



**mesa** URLA  
KEKLİKTEPE

444 9 366  
mesaurla.com

**mesa**  
1969

### **Çok Değerli EGİAD Yarın Dergisi Okurları,**

Salgının etkileri yavaş yavaş azalırken online etkinliklerimize fiziki toplantı ve faaliyetler de ekleyerek hedeflediğimiz projeleri gerçekleştirmeye devam ediyoruz. Dönem ana temalarımız olan "dinamizm" ve "sürdürülebilirlik" başlıkları altında hem hep yeni adımlar atmaya hem de bizi bir araya getiren ortak hedefleri canlı tutma, yaptığımız işin anlam ve amacını hem doğru hem yoğun bir iletişim ile tüm üyelerimize ulaştırabilme, derneğimize olan aidiyet hissini ve başarıya olan inancı en üst seviyede tutmakla ancak sürdürülebilir bir düzen kurabileceğimizi düşünerek çalışmaya devam ediyoruz. Uluslararası ilişkiler çalışmalarımız kapsamında Selanik- Atina ziyaretlerimizi gerçekleştirdik. 19 Mayıs'ta Atamızın evindeki törene katılma şansı bulduk, hem de ticari birlikteliklerin ilk adımlarını attık. Birleşik Krallık İstanbul Başkonsolosu, Fransa İstanbul Başkonsolosu derneğimizi ziyaret etti, Almanya İzmir Başkonsolosunu bizler ziyaret ettik. Ülkeler arası girişimcilik ekosistemi özelinde çalışma alanları bulduk. Belçika ve Birleşik Krallık Ticari Ataşeliği de derneğimizi ziyaret etti. Belçika ile İş Yapmak Konulu webinar düzenledik ve Belçika Dış Ticaret Elçimizi üyelerimize duyurduk.

Ana temamız olan sürdürülebilirlik alanında gerek paydaşlarımızla işbirliği içinde etkinlikler düzenleyerek, gerekse de kurumlarımızın çalışmalarını üyelerimizle paylaşmaya devam ediyoruz. 12. Dönemde yaptığımız enerji check up projemizi üyelerimizden Setaş firmamızla bu dönemde tekrar ediyoruz. EGİAD içinden iyi örnekleri incelediğimiz Sürdürülebilirlik Paneli ve İzmir Sürdürülebilir Kentsel Gelişim Ağı ile oluşturduğumuz PROSEP-Profesyoneller İçin Sürdürülebilirlik Programının lansmanını gerçekleştirdik.

EGİAD Gelecek başlığında yeni nesil teknolojileri konuşmaya ve trendleri takip etmeye devam



ediyoruz. Dünyanın gündemini değiştiren Ukrayna savaşı ve etkileri konusunda üyelerimizi bilgilendiren önemli bir panele imza attık. Ekonomik değerlendirme, krediler ve destekler konusunda da üyelerimizi güncel tutmaya çalışıyoruz.

80. Ege Toplantımızı Türkiye girişimcilik ekosisteminin öncü ismi, Yemeksepeti kurucu ortağı Nevzat Aydın'ı konuk alarak gerçekleştirdik. Özellikle yeni kuşak üyelerimizin büyük beğenisini alan etkinlikte tüm girişimcilere ve girişimci adaylarına ilham olabilecek çok değerli bilgi ve deneyim paylaşımı yapıldı.

Diğer taraftan EGİAD Hayat Okulu'muzun bu sene 7incisi gerçekleştirdik. Bu dönem farklı olarak yeni nesil yetkinlikleri ele aldık. Eğitimler, Bölgemizdeki bütün üniversitelerden öğrencilerin yüksek katılım ile gerçekleşti. İş geliştirme faaliyetleri ve iş birlikleri kapsamında pek çok paydaşımızla işbirliğine devam ediyoruz. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanımız ile de 2 ayda bir gerçekleştirdiğimiz toplantılarımızla ortak projeler

üretmeye devam ediyoruz. İzmir Büyükşehir Belediyesi ve Tarkem ortaklığıyla gerçekleştirdiğimiz Kemeraltı Günleri bu işbirliği çalışmalarının en güzel örneklerinden biri oldu. Diğer taraftan İzmir Kültürpark Tenis Kulübü ile gerçekleştirdiğimiz Tenis Turnuvası da özellikle sporsever üyelerimizin keyifle katıldığı bir organizasyon oldu.

EGİAD Melekleri de yine aktif bir şekilde çalışmalarına devam ediyor. Çalışmalarımız bu yıl güzel bir ödülle de taçlandı. EGİAD Melekleri, bu sene beşincisi düzenlenen Euritech Awards Avrasya Arge İnovasyon ve Teknoloji ödülleriyle yılın melek yatırım ağı ödülüne layık görüldü. Ayrıca, Diamond Challenge Türkiye finalini başarıyla gerçekleştirdik. Şimdi ise önümüzde iki önemli proje var. Bunlardan biri, 16 Kasım tarihinde İZQ İnovasyon Merkezinde yapılacak EGİAD Gelecek için Sürdürülebilirlik Zirvesi. Ulusal ve uluslararası firmaları davet edeceğimiz, sürdürülebilirliği hem üretim, hem gelecek hem de toplum ayağı ile ele alacağımız geniş çaplı bir etkinlik planlıyoruz. Diğeri ise EGİAD Think Tank çalışmalarımız kapsamında İzmir girişimcilik ekosisteminin ölçümlenmesini içeren ve çözüm önerilerinin sunulacağı bir girişimcilik raporunun yayınlanması.

Ayrıca Ankara ziyareti, İZTO ile Berlin Temasları gibi pek çok etkinlik planı da önümüzdeki günlerde sizlerle paylaşacağımız faaliyetlerden olacak.

EGİAD Yarın Dergisi'nin içerik ve yayına hazırlık aşamalarında özverili bir çalışma sergileyen yayın grubumuza, Tükelmat ekibine, yazılarıyla dergimize değer katan konuk yazarlarımıza ve emeği geçen herkese içtenlikle teşekkür ederim.

Sevgi ve saygılarımla,

**Alp Avni YELKENBİÇER**  
**EGİAD Yönetim Kurulu**  
**Başkanı**

# FORSNOVA

VİLLA ÖVACIK







### **Sevgili EGIAD Yarın Okurlarımız;**

Yeni bir sayı ve yeni bir heyecanla tekrar karşınızdayız. Yakın tarihimizde maalesef pandemi ile başlayan, iklim-gıda-su krizlerinin etkileri ile devam eden ve tedarik zincirinin kırılması ile gerek ekonomik gerekse de sosyolojik olarak ciddi sorunlar yaşadığımız dünyamızın bu zorlu dönemine, bir de Rusya-Ukrayna savaşı nedeniyle yaşanan global enerji krizi eklendi.

Yarın Dergisi Yayın Kurulu olarak bu sayımızdaki kapak konumuzu bu nedenle enerji krizinin ülkemize yansımaları ve bu anlamda enerji bağımsızlığının önemine ayırdık. Bu sayımızda da emeği geçen tüm paydaşlarımıza teşekkür ediyoruz. Bilgilendirici, yönlendirici ve akıcı olması için çaba sarf ettiğimiz dergi içeriğimizi beğeneceğinizi umuyor, herkese keyifli okumalar diliyoruz.

Öncelikle kapak konumuz olan enerji krizinin, başta Türkiye olmak üzere dünya ülkelerine olan

etkisi üzerinde durmaya çalıştık. Doğalgaz ve petrol kaynakları öncelikli olmak üzere, ülkelerin enerjiye bağımlılıklarını hem global düzeyde hem de ülkemiz özelinde ele aldık. Enerji bağımlılığı konusunda özellikle yenilenebilir enerji kaynaklarını masaya yatırarak, ülkemizin en büyük ithalat kalemlerinden biri olan enerjide bağımsızlığın yollarını araştırdık. İş dünyasının çok kıymetli İzmirli kadın temsilcileri ile Türkiye'nin dönüşümü ve bu noktada İzmir'in alması gereken rol üzerine bilgi ve ilham veren, keyifli bir içeriğe sahip röportajımızı kaçırmamanızı diliyoruz.

Sürdürülebilirlik başlığımızda insanlık tarihinin geçmişten bugüne geliş yolculuğunda, dünyaya olan olumsuz etkileri ve olası yeni göç dalgaları üzerinde dururken, İnsan Kaynakları başlığında hem ülkemiz hem de dünya genelinde özellikle enflasyon kaynaklı revizyona uğrayan çalışma koşullarının getirdiği değişimlerin, çalışanlara olan etkisini masaya yatırdık. Tüm dünyayı saran metaverse ekosisteminin rotasını farklı bakış

açıları ile ele alırken, EGIAD Melekleri Yatırım Ağı'nın teknolojiye yapmış ve yapacak olduğu heyecan verici yatırımları da sizler için derledik.

İş Dünyası ve Sektör başlıklarımız altında, bölgemizden ülke dışına taşan enerji yatırımlarını, rüzgar ve güneş enerjisi yatırımlarının ülkemize olan katma değerini, hem ilgili üyelerimiz ve STK'lar hem de devletimizin ilgili kurumları ile değerlendirdik.

Klasikleşen ve derneğimizin geçmişle başına önem ithaf eden Kuşaktan Kuşağa başlığı altında da, ilginizi çekeceğini umduğumuz röportajımız, sizleri bekliyor.

EGİAD olarak yakın döneme ait tüm etkinliklerimiz, temaslarımız, yeni üyelerimizin tanıtımı gibi daha birçok konunun işlendiği başlıklara göz atmanızı da tavsiye ediyoruz. Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere...

**Saygılarımla,**

**EGİAD Yarın Yayın Kurulu**



Sektör temsilcilerinin enerjide bağımsızlık için yapısal dönüşüm çağrısı dikkat çekiyor

# Enerji Bağımlılığına Yerli ve Milli Çözüm Arayışı



Rusya'nın Ukrayna topraklarını işgale başlamasıyla yaşanan Rusya- Ukrayna savaşı devam ediyor. Kendisini her alanda hissettirdi. Doğalgaz tedarikinde Rusya'ya bağımlı olan Avrupa'da bu bağımlılığın olası siyasi dezavantajları tartışılıyordu. Rusya-Ukrayna savaşında da Avrupa'nın caydırıcılıkta yetersiz kalmasında bu bağımlılığın etkili olduğu değerlendirilmeleri yapılıyor.



HAZIRLAYAN: SEDA GÖK



kullanımı hem de Avrupa'ya aktarımı konusu Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile İsraili mevkidaşı Isaac Herzog arasında (9-10 Mart'ta) Türkiye'de yapılan görüşmede gündeme gelmişti. Görüşmelerin ardından Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez ve Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu'nun temaslarda bulunmak üzere İsrail'e gideceği ifade edilmişti.

Bu arada Rusya-Ukrayna savaşı, yerli enerjinin önemini bir kez daha ortaya koydu. Bu nedenle doğal gazda yüzde 99'un üzerinde ithalata bağlı olan Türkiye için toplamda 540 milyar metreküplük doğal gaz keşfi ve arama çalışmaları büyük önem taşıyor. İşte böyle bir dönemde, YARIN Dergisi olarak İsrail ile yapılacak müzakereler, yerli doğal gaz çalışmaları ve sektörün beklentilerini iki bölümlü özel araştırma dosyası ile ele aldık.

## DOĞAL GAZ FİYATLARI UÇTU

Rusya-Ukrayna savaşının yarattığı gerilim, doğal gaz fiyatlarını kelimenin tam anlamıyla uçurdu. Avrupa Hollanda'daki Gaz Borsası'nda Eylül 2021 ortasına kadar 350-360 dolar/1000metreküp civarında olan doğal gaz fiyatları, kışa yaklaşırken yeraltı gaz depolarının dolmayacağı anlaşılınca ekimde 600 dolar, aralıkta 700 dolar civarına yükseldi. Putin'in yıl sonu basın toplantısında yaptığı Rusya'nın Ukrayna'yı işgal edip etmeyeceği konusundaki sözlü soruya yanıt olarak, "Kanada sınırına füzelerimizi yerleştirirsek Amerikalılar nasıl tepki verir?.. Bu bir güvenlik meselesi ve kırımızı çizgilerimizi biliyorsunuz" ifadesi, doğal gaz fiyatlarını bin 600 dolar yükseltmeye yetti. Ocakta ABD ve Batı ile Rusya arasındaki biraz düşen tansiyon fiyatları 800-900 dolara çekti, ama 24 Şubat'ta başlayan askeri hareket, fiyatları tekrar bin 600-bin 700 dolara yükseltti. 7 Mart'ta fiyatlar 2 bin 650 dolara çıktı. Şu anda bin 200-bin 300 dolar civarında hareketliliğine devam ediyor.

Rusya-Ukrayna savaşının yarattığı gerilim, enerji arz güvenliği ve fiyat artışları sorununu bir kez daha gündeme getirdi. Rus gazına bağımlılığı yüzde 40 düzeyinde olan Avrupa başta olmak üzere birçok ülke, doğal gaz tedarikinde yeni rota arayışlarına girdi. Avrupa'nın Rus gazından vazgeçme politikaları, Türkiye'nin önemini tekrar ortaya çıkardı. İsrail doğal gazının Türkiye üzerinden çok daha büyük kapasite ile Avrupa'ya taşınması yeniden gündeme geldi. Yetkililer ve uzmanlar, çözümlenmesi gereken konular olmakla birlikte Doğu Akdeniz'den Avrupa'ya doğal gaz iletimi için Türkiye'nin boru hattı ağını en uygun seçenek olarak nitelendiriyor. Bilindiği üzere ABD'nin desteğini çekmesiyle Türkiye ile Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin (KKTC) haklarını dışlayan EastMed (Doğu Akdeniz Boru hattı) projesi çökmüş, Doğu Akdeniz'de dengeler Türkiye lehine değişmişti. Son olarak İsrail doğal gazının hem Türkiye'de

**Enerji sektörünün gelişimini etkileyecek ve hatta yönlendirecek bir diğer önemli faktör ise blokzincir teknolojisi. Blokzincir teknolojisi enerji sektörü özelinde çok farklı alanlara hitap ediyor.**



## ENERJİ SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ

Enerji sektörüne yönelik olarak, Covid-19 sonrası yükselen trendler arasında enerji verimliliği ve yeşil enerji, dijital dönüşüm ve otomasyon ile enerji sektöründe blockchain teknolojisinin kullanımı öne çıktı.

KPMG'nin yaptığı 2021 CEO Outlook Pulse Survey'de, enerji sektörü liderleri gelecek üç yıl içinde sektörün karşı karşıya olduğu en önemli risklerin başında çevre ve iklim değişikliği olduğunu belirtiyor. Giderek artan ve etkisini hissettiren çevre ve iklim değişikliği riski, enerji sektörünün gelişimini belirleyecek trendlerin de belirlenmesine sebep olacak. Bu açıdan enerji verimliliği ve yeşil enerjinin önemi giderek artıyor.

Türkiye'de bu alanda önemli adımlar atılmakta olup en son 12 Mart 2021 tarihinde açıklanan Ekonomi Reform paketi içerisinde bu alana dair aksiyon planları olduğu görülüyor. Buna ilave olarak geçtiğimiz yıllarda hayata geçirilen Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planı'nda yer alan aksiyonlar ile 2033 yılına kadar sağlanacak kümülatif enerji tasarrufunun 30,2 milyar dolar olması bekleniyor. Bu aksiyon planlarında en dikkat çekici başlıklardan birisi ise elektrik enerjisinin depolanması ve depolama tesislerin kurulmasına yönelik düzenlemeler. Özellikle yenilenebilir enerjinin öneminin arttığı bu dönemde yenilenebilir enerji santrallerinin elektrik depolama kapasitelerinin olması sektöre hem ticari hem de verimlilik anlamında oldukça farklı boyutlar kazandıracak.

Bu çerçeveden bakıldığında, yeşil enerjinin öneminin giderek artacağını söylemek yanlış olmaz. Yeşil enerji ise genel olarak Türkiye'de ve dünyada yenilenebilir enerji kaynaklarından enerji üretiminin yaygınlaştırılması demek olsa da bu alanın yükselen trendlerinden birisi karbonsuzlaşma yatırımları ve dönüşümleridir. Bugün büyük

ölçekli firmaların bu trende uygun olarak 'karbon nötr' firma olma yolunda hızla adımlar attıkları ve bu alandaki çalışmalarını paydaşlarına aktarmak için yarıştıkları görülüyor. Karbon izinin azaltılmasına dair finansal olmayan çevresel verilerin açıklanması yakın gelecekte otoriteler tarafından zorunlu hale getirilmesi ile birlikte enerji sektörünün kaçınılmaz bir parçası haline gelecek. Diğer yandan şimdiden gelişmiş ülkelerde yer alan enerji şirketleri bu alanda taahhüt altına girmiş durumda. Örneğin, ABD'deki 50 enerji altyapı hizmet şirketi, karbon azaltma hedeflerini taahhüt ederken bunlar arasından 21 şirket 2050 yılına kadar karbon nötr olma sözü verdi.

## DİJİTALLEŞME, SİBER GÜVENLİK, BLOKZİNCİRİ

Dijital dönüşüm ve otomasyon ise her sektörde olduğu gibi enerji sektörü için de artık kaçınılmaz zorunluluk haline aldı. Enerji sektöründe faaliyet gösteren firmalar teknolojiye sadece operasyonlarında değil şirket içi finansal ve finansal olmayan verilerin takibinde de yararlanmak zorundalar. Enerji altyapı şirketleri dijital dönüşüm ile kazanacakları analiz yetkinlikleri sayesinde bir yandan finansal performanslarını daha sağlıklı takip edebilir duruma gelecekler bir yandan ise maliyetlerinin takibi ve karşılanmasına yönelik düzenleyici kuruluşlara daha güçlü bir analiz sunma imkanına sahip olacaklar. Dijital dönüşüm ve otomasyon ile gelen bir diğer önemli kavram ise siber güvenlik. Gelecek dönemlerde artan teknoloji ve dijitalleşme ile enerji sektörü için stratejik alanlardan biri olan siber güvenlik daha önemli bir başlık haline gelecek. KPMG'nin 2021 CEO Outlook Pulse Survey'ine göre enerji sektörü liderleri gelecek üç yıl içinde sektörün karşı karşıya olduğu en önemli risklerden birinin siber güvenlik riski olduğunu belirtiyorlar. Enerji sektöründe siber güvenlik riskini sadece enerji hatlarına yönelik bir risk olarak değerlendirmemek gerekir. Sektörde özellikle bu

## ENERJİNİN DIŞ TİCARETTE FATURASI BÜYÜYOR

Enerji ithalatının yüzde 156 artışla 8,4 milyar dolara ulaştığı mart ayında, dış ticaret açığı yüzde 77 artarak 8,2 milyar dolara çıktı. Türkiye, geçen ay 22,7 milyar dolarla tüm zamanların en yüksek mart ayı ihracat rakamını gerçekleştirdi. Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, mart ayında ihracat bir önceki yıl aynı aya göre yüzde 19,8 oranında artarak 22 milyar 708 milyon dolar oldu. İthalat ise enerjinin etkisiyle yüzde 31 düzeyinde yükselişle aylık bazda 30 milyar 984 milyon dolara ulaştı. Böylece dış ticaret açığı önceki yıla göre yüzde 77 artışla 8,2 milyar dolara yükseldi.

Mart ayı dış ticaret rakamları, Ticaret Bakanı Mehmet Muş ve TİM Başkanı İsmail Güllü'nün katıldığı toplantıyla açıklandı. Mehmet Muş, ithalattaki yükselişte enerji fiyatlarının etkili olduğunu vurgulayarak, enerji hariç ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 95 seviyesinde olduğunu kaydetti.

Bakan Muş, enerjinin dış ticarete etkisine yönelik olarak, "Ocak-mart dönemi ithalat artışında petrol ve doğalgaz artışları etkili oldu. Küresel emtia fiyatları yüzde 41,8 arttı. Diğer yandan ocak ayında (varil fiyatı) 76 dolar olan Brent petrol yüzde 70,2 artışla 130 dolara kadar yükseldi. Avrupa doğalgaz iki ayda yüzde 113 artış gösterdi. Bu durum enerji ithalatına da yansımaktadır. Mart ayında enerji ithalatı yüzde 156 artarak 8,4 milyar dolar düzeyine gelmiştir. Ocak-mart döneminde ise yüzde 118 artmıştır. İlk üç ayda 25 milyar dolar enerji faturası ödüyoruz. Ocak-mart döneminde 25,7 milyar dolarlık ithalatın 16,3 milyar dolarlık kısmı enerji özellikle doğalgaz ve ham petroldeki fiyat artışından kaynaklanmıştır" değerlendirmesini yaptı.



## AVRUPA DOĞAL GAZ VE PETROL TEDARİKİNDE YENİ ROTA ARIYOR

Rusya'nın Ukrayna'ya saldırısı sonrası başlayan savaş ve Rusya'ya yönelik yaptırımların etkisinin uzun süreceği, özellikle Avrupa'nın doğalgaz tedariki için yeni rota arayışlarının yoğunlaştığı kaydedildi. Dünya Gazetesi, Azerbaycan ve Irak kaynaklı doğalgaz ile Akdeniz'deki olası üretimlerin Avrupa'ya taşınmasında Türkiye'nin gündeme geldiğini duyurmuştu.

Edinilen bilgilere göre son dönem Türkiye'ye yapılan ve ana gündemi Ukrayna-Rusya savaşı olan ziyaretlerin tamamında olası doğalgaz ve petrol tedariki konuları da masaya geldi. İsrail, Yunanistan ve Almanya başbakanlarının ziyaretlerinde Türkiye üzerinden Avrupa'ya taşınan gazın artırılmasının konuşulduğu kaydedildi. Güney Gaz Koridoru (TANAP) kapasite artışı ve gerekli yeni hatların inşasında yapılacak yatırımlarda Avrupa'nın özellikle Almanya'nın ana yatırımcı olması bekleniyor ancak Türkiye'nin sadece boru hattına ev sahipliği yapmak istemediği biliniyor. Azerbaycan Enerji Bakanı Perviz Şahbazov, Antalya Diplomasi Forumu kapsamında gazetecilere yaptığı açıklamada, Azerbaycan'ın 2,6 trilyon metreküplük mevcut rezervlerine işaret ederek Avrupa dahil komşuların ihtiyacını karşılayabileceklerini açıklaması dikkatleri bir kez daha bölgeye çevirdi. Halen Türkiye üzerinden Avrupa'ya (TANAP) gaz satışı gerçekleştiren Azerbaycan'da mevcut sahalarda üretim yapılıyor. Yeni sahaların işletmeye açılmasına ilişkin Fransız şirketlerin girişimde bulunduğu daha önce basına yansımıştı. Şahbazov daha önce AB yetkilileri ile yapılan görüşmede Güney Gaz Koridoru'nun (TANAP) genişletilmesi kararı alındığını ilk kez açıklamış oldu.



alandaki şirketlerin tahsilatlarına ve sistemdeki kullanıcıların ödemelerine ilişkin siber güvenlik riski artış trendinde.



Enerji sektörünün gelişimini etkileyecek ve hatta yönlendirecek bir diğer önemli faktör ise blokzincir teknolojisi. Blokzincir teknolojisi enerji sektörü özelinde çok farklı alanlara hitap ediyor. Bu alanlar içerisinde tüketicilerin doğrudan şebeke üzerinde kripto para ile enerji alımı yapabilmesi, enerji üreticilerinin içerisinde yer aldığı mikro-şebekelerin birbirleri ile enerji ticareti yapabilmesi, tedarik zincirinin verimli hale getirilmesine yönelik çözümler gibi yenilikçi süreçler yer alıyor.

Bu başlıkta özellikle üzerinde durulması gereken konunun,

gelecekte önemini artıracak bir diğer trend olan karbonsuzlaşmaya ilişkin bilgilerin toplanması ve analizine yönelik blokzincir teknolojisinin kullanımı olduğu görülüyor. Karbon izinin azaltılması ile başlayan karbonsuzlaşma sürecinde şirketlerin karşısındaki en önemli konulardan biri enerji tüketimlerinin ve denkleştirme hesaplamalarının doğru olup olmadığının belgelenmesidir. Bu süreç, yalnızca IoT sensörlerinden ve diğer doğrudan ölçüm cihazlarından değil, aynı zamanda harici kaynaklardan çok çeşitli veri girişi gerektiren bir süreç. Ayrıca bu bilgileri bir araya getirmek ve düzenlemek için protokollere ihtiyaç var. İşte bu noktada blokzincir bu alanda gerçekleşen tüm işlemleri kayıt altına alan ve paydaşlara güven verecek bir



**GPSline**  
Logistics

gpslinelogistics /   
gpslinelogisticstr / 



# 7 Bölge 81 İl

*Daima Yollardayız*



**GPSLINE LOGISTICS**

Doğanlar Mh. 1412/2 Sk. No:7  
Bornova / İzmir



444 6 477 - 444 6 GPS



[www.gpslogistics.com.tr](http://www.gpslogistics.com.tr)



[info@gpslogistics.com.tr](mailto:info@gpslogistics.com.tr)

## HAM MADDE İTHALATI SON 5 YILLIK TRENDİN DIŞINA ÇIKTI

Ekonomik canlılığın ve yatırımların işletmelerinden sayılan ham madde ithalatı ve yatırım malları ithalatında toparlanma işaretleri görülse de, ham madde ithalatının artışının büyük kısmının yükselen enerji fiyatları nedeniyle faturanın büyümesinin oluşturduğu kaydedildi. 2021 yılında 210 milyar dolarlık ham madde ithal edildi. Bir önceki yıla göre artış yüzde 28,85 oldu. Önceki yıllarda cari olarak düşüşlerin görüldüğü bu kalemden son 5 yılda ilk kez ciddi bir sıçrama gözlemlendi. Buna karşılık yükselişin önemli bir kısmının enerji fiyatlarındaki artıştan kaynaklandığı kaydedildi. Son veri olan kasım ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 160'a varan artışlar olması dikkat çekti. Ocak-kasım döneminde ödemeler dengesi tanımlı enerji ithalatı (hampetrol ve türevleri) yüzde 66,32 oranında yükseldi. Toplam tutar ise 43 milyar 529 milyon dolara çıktı. Bir önceki yıl aynı dönemde bu ithalat tutarı 26,2 milyar dolar seviyesindeydi. Yatırım mallarında ise 2020'de başlayan iyileşme devam ediyor. Bu yıl yatırım mallarında ithalat son 5 yılın en yüksek seviyesine, 36 milyar dolar sınırına geldi. Yatırım malları ithalatı 2019'da 26 milyar dolara kadar gerilemişti. İmalat sanayiinde kapasite kullanım oranlarının yüzde 80-85 aralığına geldiğinde, ekonominin genel gidişine bağlı olarak yatırımların arttığı kabul ediliyor. Salgın dönemi öncesi uzun süreli ortalamalarda yüzde 80'ler seviyesinde bulunan kapasite kullanım oranı, salgında sert düşüşün ardından yine hızla toparlanmıştı. Aralık 2021 verisine göre imalat sanayiinde kapasite kullanım oranı yüzde 78,7 seviyesinde bulunuyor.

Alt bileşenlerde, dayanıklı tüketim malları dışındaki bütün gruplarda, aralık ayında, aylık bazda yükseliş gözlemlenmişti. Kapasite kullanım oranlarında sınıra yaklaşılmasına rağmen yatırım malları ithalatı ya da üretiminde artış olmaması, imalat sanayii firmalarının gelecek dönem ekonomik iyileşme beklentilerinin zayıf olduğunun göstergesi sayılıyor.







çözüm olarak ortaya çıkıyor. KPMG Sürdürülebilirlik Danışmanlığı ile Dijital Transformasyon Danışmanlığı'nın verdiği hizmetlerin içeriği ve sonuçları, blokzincir teknolojisinin dijitalleşme ile birlikte gelecek 10 yıl içerisinde her sektörde olacağı gibi enerji sektöründe de önemli yenilikler getireceği sinyali veriyor.

## YENİLENEBİLİR ENERJİ YATIRIMLARI

Uluslararası Enerji Ajansı verilerine göre, dünyada yenilenebilir enerji kaynaklarına ait üretim kapasitesi, toplam enerji üretim kapasitesinin yüzde 30'unu oluşturuyor.

2020 yılında yenilenebilir enerji kaynaklarına ait kurulu güç yüzde 7 artarak keskin bir yükseliş gösterdi. Yenilenebilir enerji özelindeki geleceğe dair yatırım tahminleri dikkate alındığında, dünyada yenilenebilir enerji kaynaklarına ait kurulu gücün, toplam enerji kaynaklarına ait kurulu güç içindeki payının 2025 yılında yüzde 38 seviyesine, 2030 yılına kadar ise yüzde 49 seviyesine ulaşması öngörülüyor.

Yenilenebilir enerji kaynaklarının toplam kapasitesi 2000 yılında 849 GW seviyesinde iken 2020 yılının sonunda 2,888 GW seviyesine çıkması ve 2025 sonuna kadar toplam 3,978 GW seviyesine kadar yükselmesi bekleniyor.

Bu da yılda ortalama 215 GW ek kapasite yatırımı anlamına geliyor. Buradaki artışta başı çeken ülkeler yıllık 85 GW yatırım ile Çin ve yıllık 29 GW yatırım miktarı ile ABD oldu. 2021 yılındaki beklentilere bakıldığında Çin ve Amerika'da benzer yatırım miktarlarının gerçekleşeceği öngörülüyor.

Avrupa Birliği ülkeleri ise 2020'de yaptıkları yaklaşık yıllık 26 GW'lık yatırım miktarını 2021'de 32 GW'a çıkarmayı planlıyor. Çin, ABD ve Avrupa Birliği ülkeleri dışında yenilenebilir enerji alanında yatırım harcamalarına önem veren bir diğer ülke de Hindistan. Hindistan 2020'de yaptığı yaklaşık 9 GW'lık

yatırım miktarını 2021'de 16 GW'a çıkarmayı planlıyor.

Yenilenebilir enerji teknolojilerine baktığımızda 2021 yılında hidroelektrik enerjisinden elde edilen enerji miktarının toplam yenilenebilir enerji kaynaklarının yüzde 47'sini oluşturması bekleniyor. Yenilenebilir enerji teknolojileri dikkate alındığında yıllar itibarıyla giderek hidroelektrik enerjisinin toplam içerisindeki payını rüzgar, güneş ve biyoenerjiye bıraktığı görülüyor. Özellikle dünyada 2030 yılına doğru güneş enerjisinden elde edilen elektrik miktarının yüzde 78 artması ve yaklaşık 3,400 TWh seviyesine gelmesi bekleniyor. Bu da toplam yenilenebilir enerji kaynakları içerisindeki payının yüzde 23 seviyesine çıkması anlamına geliyor.

Türkiye'de sektörde faaliyet gösteren şirketlerin yatırım planlarına bakıldığında ise yenilenebilir enerji kaynaklı santrallerin ön planda olduğu görülüyor. Türkiye'de yenilenebilir enerji kaynaklı santrallerin gelişimi çok büyük başarı göstererek yenilenebilir enerji kaynaklı enerji santrallerinin toplam kurulu güç üzerindeki payını oldukça hızlı şekilde artırdı. Yenilenebilir enerji santrallerine ait kurulu gücün toplam kurulu güç içerisindeki payı 2019 sonunda yüzde 49, 2020 sonunda yüzde 51 iken 2021 Ağustos itibarıyla yaklaşık yüzde 53,1'e ulaştı. Benzer şekilde Türkiye'de üretilen toplam elektrik miktarının 2020 yılında yüzde 42,3'ü yenilenebilir enerji santralleri tarafından karşılanırken bu oran Ağustos 2021 itibarıyla yüzde 37,7 seviyesinde gerçekleşti. 11'inci Kalkınma Planı'nda yenilenebilir kaynakların elektrik üretimindeki payının 2023 için yüzde 38,8'e yükseltilmesi hedeflendiği dikkate alındığında şimdiden 2020 yılında yüzde 42,3'ü yenilenebilir enerji santralleri tarafından karşılanırken bu oran Ağustos 2021 itibarıyla yüzde 37,7 seviyesinde gerçekleşti. Burada özellikle YEKDEM'in (Yenilenebilir Enerji Kaynakları Destekleme Mekanizması) rolü

büyük önem taşıyor. Uluslararası Enerji Ajansı verilerine göre Türkiye'de yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edilen elektrik miktarının toplam üretime oranının yüzde 49'a ulaşması bekleniyor.

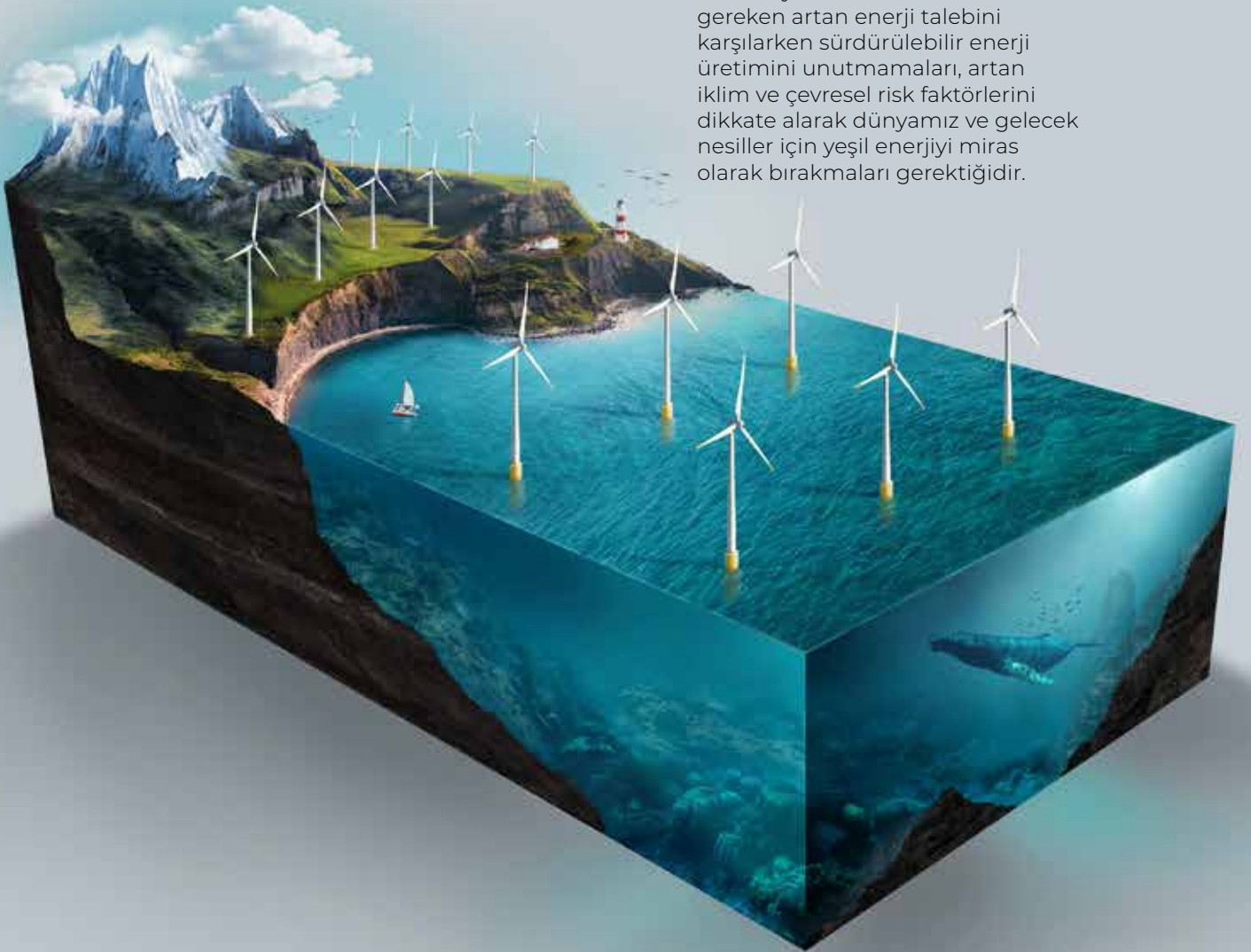
### HİBRİT ELEKTRİK SANTRALLERİ

EPDK tarafından yayınlanan ve Haziran 2020'de yürürlüğe giren Elektrik Piyasasında Önlisans veya Lisanslara Konu Üretim Tesislerinin Santral Sahalarının Düzenlenmesine İlişkin Usul ve Esaslar uyarınca santrallerin daha verimli alanlar haline dönüştürülmesi için hibrit santrallerin önü açıldı. Bu doğrultuda, rüzgâr ya da

hidroelektrik santralleri, güneş paneli kurup güneş enerjisiyle de elektrik üretebilecek. Bu kapsamda, özellikle rüzgâr ve hidroelektrik santrallerinde güneş panellerinin de kurularak güneş enerjisinden elektrik üretiminin ileriki dönemlerde ciddi oranda büyümesi bekleniyor.

### YEŞİL SERTİFİKA DÖNEMİ

Teknoloji geliştikçe tüm sektörlerde ve günlük yaşamımızda dijitalleşme süreci devam ettikçe enerjiye olan ihtiyacın giderek artacağı kesin. Bu artan talebe karşılık verecek sektör oyuncularının burada birkaç örneğine değindiğimiz çeşitli teknolojik çözümler ile birlikte dijital dönüşüm sürecine girmeleri kaçınılmaz görünüyor. Burada sektör oyuncularının dikkat etmesi gereken artan enerji talebini karşılarken sürdürülebilir enerji üretimini unutmamaları, artan iklim ve çevresel risk faktörlerini dikkate alarak dünyamız ve gelecek nesiller için yeşil enerjiyi miras olarak bırakmaları gerektirir.



## “ŞU AN YAŞANAN ENERJİ KRİZİ 1970 KRİZİNDEN ÇOK DAHA AĞIR”

Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) Başkanı Fatih Birol, şu an yaşanan enerji krizinin 1970'lerden çok daha farklı ve ağır olduğunu belirtti. TÜSİAD etkinliğinde konuşan Birol, Rusya'nın Ukrayna'yı işgalinin enerji piyasasına etkilerini değerlendirdi. Birol, şu an yaşanan enerji krizinin 1970'lerden çok daha farklı ve ağır olduğunu, 24 Şubat'ın küresel enerji krizinin başlangıç tarihi olabileceğini kaydetti.

Birol, “Sadece petrol piyasası değil, doğalgaz, kömür, hatta uranyum piyasaları bu savaştan ciddi olarak etkilenecek. Jeopolitik boyutları da 1970'lerden çok daha büyük” diye konuştu. Rusya'nın bir numaralı doğalgaz ihracatçısı olduğunu kaydeden Birol, Avrupa'nın doğalgaz ithalatının yüzde 45'ini Rusya'dan aldığı için yaşanan gelişmelerin Avrupa adına önemli olduğuna değindi.

Birol, Ukrayna'daki savaş sonrası birçok ülke tarafından devreye alınan yaptırım kararlarının enerji sektörüne ciddi yansımaları olduğunu ve daha da olacağını söyledi. Birol ayrıca “Doğu Avrupa ülkeleri, Almanya, İtalya Rusya'ya en fazla bağımlı olan ülkeler. Bu ülkelerin alacağı kararlar da son derece önemli. Birçok ülke şu anda yaptırımlar neticesinde ithalatını azalttı. Ama azaltmak mı, sıfıra indirmek mi? Sıfıra indirmek konusunda her ülkenin politik olarak pozisyonları var. Ama enerji dünyasında bunu bir günden bir güne değiştirme imkânınız yok” ifadelerini kullandı.

## “İHRACAT HEDEFLERİNİ ELEKTRİK ÇARPMASIN”

Doğalgaz, akaryakıt elektrik zamları ihracat hedeflerini saptıracak. Türkiye'ye 2021 yılında 225 milyar dolar döviz kazandıran, 2023 yılı için 300 milyar dolar ihracat hedefleyen Türk ihracatçıları, son dönemde elektrik, akaryakıt ve doğalgaza yağmur gibi gelen zamlar sonrasında maliyet yapamaz noktaya geldi.



Temiz enerji  
harcamalarının  
370 milyar dolarını  
2023'ten önce  
kullanılmak üzere  
gelişmiş ülkeler  
oluştururken, bu  
rakam gelişmekte  
olan ülkelerde  
sadece 52 milyar  
dolar seviyesinde  
bulunuyor. Bu  
farkın savaş  
nedeniyle artan  
gıda ve enerji  
maliyetlerine  
bağlı olarak kısa  
vadede kapanması  
mümkün  
görünmüyor.



Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, “Zamlar, ihracat hedeflerini saptıracak, bugün tüketici fiyatlarında yüzde 61, üretici fiyatlarında yüzde 115'e ulaşan enflasyon rakamları üzerinde domino etkisi yapacak” uyarısında bulundu. Pandeminin etkilerinin iyice azaldığını, Rusya-Ukrayna savaşında iki liderin barış için bir araya gelmeye hazırlandığını hatırlatan Eskinazi, bu şartlarda dünya dış ticaretinde dengelerin tekrar oturmasını beklediklerini, dünya ticaretinin canlanacağı evrede gelen zamların sanayicilerin ve ihracatçının belini büktüğünü savundu.

Türkiye'nin doğalgazda yüzde 100, petrolde de yüksek oranda dışa bağımlı olduğuna vurgu yapan Eskinazi, “Türkiye'nin dış ticaret açığının artmaması için üretim ve ihracat iklimini koruması gerekiyor. Bu maliyetlerle bunu sağlayamayız. Türkiye'de çarkların dönmesine olanak sağlayacak bir ekosistem kurgulanmalı. İhracatçılar olarak, Türk ekonomisinde yaşanan çalkantılar nedeniyle hem iç hem de dış kökenli büyük belirsizlikleri yönetemez konuma geldik. Bu zamlar enflasyon rakamları üzerinde de domino etkisine yol açacak, enflasyon rakamları daha da yükseltecek. Enflasyonun yakıcılığı artacak” diye konuştu.

## EKONOMİK TOPARLANMA PAKETLERİNDE TEMİZ ENERJİNİN PAYI YÜZDE 4'TE KALDI

Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) “Sürdürülebilir Toparlanma Takipçisi” güncel verilerine göre, hükümetlerin salgının etkilerine karşı ekonomilerini yeniden inşa etmek ve güçlendirmek için oluşturdukları toparlanma paketleri giderek büyüyor.

Mevcut durumda 2020-2030 dönemini kapsayan ve 18,2 trilyon doları bulan ekonomik kalkınma paketlerinde temiz enerji harcamaları için 714 milyar dolar ayrıldı. Bu rakam Ekim 2021'de belirlenen 470 milyar dolara göre yüzde 52 artış gösterse de



toplamda yüzde 4 seviyesinde kaldı. Ekonomik toparlanma paketlerinde temiz enerjiye ayrılan yatırım miktarları dünya çapında artış gösterse de gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki harcamalar arasındaki boşluk açılıyor.

Temiz enerji harcamalarının 370 milyar dolarını 2023'ten önce kullanılmak üzere gelişmiş ülkeler oluştururken, bu rakam gelişmekte olan ülkelerde sadece 52 milyar dolar seviyesinde bulunuyor. Bu farkın savaş nedeniyle artan gıda ve enerji maliyetlerine bağlı olarak kısa vadede kapanması mümkün görünmüyor.

IEA, 2023'ten önce sürdürülebilir yatırımlara ayrılan hükümet harcamalarının 1,6 trilyon doları bulabileceğini öngörüyor. Öte yandan, Rusya'nın Ukrayna'da başlattığı savaş nedeniyle artan

**Türkiye'nin doğalgazda yüzde 100, petrolde de yüksek oranda dışa bağımlı olduğuna vurgu yapan Eskinazi, "Türkiye'nin dış ticaret açığının artmaması için üretim ve ihracat iklimini koruması gerekiyor. Bu maliyetlerle bunu sağlayamayız."**



gıda, emtia ve enerji fiyatları hükümetleri uygun maliyetli enerji sağlamak ve fosil yakıtlara bağımlılığı azaltmak için önlemler almaya itti. Hükümetler hane halkı ve iş dünyasına Kuzey Yarımküre'de 2021'de başlayan kış mevsiminden beri 270 milyar dolarlık acil destek sağladı. Buna rağmen, özellikle petrol ve doğal gaz talebini azaltmak için en etkili yöntemler arasında olan ısı pompalarının kurulumu ve toplu taşıma kullanımının genişletilmesi için gerekli alanlara henüz yeterince destek sağlanmadı.

### **TÜRKİYE, ELEKTRİK KURULU GÜCÜNDE '100 BİNLİKLER' LİSTESİNDE**

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığının verilerine göre, 2002'de yaklaşık 32 bin megavat seviyesinde olan elektrik kurulu gücü mart sonu itibarıyla 100 bin 334 megavata ulaştı. Mevcut kurulu güç içinde ilk sırayı 31 bin 508 megavatla hidroelektrik santralleri alırken, bunu 25 bin 458 megavatla doğal gaz santralleri izledi. Türkiye'nin elektrik kurulu gücünde üçüncü en yüksek pay 11 bin 388 megavatla yerli kömürün oldu. Yerli kömürü, 10 bin 861 megavatla rüzgâr enerjisi santralleri, 9 bin 54 megavatla ithal kömür santralleri ve 8 bin 29 megavatla güneş enerjisi santralleri takip etti. Böylece, 2014'te 40 megavat olan güneş enerjisi kurulu gücünde 8 bin megavat bandı aşıldı. Mart sonu itibarıyla jeotermal enerji santrallerinin kurulu gücü 1676 megavata çıkarken, diğer kaynakların kurulu gücü 258 megavat oldu.

Toplam kurulu gücün 54 bin 176 megavatını (yüzde 54) yenilenebilir kaynaklar oluştururken, yerli kaynakların payı yüzde 65 olarak hesaplandı. Son 4 yılda yapılan elektrik üretim yatırımlarının ise yüzde 86'sını yenilenebilir kaynaklar oluşturdu.

### **TÜRKİYE DÜNYADA 14, AVRUPA'DA 6'NCI SIRADA**

Türkiye, dünyada kurulu gücü 100 bin megavat bandını aşan

# Geleceği birlikte tasarlıyoruz!

Süürülebilir bakış açısı ve geniş ürün yelpazemizle  
yarınlarımıza hizmet edecek adımlar atıyoruz.

**Dikkancable**



**Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığının verilerine göre, 2002'de yaklaşık 32 bin megavat seviyesinde olan elektrik kurulu gücü mart sonu itibarıyla 100 bin 334 megavata ulaştı.**



14 ülkeden biri oldu. Çin, ABD, Hindistan, Japonya, Rusya, Almanya, Brezilya, Kanada, Fransa, Güney Kore, İtalya, İspanya ve Birleşik Krallık'ın ardından Türkiye, elektrik kurulu gücünde "100 binlikler" listesine adını yazdırdı. Türkiye, Avrupa'da ise 100 bin megavata ulaşan 6'ncı ülke oldu. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, Twitter hesabından yaptığı paylaşımında, "Ve Türkiye'nin elektrikte kurulu gücü 100 bin megavata aştı. Kamu ve özel sektörün gayretli çalışmalarıyla son 20 yılda kurulu gücümüzü üç kattan fazla artırdık. Kurulu güçteki yeşil payı yüzde 54. Kurulu gücümüz artıkça ekonomimiz büyüyor. Türkiye 2023'e adım adım ilerliyor" ifadelerini kullandı.

## ENERJİDE TARAFLAR DENGE ARAYIŞINDA

Salgın döneminde ve sonrasında yaşanan küresel enerji fiyatlarındaki artışın üzerine Türkiye'de yaşanan kur şoku, doğalgaz ve elektrikte hesapların bozulmasına neden oldu. Hükümet uzun süre elektrik ve doğalgaz fiyatlarını vergi ve BOTAŞ'a görev zararı oluşturarak kontrol etti, ancak 2021'in sonu geldiğinde artışlar yapılmaya başlandı. Doğalgaza kasım, aralık ve ocak aylarında yüksek oranlı zamlar yapıldı. Ayrıca, yine sanayi kuruluşlarına da ocak ayından itibaren bir yıl önceki aynı ay tüketimlerine göre ilave tarifeli bir artış sistemi de getirildi. Sanayicinin Ocak 2022 itibarıyla son 1 yıllık doğalgaz maliyet artışı TL cinsinden yüzde 345 ile 568 oranında zamlandı. Elektrikte de benzer bir manzara ortaya çıktı. Sanayi ve ticarethanelerin elektrik faturaları kademeli uygulamayla yüzde 122 ile 226 arasında zamlandı. Doğal gaz hem sanayi üretiminde hem de sanayi için elektrik üretiminde kullanılıyor. Bu nedenle doğalgaza yapılan bir artışın elektrik üretim maliyetlerine de yansımaları bulunuyor.

## 127 MİLYAR TL'LİK GELİRDEN VAZGEÇİLMİŞTİ

Kamu 2021 yılı boyunca uluslararası fiyat yükselişleri, salgının etkisi, enflasyon ve TL'nin değer kaybından kaynaklı etkileri azaltmak için akaryakıt, doğalgaz ve elektrik fiyatlarını vergi veya tedarik, iletim, üretim, dağıtım zincirinin halkaları içinde sübvanses ettiğini açıklamıştı. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı, kasım sonu itibarıyla bu şekilde kamunun vazgeçtiği gelirin 127 milyar TL'ye ulaştığını açıklamıştı. Aralık ayında, her üç kaleme de yüksek fiyat artışları yapılmış ve akaryakıtta sıfırlanan maktu ÖTV tekrar alınmaya başlanmıştı.

Kamunun enerjideki bir başka vurgusu da, TL cinsinden yüksek artışlar olsa dahi uluslararası fiyatlar dikkate alındığında Türkiye'nin hala en ucuz gaz ve elektrik kullanılan ülkelerden biri olduğu yönünde

yapılıyor. Nitekim BOTAŞ ocak ayı tarife sunumunda, Avrupa'da bin metreküp doğalgaz HUB fiyatlarının aralık sonu itibariyle yüzde 548,71 arttığı bilgisine ve brent petrol fiyatlarının yüzde 50,16 artışına işaret etti. Ayrıca, bazı Avrupa şehirlerine göre Ankara'daki konut doğalgaz satış fiyatını karşılaştırdı. Buna göre, doğalgazın metreküp fiyatı Ankara'da 2,3 TL düzeyindeyken, Amsterdam'da 30,6, Londra'da 14,4, Sofya'da 16,1 TL düzeyinde bulunuyor.

### **PİYASADA HERKES YENİ FİYATLARA UYUM SAĞLAMAYA ÇALIŞIYOR**

Kamunun özellikle sanayi kullanıcılarına yönelik fiyatları kontrol etme çabasına, kasım ayı itibariyle son vererek peş peşe yaptığı zamlar sektörde tepkiyle karşılandı. Ancak fiyat artışları devam edecek gibi görünüyor. Sektör gözlemcileri, uluslararası fiyatlar, salgın ve ekonomik dalgalanmalar nedeniyle enerjinin bütün kollarında yaşanan dalgalanmaların hem arzda hem de talepte sıkıntılar yarattığını vurguladılar. Kasım ayından itibaren doğalgazdaki fiyat artışlarının, doğalgaza dayalı elektrik üreticilerinin bazılarının üretimi durdurmasına yol açtığı; elektrikte ise oluşan kısa vadeli sorunların sanayiye yansıdığını kaydettiler. Gözlemciler, enerjide ithalatçı durumda olan ve kur riski taşıyan Türkiye'nin serbestleşen piyasada da aktörlerin döviz cinsi kontratlar nedeniyle kura duyarlı ve kırılgan olduğunu belirtti. Ayrıca son dönemde kamunun iletim şirketinin çok yüksek kar elde ediyor olmasına da dikkat çektiler.

### **“ÖNGÖRÜLEBİLİRLİK SAĞLANIRSA SANAYİCİ MALİYETİNİ BİLİR”**

TOBB Enerji Meclisi Başkanı Zeki Konukoğlu, Türkiye'deki fiyat artışlarının Avrupa'ya göre avantajlı durumu bozmadığını, YEKDEM kapsamındaki alımların da genel maliyetleri sönmüleme



Rusya'nın  
Ukrayna'ya  
saldırısı sonrası  
başlayan savaş ve  
Rusya'ya yönelik  
yaptırımların  
etkisinin uzun  
süreceği, özellikle  
Avrupa'nın  
doğalgaz tedariki  
için yeni rota  
arayışlarının  
yoğunlaştığı  
kaydedildi.  
Dünya Gazetesi,  
Azerbaycan ve Irak  
kaynaklı doğalgaz  
ile Akdeniz'deki  
olası üretimlerin  
Avrupa'ya  
taşınmasında  
Türkiye'nin  
gündeme  
geldiğini  
duyurmuştu.



niteliğinin sürdüğünü söyledi. Konukoğlu, "Devlet kontrolünde olan piyasa takas fiyatı ve doğal gaz fiyatlarında sübvansiyonlar yatırımcılar ve finans sağlayan kuruluşlarca öngörülemezliği artırmaktadır. Eğer öngörülebilirlik sağlanırsa sanayici maliyetini bilir satış fiyatını hesaplar, enerji yatırımcısı da uzun dönemli satış anlaşmaları ile maliyetini hedge ederek, nakit akışını düzenleyebilir" dedi. Konukoğlu, jeotermal santraller ile hidroelektrik santrallerin daha verimli koşullarda çalışmasının önemine işaret ederek, "Türkiye'nin yenilenebilir enerji kapasitesi gerek yeni lisanslar verilmesi gerekse de mevcut santrallerde bulunan mekanik kapasitelerin tamamının kullanıma açılması sureti ile arttırılmalıdır. Bu tip küresel fiyat krizlerine karşı yenilenebilir enerji bağımsızlığımız ve dayanma gücümüzü arttıracaktır. Son olarak da enerji verimliliği projelerine daha fazla destek/finansman sağlanabilir" diye konuştu.

### **ENERJİDE BAĞIMSIZLIK İÇİN YAPISAL DÖNÜŞÜM ÖNEMLİ**

Boğaziçi Üniversitesi Rektör Yardımcısı Gürkan Kumbaroğlu ise enerjide uluslararası alanda bir dengesizlik olduğunu belirterek, "Petrol ve doğalgaz fiyatlarında yüksek volatilitenin görüldüğü kriz dönemlerine karşı dayanıklılığı arttırmak ve fiyat istikrarını korumak ancak dışa bağımlılığı düşürmekle mümkün.

Elektrik üretiminde rüzgar ve güneş başta olmak üzere yenilenebilir kaynaklarının payının artması, Karadeniz'de keşfedilen doğalgazın sisteme verilmesi, nükleer enerji üretiminin başlaması, biyoyakıtların ve elektromobilitenin yaygınlaşması gibi gelişmeler Türkiye'yi enerjide krizlere karşı dayanıklı bir ülke haline getirecektir. Yerli ve milli teknoloji hamlesiyle birlikte enerji bağımsızlığımızı sağlayacak yapısal dönüşüm sürecini çok önemli buluyorum" dedi. ■

**Enerji Yatırımcıları Derneği (GÜYAD) Başkanı Cem Özkök:  
Şu anda YEKDEM, PTF'den daha ucuz, yeni proje planlanamıyor**

## “YEKDEM, dolar bazlı ve 20 yıl alım garantili olmalı”



Enerji ve elektrik ticaretinin baz fiyatı olarak değerlendirilen piyasa takas fiyatı (PTF)'nin son dönemde çok büyük artış gösterdiğini belirten Özkök, “YEKDEM'den yararlanan sayısız yenilenebilir enerji santrali için geçerli olan 7,3 \$cent/kWh'lik enerji satış fiyatının çok üstüne çıktı.



Enerji Yatırımcıları Derneği(GÜYAD) Başkanı Cem Özkök, özellikle enerji fiyatlarındaki son artışlar ve piyasada hala devam etmekte olan hem kur hem enerji fiyatlarındaki volatilité nedeniyle yenilenebilir enerji sektörünün zora girdiğini söyledi. Özkök, “YEKDEM (Yenilenebilir Enerji Kaynakları Destekleme Mekanizması), dolar bazlı 20 yıl alım garantili olmalı. Sektörün bugünlere gelmesinde daha önce uygulanan ve başarısı kanıtlanmış YEKDEM modelinin büyük payı vardı. Ülkemiz büyümeye devam ediyor, aynı paralelde enerji ihtiyacı da artıyor. Bir enerji dar boğazına girmemek adına biz sektör olarak tekrar bu başarılı modele geri dönülmesini talep ediyoruz” dedi.

Yeni YEKDEM ile henüz bir santral yatırımı yapılmadığına dikkat çeken GÜYAD Başkanı Özkök, bu durumun yeni mekanizmadaki fiyatların doğru olmadığına en büyük göstergesi olduğunu, eğer uygulanabilir bir YEKDEM mekanizması belirlenmezse enerji yatırımlarının duracağına altını çizdi.

Özkök, doğalgaz ve kömür fiyatlarındaki artış sebebiyle piyasa takas fiyatının 1.225 TL/ MWh (91,5 ABD Doları/Mwh) seviyesi ile YEKDEM fiyatlarının çok üstüne çıktığını, YEKDEM'den yararlanan sayısız yenilenebilir enerji projesinin bugün sisteme ucuz elektrik sağlayan üreticiler konumuna geldiğini ve bu durumun önümüzdeki dönemde de devam etmesini beklediklerini, ancak artan enerji ihtiyacına karşın lisansa derç edilen elektrik kapasitesi ile sınırlı santrallerin atıl mekanik kapasitelerinin halen lisansa dercedilmediğini ve RES'lere geçmiş döneme ilişkin verilen cezaların gözden geçirilmesini talep ettiklerini de vurguladı. Özkök, bu tip 'mesnetsiz' cezaların yabancı kreditor ve finans şirketleri tarafından yakından ve 'endişe ile' takip edildiğini hatırlattı. Bir grup gazeteci ile online ortamda bir araya gelen Özkök, sektörün son dönemde ciddi sıkıntılar yaşadığını belirtti. Özkök, “Başarıyla uygulanarak yenilenebilir enerji sektörünün büyümesini ve bugünlere gelmesini sağlayan



YEKDEM, ülkemizin enerji arz güvenliğini artıran ve enerjide dışa bağımlılığımızı azaltan gerçekten örnek bir uygulama oldu. Bugün rüzgarda 10 bin MW kurulu güç aşılmış, güneşte 10 bin MW'a doğru gidişat sağlanmışsa bunun ana dinamosu başarısı ispatlanmış bu YEKDEM mekanizması olmuştur. Yatırımın birinci kuralı hepimizin bildiği üzere öngörülebilirliktir. Geçmişte uygulanan YEKDEM mekanizması projeleri finanse eden banka ve finansal kurumlara 10 yıllık gelir öngörülebilirliği sağlayarak yatırımların başarı ile gerçekleştirilmesini sağlamıştır" dedi.

Enerji ve elektrik ticaretinin baz fiyatı olarak değerlendirilen piyasa takas fiyatı (PTF)nin son dönemde çok büyük artış gösterdiğini belirten Özkök, "YEKDEM'den yararlanan sayısız yenilenebilir enerji santrali için geçerli olan 7,3 \$cent/kWh'lik enerji satış fiyatının çok üstüne çıktı. Yalnızca GÜYAD üyeleri bile Türkiye'deki 100 bin MW'lık kurulu gücün yaklaşık 40 bin MW'ını temsil ediyor. Şu anda öngörülen YEKA ihale metodu ile ve 400 TL/MWh tavan fiyat uygulaması ile yeni proje yapmayı planlayan yatırımcı ne yazık ki yok denecek kadar az. Bu, büyük hızla yol alan ve başka ülkelerce örnek gösterilen bir sektöre ciddi darbe vurulması demektir. Türk enerji yatırımcıları yurtdışında yatırım fırsatları arıyor. Bizlerin YEKDEM'i tekrar canlandırarak bu yatırımları, arz güvenliğinin yakın gelecekte tehlikeye düşebileceği ülkemize yönlendirmemiz lazım" dedi.

Atıl kapasitelerin bir an önce lisansa derç edilmesini öneren Özkök, "Ülkemizin artan enerji ihtiyacı için büyük önem arz eden atıl kapasiteler sektörün yakından ilgilendiği bir diğer önemli konu başlığı. Halen; inşası ve kabulü tamamlanmış ve sisteme bağlı olduğu halde bağlantı kapasitesinde yer almayan 1.700 MW'ı aşkın rüzgar



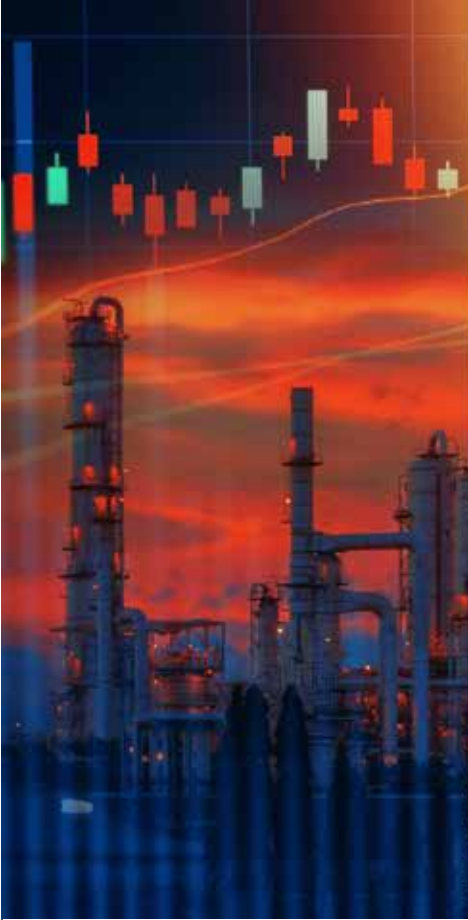
### Cem ÖZKÖK

*Enerji Yatırımcıları Derneği (GÜYAD) Başkanı*

Yenilenebilir enerji sektörü olarak beklentilerinin mevcut uygulama ve düzenlemelerin günün gerekliliklerine göre revize edilmesi olduğunu anlatan Özkök, "Yatırımcının önündeki engellerin kaldırılması ve dünya genelinde de devam eden böylesi dalgalı bir dönemde yenilenebilir enerjinin büyümesinin durdurulmamasıdır.



ve güneş gücümüz mevcut. Bu yatırımlar tamamlanmış olmalarına rağmen kapasite artışı kendileri için söz konusu olamıyor, neden? Bu durum özellikle enerji ihtiyacının arttığı bugünlerde ülkemizi elektrik üretimi açısından zora sokabilecek bir durumdur. Kapasite artışları ülkemize ancak olumlu katkı sağlayacak bir uygulamadır. Hal böyleyken mevcut kurulu santrallere kapasite artışı verilmemesi yerli ve milli kaynağımızdan yararlanılmaması, bunun sonucu olarak da ülkemizin cari açık sorununun büyümesi anlamına gelecektir. Büyümeye devam eden bir ülke olan Türkiye'de enerji ihtiyacı da artmaya devam edecektir. Bu sebeple 1kWh elektrik üretimi dahi olsa yenilenebilir enerjide tüm üretim imkanlarının yolu sonuna kadar açılmalı" diye konuştu.



### “ENERJİ İHTİYACI ARTIYOR”

Özkök, enerji ihtiyacındaki artışın doğru yönetilmesi gerektiğinin belirterek, sürece ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: “Enerji üretimimizi zora sokarsak ülkemizin büyümesine ket vurmuş oluruz. Elektrikte bozulan arz-talep dengesini yeniden normale getirmeli ve elektrik kesintilerinin önüne geçmeliyiz. Emisyon hedefleri de düşünülünce burada yenilenebilir enerjinin önünü açmak elzem. Pek çok gelişmiş ekonominin ‘sıfır karbon emisyon taahhüdü’ verdiği dönemde bizim bundan geri kalmamız mümkün olamaz. Ülke olarak planlamayı bugünden yapmamız gerek. AB Komisyonu’nun en geç 2026 yılında sınırda karbon uygulamalarını da devreye sokacağı düşünülürse sadece enerji sektörünü değil Türkiye’nin ihracat kapasitesini koruyabilmek adına da acilen

harekete geçmemiz gerekiyor. En pahalı enerji olmayan enerjidir. Sanayimiz durur ya da yavaşlarsa bunun bedeli hepimiz için ağır olur.”

### “GÜNÜN GEREKLERİNE UYGUN REVİZYONLARDAN KAÇINILMAMALI”

Yenilenebilir enerji sektörü olarak beklentilerinin mevcut uygulama ve düzenlemelerin günün gerekliliklerine göre revize edilmesi olduğunu anlatan Özkök, “Yatırımcının önündeki engellerin kaldırılması ve dünya genelinde de devam eden böylesi dalgalı bir dönemde yenilenebilir enerjinin büyümesinin durdurulmamasıdır. Bunun için mevcut YEKDEM fiyatlarının revizyonu dahil her konunun gözden geçirilebilir olması

gerektiğine inanıyoruz. Kısa vadede ucuz elektrik kullanmanın önünü açmak adına 20 yıl alım garantisi verilmesini ve fiyatların dolar bazlı olmasını öneriyoruz. Ayrıca ekipman ve hammadde fiyatları arttığı ve piyasa şartları değiştiği için bu şekilde planlanmış YEKDEM modelinin daha uygun olduğunu düşünüyoruz. YEKA modeli ise düşen ekipman fiyatları varsa uygulanabilir çünkü mevcut YEKA modelinde ihale edilmiş olan projelerin ekipman fiyatlarının artışı sebebiyle yapılamayacağını öngörüyoruz. Bizler bu ülkenin yatırımcısıyız, yapabileceğimiz her yatırım bu ülkeye katma değer sağlayacaktır. Bu noktada esneklik ve dinamikliğin sağlanması adına tüm bilgi birikimimizle katkı sağlamaya da hazırız” dedi. ■

özenli taşımanın  
en güvenli  
adresi



Taşımacılık Hizmetleri • Dağıtım Hizmetleri • Komple ve Parsiyel Nakliye

☎ 0232 459 08 59 - 444 6 343

🌐 [www.egeulasim.com.tr](http://www.egeulasim.com.tr)

**SETAŞ Genel Müdürü Oğuz Sertaç Yılmaz: Enerji verimliliği konusunda daha gidecek çok yolumuz var. Döngüsel ekonomi bir model olarak kabul edilmeli**

## Şirketler enerji verimliliğinde ‘işletme körlüğü’ yaşıyor



EGİAD üyesi olan SETAŞ Genel Müdürü Oğuz Sertaç Yılmaz, Türkiye’deki işletmelerin enerji verimliliği kavramına daha fazla odaklanması gerektiğini söyledi. Bu konuda özellikle KOBİ’lerin ön yargılarını kırmak gerektiğini ifade eden Yılmaz, “Şirketler enerji verimliliğinde ‘işletme körlüğü’ yaşıyor” dedi. Yılmaz ile SETAŞ’ın başarı öyküsü üzerinden Türkiye’deki enerji sektöründe yaşanan gelişmelere ışık tuttuk.



**RÖPORTAJ: SEDA GÖK**



### **SETAŞ’ın kuruluş ve faaliyet öyküsünü sizden dinleyebilir miyiz?**

2001 yılında kurulduk. Uzun yıllar enerji ve bilişim sektöründe faaliyet gösterdik. Sonrasında tamamen enerji sektöründe ihtisaslaştık. Bugün komplike bir enerji şirketiyiz.

### **Gelişim hikayenizi bizimle paylaşır mısınız?**

Kurulduğumuzda hedefimiz ağırlıklı enerji taahhüt işleri oldu. Elektrik dağıtım şirketleri ile çalıştık. Devlet ihaleleri aldık. Ama şirket zaman içerisinde evrildi. 2009 yılında enerji verimliliği danışmanlık şirketimizi de kurduk. O yıllarda yeni bir konu idi. GES yatırımını yaptık. Enerjiyi ileten dağıtan ve sonrasında üreten ve verimli kullanmaya çalışan verimliliği odağına alan bir şirket olduk. İyi bir kadromuz var.

2021 yılında vizyon ve misyonumuzu güncelledik. Artık vizyonumuz; doğal sürdürülebilir yaşam mühendisliği...

Misyonumuz; doğanın enerjisini yaşam enerjisine dönüştürmek. Yaptığımız işler arasında; güneş enerji santralleri, enerji iletim hatları, dağıtım şebekeleri, trafo tesisleri ve şehir şebekesi kuruyoruz ve bunu işletiyoruz. GES tarafında üretim yapıyoruz. Verimlilik başlığında çalışıyoruz. 500 arkadaşımız ile ilkleri yapmaya çalışıyoruz.

### **Son dönemde yapacağınız diğer yeni çalışmalar neler olacak?**

Günümüz gündemi, araç şarj istasyonları. Bununla ilgili yönetmelikler çıktı. Bu konuda da ilk olmak hedefindeyiz. Teknoloji odaklı şirket olmayı hedefledik. Sürdürülebilir kavramı özelinden verimlilik başlığına daha fazla odaklanacağız.

Enerji maliyetleri arttıkça bizim hizmet verdiğimiz verimlilik başlığının önemi daha anlaşılmaya başladı. Enerjide verimlilik ile tasarrufu birbirine karıştırmamız gerekiyor. Verimlilik, ürünün kalitesinden, miktarından ve hizmetin kalitesinden taviz vermeden daha uygun fiyatla üretmektir. Bu yıl öncelikle mevcut yapıyı koruyacağız. Bu yıl öncelikle 20 MW, GES yatırımı ile araç şarj istasyonları konusunda yatırım yapmayı hedefliyoruz. Araç şarj istasyonu yatırımı yıllara yayılan bir yatırım olacak.

### **Şirketlerimizin verimlilik-tasarruf gerçeği özelinde karnesi nedir?**

Maalesef özel sektörde enerji verimliliğini ciddi anlamda uygulayamıyoruz. Kamuda ise; alınan önlemlerle ve devletin yeni destekleriyle inanılmaz iyi verimlilik stratejisi var.



### **Oğuz Sertaç YILMAZ**

*EGİAD üyesi olan SETAŞ Genel Müdürü*

Enerji verimliliği konusunda 2007 yılında kanun çıktı. 2009 yılında da bu konu taşra teşkilatına yayılmaya çalışılıyor. Şirketler artarken tabii ki birçok şirket yetki aldı ama bazıları kapandı. 13 yıl içinde güzel uygulamalarda oldu. Özel sektörde verimlilik kavramına odaklanan şirketlerin büyük ölçekli ve yabancı sermayeli ortaklı şirketler olduğunu görüyorum. Gerçekten kazanacakları paranın

farkındalar ama bunu biz KOBİ'lere anlatamıyoruz.

### **Neden anlatamıyorsunuz?**

İşletme körlüğü yaşıyorlar. "Sen benim şirketimi daha iyi mi biliyorsun?" sorusu ile karşı karşıya kalıyoruz. Bir fabrikaya gittiğinde nerelerden enerji kaybı var, parayı elinde tutabileceği noktalar nereleri ufak bir gezi ile bile görebiliyorum, görebiliyoruz. Bu da bizim işimiz...

### **İşletmeler en çok hangi başlıkta tıkanıyorlar?**

Bu işe bütçe ayırmak istemiyorlar. Aslında çok yüksek rakamlar ödemedi de bu hizmetler alınabiliyor. Aslında bu doktorun hastayı teşhis etmesi.

Etüt yaptığımızda o işletmenin hastalığını enerji konusunda teşhis ediyoruz. Ama ilacı kullanmazsanız tedavi olamazsınız. Bizim etütlerimiz sonrasında da o konuda yatırımları yapmak zorundasınız. Biz bu yatırımları üçe ayırıyoruz. Kısa, orta ve uzun vadede dönecek iyileştirme yatırımları olarak ayırıyoruz.

KOBİ'lerde ikinci aşamaya geçemiyoruz. Bazen belli hibe projeler kapsamında raporlama yaptığımız kuruluşlar oluyor ama o çalışmalarımız rapor aşamasında kalıyor. Yazık oluyor. Bunu hayata geçirmemiz gerekiyor. Para harcamadan yapabilecekleri iyileştirmeleri bile yaptıramadığımız olabiliyor.

### **Körlük olan biri niye etüt yaptırmak istesin ki!...**

Burada şirketlerdeki yöneticiler arasında kuşaklar arasındaki uyumsuzluk etkili oluyor. Farklı bakış açıları var. 50 yaşın üzerindeki yöneticiler enerji etüdüne inanmıyor. Ama genç yönetici buna inanıyor. Genç kuşak bu etütlere daha yatkın.

### **Trend ne yönde gelişecek?**

Birkaç başarılı model ortaya çıktıkça bu yatırımların artacağına inanıyorum.



**Eğer belirlenmiş değerlerin üzerinde enerji tüketimleriniz varsa Enerji Verimliliği Kanunu çerçevesinde enerji etüdü yaptırmak, ISO 50001 enerji yönetim sistemi kurmak ve enerji yöneticisi bulundurmak zorundasınız. enerji yöneticisini ya bünyenizde bulundurmalısınız ya da Enerji verimliliği şirketinden hizmet alabilirsiniz.**



### **Enerji maliyetlerindeki yükseliş, bu talebi hızlandırır mı? Bu bir zorunluluk olabilir mi?**

Zorunluluk var. Eğer belirlenmiş değerlerin üzerinde enerji tüketimleriniz varsa Enerji Verimliliği kanunu çerçevesinde enerji etüdü yaptırmak, ISO 50001 enerji yönetim sistemi kurmak ve enerji yöneticisi bulundurmak zorundasınız. Enerji yöneticisini ya bünyenizde bulundurmalısınız ya da Enerji verimliliği şirketinden hizmet alabilirsiniz.

2 bine yakın enerji yöneticisi var. Ölçmek bilmek, bilmek yönetmektir. Bu önemli bir motto ve güzel bir mottodur.

Devletin özel sektöre uyguladığı teşvik programı var. VAP (Verimlilik Artırıcı Projeler)'leri geliştirmiş durumda. Bunu enerji verimliliği şirketleri aracılığı ile yapabilirsiniz. 5 milyon TL'ye kadar yüzde 30 hibe veriyor. Bu bütçe kullanılmıyor ve kaynak geri dönüyor.

Ayrıca daha düşük enerji tüketen KOBİ'ler için KOSGEB yeni Yeşil Dönüşüm Destek programını başlattı. Bu kapsamda KOBİ'lerimiz enerji etütleri yaptırabilir ve uygulamaya geçebilirler. Biz bu konularda da destek veriyoruz. Büyük ölçekli şirketlerimiz VAP projelerini özellikle prestij amaçlı yapıyor. KOBİ'lerde bu ciddi bir yatırımdır. Güzel bir hibe modeli, aslında daha fazla değerlendirilmeli. İşletmelerin bu yatırımlara prestij ve kaynak olarak da bakması gerekiyor. Enerji verimliliği konusunda mühendislik bazında eğitim altyapımız olmalı. Bir enerji danışmanından yeni fabrika yatırımları yapılırken destek alınmalı.

### **Acaba bu hizmetlerin çok yüksek bedelli olduğuna dair kanı mı var?**

"Benden daha iyi mi bileceksin?" mantığından uzaklaşmamız gerekiyor. Aslında büyük meblağlar ödenmiyor. Ama yanlış yatırımlarla daha büyük kayıplar yaşanabiliyor. GES örneğinde görebiliyoruz. Yanlış tercihler nedeniyle sıkıntı olabiliyor,

Ülkemiz bir GES çöplüğüne dönüşmesin. Bilinçli yatırımlar yapalım. Kaliteli işçilik ve doğru marka ürünlerle yol alınması gerekiyor. Çalıştığınız firmaların referanslarına bakmakta fayda var.

### **Enerji Kimlik Belgesi zorunlu hale geldi. Bu uygulama ne ölçüde verimlilik sağladı, sağlıyor?**

Bu uygulamada istenilen amaca ulaşamadı. Süreç; 2011 öncesi yapılan binalar ve 2011 yılından sonra yapılan binalar olarak ikiye ayrılarak yönetildi. Yeni binalarda süreç güzel işledi. Eski binalarda ise süreç sağlıklı işlemedi.

“Enerji Kimlik Belgesi olmayan binalar alınıp satılamaz” denildi. Ama sonrasında “Çok kısa süre içinde belgemi alacağımı taahhüt ederim” diye bir kolaylık çıkarıldı ve bu suistimal edildi.

### **Sanayiciler son yaşanan elektrik kesintileri sonrasında alternatif enerji kaynaklarına daha fazla odaklanıyorlar. Bu odaklanma yatırıma ne ölçüde dönüşür? Bu süreçte enerji verimliliği başlığı nasıl bir konuma sahip?**

Bakanlık bu konuda “Kaynağında üret ve kaynağında tüket” sistemini devreye aldı. İnanılmaz bir talep var. Tıkır, tıkır işliyor. Piyasa, GES talebinden yıkılıyor. O yüzden doğalgaz firmaları GES’ci oldu. Yatırımcı çok bilinçli. Ancak piyasada işi doğru bilmeyen birçok firma da var. Doğru fizibilite ve doğru yatırım olduğu sürece bu alanda yatırım mantıklı. Yoksa çöpten öteye geçmez.

### **‘Yeşil Mutabakatın’ sektörler üzerindeki dönüşüm süreci başladı mı? Enerji verimliliği başlığında yansımalarını değerlendir misiniz?**

Yeşil Mutabakat önemli bir başlık ve güncelliğinin takip edilmesi gerekiyor. Yeşil mutabakatı anlayan ve anlamayanlar var. Bu konu da danışmanlarla yürütülmeli.

Senin atığın benim hammaddem. Türkiye’de bu sistem oturmadı.

**2002 yılında kurulduğumuzda hedefimiz ağırlıklı enerji taahhüt işleri oldu. Elektrik dağıtım şirketleri ile çalıştık. Devlet ihaleleri aldık. Ama şirket zaman içerisinde evrildi. 2009 yılında enerji verimliliği danışmanlık şirketimizi de kurduk. O yıllarda yeni bir konu idi. GES yatırımını yaptık.**



Bizim bu konuda ülke olarak farkındalığımızı geliştirmemiz gerekiyor. Döngüsel ekonomiyi bir model olarak kabul etmemiz gerekiyor.

### **EGİAD ile yürüttüğünüz ortak check-up protokol çalışmasını başka kurumlarla da yapıyor musunuz? Geri dönüşleri nasıl oldu?**

Çok önemseydiğim bir proje idi. Ücretsiz bir check up yapıyoruz EGİAD üyelerimize... Bu çıkan raporları okumalarını çok önemsiyoruz. Farkındalık oluşturmak için raporlamaları ücretsiz yaptık. Bunu çok önemseydik... Bu alanda yapacakları küçük yatırımlarla büyük kazançlar elde edilebilir. EGİAD Genel Merkezi’imize de bu konuda bir raporlama yapmayı düşünüyoruz. Teşhis önemli ama tedavi daha önemli, sonuçları okusunlar, değerlendirsınler ve ilaçlarını alsınlar. ■



EGİAD Melekleri Yatırım Ağı İcra Kurulu Başkanı Levent Kuşgöz: Önümüzdeki beş yıl içinde en az dört başarı hikâyesine imza atmak istiyoruz

## Girişimci EGİAD Melekleri ile 'Kanatlandı'



Mevzuat teorik olarak kullanışlı ama uygulamasında bürokrasiyi azaltan yönde düzenlemeler olursa katılımcı sertifikamızı daha çok kullanma ihtimalimiz olur. Bireysel yatırımcılık sertifikası iş insanları için de bir cazibe unsuru. Teşvikler veriliyor. En önemlisi değer artışındaki vergiden muafsiniz. Bunları iş insanlarına anlattığımız zaman cazip hale geliyor.



EGİAD Melekleri Yatırım Ağı'na 2016 yılından bugüne 5 binden fazla girişimci başvurusu oldu. Bu kapsamda 30, Melek Yatırımcı-Girişimci Buluşması gerçekleştirildi. Buluşmalarda 120 girişimci sunum gerçekleştirdi. Sonuçta da 22 girişime toplam 3,5 milyon dolar yatırım yapıldı.

Bugün 45 melek yatırımcı üyesi ile yoluna devam eden EGİAD Melekleri Yatırım Ağı, önümüzdeki 5 yıl içinde en az 4 yatırımın 'exit' olmasını hedefliyor. Bu başarı hikayeleri ile de yeni yeni hikayeler yazmayı planlıyorlar. YARIN Dergisi'ni ağırlayan EGİAD Melekleri Yatırım Ağı İcra Kurulu Başkanı Levent Kuşgöz ile Türkiye'deki melek yatırımcılık ekosistemi üzerinden gelecek döneme ilişkin hedeflerini, dünyadaki trendleri ve bu alandaki planları üzerine konuştuk.

### EGİAD Melekleri'nin hikayesi nasıl başladı?

EGİAD'ın çalışma komisyonlarında girişimcilikle ilgili faaliyetleri hep vardı. 2016 yılına geldiğimizde melek yatırımcılıkla ilgili kanun çıktı ve legal bir altyapıya kavuştu. EGİAD Melekleri Yatırım Ağı'nı kurmak için 2016 yılında Hazine'ye başvurduk.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK





## EGİAD MELEKLERİ

Herkes bireysel yatırımcı. Fon olarak yatırım yapmıyoruz. İş fikirlerini üyelerimize sunuyoruz. Fikirler değerlendiriliyor. Bazı fikirlere üç, bazılarına beş, bazılarına 10 kişi ilgi gösteriyor. Daha sonra herkesin kendisinin belirlediği yatırım miktarı oluyor. Ama şöyle bir durum var; EĞİAD'ın bir dernek kültürü var. Üyelerimizin çoğu bu kültürden geçmiş, bazı komisyonlarda çalışmış, yönetimde yer almış. Aramızda bir samimiyet ve arkadaşlık bağı var. Dışarıdan gelen üyelerimiz de bu sinerjiyi bizimle beraber yakaladılar.





Aynı yılın sonunda EGİAD Melekleri akredite bir yatırım ağı olarak tescillendi. Yatırım ağına paralel olarak EGİAD Melekleri İcra Kurulu'nu oluşturduk.

EGİAD İcra Kurulu'nun vazifesi; üyelerimizin değerlendireceği ve yatırım yapmayı düşüneceği girişimleri aramak, bulmak, gelen başvuruları bir süzgeçten geçirmek...

İlk icra kurulunu EGİAD Melekleri'ndeki yatırımcılardan oluşturduk. Kurul; başvuruları değerlendiriyor ve sonra yatırımcı buluşması gerçekleştiriyor. Girişimciler girişimlerini anlatıyor. Sunumda eğer yatırımcının ilgisi olursa bir sonraki aşamaya geçilip, girişimi daha yakından tanıyor.

Bu aşama da geçilirse ileride yatırım yapma aşamasına geliniyor.

#### **Ağ içerisinde kaç yatırımcı var?**

45 yatırımcımız var. 2017-2018'den önce süreç daha yavaş ilerliyordu. Dernek içerisinde doğan bir oluşum olduğu için ilk hedefimiz dernek üyelerimiz oldu. 2020'de 45 üyeye ulaştık. 2020'den sonra İstanbul'dan da kriterlerimizi sağlayan profesyonel üyelerimiz aramıza katıldı.

#### **İhtisaslaşmaya gidiliyor mu?**

Üyeler bazında bir ihtisaslaşma gözetmedik. 2018'den itibaren yatırım yaptığımız konular daha çok teknoloji odaklı. Teknoloji eliyle mevcut işlerin daha kolay işlenir kılınması, ekonomik olarak katma değer katması gibi konular

ele alındı. Ağ yönetimi olarak, yatırımcılarımız hangi konuya ilgi gösteriyorsa o yöne gidiyoruz. Üyelerimizin içerisinde değişik sektörlerde çalışanlar var. Böyle olmasını önceliklendiriyoruz. Teknoloji eli ile bir işin daha verimli yapılmasından kaynaklanan iş modelleri söz konusu. Mesela gıda, inşaat, turizm ve sanayi sektörlerinde bu olabilir. Bu çeşitlilikten besleniyoruz. Yeni üye başvurusu olduğu zaman başka sektörlerden olmasına da özen gösteriyoruz. Spesifik bir sektör seçimimiz yok.

#### **Kaç yatırıma ne kadar fonlama yapıldı?**

Bugüne kadar 22 tane yatırım yaptık. Bu yatırımlarımızın çoğu girişimlere oldu ilave olarak bir

yatırım fonuna da yatırımcı olduk. Bu yatırımlarımızın toplamı 3,5 milyon doları geçti.

### **Yatırım modelinizden de bahseder misiniz?**

Herkes bireysel yatırımcı. Fon olarak yatırım yapmıyoruz. İş fikirlerini üyelerimize sunuyoruz. Fikirler değerlendiriliyor. Bazı fikirlere üç, bazılarına beş, bazılarına 10 kişi ilgi gösteriyor. Daha sonra herkesin kendisinin belirlediği yatırım miktarı oluyor.

Ama şöyle bir durum var; EGİAD'ın bir dernek kültürü var. Üyelerimizin çoğu bu kültürden geçmiş, bazı komisyonlarda çalışmış, yönetimde yer almış. Aramızda bir samimiyet ve arkadaşlık bağı var. Dışarıdan gelen üyelerimiz de bu sinerjiyi bizimle beraber yakaladılar. Girişimi değerlendirirken, aramızda ilgi gösteren ve göstermeyenlerin tartıştığı ortamlar olabiliyor. İki kitle birbirine gerekçelerini anlatıyor. Bu istişare ortamıyla bir girişime yatırım kararı alıyoruz.

### **EGİAD MELEKLERİ ORTAK AKIL İLE YOL ALIYOR**

Ortak akılla 7-8 kişiden oluşan gruplarda da herkes bütçesi el verdiğince yatırım yapıyor. Böylelikle riski de dağıtmış oluyoruz. Finansman yönetimi anlamında kolaylık sağlıyoruz.

### **22 yatırım içinde belli bir olgunluğa eriştikten sonra sattığınız bir yapı oldu mu?**

Şu ana kadar satış sürecimiz olmadı. 22 yatırım içinden zaman içinde ikinci, üçüncü yatırımını alan girişimlerimiz var. Hatta ilk yatırımın ardından devam yatırımı yaptıklarımız var. İlk turda yatırımcı olmayıp, ikinci turda yatırımcı olan üyelerimiz var. Dolayısıyla 22 yatırımdan ilerlemiş olanlar var. Batan ya da kaybolan bir yatırımımız yok. Tabii daha az gelişen yatırımlar da mevcut. Önümüzdeki dönemde iyi ilerlemelerle satışa gideceğini bize gösteren yatırımlar var.

Bundan birkaç yıl öncesine kadar girişimcilerle yatırımcıları buluşturduğumuz bir mentor havuzumuz da vardı. Bu oluşumu çok fazla ilerletemedik ama oradaki bazı spesifik konularda verdiğimiz mentor'lükler hala devam ediyor. Üniversitelerle etkileşimimiz iyi. Hatta buralardan çıkan girişimlere yatırım yapmayı da çok istiyoruz. Çünkü EGİAD Melekleri olarak Ege Bölgesi'ndeki tek akredite yatırım ağıyız. Bu bölgedeki şirketlere öncelik vermek istiyoruz.



### **Bu yatırımların sektörel ya da ürün olarak dağılımı nasıl? Eğilim nedir?**

Biz teknoloji bazlı girişimleri öncelemek de yatırımcılarımızın talebi ile birkaç tane teknoloji dışı işe de yatırım yaptık. EGİAD Melekleri olarak bir oyun yatırım şirketi kurduk.

### **İzmir olarak dokuz üniversitemiz bünyesinde start-up ve kuluçka merkezlerimiz var. Buralardan ne kadar beslenebiliyorsunuz? Aranızdaki entegrasyon nasıl?**

EGİAD Melekleri olarak üniversitelerin teknoparkları ile iletişim halindeyiz, aktivitelerine katılıyoruz. Yatırımcıların yatırım yapacakları işlerin gelişim süreçlerine katkı vermesi gerekir diye düşünüyoruz. Sırf yatırım tarafında durmuyoruz, aktivitelerde konuşmacı olabiliyoruz. Teknokentlerde bazı girişimcilere mentor'lük yapıyoruz.

Bundan birkaç yıl öncesine kadar girişimcilerle yatırımcıları buluşturduğumuz bir mentor havuzumuz da vardı. Bu oluşumu çok fazla ilerletemedik ama oradaki bazı spesifik konularda verdiğimiz mentor'lükler hala devam ediyor. Üniversitelerle etkileşimimiz iyi. Hatta buralardan çıkan girişimlere yatırım yapmayı da çok istiyoruz. Çünkü EGİAD Melekleri olarak Ege Bölgesi'ndeki tek akredite yatırım ağıyız. Bu bölgedeki şirketlere öncelik vermek istiyoruz.

### **İzmir'e önümüzdeki günlerde bir pozitif ayrımcılık mı yapacaksınız?**

Aslında pozitif ayrımcılığımız kurulduğumuz günden beri var. Ama istiyoruz ki İzmir'den de İzmir'i veya Türkiye'deki tüm ekosistemi tatmin edecek girişimciler çıksın.

### **Önümüzdeki beş yıl için hedefleriniz neler?**

Melek yatırımcılıkta dönüşler istatistiki olarak üç veya dört senede oluyor. Burada da bir skala var; on girişime yatırım yaparsanız ama bunların bir ikisi çok iyi dönüşler verir. Diğerleri zaman içerisinde ya eriyor ya çok



fazla gelişemiyor. Önümüzdeki beş senede daha önce yaptığımız yatırımların zamanlarının gelip birkaçının "exit" olmasını bekliyoruz. Exit'ler ağımız için şu açıdan çok önemli; ağımıza daha fazla üye çekebilmek ve bu işi daha fazla cazip kılabilmek... Aslında bir başarı hikayesi çıkması çok önemli bir faktör. Türk müteşebbisler için de bir işi yapan birinin tavsiye etmesi üçüncü bir kişinin anlatmasından daha etkili oluyor.

### **Böyle başarı hikayeleri sizden de çıkacak anladığım kadarıyla...**

Evet, önümüzdeki beş senede en az üç veya dört başarı hikayesine imza atmak istiyoruz. Bununla birlikte melek yatırımcılığa olan ilginin daha da artacağına inanıyoruz. Ağımıza daha çok üyenin katılacağını düşünüyoruz. Ne kadar üye katılırsa o kadar güçlü olursunuz, daha fazla yatırım yapma ihtimalimiz olur.

### **Hazine, mevzuat anlamında 2013'te altyapı hazırlığına başlamıştı. Sizin de belirttiğiniz gibi 2016'da bir revizyon süreci oldu. Şu andaki mevcut koşullara mevzuat yeterli geliyor mu?**

Şu anki mevzuat aslında teorik olarak bireysel yatırımcı sertifikalarını kullanmalarını,

melek yatırımcıların bu ağları oluşturmalarına imkân sağlıyor. Fakat bunun pratikteki uygulamalarında bazı sıkıntılar var. Bu sıkıntılar prosedürün uzun sürmesinden kaynaklanıyor. Girişimciler, doğaları gereği yatırım aradıklarında işleriyle ilgili bazı telaşları oluyor. Bir yandan işlerini geliştirmeleri, bir yandan da girişimleri için yatırım bulmaları lazım. Yatırım bulmak için melek yatırım ağlarını geziyorlar. Dolayısıyla bürokratik işlere çok zaman ayıramıyorlar. Bizler de yatırımcı olarak bürokrasinin ağır olmasından dolayı belgelerimizi çok kullanamıyoruz. Mevzuat teorik olarak kullanışlı ama uygulamasında bürokrasiyi azaltan yönde düzenlemeler olursa katılımcı sertifikamızı daha çok kullanma ihtimalimiz olur. Bireysel yatırımcılık sertifikası iş insanları için de bir cazibe unsuru. Teşvikler veriliyor.

En önemlisi değer artışındaki vergiden muafsiniz. Bunları iş insanlarına anlattığımız zaman cazip hale geliyor.

### **Önümüzdeki günlerde neyi konuşacağız?**

Fin-Tech ve oyun alanında çok büyük başarı hikayeleri var. Özellikle oyun alanında Peak Games'in satılmasıyla ilk unicorn'umuz çıktı. Türkiye'deki yatırımcılar olarak bu iki dikeyde daha çok girişimciye, daha çok para yatırırsak global anlamda hem başarı şansımız yükselir hem de bu yatırımlara daha iyi dönüşler olarak daha çok sermayemiz olur.

Daha çok sermaye de bu ekosisteme daha fazla kaynak ayırmak anlamına geliyor. Türkiye olarak da Oyun ve FinTech'i konuşmalıyız. Kendi adımıza bu yönelme noktasında Youcan Games fikri böyle doğdu. İstanbul merkezli WePlay adında bir yatırım fonu var. O fonun yatırımcısı olmak üzere konuyu ilk kez kendi yatırımcılarımıza açtığımızda, yatırımcılarımızdan o fona çok büyük ilgi gördük. Bu başarı hikayelerinden ve de Peak Games, Gram Games, Dream Games oyun şirketlerinin değerlemelerinden dolayı baktık ki hakikaten yatırımcılarımızda da bu ilgi var. Bu ilgiyi daha spesifik bir şekilde yönetebileceğimiz bir yapıda oyun işinde kendi işini kurmak isteyen girişimlere destek olalım istedik. Dolayısıyla oyun konusunda ekipleşmek isteyen şu anda 3-4 kişi bir araya gelip, oyun girişimciliğine adım atmak isteyen kişilere yatırım yapacağız. O yatırımı yaparken onlara teknik destek vereceğiz. İzmir'de Ruby Games var. Çok başarılı bir stüdyo. Ruby Games bizim stratejik partnerimiz ve oyunların yayınlanması ve pazarlanması alanında bize destek olacaklar. Biz de yatırımcılar olarak bu şirketleri fonlayarak buralardan daha büyük başarı hikayeleri yaratacak oyun şirketleri, oyun girişimcilerinin kendi şirketlerini kurup bu yolda devam etmelerini sağlayacağız. ■



# ERDALETİKET

Serigrafi > Dijital Baskı > Endüstriyel Kesim



*Hayatın her anında, her alanında...*

ADRES : **MERKEZ FAB.**  
KEMALPAŞA OSB MAH. 19 SOK. NO: 7  
KEMALPAŞA / İZMİR

**MARMARA ŞUBE**  
511 SOK. NO:25 D: 1 ARABACIALANI  
SERDİVAN / SAKARYA

TEL : +90 232 435 36 41 / 45  
www.erdal etiket.com  
info@erdal etiket.com

 erdalprintinglabel

 erdalprintinglabel

 erdal-etiket

tanıtım videosu için  
QR code okutunuz.



Aynı zamanda Türkiye Rüzgâr Enerjisi Birliği (TÜREB) Yönetim Kurulu Üyesi de olan Kuşgöz İzmir Vinç Kiralama A.Ş. Genel Müdürü Levent Kuşgöz, kapak konumuz kapsamındaki sorularımızı da değerlendirdi. Kuşgöz, “Çandarlı Limanı, Deniz Üstü Rüzgâr Türbinlerinin Limanı haline getirilirse üreticiler daha fazla yatırım yapmaya hazır” dedi.

## “10 senelik ihale takvimi açıklansın, sürdürülebilir finansman mekanizmaları devam etsin”

“En önemlisi; yeni proje stoku oluşturulmasındaki sürdürülebilirlik ve öngörülebilirlik”



Levent Kuşgöz, aynı zamanda Türkiye Rüzgâr Enerjisi Birliği(TÜREB) Yönetim Kurulu Üyesi... Kuşgöz İzmir Vinç Kiralama A.Ş. Genel Müdürü olan Levent Kuşgöz, dünya ve Türkiye piyasalarında yaşanan her türlü belirsizliklere rağmen rüzgâr enerjisi konusunda yatırımcı iştahının olduğunu söyledi. Kuşgöz, “Rüzgar enerjisinde 10 bin MW’yi 50 bin MW’ye çıkarmak için yatırımcı iştahı var. Yenilenebilir enerji yatırımlarında daha hızlı koşmalıyız” dedi.

Enerji Bakanlığı’nın yenilenebilir enerji konusundaki 10 senelik ihale takvimini açıklamasının yatırımcının öngöründe bulunması için önemine vurgu yapan Kuşgöz, ayrıca YEKDEM ile sağlanan finansman mekanizmasının devam etmesi çağrısında bulundu.

### **Firma olarak enerji sektöründeki çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?**

Endüstriyel tesislerin inşasında kullanılan vinçlerin kiralama işini yapıyoruz. Doğal gaz santrali, petrokimya santrali, enerji santralleri, büyük köprü baraj inşaatları gibi...

Ana faaliyet konumuz olan Vinç Kiralama işini sürdürürken bir açıdan da yenilenebilir enerji konusunda yatırımcı olduk. Rüzgar Santrallerinin kurulması alanındaki vinç pazarında Türkiye'de 2007 yılından bu yana yaptığımız çalışmalarla yaklaşık yüzde 40 pazar payı elde etmeyi başardık. Müşterilerimiz türbin üreticileri. Biz müşterilerimizin sadece Türkiye'de değil bölgede de tedarikçileri olduk. Orta Doğu, Kuzey Afrika Bölgesi, Türk Cumhuriyetleri, Balkan Ülkeleri'ndeki projelerinde de destek ve hizmet veriyoruz. 2020 yılında ilk yenilenebilir enerji yatırım projemiz olan 10 MW'lık Ordu-Akkuş İlçesindeki rüzgâr santralimizi devreye aldık. İlave kapasite yatırımlarımız olacak. Onun haricinde de İstanbul 30 MW, İzmir'deki 20 MW olmak üzere toplamda 50 MW ilave rüzgâr santralleri yapmak için çalışmalarımız devam ediyor.

### **Rüzgâr santralleri konusunda Türkiye'de yatırımlar ne yönde ilerliyor?**

TÜREB rakamlarına göre; Türkiye'de şu anda 10 bin megavatlık bir kapasite var. 2026 yılına kadar bunu 20 bine çıkması hedefleniyor.

### **Sektörün bu kadar hızlı büyüyecek gücü var mı?**

### **Yatırımcı bugünkü Türkiye ve dünya konjonktüründe bu riski göze alabiliyor mu?**

Türkiye'de rüzgâr potansiyeli teorik olarak aslında 70-80 bin megavat civarında. Rüzgâr santralini yaptığınız zaman onu şebekeye bağlayacak elektrik



iletim altyapısına ihtiyacınız var. O alt yapıyla sınırlı olarak 40-45 bin megavat seviyesinde. Biz şu anda 10 bin megavattayız. Bu yatırımlar son yıllarda yapıldı. Yatırımcıların iştahı çok fazla var. Sektörde destekleme mekanizması olan YEKDEM alım mekanizmasıyla yatırımcının iştahı daha çok belirdi.

Yatırımcının alım mekanizmasında baktığı bazı kriterler var. Enerji yatırımı yoğun sermaye gerektiriyor.

Banka kredisi kullanılmak zorunda. Finansmanı sağlayan; ister Türkiye'den ister yurt dışından olsun, projekte edilebilir bir gelir görmek ister.

Öngörülebilir bir baz yarattığında gerek Türk bankaları gerekse yabancı bankalar kredi verebiliyor.





Türkiye'de 10 bin megavatı 20,30,50 bine çıkarmak için yatırımcı iştahı var. 20 bin megavata 3-4 senede yapabilmek iddialı bir hedef. İştah anlamında ve teorik anlamda sıkıntı yok. Her türlü belirsizliğe rağmen ciddi bir yatırımcı iştahı var. Önümüzdeki günlerde Yeşil Mutabakat başlığını daha fazla konuşacağız. Bu global bir sorun ve Türkiye'de bu sorunun bir parçası.

#### Sorun nedir?

Elektrik üretimi için dünyada hala daha çok doğal gaz, kömür ve fosil yakıtlar kullanılıyor. Bunların çevreye olan zararları yanında siyasi ve politik etkileri de etkili oldu. Pandemiden sonra özellikle görüldü ki kömür kaynaklarının bazı ülkelerin ellerinde olması sıkıntı yarattı. Gaz kaynakları ülkelerin tekelinde. Maliyet ve navlun maliyetleri artıyor.

[Ana faaliyet konumuz olan Vinç Kiralama işini sürdürürken bir açıdan da yenilenebilir enerji konusunda yatırımcı olduk. Rüzgar Santrallerinin kurulması alanındaki vinç pazarında Türkiye'de 2007 yılından bu yana yaptığımız çalışmalarla yaklaşık yüzde 40 pazar payı elde etmeyi başardık.](#)



Rüzgâr bizim kaynağımız bizim üzerimizde esiyor. Güneş doğuyor, akarsular burada akıyor. Termal var diyoruz sıcak su bizim kaynağımız. Ama siz doğal gaz ve kömürle Türkiye'de elektrik ürettiğiniz zaman bunu ithal ediyor olmanız lazım. İthal etme anlamında zaten dünyada fiyatıyla ilgili sıkıntı yaşanıyor. Ciddi döviz kaybından bahsediyoruz. Ülke olarak döviz kaynaklarımızı daha da güçlendirmemiz gereken ekonomik modele ihtiyacımız var. Bunların yarattığı sıkıntılardan kurtulmak için fosil yakıtlardan uzaklaşması ve yenilenebilir enerjinin artması gerekiyor. Ülkemizin enerji politikasında yenilenebilir önceliklendiriliyor. Yeni yatırım anlamında kömür ve doğal gaza izin verilmiyor.

#### O zaman enerji politikası açısından eleştirmek haksızlık olur.

Haksızlık olur. Yenilenebilir enerjinin daha fazla artması için yapılması gerekenler var. Enerji Bakanlığı ve bu konudaki yetkili devlet kurumları gerekli çalışmalar yapıyor ve bu bilgiler paylaşıyor. Bu konuda ülke olarak hızlı koşturmanız lazım.

#### Sizin sektör olarak beklentiniz nedir?

Birincisi önümüzdeki 10 sene için her sene yapılacak ihalelerin ne olacağı bugünden açıklansın. O takvimde de ilerlensin. İkincisi ise bankaların bu işi finanse edebilecekleri mekanizmanın kurulması ve işletilmesinde kararlılık devam etsin. O konuda bir noktaya geldik. YEKDEM bu kararlılıkta yapıldı ve onun faydası görüldü. 10 bin megavat yatırım yapıldı. Format değişirse de sürdürülebilir bir şekilde devam edilmesini istiyoruz. En önemli şey, yeni proje stoku oluşturulmasındaki sürdürülebilirlik ve öngörülebilirlik.

#### Yeni proje stokunun oluşturulmasında dikkat edilmesi gereken hususlar neler?

Ülkemiz yenilenebilir enerji konusunda özellikle rüzgârda sanayileşmeyi de başardı.



İzmir bu konuda çok önemli bir yer. YEKDEM'deki alım garantisine yerli ürün kullanılmaktan dolayı ek teşvik verildi. Sanayi, Enerji Bakanlığı üzerinden teşvik edildi. Kulelerini, kanatlarını, jeneratörlerini Türkiye'de üretmek üzere bu teşvik verildi ve fabrikalar kuruldu. Bu fabrikaların da yüzde 90'ı İzmir Havzası'nda kuruldu.

Bu fabrikalar çok büyük istihdam yaratıyor ve bu fabrikalar üretimin yüzde 80'ini ihraç ediyor. Mesela bir kanat üreticisi bir kanat modeli bir türbin üreticisini dünyada 3-5 tane lokasyonda üretiyor. Türkiye ve İzmir onların arasına girmeyi başardı.

#### **Türkiye'de üç kanat fabrikası İzmir il sınırlarında...**

Evet. Ama bizim buradaki İç Pazar büyüklüğümüz de önemli bir yatırım nedenidir. Bu firmalar Türkiye'deki iç pazarın büyüklüğüne geldi, yatırım yaptı. İstihdam sağlandı. Çok ciddi ihracat oluyor. İşte Rüzgâr Santrali Yatırımları sürdürülebilir bir şekilde devam ederse, bu Sanayi Yatırımlarının

devamlılığı noktasında da iş perçinlenmiş olur. Çünkü yarın öbür gün Türkiye iç pazarında siz yeni proje stoku oluşturamazsanız ve bu sektör burada ölürse; bu yatırımlarda birkaç sene sonra Hindistan olur başka ülkeler olur daha cazip kendi iç pazarlarını da besleyebilecek pazarlara kayabilir. Kaymasa bile şu anki gelişmesi durabilir. Şu anda İzmir'de yaklaşık 10-15 bin kişinin çalıştığı bir ekosistemden bahsediyoruz.

İzmir'de hem sanayileşme anlamında daha türbinin yapılmayan bazı parçaları da var. Bunlarda burada yapılabilir.

#### **Hangi parçalar?**

Jeneratör bunlardan bir tanesi. Bazı Türbin Üreticilerinin yerli olarak üretilen jeneratörleri var ama Nasel tip jeneratör dediğimiz kısmın şu anda üretimi yok. Onunla ilgili Türkiye'nin yaptığı güzel bir şey; YEKA 1 yarışması yapıldı. YEKA 1'de yüzde 65-70 yerlilik oranında bir türbin üretilmesi öngörüldü. Onunla ilgili kazanan Siemens Gamesa firması İzmir'de fabrika kurdu. Hatta bir AR-GE Merkezi de açması istendi. Mekanizma doğru kuruldu.

Ancak YEKA 1 yaşanan konjonktürel zorluklardan dolayı şu anda başlayamadı ama kısa sürede başlayacak. Bu doğru kurulan işler yapılan kazanımların devam etmesi için de sektörün ileriye yönelik proje stokunu her zaman canlı tutması lazım.

#### **Bu konuda İzmir'in stratejik bir eylem planına ihtiyacı var mı?**

Rüzgâr sanayisi konusunda İzmir bir hub oldu. Doğaçlama gitti ama bu yatırımların İzmir'e gelmesinde bazı avantajlar var. Birincisi liman avantajı... İzmir Kalkınma Ajansı'nın burada çok büyük rol üstleniyor. Organize sanayi bölgeleri kuruldu. Rüzgarla ilgili bir tane ihtisas organize sanayi bölgesi kuruluyor. İzmir için ikinci potansiyel olan rüzgârın Dünya da hızlı büyüme gösteren başka bir alanı daha var o da Deniz Üstü Rüzgâr Santralleri. Deniz Üstü rüzgâr türbinlerinin üretimleri deniz kenarında olmak durumunda. Çandarlı Liman Bölgesi bu konuda inanılmaz önemli bir yer. Liman arkası bölgede kanat üreticilerinin fabrikaları var.

Çandarlı Limanı bugün Deniz Üstü rüzgâr türbinlerinin limanı haline getirilirse üreticiler için büyük bir avantaj haline gelir. Firmalar da ilave yatırım yapmaya hazırlar. Bu uzmanlaşma gerek istihdam gerekse zaman ve maliyet açısından tasarruf... ■



Türkiye'nin özellikle rüzgâr ve güneş alanında sahip olduğu kaynaklar ile birlikte mevcut teşviklere ilave olarak yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik gerçekleştirecek düzenlemeler, yenilenebilir enerji sektörüne yatırımların artarak devam etmesini sağlayacak gibi görünüyor

# *En Güzel Enerji 'Rüzgâr ve Güneş'te*



2030 yılına kadar dünyada yenilenebilir enerjiye yapılacak yatırımın 5,1 trilyon dolar seviyesinde olması öngörülüyor. 5,1 trilyon dolarlık yatırımın, 967 milyar dolarlık bölümünün Avrupa'da gerçekleştireceği ve Avrupa'daki kurulu kapasitenin 2030 itibarıyla, 557 GW seviyesine ulaşacağı tahmin ediliyor.



ARAŞTIRMA DOSYASI: SEDA GÖK



Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinde, yenilenebilir enerji kapasitesinin, 2030'a kadar 60 kat artacağı öngörülüyor. Bu bölgelerde kurulu kapasitenin 2030 yılı itibariyle 107 GW seviyelerine ulaşması öngörülüyor.

”





**Yeşil Dönüşümün yalnızca bir iklim değişikliği politikası olmadığına, yeni bir ticaret ve dış politika çerçevesi olduğuna dikkat çeken kanaat önderleri, Türkiye'nin yeşil dönüşüme uyumda geç kalmaması gerektiğinde birleşiyorlar.**



Ekonomik büyüme, artan kişi başına gelir, olumlu demografik eğilimler ve yüksek şehirleşme hızı Türkiye'de, hızlı büyüyen bir enerji piyasasının oluşmasını beraberinde getirdi. Bu talebin 2023 yılında yaklaşık yüzde 7 artacağı tahmin ediliyor.

Enerji santrallerine sıcak bakmayan Türk halkı yenilenebilir enerjide tercihini güneş ve rüzgârdan yana kullanıyor. En çok karşı çıkılan enerji santrallerini ise önce nükleer, sonra da kömür oluşturuyor. Güneş ve rüzgâr enerjisine karşı olanlar ise yok denecek kadar az.

Hem yatırım maliyetlerinin yıllar içinde düşmesi, hem de teknolojik gelişmelerle rüzgârın çok daha tahmin edilebilir ve ölçülebilir hale gelmesiyle

rüzgâr enerjisi yenilenebilir enerji kaynakları arasında en verimlilerinden bir tanesi olarak kabul ediliyor. Yapılan araştırmalara göre, dünyada yenilenebilir enerjiye yapılan yatırımlar son dönemde 300 milyar dolara yaklaştı. Yenilenebilir enerjide bir önceki rekor, 2011'de 279 milyar dolar olarak kaydedilmişti. Gelişen ekonomilerin yenilenebilir enerji yatırımları, gelişmiş ülkelerde yapılan yatırım seviyesini geçti. Gelişen ekonomilerde temiz enerji kaynaklarına 156 milyar dolar harcanırken, gelişmiş ülkelerde bu miktar 130 milyar dolar olarak gerçekleşti. Dünyada rekor seviyede gerçekleşen yenilenebilir enerji yatırımlarının yüzde 36'sı 102,9 milyar dolarla Çin'de gerçekleşti. Hindistan'da 10,2, Güney Afrika'da 4,5 ve Meksika'da ise 4 milyar dolar yatırım yapıldı.

Yapılan araştırmalara göre, Türkiye, Fas ve Uruguay ise yenilenebilir enerjiye 1 milyar dolardan fazla kaynak ayırdı. Enerjide sunduğu geniş kapsamlı yatırım fırsatları bakımından yükselen yıldızlar arasında yer alan Türkiye; Brezilya, Şili, Mısır, Hindistan, Kenya, Meksika, Fas, Filipinler, Güney Afrika ve ABD ile birlikte yenilenebilir enerjinin büyümekte olan pazarlarını oluşturuyor. Türkiye'nin temiz enerji yatırımları ve girişimleri açısından geçtiğimiz yılı oldukça verimli geçirdiğini görüyoruz. Türkiye'nin elektrik üretimi kurulu gücüne eklenen 3 bin 630 MW kapasitenin yüzde 97'sini hidroelektrik dâhil yenilenebilir enerji kaynakları oluşturuyor. Türkiye'de küresel eğilimlere paralel olarak akıllı şebekeler ve depolama alanında da yeni girişimler başladı. Türkiye'nin özellikle rüzgâr ve güneş alanında sahip olduğu kaynaklar ile birlikte mevcut teşviklere ilave olarak yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik gerçekleştirecek düzenlemeler, yenilenebilir enerji sektörüne yatırımların artarak devam etmesini sağlayacak gibi görünüyor.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) Enerji Çalışma Grubu tarafından hazırlanan 'Enerji Görünümü 2021' raporuna göre, 2020 yılında küresel çapta etkilere yol açan yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgını enerji talebinin azalmasına yol açtı.

Elektrikte talep ve üretim rekorlarının kırıldığı 2021 yılında ise rüzgâr ve güneşe dayalı elektrik santrallerinden üretilen elektrik enerjisinin toplam enerji arzındaki payı arttı.

Rapora göre, santrallerin çevre dostu olması, üretim maliyetlerinde artan düşüş eğilimi ve yeni teknolojiler sayesinde santrallerin elektrik şebekesine uyumunun artması bu süreçte rol oynadı.

Ocak-ekim döneminde elektrikte talep 274,1 teravatsaate (TWh) ulaşırken, aynı yıl dünya genelinde ekonomik faaliyetlerin yeniden

canlanmaya başlamasıyla sanayide birincil enerji ve elektrik talebinde artış yaşandı. 2021 yılının yedi ayındaki toplam doğal gaz tüketimi, rekor olarak anılan 2017 yılının aynı dönemine göre yüzde 13 artış gösterdi.

Raporda şu başlıklar dikkat çekti: "2021 yılının ilk 10 aylık talep miktarı 274,1 TWh ile 2020 yılı toplamının yüzde 18,6 üzerinde gerçekleşti. 2020 yılı yerine 2017-2019 dönemi ile karşılaştırma yapıldığında ise 2021 yılının ilk 10 ayında ortalama yüzde 9,3'lük seviyede bir yıllık büyüme gözleniyor. Aynı dönemde, günlük veriler itibarıyla rekorlar kaydedilen ağustos ayında gerçekleşen 32,5 TWh'lik aylık toplam elektrik talebi de en yüksek aylık talep olarak kayıtlara geçti."

## ENERJİ TALEBİNİN GÜNEŞ VE RÜZGÂR ENERJİSİNİN ELEKTRİK ÜRETİMİNDEKİ PAYI ARTIYOR

Talep ve üretim rekorlarının kırıldığı 2021 yılında yenilenebilir enerjinin, özellikle rüzgâr ile güneşe dayalı elektrik santrallerinden üretilen elektrik enerjisinin toplam enerji arzındaki payı giderek artıyor. Bu durumun arkasında yatan başlıca etkenler söz konusu santrallerin çevre dostu olması, üretim maliyetlerindeki artan düşüş eğilimi ve yeni teknolojiler sayesinde bu tip santrallerin elektrik şebekesine uyumunun artması olarak sıralanıyor. Öte yandan, yenilenebilir bir kaynak olan hidroelektrik santrallerden üretilen elektriğin payında yüzde 10,3 seviyesinde bir azalma gerçekleşti, söz konusu gelişmede 2021 yılında yaşanan kuraklık belirleyici oldu.

## YEKDEM MEKANİZMASI AÇIKLANDI

30 Ocak 2021 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı kararı ile 30 Haziran 2021 tarihinden sonra devreye giren santraller için

## GÜNEŞ VE RÜZGAR

### ENERJİSİNE 4, 5 VE 6'NCI

### BÖLGE TEŞVİKİ

Yatırımlara yeni teşvik geldi. İşletmelerin kendi tüketimleri için yapacakları lisanssız enerji yatırımlarına, en az 4'üncü Bölge teşviki sağlanacak.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, bu destek paketiyle firmaların yenilenebilir enerjiyi tercih etmelerini hedeflediklerini söyledi. Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum çerçevesinde bu kararı aldıklarını vurgulayan Bakan Varank, "Bu desteklerimizle hem karbon salımı azalacak hem de enerji maliyetleri düşecek.

Varank, güneş ve rüzgâr enerjisinden elektrik üretilmesine yönelik yatırımların halihazırda genel teşvik sistemi çerçevesinde desteklendiğini belirterek

"Bu değişiklikte lisanssız faaliyet kapsamında ve bağlantı anlaşmasındaki sözleşme gücü ile sınırlı olmak kaydıyla güneş ve rüzgâr enerjisinden elektrik üretilmesine yönelik yatırımların faiz/kâr payı desteği hariç olmak üzere en az 4'üncü bölgedeki desteklerden yararlanmasının önünü açıyoruz. Yatırımcılar, yatırımın bulunduğu yere bağlı olarak 5 ve 6'ncı bölge teşviklerinden de faydalanabilecek" dedi.

Varank, bu yeni düzenleme ile birlikte yatırımcıların KDV istisnası ve gümrük vergisi muafiyetine ilave olarak vergi indirimini getirdiklerini vurgulayarak "Ayrıca, yatırımcılar sigorta primi işveren hissesi desteğinden de faydalanabilecek" diye konuştu.





yeni şartlar içeren Yenilenebilir Enerji Kaynakları Destekleme Mekanizması (YEKDEM) mekanizması açıklandı. Karara göre, 1 Temmuz 2021'den 31 Aralık 2025'e kadar işletmeye girecek olan YEK belgeli üretim tesisleri için uygulanacak garantili satış fiyatları ve yerli aksam teşvikleri ile dolar-cent üst sınırları belirlendi ve belirsizlik ortadan kalkmış oldu. Söz konusu satış fiyatları, kaynak bazında üçer aylık dönemler halinde dolar (yüzde 24), euro (yüzde 24), TÜFE (yüzde 26) ve ÜFE (yüzde 26) şeklinde olacak.

### YETA VE YEK-G GELİŞİMİ

Nihai tüketicici yenilenebilir enerji kaynaklarından üretilen elektrik kullanımına teşvik etmek amacıyla ortaya çıkan yeşil elektrik tarifesi (YETA), 1 Ağustos 2020 tarihinde uygulamaya geçti. Genellikle büyük ticari ve endüstriyel müşterilere sürdürülebilirlik hedeflerine

Yapılan araştırmalara göre, Türkiye, Fas ve Uruguay ise yenilenebilir enerjiye 1 milyar dolardan fazla kaynak ayırdı. Enerjide sunduğu geniş kapsamlı yatırım fırsatları bakımından yükselen yıldızlar arasında yer alan Türkiye; Brezilya, Şili, Mısır, Hindistan, Kenya, Meksika, Fas, Filipinler, Güney Afrika ve ABD ile birlikte yenilenebilir enerjinin büyümekte olan pazarlarını oluşturuyor.



ulaşma seçeneği sunmak için tasarlanan "Yeşil Enerji Bedeli" EPDK tarafından kWh başına 69,97 kuruş olarak belirlendi ve bu fiyat 2021 yılı Temmuz ayı itibarıyla 92,62 kuruşa yükseldi.

Yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik tedarik etmek isteyen tüketicilerin kullandıkları enerjinin bu kaynaklardan üretildiğinden emin olabilmeleri için, yeşil elektrik tarifesi kapsamında şeffaf ve güvenilir bir kanıtlama mekanizması olarak 14 Ekim 2020 tarihinde Yenilenebilir Enerji Kaynak Garanti Belgesi (YEK-G Belgesi) oluşturuldu. 1 Haziran 2021 tarihinde işleme açılan Organize YEK-G Piyasası, EPIAŞ tarafından organize edilip işletilen ve YEK-G belgesinin piyasa katılımcıları arasında alıŖ-satışının gerçekleştirildiğİ bir piyasa olarak şekilleniyor. İhraç edilen YEK-G belgelerinin 2021 yılı Ekim sonu itibarıyla karşılığı yaklaşık 8,2 milyon MWh.

### ENERJİ VERİMLİLİĞİ YATIRIMLARI VE FİNANSMANI ÖNEMİNİ ARTIRIYOR

Sanayi sektöründeki yüksek enerji tüketimi bu sektörü enerji verimliliği yatırımlarının teşviki için öncelikli hedef sektör haline getirdi. Türkiye'de bu konuda yürütölen proje ve desteklerin etkisiyle önemli gelişmeler yaşıyor. Enerji etütleri, VAP'lar, ISO 50001 uygulamaları ve gönüllü anlaşmalar giderek artıyor. Bununla birlikte, sanayi sektörünün genelinde ama özellikle KOBİ'lerde halen çok büyük bir iyileştirme potansiyeli mevcut. İmalat sanayisinde iyileştirme alanları faaliyet kolları ve prosesler itibarıyla farklılık göstermekle birlikte, hemen her alt sektörde hâlâ kazanılmayı bekleyen önemli bir potansiyel olduğu görülüyor.

### YENİ FİNANSALE ENSTRÜMANLARA YÖNELİK ARAYIŞLAR SÜRÜYOR

Yenilenebilir enerji finansman ihtiyacının artması, yeni finansal enstrümanlara yönelik bir arayışı

da beraberinde getirdi. İklim değişikliğinin etkilerini hafifletmeyi, iklim değişikliğine direnç ve uyum sağlamayı amaçlayan ulusal veya uluslararası piyasalardan sağlanabilen iklim finansmanının bir bölümünü de yeşil tahviller oluşturuyor. 2021 yılı ilk çeyreği itibariyle toplamda 3 milyar doları aşan tutarda çevreci, sosyal ve sürdürülebilir tahvil ihracı gerçekleştirildi. Mart 2021'de yayınlanan Ekonomi Reformları Paketi'nde yer alan SPK Yeşil Tahvil ve Yeşil Kira Sertifikası Rehberi Eylemi hazırlıkları başlığında çevreye olumlu katkı sağlayacak yatırımların finansmanının teşvik edilmesi hedeflendi. Böylelikle yenilenebilir enerji projeleri yatırımlarının finansman imkanlarının çeşitlenmesi yönünde mevzuatsal açıdan düzenlemenin yolu açıldı.

## ENERJİ ARZ VE GÜVENLİĞİ ENERJİNİN DEPOLANMASINDAN GEÇİYOR!

Küresel ölçekte enerji ihtiyacının katlanarak arttığı dönemde, 2050 yılına kadar karbon nötr olma hedefleri enerji verimliliği ve enerji depolamayı ön plana çıkarıyor. Enerji depolamanın, yenilenebilir enerji kaynaklarının verimini artıracığını belirten Doç. Dr. Füsün Tut Haklıdır, "Enerji depolamasının artması için devletin özendirici teşvikleri büyük önem taşıyor. Teşvik kapsamının değerlendirilmesi ülkemizin hem karbonsuzlaşma hedefine ulaşmasında hem de şebeke stabilitesinin sağlanmasında büyük önem arz edecektir" diyerek enerji depolamanın önemine dair açıklamalarda bulundu.

## ENERJİ DEPOLAMADA TEŞVİK KAPSAMLARI DEĞERLENDİRİLMELİ

Yenilenebilir enerjinin yoğun olarak kullanıldığı günümüzde ve gelecek konjüktürde üretilen enerjinin etkin olarak kullanılmasının artacağını belirten Doç. Dr. Füsün Tut Haklıdır, "Enerjinin dünya genelinde önde gelen ve araştırmaları

## YENİLENEBİLİR ENERJİ ÜRETİMİ HIZLANDI ANCAK DAHA GİDECEK ÇOK YOL VAR

Türkiye'nin yenilenebilir enerji yatırımlarına hız verdiği son 8 yılda toplam kurulu güç yüzde 40 artarken, rüzgârda 8, güneşte 195 kat büyüme yaşandı.

Kamu ve özel sektör, çeşitli kanallardan bu teşvikin uzatılması veya yeniden şekillendirilmesi arayışı içine girdi. Özel sektör kur oynaklığından yakınlıkla döviz dayalı bir alım sistemi talep etse de kamu döviz endeksli kontratlardan kaçınmaya çalışıyor. Türkiye'de henüz potansiyel tam değerlendirilemeye de özellikle yerli donanım üretimlerinin de olduğu bir yatırım dönemi yaşandı.

Türkiye'nin güneş enerjisi kurulu gücü 2014'te 40 MW düzeyinden, 2021 sonu itibariyle 7 bin 815,6 MW seviyesine ulaştı. Bunun 6 bin 359,9 MW'ı kurulu lisanssız santrallerden oluşuyor. Rüzgâr enerjisi kurulu gücü ise 2021 yılı sonunda 10 bin 585 MW'a ulaştı. 2010'da rüzgâr enerjisi kurulu gücü 1.329 MW seviyesindeydi. Bu veriler ışığında, güneş ve rüzgâr santralleri yatırımlarının hızlandığı dönem olan 2010'lu yıllardan itibaren güneş enerjisi kurulu gücü 195 kat, rüzgâr enerjisi kurulu gücü ise 9 kat artmış oldu. 2021 sonu itibariyle Türkiye kurulu gücünün yüzde 7,8'i güneş, yüzde 10,62'si rüzgâr enerjisine dayalı santrallerden oluşuyor.

Kurulu kapasiteler dışında, fiili üretime bakıldığında, kuraklık yaşanan bir yıl olan 2021'de toplam enerji üretiminin yüzde 13,6'sı rüzgâr ve güneşten gerçekleşti. 2020'de yüzde 26 düzeyinde olan hidroelektriğin payı, 2021'de yüzde 17'ye düştü.

Ancak, sektör yetkilileri barajların yeterli seviyeye ulaşmasıyla bu payın artacağına işaret ediyor. Hidroelektrik harici, rüzgâr, güneş, biyokütle vb. her türlü yenilenebilir enerji üretimi 2021'de, yüzde 18 üretim payına ulaştı.

Rüzgâr enerjisinde, TÜREB veri tabanına göre, aralık ayı sonu itibariyle 231 firmanın 272 santrali bulunuyor. Bu santrallerin kurulu gücü 10 bin 585 MW'm'yi geçmiş durumda. Santrallerde 3 bin 868 türbin yer alıyor. 22 firmanın 24 projesinde 926,86 MWm kurulu güçteki yatırımı da devam ediyor. Lisans verilmiş 215,2 MWm kurulu güçteki 9 proje de üretime geçmek için bekliyor. Türkiye'de güneş enerjisi santral sayısı ise 8 bin 389 adet oldu.

Rüzgâr ve güneş enerjisine dayalı elektrik üretiminde, doğal duruma bağlı olunduğu için elektrik üretiminde yedek ve maliyet kontrolü gibi fonksiyonlarıyla yer veriliyor. Büyük tüketimleri karşılayacak enerji depolamaya yönelik teknolojiler ise henüz araştırma aşamasında bulunuyor. Bu dezavantajlara rağmen, Türkiye'nin güneş ve rüzgâr potansiyelinin yüksek olması nedeniyle, bu alana yapılacak büyük yatırımların, elektrik üretiminde oluşabilecek olası kayıpları kapatmaya yönelik bir fonksiyon taşıyıp taşıyamayacağı sorusu da gündemde duruyor.



yoğun olarak yapılan hidrojen, pil teknolojileri ve pompaj depolamalı yöntemlerle depolanması için yatırım çalışmalarının başlaması, ilk aşamada devlet tarafından özendirici teşvikler ihtiyacını doğurmaktadır. Mayıs 2021’de yayınlanan “Elektrik Piyasasında Depolama Faaliyetleri Yönetmeliği” kapsamının genişletilerek, teşvik kapsamlarının değerlendirilmesi ülkemizin hem karbonsuzlaşma hedefine ulaşmasında hem de şebeke stabilitesinin sağlanmasında büyük önem arz edecektir. Bu vesileyle yeni kapasite artışlarıyla, enerji kayıplarının engellenmesine, kömür ithalatının düşmesine olanak sağlaması beklenmektedir” dedi.

### “YENİLENEBİLİRDE TÜRKİYE’YE YATIRIM YAPMANIN TAM ZAMANI”

PwC Türkiye Şirket Ortağı ve Enerji Altyapı ve Doğal Kaynaklar Sektör Lideri Murat Çolakoğlu, elektrik tüketimiyle ilgili modellemelerde önümüzdeki dönemde yıllık en az yüzde 3’lük büyüme öngörüldüğünü, bunun büyük bir kısmının yenilenebilir enerjide ve özellikle lisanssız güneş enerjisi sektöründe gerçekleşmesinin beklendiğini söyledi. Çolakoğlu, “Bazı zorluklar olsa da bunların geçici olduğunu düşünüyorum. Bu süreçte hem yerli hem yabancı yatırımcı açısından Türkiye’ye yatırım yapmanın tam zamanı olduğu aşikar.



Yeter ki yatırımcının önünü açalım, öngörülebilir olalım” dedi.

### TEŞVİK BELGESİNDE ASLAN PAYI GÜNEŞİN

Yatırım teşviklerinin güncellenmesi konusunda detaylı bilgiler aktaran PwC Türkiye Dolaylı Vergi Hizmetleri Direktörü Yasemin Bekgöz de son 5 yılda yaklaşık 50 bin yatırım teşvik belgesi düzenlendiğini ve özellikle pandemi sonrası dönemde hem yatırım teşvik belgeleri hem de katma değerli yatırımlar açısından ciddi bir hareketlenme olduğunu belirtti. Yalnızca 2021 yılında 12 bin 500’ün üzerinde teşvik belgesi düzenlendiğine dikkat çeken Yasemin Bekgöz, bunun da sabit yatırım tutarına yönelik yaklaşık 300 milyar TL’lik

bir harcama ve 380 bin kişilik yeni istihdam kazandırılması öngörüsü getirdiğine dikkat çekti. Bekgöz, 2019-2021 döneminde yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik üretimi alanında düzenlenen bin 750 yatırım teşvik belgesinin yüzde 87’sinin GES yatırımları için alındığını vurguladı.

### GES’E 5 MİLYAR DOLARLIK YENİ YATIRIM DOPİNGİ

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın rüzgar ve güneş yatırımlarına yönelik açıkladığı yeni teşvikler ile EPDK’nın Türkiye’nin yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarının elektrik üretimindeki payını arttıracak yeni bir dizi karara daha imza atması, 5 milyar dolarlık yeni enerji yatırımları için geri sayım başladı.







## AB ÜLKELERİ 2030 İÇİN 1.000 GW'LIK GÜNEŞ GÜCÜ HEDEFİ İSTEDİ

Avrupa Birliği üyesi beş ülkenin enerji bakanları AB yönetimine gönderdikleri ortak bir mektup ile birliğin Rusya'ya olan enerji bağımlılığından kurtulması için güneş enerjisi hedeflerini yükseltmesi çağrısında bulundu.

Bloomberg haber ajansının haberine göre, mektup Avusturya, Belçika, İspanya, Litvanya ve Lüksemburg'un enerji bakanları tarafından imzalandı. Mektupta birliğin 2030 yılı için güneş enerjisinde asgari 1.000 GW'lık toplam kurulu güç ile 70 milyon çatı üstü güneş enerjisi kurulumu hedeflemesi talep edildi.

Enerji Bakanlarının Avrupa Parlamentosu'nun Yeşil Mutabakat'tan sorumlu Başkan Yardımcısı Frans Timmermans ile Enerji Komiseri Kadri Simson'a hitaben yazdıkları mektupta her fotovoltaik panelin AB'nin Rusya'ya olan enerji bağımlılığını anında ve doğrudan azaltabileceğine vurgu yapıldı. Mektupta aynı zamanda AB'nin Çin'e karşı üretimde bağımsızlık kazanması için de bu panellerin yüzde 75'inin birlik üyesi ülkelerde üretilmesine vurgu yapıldı. 2021 sonu itibarıyla güneş enerjisi kurulu gücü AB ülkelerinde 158,4 GW'a, tüm dünyada ise 849,5 GW'a ulaştı.

GENSED Asbaşkanı Tolga Murat Özdemir, "Yeni kararlar çerçevesinde güneş ve rüzgâr enerjisi yatırımları için 2787 MW'lık kapasitenin EPDK'ya bildirilmesi, sektöre yeni yatırımcılar ve üreticiler kazandıracak. Ülkemiz yeni yatırımlarla, uluslararası alanda çok daha efektif hale gelecektir. Sektörümüze hem yeni bir soluk hem de yeni bir bakış açısı getirecek yeni kararlar, Türkiye'nin enerjide dışa bağımlılığını azaltacak" diye konuştu.

### TÜRKİYE GES'TE DÜNYA MARKASI OLMA YOLUNDA

Güneş enerjisi yatırımcılarına sağlanacak vergi istisnası ve prim desteği gibi teşviklerin sektörde yatırımları artıracığına inandıklarını kaydeden Özdemir, güneş ve

Son yıllarda  
yenilenebilir enerjiye  
yapılan yatırımlarla  
Ege Bölgesi'nde  
güneş enerjisindeki  
kurulu güç 1369  
megavata ulaştı.  
Türkiye'nin güneş  
enerjisinde kurulu  
gücü katlanarak  
artıyor.



# RÜZGAR VE GÜNEŞ SON 12 AYDA 7 MİLYAR DOLARLIK ENERJİ İTHALATINA ENGEL OLDU

Enerji konusunda faaliyet gösteren düşünce kuruluşu Ember'in yayınladığı analiz, Türkiye'de elektrik fiyatlarındaki artışın özellikle doğal gaz fiyatlarındaki artıştan ve liradaki değer kaybından kaynaklandığını gösterirken, rüzgâr ve güneşten elektrik üretimi sayesinde milyarlarca dolarlık enerji ithalatına engel olduğunu ortaya koyuyor. Elektrik faturalarını düşürebilmek için elektrik üretiminde daha fazla rüzgâr ve güneş enerjisine ihtiyaç olduğu belirtiliyor.

Araştırmanın öne çıkan bulguları şu şekilde:

- Gaz fiyatlarındaki bir yılda yedi kattan fazla artış, elektrik fiyatlarına altı kat artış olarak yansdı. Türk lirasındaki değer kaybı ise gaz fiyatlarının elektrik fiyatlarına etkisini daha da artırdı.
- Rüzgar ve güneş enerjisinden elektrik üretimi, son 12 ayda 7 milyar dolarlık fosil yakıt ithalatını önleyerek Türkiye'nin enerji ithalatını düşürdü. Önümüzdeki aylarda, gaz fiyatlarının aynı kalması durumunda her ay yaklaşık 700 milyon dolar tasarruf bekleniyor.
- Türkiye, elektrik piyasasında tavan fiyat uygulamaları, ulusal elektrik tarifesi ve gaz tarifesi ile elektrik fiyatlarını düşürmeye çalışıyor, ancak piyasaya bu müdahaleler elektrik üretim maliyetini değiştirmiyor, dolayısıyla ülkenin üstündeki maliyet yükü hafiflemiyor.
- Türkiye'de rüzgar ve güneş enerjisi için kısıtlı kapasiteler ayrılırken, ihaleler ihale edilen kapasitelerden 10-15 kat daha fazla başvuru alıyor. Rüzgar ve güneşe tahsis edilen kapasitelerin yükseltilecek yatırım iştahının daha verimli kullanılması gerekiyor.

Türkiye, geçen yıl elektriğinin neredeyse üçte birini doğal gazdan ürettiği için, gaz fiyatlarındaki değişikliklere karşı kırılgan bir yapıda. 2021 yılında yıllık gaz tüketimi yeni bir rekor kırarken, gazda dışa bağımlılık ülkenin ithalat faturalarını artırdı. Buna karşın, yenilenebilir kaynaklardan elde edilen her bir birim elektrik üretimi, bir birim elektriğin fosil yakıtlar tarafından üretilmesini ve buna karşılık gelen fosil yakıt ithalatını engelliyor.

1 Mayıs 2021 ile 30 Nisan 2022 arasında rüzgar ve güneş santralleri 46,3 TWh elektrik üretti. Eğer bu elektrik doğal gaz santralleri tarafından üretilseydi 7 milyar dolarlık fazladan ithalat yapılması gerekirdi.

Ember Elektrik ve İklim Veri Analisti Ufuk Alparslan, "Küresel doğal gaz fiyatları ve liradaki değer kaybı Türkiye'de elektrik fiyatlarının yükselmesine neden olurken, yenilenebilir kaynaklar milyarlarca dolarlık fosil yakıt ithalatına engel oldu. Doğru politikalarla yenilenebilir enerji daha çok fayda sağlayabilir. YEKDEM sonrası ülkemizde yenilenebilir enerji kurulumları serbest piyasa ve ihaleler üzerinden ilerleyecek. Ancak bunun gerçekleşebilmesi için rüzgâr ve güneşe daha fazla kapasite tahsis edilmesi ve yatırımları sektöre uğratan piyasaya müdahalelerinden kaçınılması gerekiyor. Enerji kriziyle mücadele, özellikle güneş enerjisi gibi çok hızlı uygulanabilen çözümlere ihtiyaç duyuyor" dedi.

Enerjinin geleceği yenilenebilir kaynaklarda yatıyor. Türkiye'de elektrik üretiminde geçtiğimiz yıldaki kapasite artışının yüzde 97'si yenilenebilir kaynaklardan oluştu. Türkiye'de rüzgâr ve güneş enerjisinde potansiyel yüksek ve çok daha fazla büyüme fırsatı var; ancak Türkiye, son yıllarda elektrik talebindeki artışı karşılamaya yetecek kadar yenilenebilir enerji artışı sağlayamadı.

Türkiye, yıllık 8 GW kapasite ile Avrupa'nın en yüksek güneş paneli üretim kapasitesine sahip; ancak her yıl 1 GW'tan daha az güneş santrali devreye alınıyor. Türkiye, yerli güneş paneli üretim kapasitesini tam olarak kullanarak, maliyetli fosil yakıt ithalatını ikame edebilir ve böylece elektrik faturalarını daha da azaltabilir.





# **MURAT ÇAY**

---

## **L O J I S T İ K**

*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 Işikkent / İZMİR  
Tel: (232) 436 44 35 PBX Fax:436 43 22

**[www.muratcaylojistik.com.tr](http://www.muratcaylojistik.com.tr)**





rüzgâr enerjisi yatırımcılarına KDV istisnası ve gümrük vergisine ilave olarak yüzde 30 oranında vergi indirimi ve 6 yıl boyunca sigorta prim işveren hissesi desteği sağlanacak olmasının sektörü oldukça rahatlatacağını söyledi. Özdemir, Türkiye'nin GES ekipman üretim maliyetleri konusunda ekonomik fiyatlarla rekabetçi bir üretim çizgisinde olduğunu, Türk GES sektör üreticilerinin uluslararası bir marka olma yolunda ilerlediğini kaydetti.

### TARIMDA 100 MİLYAR TL'YE YAKIN YENİ GES PROJELERİ

Türkiye çapında 100 milyar TL'ye yakın GES ile tarımsal sulama projesi yatırımlarının gerçekleştirilmesine yönelik de değerlendirmelerde bulunan

**Avrupa, 2021 yılında devreye alınan 17,4 GW kurulu rüzgâr enerjisi gücüyle yüzde 40 yenilenebilir enerji hedefine ulaşmak için gerekenin yalnızca neredeyse yarısına ulaşırken Türkiye, 1,4 GW yeni kapasite kurulumu ile Avrupa'da karada en çok rüzgâr türbini kurulumu gerçekleştiren 3'üncü ülke oldu.**

Özdemir, "Yeni gelişmeler ışığında Türkiye'nin her yerinde yeni GES'lerin yapılacak olması sektörümüzü heyecanlandırdı. Çiftçilerin elektrik maliyetlerini azaltmak ve fazla elektrik üretimlerini de satarak gelir elde etmesine imkân tanıyacak yeni gelişme, sektörümüze heyecan kattı. Proje ile Türkiye yeni 1.000 MW'lık bir kurulu güç kazanım daha elde edecek" dedi.

Son gelişmelerin Türkiye'de GES sektörünü yatırım merkezi yapacağını da altını çizen Özdemir, şunları söyledi: "Lisanssız güneş enerjisi üretimi konusunda alınan son kararlar da Türk GES sektörünün cazibesini daha da artıracak. Özellikle lisanssız güneş enerjisi üretimi adına çok sevindirici gelişmeler var. Kararlar, Türkiye'nin en büyük ticaret partneri olan Avrupa Birliği'nin Yeşil Mutabakat kapsamında sınırdan karbon vergileri uygulamaya hazırlandığı bir dönemde sanayi işletmeleri için müjde anlamına geliyor. Ülkemizde güneş enerjisi yatırımları her geçen gün çok daha cazip hale geliyor."

### AVRUPA'DA YENİ RÜZGAR ENERJİSİ SANTRALLERİNE 41 MİLYAR EURO YATIRIM!

WindEurope raporuna göre, Avrupa'da yeni rüzgâr enerjisi santrallerinin kurulmasına 2021 yılında 41 milyar euro yatırım yapıldı. Bu yatırım karada ve denizdeki yaklaşık 25 GW'lık yeni rekor kurulum kapasitesini finanse etse de 2030 iklim hedeflerini karşılamak için gerekli olan yıllık 35 GW'nin çok altında kalıyor. Geçen yıl 1,4 GW kurulum gerçekleştirilen Türkiye'de ise 803 MW güçte Rüzgar Enerjisi Santrali (RES)'in inşaa aşamasında olduğunu aktaran Ülke Enerji Genel Müdürü Ali Aydın, 2021 yılında Türkiye'ye de yapılan finansal yatırımın 1 milyar euro olduğunu altını çizdi.

WindEurope'un Finans ve Yatırım Trendleri raporuna göre, Avrupa'da, 2021 yılı boyunca yeni rüzgâr santrallerine 41,4 milyar euroluk yatırım yapıldı.



## GÜNEŞ VE RÜZGAR POTANSİYELİ İZMİR'İ GÜÇLENDİRİYOR

Yenilenebilir enerji kaynakları bakımından önemli bir potansiyele sahip Türkiye; güneş, biokütle, rüzgâr ve jeotermal enerji kaynakları açısından farklı kesimlerde farklı enerji türlerine uygun sistemlerin kurulması için olanak sağlıyor. İzmir, ekolojik yapısı, tarım ve sanayi sektöründeki gelişmişliği ile yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı ve geliştirilmesi açısından öne çıkan illerden biri oldu. Ege Bölgesi'nde güneş enerjisinde kurulu güçte ilk sırada 273 megavatla İzmir yer alıyor.

İzmir, önemli jeotermal kaynaklara, biokütle sektörünün ham madde ihtiyacını sürdürülebilir bir şekilde sağlayacak tarımsal ve hayvansal çıktılara, yüksek güneş ve rüzgâr enerjisi potansiyeline sahip bir il olarak öne çıkıyor. Yılda ortalama 300 güneşli günü, yüksek güneş ışınımı, yaz aylarında 12 saate ulaşan güneşlenme süresi, 1500-1600 kwh/m2 ortalama güneşlenme radyasyonu, Fotovoltaik sektörün ana üreticilerine katkı sağlayan 2 bin 500'den fazla firması, yüksek panel kullanım kapasitesi ve hızlı yatırım geri dönüşü ile güneş enerjisi alanında büyük bir potansiyele sahip.

### RÜZGAR ÇEŞME'DEN ESTİ

Türkiye'de şebekeye bağlı elektrik üretimi 1998 yılında İzmir Çeşme'ye ilk rüzgâr enerjisi santralının kurulması ile başladı. Yapılan yasal düzenlemelerle kurulu güç ve santral sayısında belirgin artışlar oldu. Enerji konusunda 2005 yılında çıkan 5346 sayılı kanundan itibaren günümüze kadar önemli bir gelişim sağlanmıştır. Türkiye, Ulusal Yenilenebilir Enerji 2023 Hedefleri kapsamında güneş enerjisi kurulu gücünü 5.000 MW'a çıkarmayı hedefliyor.

İzmir'in birçok bölgesi enerji santrallerine uygun İzmir, önemli jeotermal kaynaklara, biyokütle sektörünün ham madde ihtiyacını sürdürülebilir bir şekilde sağlayacak tarımsal ve hayvansal çıktılara, yüksek güneş ve rüzgâr

enerjisi potansiyeline sahip. Bununla birlikte bu sektörler ayrı ayrı değerlendirildiğinde hem mevzuat açısından hem de yatırımların sıklığı ve yapılabilirliği açısından İzmir'de rüzgâr enerjisi sektörü öne çıkıyor.

Türkiye Rüzgâr Atlası verilerine göre, İzmir'in rüzgâr hızı kapalı alanlarda 4,5-5,0 m/s (zayıf), açık alanları 5,5-6,5 m/s (düşük-orta), kıyıları 6,0-7,0 m/s (orta), açık deniz 7,0-8,0 m/s (iyi-harika), tepe ve bayırlar ise 8,5-10,0 m/s (mükemmel-sıradışı) olarak ölçülmüştür. Bu değerler İzmir'in rüzgâr enerjisi potansiyelinin çok yüksek olduğunu ve enerji santralının kurulması için gereken 7 m/sn rüzgâr hızı dikkate alındığında pek çok bölgede enerji santrallerinin kurulmasına uygun olduğunu gösteriyor.

### YENİLENEBİLİR ENERJİYE 5,1 TRİLYON DOLAR

2030 yılına kadar dünyada yenilenebilir enerjiye yapılacak yatırımın 5,1 trilyon dolar seviyesinde olması öngörülmüyor. 5,1 trilyon dolarlık yatırımın, 967 milyar dolarlık bölümünün Avrupa'da gerçekleştirileceği ve Avrupa'daki kurulu kapasitenin 2030 itibarıyla, 557 GW seviyesine ulaşacağı tahmin ediliyor. Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinde, yenilenebilir enerji kapasitesinin, 2030'a kadar 60 kat artacağı öngörülmüyor. Bu bölgelerde kurulu kapasitenin 2030 yılı itibarıyla 107 GW seviyelerine ulaşması tahmin ediliyor.



Son yıllarda yenilenebilir enerjiye yapılan yatırımlarla Ege Bölgesi'nde güneş enerjisindeki kurulu güç 1369 megavata ulaştı. Türkiye'nin güneş enerjisinde kurulu gücü katlanarak artıyor. 2014'te 40 megavat olan güneş enerjisinde kurulu güç, 2020'de 6 bin 630 megavata çıktı. Desteklemelerin büyük etkisinin olduğu yenilenebilir enerji sektöründeki artış tüm bölgelere yayıldı. Rüzgarıyla Türkiye'ye enerji veren Ege'de, son yıllarda artan güneş enerjisi yatırımları da dikkat çekti. Bölgede 2015'te 40 megavat olan kurulu güç, 2020'de 1369 megavata ulaştı. Ege'de güneş enerjisinde kurulu güçte ilk sırada 273 megavatla İzmir yer aldı. İzmir'i 238 megavatla Afyonkarahisar ve 214 megavatla Manisa takip etti.

### İKLİM KRİZİ İLE MÜCADELE: YENİLENEBİLİR ENERJİ

Sanayileşme sürecinin bir sonucu olarak 1870'li yıllardan bu yana, fosil yakıtların kullanımındaki artışla birlikte insanlık, küresel iklim değişikliği sorunuyla yüzleşmek zorunda kaldı. Bu sorun gelişmişlik düzeyinden bağımsız olarak tüm dünyayı önemli oranda etkiliyor. Küresel ısınmaya sebep olan sera gazının meydana gelmesinin başlıca sebeplerinden biri enerji tüketimi olarak karşımıza çıkıyor. Fosil yakıtlar atmosferde karbondioksit birikmesine, karbondioksit birikmesi küresel ısınmaya, küresel ısınma ise iklim değişikliğine sebep oluyor. Türkiye'nin enerji bağımsızlığı ve dünyanın iklim krizi ile mücadelesi için yenilenebilir enerji yatırımlarının devam etmesi gerekiyor. İklim krizinin etkileri her geçen gün artarken, uzmanlar iklim krizi ile başa çıkmanın en önemli yollarından birinin de yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik üretmek olduğuna dikkat çekiyor.

**Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez: Güneş paneli üretiminde dünyada ilk 3'e girmeyi hedefliyoruz. Rüzgâr ve güneşte önemli üreticilerden biriyiz**

## ENERJİDE YENİLENEBİLİRİN PAYI YÜZDE 54'E YÜKSELDİ

Enerjide yenilenebilirin önemi giderek artarken, Türkiye de bu alanda çalışmalarını aralıksız sürdürüyor. Güneş enerjisi kurulu gücünün yanında bu alanda yerli teknolojisini de artıran Türkiye, güneş paneli üretim kapasitesinde Avrupa'da 1'inci, dünyada da 4'üncü sırada bulunuyor. Yerli ve milli ekipmanlar için çalışmalar sürerken, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez de yeni yatırımlarla gelecek yıl güneş paneli üretiminde dünyada ilk 3'e girmeyi hedeflediklerini söyledi.



### ELEKTRİKTE KURULU GÜÇ 100 BİN MEGAVATI AŞTI

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı verilerinden derlenen bilgiye göre, 2002'de elektrikte 31 bin 846 megavat olan kurulu güç, bu yılın Mart ayı sonu itibarıyla 100 bin megavata aştı. Bu arada, enerjide yenilenebilirin payı da giderek yükseldi. Özellikle son yıllarda yapılan yenilenebilir enerji yatırımlarıyla 2002'de yüzde 38 olan yenilenebilir enerjinin payı, yüzde 54'e yükselmiş oldu.

### GÜNEŞ'TE AVRUPA LİDERİYİZ

Bu yatırımlardaki en dikkat çekici artış ise güneş enerjisinde yaşandı. Türkiye'nin 2014'te 40 megavat olan güneş enerjisi kurulu gücü 8 yılda 200 kat artarak 8 bin megavata aştı. Kurulu güçteki artış beraberinde AR-GE ve teknoloji yatırımlarını da getirirken, Türkiye'yi bu ligde üst sıralara taşıdı. Dünya genelinde yıllık 185 bin megavatlık panel üretim kapasitesi mevcut. Burada ilk sırada üretimin büyük bir kısmını yapan ve 124 bin megavat üretim kapasitesine sahip Çin yer alıyor.

Çin'i 14 bin megavatla Vietnam, 9 bin 200 megavatla Güney Kore takip ediyor. Türkiye ise 7 bin 960 megavatlık üretim kapasitesiyle dünyada 4'üncü sırada yer alıyor. Türkiye'nin ardından da 7 bin 400 megavat üretim kapasitesiyle Malezya ve 5 bin 700 megavatlık üretim kapasitesiyle ABD geliyor. Ayrıca, tüm AB ülkelerinin toplam üretim kapasitesi ise 3 bin 200 megavat. Bu üretime bakıldığında Türkiye, 7 bin 960 megavatlık üretim kapasitesiyle Avrupa'da lider konumunda bulunuyor. Türkiye'nin 2022 ve 2023'te yapacağı yatırımlarla güneşte kapasitesini 9 bin 110 megavata çıkaracağı öngörülüyor.

### RÜZGÂRDA KURULU GÜÇ 11 BİN MEGAVAT SINIRINDA

Öte yandan Türkiye, son dönemde rüzgâr enerjisinde de gücüne güç kattı. Geçen yıl 10 bin megavat sınırını aşan rüzgâr enerjisi kurulu gücünde yatırımlar bu yıl da hız kesmedi. Özellikle Ege olmak üzere Türkiye'nin birçok bölgesine yayılan rüzgâr enerjisinde kurulu güç, 10 bin 864 megavata ulaşarak 11 bin megavat sınırına yaklaştı.

Rüzgârda da yerli ve milli ekipman çalışmaları devam ederken, rüzgâr enerjisi üretiminde kullanılan ekipmanlarda da yerlilik oranı arttı. İlk olarak 'kule' üretimiyle başlayan yerli üretim, çeşitlenerek 'türbin' üretimine kadar genişledi. Türkiye'de üretilen rüzgâr türbini, kanatları ve kuleleri dünyanın birçok ülkesine de ihraç ediliyor.

### HEDEFİMİZ GELECEK YIL İLK 3'E GİRMEK

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, yerli ve yenilenebilir enerjinin toplam elektrik kurulu gücündeki payının artmasının enerji arz güvenliğinde büyük öneme sahip olduğunu ifade etti. Bu anlamda yapılan yatırımların meyvelerinin toplama başladıklarını belirten Dönmez, "Sadece kurulu gücümüzde yenilenebilirin payını artırmak yetmiyor bunun teknolojisini de yerleştirmek gerekiyor. İşte Türkiye bunu da başardı. Hem rüzgârda hem de güneşte dünyada önemli üretici ülkelerden biri olduk ama bunlarla yetinmiyoruz. Yeni yatırımlarla gelecek yıl güneş paneli üretiminde dünyada ilk 3'e girmeyi hedefliyoruz" dedi.



Yatırımlar, bir yıl içerisinde finanse edilen rüzgâr enerjisi kapasitesinde rekor olan 24,6 GW'lık yeni hacmin önümüzdeki yıllarda hayata geçirilmesini sağlayacak. Bu genel rekora rağmen Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde 2021 yılında yalnızca 19 GW'lık yeni rüzgâr enerjisi kapasitenin finanse edilmesiyle, 2030 yılına kadar 480 GW olarak hedeflenen kurulu rüzgâr enerjisi gücünün oldukça altında kalınıyor. AB'nin belirlediği hedeflere ulaşılması için 2030'a kadar her yıl 35 GW güçte yeni RES'lerin inşa edilmesi gerektiğini vurgulayan Ülke Enerji Genel Müdürü Ali Aydın, geçen yılı rekor kurulum ile kapatan Türkiye'nin aynı zamanda kara rüzgarına finansal yatırım konusunda ilk 10 Avrupa ülkesinden biri olduğunu da belirtti.

### **TÜRKİYE 1 MİLYAR EURO FİNANSAL YATIRIM ELDE ETTİ**

Avrupa, 2021 yılında devreye alınan 17,4 GW kurulu rüzgâr enerjisi gücüyle yüzde 40 yenilenebilir enerji hedefine ulaşmak için gerekenin yalnızca neredeyse yarısına ulaşırken Türkiye, 1,4 GW yeni kapasite kurulumu ile Avrupa'da karada en çok rüzgâr

Türkiye  
çapında 100  
milyar TL'ye yakın  
GES ile tarımsal  
sulama projesi  
yatırımlarının  
gerçekleştiril-  
mesine yönelik de  
değerlendir-  
melerde bulunan  
Özdemir, "Yeni  
gelişmeler ışığında  
Türkiye'nin her  
yerinde yeni  
GES'lerin  
yapılacak olması  
sektörümüzü  
heyecanlandırdı.  
Çiftçilerin elektrik  
maliyetlerini  
azaltmak ve fazla  
elektrik üretimlerini  
de satarak gelir  
elde etmesine  
imkân tanıyacak  
yeni gelişme,  
sektörümüze  
heyecan kattı.  
Proje ile Türkiye  
yeni 1.000 MW'lık  
bir kurulu güç  
kazanım daha elde  
edecek" dedi.



türbini kurulumu gerçekleştiren 3'üncü ülke oldu. Türkiye'de güncel olarak 3 bin 983 kurulu rüzgâr türbininin olduğunu aktaran Ülke Enerji Genel Müdürü Ali Aydın, Türkiye'de geçen yıl yeni rüzgâr türbinlerinin finansı için 1 milyar euro yatırım gerçekleştirildiğine ve en çok yatırım alan 10 Avrupa ülkesinden biri olduğuna dikkat çekiyor. 803 MW kapasitesindeki 273 rüzgâr enerjisi santralinin ise halen inşa halinde olduğunu ve yenilenebilir enerjiye yapılan yatırımların artarak devam etmesi gerektiğini belirten Aydın, rüzgâr enerjisi tedarik zincirini koruma ve güçlendirme için ayrıca izin ve teşvik süreçlerinin geliştirilmesine ve güçlü bir yenilenebilir enerji servisleri pazarına ihtiyaç olduğunu belirtiyor.

### **“YEKDEM, DOLAR BAZLI VE 20 YIL ALIM GARANTİLİ OLMALI”**

Enerji Yatırımcıları Derneği (GÜYAD) Başkanı Cem Özkök, özellikle enerji fiyatlarındaki son artışlar ve piyasada hala devam etmekte olan hem kur hem enerji fiyatlarındaki volatilité nedeniyle yenilenebilir enerji sektörünün zora girdiğini söyledi. Özkök, “YEKDEM, dolar bazlı 20 yıl alım garantili olmalı. Sektörün bugünlere gelmesinde daha önce uygulanan ve başarılı kanıtlanmış YEKDEM modelinin büyük payı vardı. Ülkemiz büyümeye devam ediyor, aynı paralelde enerji ihtiyacı da artıyor. Bir enerji dar boğazına girmemek adına biz sektör olarak tekrar bu başarılı modele geri dönülmesini talep ediyoruz” dedi.

Yeni YEKDEM ile henüz bir santral yatırımı yapılmadığına dikkat çeken GÜYAD Başkanı Özkök, bu durumun yeni mekanizmadaki fiyatların doğru olmadığına en büyük göstergesi olduğunu, eğer

uygulanabilir bir YEKDEM mekanizması belirlenmez se enerji yatırımlarının duracağını altını çizdi.

Enerji gazetecileriyle online sohbet toplantısında buluşan Özkök, doğalgaz ve kömür fiyatlarındaki artış sebebiyle piyasa takas fiyatının 1.225 TL/MWh (91,5 ABD Doları/MWh) seviyesi ile YEKDEM fiyatlarının çok üstüne çıktığını, YEKDEM'den yararlanan sayısız yenilenebilir enerji projesinin bugün sisteme ucuz elektrik sağlayan üreticiler konumuna geldiğini ve bu durumun önümüzdeki dönemde de devam etmesini beklediklerini, ancak artan enerji ihtiyacına karşın lisansa derç edilen elektrik kapasitesi ile sınırlı santrallerin atıl mekanik kapasitelerinin halen lisansa dercedilmediğini ve RES'lere geçmiş döneme ilişkin verilen cezaların gözden geçirilmesini talep ettiklerini de vurguladı. Özkök, bu tip 'mesnetsiz' cezaların yabancı kreditor ve finans şirketleri tarafından yakından ve 'endişe ile' takip edildiğini hatırlattı.

### **“ŞU ANDA YEKDEM, PTF'DEN DAHA UCUZ, YENİ PROJE PLANLANAMIYOR”**

Enerji ve elektrik ticaretinin baz fiyatı olarak değerlendirilen piyasa takas fiyatının (PTF) son dönemde çok büyük artış gösterdiğini belirten Özkök, “YEKDEM'den yararlanan sayısız yenilenebilir enerji santrali için geçerli olan 7,3 \$cent/kWh'lik enerji satış fiyatının çok üstüne çıktı. Yalnızca GÜYAD üyeleri bile Türkiye'deki 100 bin MW'lık kurulu gücün yaklaşık 40 bin MW'ını temsil ediyor. Şu anda öngörülen YEKA ihale metodu ile ve 400 TL/MWh tavan fiyat uygulaması ile yeni proje yapmayı planlayan yatırımcı ne yazık ki yok denecek kadar az. Bu, büyük hızla yol alan ve başka ülkelerde örnek gösterilen bir sektöre ciddi darbe vurulması demektir. Türk enerji yatırımcıları yurt dışında yatırım fırsatları arıyor. Bizlerin YEKDEM'i tekrar canlandırarak bu yatırımları,

arz güvenliğinin yakın gelecekte tehlikeye düşebileceği ülkemize yönlendirmemiz lazım” dedi. Âtil kapasitelerin bir an önce lisansa derç edilmesini öneren Özkök, “Ülkemizin artan enerji ihtiyacı için büyük önem arz eden âtil kapasiteler sektörün yakından ilgilendiği bir diğer önemli konu başlığı. Halen; inşası ve kabulü tamamlanmış ve sisteme bağlı olduğu halde bağlantı kapasitesinde yer almayan 1.700 MW'ı aşkın rüzgâr ve güneş gücümüz mevcut. Bu yatırımlar tamamlanmış olmalarına rağmen kapasite artışı kendileri için söz konusu olamıyor, neden? Bu durum özellikle enerji ihtiyacının arttığı bugünlerde ülkemizi elektrik üretimi açısından zora sokabilecek bir durumdur. Kapasite artışları ülkemize ancak olumlu katkı sağlayacak bir uygulamadır. Hal böyleyken mevcut kurulu santrallere kapasite artışı verilmemesi yerli ve mili kaynağımızdan yararlanılmaması, bunun sonucu olarak da ülkemizin cari açık sorununun büyümesi anlamına gelecektir. Büyümeye devam eden bir ülke olan Türkiye'de enerji ihtiyacı da artmaya devam edecektir. Bu sebeple 1kWh elektrik üretimi dahi olsa yenilenebilir enerjide tüm üretim imkanlarının yolu sonuna kadar açılmalı” diye konuştu.

### **“ENERJİ İHTİYACI ARTIYOR”**

Özkök, enerji ihtiyacındaki artışın doğru yönetilmesi gerektiğinin belirterek, sürece ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: “Enerji üretimimizi zora sokarsak ülkemizin büyümesine ket vurmuş oluruz. Elektrikte bozulan arz-talep dengesini yeniden normale getirmeli ve elektrik kesintilerinin önüne geçmeliyiz. Emisyon hedefleri de düşünülünce burada yenilenebilir enerjinin önünü açmak elzem. Pek çok gelişmiş ekonominin 'sıfır karbon emisyon taahhüdü' verdiği dönemde bizim bundan geri kalmamız mümkün olamaz. Ülke olarak planlamayı





bugünden yapmamız gerek. AB Komisyonu'nun en geç 2026 yılında sınırdaki karbon uygulamalarını da devreye sokacağı düşünülürse sadece enerji sektörünü değil Türkiye'nin ihracat kapasitesini koruyabilmek adına da acilen harekete geçmemiz gerekiyor. En pahalı enerji olmayan enerjidir. Sanayimiz durur ya da yavaşlarsa bunun bedeli hepimiz için ağır olur."

### **"GÜNÜN GEREKLERİNE UYGUN REVİZYONLARDAN KAÇINILMAMALI"**

Yenilenebilir enerji sektörü olarak beklentilerinin mevcut uygulama ve düzenlemelerin günün gerekliliklerine göre revize edilmesi olduğunu anlatan Özkök, "Yatırımcının önündeki engellerin kaldırılması ve dünya genelinde de devam eden böylesi dalgalı bir dönemde yenilenebilir enerjinin büyümesinin durdurulmamasıdır. Bunun için mevcut YEKDEM fiyatlarının revizyonu dahil her konunun gözden geçirilebilir olması gerektiğine inanıyoruz. Kısa vadede ucuz elektrik kullanmanın önünü açmak adına 20 yıl alım garantisi verilmesini ve fiyatların dolar bazlı olmasını öneriyoruz. Ayrıca ekipman ve ham madde fiyatları arttığı ve piyasa şartları değiştiği için bu şekilde planlanmış YEKDEM modelinin daha uygun olduğunu düşünüyoruz. YEKA modeli ise düşen ekipman fiyatları varsa uygulanabilir çünkü mevcut YEKA modelinde ihale edilmiş olan projelerin ekipman fiyatlarının artışı sebebiyle yapılamayacağını öngörüyoruz. Bizler bu ülkenin yatırımcısıyız, yapabileceğimiz her yatırım bu ülkeye katma değer sağlayacaktır. Bu noktada esneklik ve dinamikliğin sağlanması adına tüm bilgi birikimimizle katkı sağlamaya da hazırız" dedi.

### **GÜNEŞ ENERJİSİNDE 8 BİN MEGAVATI AŞAN KAPASİTE TÜRKİYE'NİN 78 İLİNE YAYILDI**

Türkiye'nin güneş enerjisindeki 8 bin megavati aşan kapasitesi 78 ilindeki santrallerden oluşurken,

bu kapasitenin en yüksekini bulunduran Konya "güneşin başkenti" olarak öne çıkıyor.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın verilerine göre, Türkiye'nin elektrik kurulu gücü mart sonu itibarıyla 100 bin 334 megavata, güneş enerjisi kurulu gücü ise 8 bin 29 megavata ulaştı. Güneş enerjisinde 2014'te 40 megavat olan kurulu güç, yaklaşık 8 yılda 8 bin megavati geçerek bu alanda bir eşik de aşılmış oldu. Güneş enerjisinin Türkiye'nin elektrik kurulu gücündeki payı da yüzde 8'e ulaştı.

Ağırlıklı olarak lisanssız santrallerin oluşturduğu güneş enerjisi kurulu gücü "dağıtık" yapısıyla öne çıkarken, Türkiye'nin 78 ilinde irili ufaklı güneş enerjisi santralleri bulunuyor.

Konya, 1167,50 megavatla güneş enerjisinde en yüksek kurulu güce sahip il. Bunu, 415,8 megavati bulan kapasitesiyle Ankara, 383,5 megavatla Şanlıurfa, 346,5 megavatla Kayseri ve 306,9 megavatla İzmir takip ediyor. Kahramanmaraş 264,7 megavat, Gaziantep 260,8 megavat, Afyonkarahisar 252,3 megavat, Antalya 241,7 megavat ve Manisa 234,8 megavatla güneş enerjisinde kurulu gücü en yüksek ilk 10 şehir arasında yer alıyor.

Mersin 217,5 megavat kurulu güçle bu illeri izlerken, Türkiye'nin 20 ilinde 100-200 megavat, 9 ilinde de 50-100 megavat arasında güneş enerjisi kapasitesi bulunuyor. Güneş enerjisinde 18 şehirdeki kapasiteler 10-50 megavat arasında değişirken, 20 şehirde 10 megavat ve altında güneş enerjisi kurulu gücü mevcut. Rize, Hakkari ve Artvin ise Türkiye'de güneş enerjisi kapasitesinin bulunmadığı üç il olarak öne çıkıyor. ■

**Enerji Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (ENSİA) Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kalaycı: Rüzgâr ve güneş enerjisinde her yıl bin 500'er MW kurulu gücü devreye almaya başarılırsak, gerek vatandaşımızın gerekse sanayicilerimizin enerji maliyetlerinde birkaç sene içinde gözle görülür bir iyileşme sağlamamız mümkün olabilecek**

## **“Bırakalım, insanlarımız ve şirketlerimiz kendi enerjilerini kendileri üretsinler ve tüketsinler”**



“Çevreci elektrikli araçları, çevreyi kirleten ya da ithal kaynaklarla ürettiğimiz elektrik ile şarj etmememiz gerekiyor. Kümelenme yapılarının dünyanın tüm gelişmiş ülkelerinde yerel yönetimler tarafından domine edildiğini ifade etmem gerekiyor. Türkiye’de de mutlaka benzer bir sistemin üretilmesi gerektiğini düşünüyorum. Yerel yöneticilerimizin, yönettikleri kente yenilenebilir ve temiz enerji yatırımlarının kazandırılmasında aktif rol üstlenmeleri gerekiyor.”



Enerji Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (ENSİA) Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kalaycı, yenilenebilir enerji kaynaklarımız içinde en yüksek kurulu güce ulaştığımız rüzgâr ve güneş enerjisi başta olmak üzere; bireysel ve kurumsal tüm yatırımların önünün tamamıyla açılması gerektiğini söyledi. Kalaycı, “Bu noktada önerimiz ve beklentimiz; bırakalım, insanlarımız ve şirketlerimiz kendi enerjilerini kendileri üretsinler ve tüketsinler. Tüketim fazlası olan enerjiyi dağıtım şirketlerine çok uygun fiyatla satınlar. Örnekleri dünyanın hemen tüm ülkelerinde görülen ve başarısı tescillenmiş bir sistemden söz ediyoruz. Rüzgâr ve güneş enerjisinde her yıl bin 500'er MW kurulu gücü devreye almaya başarılırsak, gerek vatandaşımızın gerekse sanayicilerimizin enerji maliyetlerinde birkaç sene içinde gözle görülür bir iyileşme sağlamamız mümkün olabilecek. Bu yatırımları çok rahatlıkla yapabilecek durumdayız. Ana ve yan sanayimiz, iş gücümüz, mühendislik ve taahhüt birikimimiz fazlasıyla yeterli” dedi. Kalaycı, YARIN Dergisi'nin sektöre yönelik sorularını değerlendirdi.

**Geçtiğimiz günlerde İspanya'da temaslarda bulundunuz. Öncelikle bu gezi sonrasındaki izlenimlerinizi paylaşmanızı istesem...**

İzmir Kalkınma Ajansı'nın paydaşı olduğumuz Best For Energy Projesi kapsamında, 4-11 Nisan tarihleri arasında İspanya'nın Bilbao ve Barcelona kentlerini kapsayan teknik gezi gerçekleştirdik.

Yenilenebilir ve temiz enerji teknolojilerinde dünyanın en ileri ülkeleri arasında yer alan İspanya'da yeni teknoloji ve iyi uygulama örneklerini yerinde görmekten hem çok mutlu olduk hem de çok yararlandık. Windeurope Fuarı'na da katılarak, alanlarında yetkin uluslararası şirketlerin çalışmalarını gözlemledik.

Ziyaretlerimiz sırasında görüştüğümüz uzmanlar, Avrupa'da gelecek 10 yılda elektrikli araç kullanımının yüzde 30 ila 40 seviyelerine ulaşmasını beklediklerini ifade ettiler. İspanya da bu talebi karşılamak üzere ciddi altyapı yatırımlarına başladı. Ülkemizde bu yönde ciddi çalışmalar olduğunu biliyoruz. Yakın gelecekte bu tür sorunlarla karşılaşmamak için şimdiden üretim ve dağıtımda altyapımızı güçlendirmemiz gerekiyor. Çevreci elektrikli araçları, çevreyi kirleten ya da ithal kaynaklarla ürettiğimiz elektrik ile şarj etmememiz gerekiyor. Kümelenme yapılarının sadece İspanya'da değil, dünyanın tüm gelişmiş ülkelerinde yerel yönetimler tarafından domine edildiğini ifade etmem gerekiyor. Türkiye'de de mutlaka benzer bir sistemin üretilmesi gerektiğini düşünüyorum. Yerel yöneticilerimizin, yönettikleri kente yenilenebilir ve temiz enerji yatırımlarının kazandırılmasında aktif rol üstlenmeleri gerekiyor.

**Hibrit santraller gündemde Türkiye'nin bu konudaki mevcut konumunu ve gelişimine ilişkin tespitleriniz nedir?**

Bu konuyu ENSİA olarak çok önemsiyoruz. Bildiğiniz gibi yenilenebilir ve temiz enerji



**Alper KALAYCI**

*Enerji Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (ENSİA) Yönetim Kurulu Başkanı*

**“Rüzgâr Enerjisi'nin Başkenti İzmir'de de hibrit santral başvuruları başladı ve giderek hızlanıyor. Bu santraller aynı zamanda şebekeyi daha stabil hâle getirici etki yapacak. RES ve GES gibi değişken üretim rejimlerine sahip yenilenebilir enerji kaynaklarının şebekeye olan yükünü azaltacak ve dolayısıyla sektörün önü açılacak.”**

sektörünün uzun yıllardır merakla beklediği Enerji Depolama Yönetmeliği, 9 Mayıs 2021 tarihli Resmî Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmişti. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) tarafından hazırlanan yönetmeliğe göre Türkiye'de Elektrik Depolama Tesislerinin; Üretime Bütünleşik, Tüketime Bütünleşik, Müstakil ve Şebeke İşletmecisi tarafından olmak üzere 4 farklı tipte kurulabilmesinin önü açıldı. Enerji depolaması, başta rüzgâr ve güneş enerjisi olmak üzere yenilenebilir enerji kaynaklarından daha sürdürülebilir ve verimli şekilde enerji üretilmesinin yolu

açması bakımından kritik önem taşıyor. Güneş ve rüzgâr enerjisi santralleri ürettikleri enerjiyi depolayarak, gece karanlığında ya da rüzgâr hızının çok düşük olduğu hava şartlarında şebekeye enerji sağlayabilecek.

Uygulamanın lisanslı RES yatırımcısı firmalar tarafından sıkı şekilde takip edildiğini görüyoruz. Rüzgâr Enerjisi'nin Başkenti İzmir'de de hibrit santral başvuruları başladı ve giderek hızlanıyor. Bu santraller aynı zamanda şebekeyi daha stabil hâle getirici etki yapacak. RES ve GES gibi değişken üretim rejimlerine sahip yenilenebilir enerji kaynaklarının şebekeye olan yükünü azaltacak ve dolayısıyla sektörün önü açılacak.

**Tüm dünyada elektrikli araç satışlarındaki artış trendi dikkat çekici düzeyde. Bu trendin artarak devam edeceği öngörülüyor. Ancak burada önemli bir nokta, şarj istasyonlarının sayısı oluyor. Kapasitelerdeki artışı yönetebilecek bir altyapımız var mı? Bu konuda elektrik dağıtım şirketlerine hangi görevler düşüyor?**

Ülkemizde elektrikli ve hibrid araçların satışında son yıllarda dikkat çeken bir artış yaşanıyor. Akaryakıt fiyatlarına yapılan zamlar, çevre bilincinin yükselmesi ve elektrikli araç teknolojilerindeki gelişim bu sonuçta etken olurken; bu durum yakın zamanda elektrik tüketiminde şarj istasyonlarının sayısında büyük oranlı artışları beraberinde getirecek.

Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) verilerine göre Türkiye'de 2021 yılında elektrikli otomobil satışları yüzde 237,2 artışla 2 bin 846'ya ve hibrit otomobil satışları yüzde 105,1 artışla 49 bin 493'e yükseldi.

Elektrikli araçların satışlarındaki artış oranı çok yüksek gibi görünse de sayısal artış henüz başlangıç aşamasında. Ancak

bu artış hızı ile yakın gelecekte elektrik dağıtım altyapımızı zorlayacak sonuçlar ile karşılaşabiliriz.

Şöyle ki...

Bugün orta segment bir elektrikli araç 7 saate varan uzun süreli şarja bağlandığında yaklaşık 7,4 kW anlık elektrik gücüne ihtiyaç duyuyor. Hızlı şarjda bu ihtiyaç 22 kW'a kadar çıkıyor. Bir AVM'nin otoparkında ya da bir sitenin otoparkında aynı anda 20 aracın hızlı şarja başladığı düşünülürse, bir anda çok yüksek bir elektrik talebi doğacak. Sitelerdeki ortak alan trafolarının çok kısıtlı kapasiteye sahip olduğu düşünüldüğünde, araç şarjları sadece uzun süreli ve düşük güçte yapılabilecek.

Yakın gelecekte bu tür sorunlarla karşılaşmamak için şimdiden üretim ve dağıtımda altyapımızı güçlendirmemiz gerekiyor. Sistemin aşırı yüklenmesini engellemek amacı ile şarj sistemi olan site ve AVM'lerde yenilenebilir enerji sistemlerinin desteklenmesi sistemdeki yükü azaltırken, elektrikli araçlarımızı da temiz ve yenilenebilir enerji ile şarj etmemizi sağlayacak.

Otomotiv sektörünün projeksiyonlarında, 2030 yılında Türkiye'deki elektrikli ve hibrit araç filosunun 1 milyona ulaşması yer alıyor. Mevcut altyapımız yüz binlerce elektrikli aracın hızlı şarj olabildiğini sağlayacak kaliteden çok çok uzakta. Kamu otoritelerine ve dağıtım şirketlerine, yaklaşmakta olan bu sorunu önceden öngörerek proaktif çözümler üretmelerini ve stratejiler geliştirmelerini öneriyoruz.

**Rüzgârda hedefimiz 20 bin megavat kurulu güç. Bu hedef için nasıl bir politika izlenmeli?**

Rüzgâr, Güneş, Jeotermal, Biyokütle enerji kaynaklarının toplamında, 100 bin Megavat seviyesindeki elektrik enerjisi

kurulu gücümüzün yüzde 22'sini karşılar noktadayız.

Bu önemli bir başarı ancak yeterli değil. Temiz enerjide önemli yollar kat ettik ama almamız gereken yolun henüz başında sayılırız. Yenilenebilir ve temiz enerji kaynaklarına son on beş yılda yapılan yatırımlar olmasaydı, sadece sanayide değil evlerde de elektrik kesintisi yaşamak zorunda kalacaktık.

Yatırım iklimini birkaç küçük adımla daha iyi bir seviyeye taşımış olsaydık, bugün 11 bin 500 MW olan rüzgâr enerjisi kurulu gücümüz en az 20 bin MW, 7 bin 800 MW seviyesindeki güneş enerjisi kurulu gücümüz de en az 20 bin MW seviyesine ulaşabilirdi. Bu noktada önerimiz ve beklentimiz; yenilenebilir enerji kaynaklarımız içinde en yüksek kurulu güce ulaştığımız Rüzgâr ve Güneş enerjisi başta olmak üzere; bireysel ve kurumsal tüm yatırımların önünün tamamıyla açılması...

Bırakalım, insanlarımız ve şirketlerimiz kendi enerjilerini kendileri üretsinler ve tüketsinler. Tüketim fazlası olan enerjiyi dağıtım şirketlerine çok uygun fiyatla satınlar. Örnekleri dünyanın hemen tüm ülkelerinde görülen ve başarısı tescillenmiş bir sistemden söz ediyoruz. Rüzgâr ve güneş enerjisinde her yıl bin 500'er MW kurulu gücü devreye almaya başararsak, gerek vatandaşımızın gerekse sanayicilerimizin enerji maliyetlerinde birkaç sene içinde gözle görülür bir iyileşme sağlamamız mümkün olabilecek. Bu yatırımları çok rahatlıkla yapabilecek durumdayız. Ana ve yan sanayimiz, iş gücümüz, mühendislik ve taahhüt birikimimiz fazlasıyla yeterli.

**ENSİA'nın uluslararası bağlantıları hakkında da sizden bilgi alabilir miyiz?**

Derneğimiz güçlendikçe ve ülkemizin en güçlü kurumsal





“Uygulamanın lisanslı RES yatırımcısı firmalar tarafından sıkı şekilde takip edildiğini görüyoruz. Rüzgâr Enerjisinin başkenti İzmir’de de hibrit santral başvuruları başladı ve giderek hızlanıyor. Bu santraller aynı zamanda şebekeyi daha stabil hâle getirci etki yapacak. RES ve GES gibi değişken üretim rejimlerine sahip yenilenebilir enerji kaynaklarının şebekeye olan yükünü azaltacak ve dolayısıyla sektörün önu açılacak.”



firmalarına ev sahipliği yapmaya başladıkça uluslararası alanda da çalışmalarımız artıyor.

Son olarak bu yılın Ocak ayında Avrupa Küme Analizleri Sekreterliği’nden (ESCA) “Bronz Etiket” almaya hak kazandık. Böylelikle Avrupa Komisyonu’nun COSME (İşletmelerin ve KOBİ’lerin Rekabet Edebilirliği) programından hibe desteklere başvurma hakkı da kazanmış olduk.

ENSİA’nın almaya hak kazandığı Avrupa Birliği Küme Kalite Bronz Etiket, Derneğin Avrupa Birliği başta olmak üzere, uluslararası tanınırlığına büyük katkı sağlayacak. Dernek bünyesinde profesyonel, etkin ve verimli yönetim süreçlerinin kurgulanması sağlanırken; Avrupa Birliği tarafından özel olarak geliştirilen ve yüzde 90 oranına kadar desteklenen özel programlardan faydalanma imkânına sahip olunacak. Bronz Etiket, yenilenebilir enerji teknolojilerinin en geniş uygulama alanı bulunduğu Avrupa Birliği ülkelerinde faaliyet gösteren benzer küme organizasyonları ile kurumsal ilişki süreci kurmasını sağlarken, derneğin yönetim mükemmeliyetine doğru atması gereken adımları ve zaman planını hazırlayacak. ■



**EGİAD Üyesi olan Xgen Enerji Yönetici Ortağı Murat Çekirdek:  
Rüzgârda; sanayinin âtıl kapasitesini katma değere döndürüyoruz**

## **Pandemide tedarik zinciri kırıldı, Türkiye rüzgâr sanayinde üretim üssü oldu**



EGİAD Üyesi olan Xgen Enerji Yönetici Ortağı Murat Çekirdek, pandemi döneminde Türkiye'nin tedarik zincirindeki sıkıntılar nedeniyle avantajlı konuma geldiği söyledi. Çekirdek, "İş yaptığımız yabancı firmaların bazıları ürünleri tedarik etmekte zorlandılar. Biz bunu fırsat olarak değerlendirdik. Amerikalı ve Alman firmalar için Türkiye'de üretim yapma şansını elde ettik ve şu anda da o işleri devam ettiriyoruz. Pandemi döneminde tedarik zincirindeki kırılma süreci bizim için bir fırsat oldu" dedi.



### **Sizi tanıyabilir miyiz?**

Makine yüksek mühendisiyim. Dokuz Eylül Üniversitesi'nde lisans ve yüksek lisans eğitimlerimi tamamladım. 2010 yılında ortağım İskender Kökey ile yenilenebilir enerji sektörüne girdik. Son beş yıldır ise sadece rüzgâr enerjisi alanında çalışıyoruz.

### **Bu alanda çalışmaya nasıl karar verdiniz?**

Üniversiteden mezun olmadan önce ilk şirketimizi kurmuştuk. O dönem bu alanda bir trend olacağını öngörmüştük. Daha sonra ise her dönem farklı farklı sektörün ihtiyacı olan işler yaptık. Sektörde taşların yerine oturması biraz zaman alıyor. 12 yıllık süreçte rüzgâr ve güneş alanıyla ilgili birçok çalışma yaptık.

Son 5 yıldır odağımızı rüzgâr sektöründe yerli yan sanayi imalatlara yönlendirmiş durumdayız. Şu an rüzgâr türbin üreticilerinin, ana ekipman üreticileri olan Enercon ve General Electric, LM Wind Power gibi firmaların mekanik ekipmanlarını üretiyoruz.

2021 ciromuzun yaklaşık yüzde 70'i ihracattan oluşuyor. Bu sene ise ihracat oranımızı yüzde 95'lere taşıdık. Ancak iç piyasaya verdiğimiz ürünler de yine uluslararası şirketlerin Türkiye operasyonları için ürettiğimiz ürünlerden oluşuyor.

### Üretim nerede?

Klasik sanayicilerden bu konuda ayrılıyoruz. Bir tedarik zinciri havuzumuz var. Bu sistemin oturması meşakkatli idi. İmalatları düzgün yapabilmemiz için kusursuz bir sisteminizin olması lazım. Çünkü çok yüksek kalite beklentisi olan bir sektörden bahsediyoruz. Otomotiv ve savunma sanayi gibi. Dolayısıyla hem burada nitelikli bir kalite yönetim sistemi kurmanız hem de müşteriye bunu doğru şekilde aktarmanız gerekiyor. Biz bu alanda çok emek verdik. Şu an geldiğimiz noktada; sadece bizim için çalışan tedarikçilerimiz var.

### Sistem nasıl çalışıyor?

Biz sanayinin âtil kapasitesini kullanıyoruz. Örneğin; sanayide işini çok iyi yapan talaşlı imalat ustaları ve firmaları var. Bu firmanın alt yapısı uygun değilse, alt yapısını geliştiriyoruz. Makine ekipmanlarını alıyoruz. Personellerini sertifikalandırıyoruz. Sadece üretim alanında değil, aynı zamanda iş sağlığı ve güvenliği, çevre alanında da denetlemelerini yapıp, Avrupa'ya hizmet verecek hale getiriyoruz.

### Aslında kurumsallaşma yolunda da dolaylı bir danışmanlık mı veriyorsunuz?

Tabii ki. 50-100 metrekare alanı olan bir torna atölyesini alıp seneler içerisinde bin metrekare içerisinde 5-6 tane CNC'nin olduğu yüzde 100 Avrupa'ya iş yapan bir firma haline getirdik. Bunu hep birlikte yapıyoruz. Bu bizim için motivasyon kaynağı oluyor. Bunun gibi birkaç tane daha firmamız var. Örneğin;



### Murat ÇEKİRDEK

EGİAD Üyesi olan Xgen Enerji  
Yönetici Ortağı



Ankara'da OSTİM'de imalat fabrikamız var. Yine İzmir-Ulukent, Kemalpaşa ve Bornova'da imalat yerlerimiz var, Malatya'da da bir tedarikçimiz yoğun olarak bize imalat yapmaya devam ediyor. Biz, hiçbir zaman kendi fabrikası olan ve buralarda işler yapan, her şeyi 'in house' çözen bir firma olmak istemiyoruz.

Bizim vizyonumuz tamamen sanayinin âtil kapasitesini kullanmak odaklı. Sanayici makine almış, kendini geliştirmiş ama yabancı dili, finansa erişim olanağı ve kalite yönetim sisteminin ne olduğunu bilmediği için Avrupa'ya iş yapamıyor. Biz buradaki boşluğu değerlendiriyoruz.

### Kaç tedarikçiyle bu hizmeti sağladınız?

İrili ufaklı 50'ye yakın tedarikçimiz var. Bize çalışan 5 tane hub'ımız var. Örneğin; müşteriler bizi son dakika arayıp "Acil şu işi şu kadar zamanda



yetiştirmen gerekiyor" diyorlar. Biz de duruma göre bir tedarikçimize değil, birden fazla tedarikçimize bölüp, o işi toplayıp aynı kalitede gönderebiliyoruz.

#### **Son dakika anahtar teslim sipariş süreci...**

Evet. O konuda çok hızlıyız. Zaten bizim ilk müşterilerimizi kazanma şeklimiz bu oldu.

#### **Peki fiyatlandırma...**

Günümüzde artık maliyet analizi ve verimlilik çok önemli hale geldi. Bu sebeple bu analizleri yaparken belirsizliğinizi çok düşük tutmanız gerekiyor, biz de bunun gerekliliklerini doğru şekilde yerine getirebildiğimiz için rekabetçi ve uygun fiyatlar verebiliyoruz. Tedarikçilerimizi de bu konuda destekleyerek süreci herkesin kazanabileceği bir hale getiriyoruz. Tedarikçilerimizin kazanarak

büyümesi bizler için çok değerli. Bu sebeple işin başından sonuna kadar her anında tedarikçilerimizi maliyet, verimlilik ve kalite açısından denetliyoruz.

#### **Bu 50 tedarikçiyle süreklilik arz eden bir çalışma mı var?**

Hem dönemlik hem de seri imalat işlerimiz olabiliyor.

#### **İhtisaslaşma eğiliminiz var mı?**

Rüzgâr türbinlerinin mekanik imalatlarını yapıyoruz. Yani rüzgâr türbinlerinin parçalarını üretiyoruz. Şu andaki ciromuzun tamamı buradan geliyor.

#### **Sohbetin başında pandemi döneminden çok fazla etkilenmediğinizi ifade ettiniz. Firma olarak süreci nasıl yönettiniz?**

Bizim iş yaptığımız firmaların bazıları ürünleri tedarik etmekte zorlandılar. Biz bunları fırsat olarak değerlendirdik.

Amerikalı ve Avrupalı firmalar için bazı parçaları Türkiye'de üretme şansı elde ettik ve şu anda da o işleri devam ettiriyoruz. Dolayısıyla pandemiye biz fırsata çevirdik. Pandemi de tedarik zincirindeki kırılma bizim için yeni fırsatlar yarattı.

#### **Yabancı firmaların bize karşı olan önyargıları da bu sayede kırılmış oldu mu?**

Biz çalıştığımız yurt dışı firmalarının ilk önce yurt içi operasyonlarına hizmet vermeye başladık. Buradaki başarılar ve tanışıklıktan sonra Avrupa'daki firma da sizi tercih ediyor.

#### **Pandemi süreci sektör özelinde baktığınızda size ne öğretti?**

Bir imalattaki tedarik zincirinin önemini burada anlamış oluyoruz. Sadece fiyat odaklı bakmanın çok doğru olmadığını aynı zamanda lojistik, kalite, fiyat-performans gibi kriterlerinin de önemli olduğunu görmüş olduk.

#### **Ham madde tedariki konusunda partnerlerinizin yaşadığı sıkıntıları çözmek için süreci nasıl yönettiniz?**

Bu durum zorlu bir süreçti ve hala devam ediyor. Maliyetler artmış durumda. Zaten dünyada çok yüksek bir enflasyon var.



Bu enflasyonun önümüzdeki beş yıl daha devam edeceğini öngörüyoruz. Rusya-Ukrayna savaşı da bunu tetikler hale geldi. Ham madde her sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de bir sıkıntı. Biz bunu yüksek bedeller ödeyerek ve bir şekilde yöneterek çözüyoruz. Ancak sıkıntı hala devam ediyor.

### **Firma olarak kendinize nasıl bir hedef belirlediniz?**

Bundan sonraki süreçte de rüzgârda 'dikey büyüme' hedefiyle müşteri ve tedarikçi sayımızı artırmaya devam edeceğiz. Önümüzdeki birkaç yıl içinde savunma ve otomotiv gibi yüksek kalite beklentisi olan sektörlerde de faaliyet göstermek hedefindeyiz.

### **Savunma sanayi için hükümetin uyguladığı çok ciddi destek mekanizmaları var. Savunma sanayide alt kırılımlara bakarsak, hangi ürün gruplarına ve nelere odaklanacaksınız?**

ASELSAN'nın kardeş firması ASPİLSAN ile bir projede ortağız. İzmir Kalkınma Ajansı'nın yeşil hidrojen üretimiyle ilgili Ar-Ge Projesine başladık. Bunun önemli bir giriş noktası olacağını düşünüyoruz. Bunun yanı sıra yine yüksek kalite beklentisi olan talaşlı ve kaynaklı imalat parçalarının üretimi de olabilir. Otomotiv için de benzer bakış açımız var.

### **Sizin odaklanacağınız pazarlar var mı?**

Yüksek teknoloji üreten şirketler, genelde Avrupalı ya da Amerikalı şirketler oluyor. Bizim vizyonumuz da tamamen bu şirketlere hizmet verebilecek seviyede olmak.

### **YEKDEM ve YEKA'ları değerlendirdiğinizde bizi bekleyen gelişmeler neler?**

Her YEKA ihalesinin bir öncekinden daha küçük ve çok sayıda projeye sahip olduğunu görüyoruz. Bu özellikle finansmana erişim anlamında çok olumlu bir gelişme, kapasite tahsislerinin farklı, her yıl düzenli olarak açıklanan YEKA'lar ile verilmeye devam etmesi

sektörün sürdürülebilirliği ve ön görülebilirliği açısından da önemli.

YEKA'ların oluşan yerli imalat ekosistemini de destekleyici şekilde kurgulanmasını son derece önemli buluyorum. Bugüne kadar YEKDEM mekanizması ile sağlanan yerli üretim teşviklerinin YEKA mekanizması içerisinde de yaşatılması, yani yerli ekipman üretiminin teşvik edilmesi özellikle İzmir'de kümelenen yerli üretim ekosistemini büyümesini de teşvik edecektir. Dolayısı ile ülkemiz kapasite artışının yeni modeli olan YEKA'ların sadece arz güvenliğine değil, yerli üretime de katkı sunacak şekilde kurgulanması hepimiz adına çok önemli olacak.

### **Manisa beyaz eşya ve otomotiv özeline baktığımızda bir üs haline geldi. İzmir'de de rüzgâr enerjisi için özel bölge mi ilan edilmeli?**

Çandarlı Limanı bu alanda ihtisaslaşmış bir liman olursa bu bölgeden sevkiyatlara ilgili çok büyük bir avantaj yakalamış oluruz. Deniz üstü rüzgâr sanayisi ile ilgili de önümüzdeki yıllarda bir fırsat olabileceğini düşünüyoruz. Bu bölge ayrı bir sanayi bölgesi ilan edilmeli.

### **TÜREB'in son verilerine baktığımızda, Türkiye'de 20 bin megawatt kurulu güç hedefleniyor. Bugünkü Türkiye gerçeğinde ne ölçüde yapılabilir?**

20 bin megavat hedefi son derece gerçekçi, şu an lisanslarla verilmiş 20 gigawatta yakın santral var. Ancak bunun 11 gigawattı işletmede. İlerleyen dönemlerde kalan kapasitenin de işletmede olacağını göreceğiz. Tabi ki önünde birkaç engel var, ihalelerde düşük fiyatta alınmış lisanslar var. Bunların hayata geçmesi için gerekli koşulların oluşturulması gerekiyor. Finansa erişim şu an da Türkiye'deki en büyük sorun. Dolayısıyla finansa erişim için çeşitli çalışmalar yapılması gerekiyor. En önemlisi mevzuatta kolaylaştırmalar yapılmalı...

### **Bu senenin başında sanayide enerji kesintilerini yaşadık. Bugünlerde sanayici alternatif enerji kaynaklarına odaklanıyor. Bu ne ölçüde yatırıma dönüşür?**

Bu kaçınılmaz bir son. Türkiye ve dünyadaki üreticiler, sanayiciler bir şekilde enerjisini yeşil enerjiden sağlamak zorunda. Bu sadece Türkiye'nin değil, dünyanın da bir sorunu. Dolayısıyla er ya da geç tabana yayılacak bir sistemden bahsediyoruz.

Önümüzdeki dönemde AB'nin Yeşil Mutabakat ile ilgili çalışmaları var. Şu anda çalışma bazında ilerliyor ama bu bir gün başımıza gelecek. Yeşil Mutabakat'tan dolayı gümrükte karşılaşacağımız ek vergiler söz konusu olacak. KOBİ'lerin özellikle Yeşil Mutabakat ile ilgili engele takılmaması adına ülkedeki enerjilerin bir kısmını temiz enerjilerden sağlaması bir zorunluluk haline gelecek. Bu anlamda yatırımlar artıyor. Bunun çok hızlı bir ivmede önümüzdeki birkaç yıl içerisinde devam edeceğini düşünüyorum.

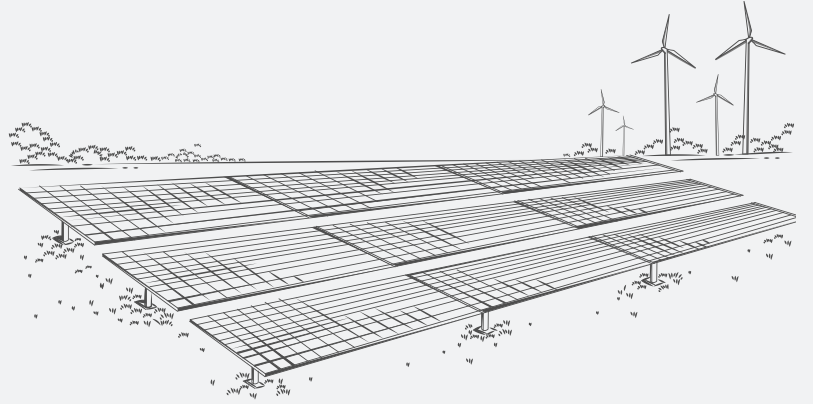
### **İzmir'de bu alanda kümelenme eğilimi nasıl?**

Aslında İzmir'de bu kümelenme oluşumu gibi gözüküyor. Özellikle kuzey aksında şu anda ciddi bir başlangıcı var. Ama dediğim gibi yan sanayisini de bu işin içine katmanız lazım. Yan sanayi firmalarına, KOBİ firmalarına bu konuda teşvik edici çalışmalar, destekler vs. vermek çok önemli. Onların vizyonlarını açmak çok önemli, hangi parçayı üretebileceklerini ne yapabileceklerinin vizyonunu belirlemek gerekiyor. ■



**Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği (TÜREB) Başkanı İbrahim Erden:  
Rüzgar sanayinde ‘aşağıya doğru derinleşen bir endüstri’ hedefliyoruz**

## "Rüzgarda Yıllık Kapasite 3 GW Olmalı"



Elektrik fiyatlarında dalgalanmalara ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Erden, "Geçmiş yıllardan beri enerji piyasamızda sübvansiyonlar var ama fiyat oluşumu açısından en azından daha öngörülebilir bir ortam vardı, ama takip edildiğinde son 1 yılda dolar bazında enerji fiyatları 2-2.5 katına geldi.

Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği(TÜREB) Başkanı İbrahim Erden, kapasite açıklamalarında yıllık hedefin 3 GW olması gerektiğini söyledi. Erden, "Sektöre hedef verilmeli ki sektörün lokomotifi bu şekilde devam edebilsin. Sanayici ve yatırımcı yatırım yapsın. Projeksiyon açıklanması, fonların ülkeye çekilmesi, sanayicilerin de bunlarla birlikte gelmesi böyle mümkün olur. Tüm bunların gerçekten sürdürülebilir bir pazar oluşturarak ve riski olabildiğince dağıtabilecek şekilde yapılması sağlanmalı" dedi.

Bu anlamda hedeflerini de açıklayan Erden, şunları söyledi: "Lokomotifin yol almaya devam etmesi için düzenli kapasite arzı gerekiyor. Sanayide derinleşme sağlanması, yani bir nevi bu katarı daha fazla vagon eklemek. Sanayide derinleşme

ihracat ağırlıklı. Şu an 11bin MW kurulu güçteyiz. İki bin MW'ı YEKA'da olmak üzere 5 bin MW da inşaatta var. Ayrıca 2 MW da hibritimiz var. Öngörümüz bu potansiyelin 3 bin MW'ının yaklaşık 2 yılda devreye alacağı yönünde. Sadece geçen yıl 1.774 MW devreye aldık. Aslında Covid-19 başlangıcından sonraki bir buçuk senede 3.274 MW'ı devreye almayı başardık. Bu noktada lisanssızlara da bakmak lazım. Sanayide özellikle demir çelik alanında tek başına kendi tüketeceği 80-90MW'lık enerji gücüne ihtiyaç duyan sanayi kuruluşları bile var. Dolayısıyla sanayicinin ne yapabileceği konusuna da bakmamız lazım. Ek olarak PPA benzeri yeni bir model geliştirmeye odaklandık. İç pazarın güçlü kalması için bu önem taşıyor. İzin süreçlerinin kolaylaştırılması için çalışmaya devam edeceğiz. Bu hızımızı çok etkiliyoruz.

Bu konuda girişimlerimiz aralıksız devam ediyor.”

## TEDARİKTE AKSAMA TÜRKİYE'YE YARADI

Tedarik sürecinde yaşanan aksamaların Türkiye'yi bu anlamda önemli bir üretim ve tedarik lokasyonu haline getirdiğine dikkat çeken Erden, “Günümüz şartlarında lojistik maliyetleri 10 katı arttı, COVID dolayısıyla Çin'de tedarik zincirinde aksamalar halen devam ediyor. Her ne kadar rüzgarda Çin hammadde olarak pazarda güçlü olsa da üretimde Avrupa ülkeleri ve Amerika'nın arkasında yer alıyor.

Çin'de sağlık sebebiyle (Covid-19) ve Çin-Batı ülkeleri arasındaki örtülü ticaret ve konteyner savaşı nedeniyle tedarik zincirinde büyük aksamalar oldu, bu nedenle türbin teknolojisinde lider üreticiler endişeli. Bu sebeple tedarik zincirini daha fazla bölgeye dağıtmak, çeşitlendirerek riski azaltmak istiyorlar. Türkiye'yi bu anlamda önemli bir üretim ve tedarik lokasyonu olarak görüyorlar. WindEurope Bilbao etkinliğimizde bunu gördük ve bize de türbin üreticileri tarafından bu şekilde aktarıldı. “Türkiye'yi gelişmiş rüzgar sanayi tedarik zincirinde çok önemli bir yerde görüyoruz ve biz de kendi üretimimizi buraya kaydırmaya çalışıyoruz” dedi. Bilbao heyetinde bulunan kamu temsilcilerine ‘Bize bu imkanları açın’ dediler. Nordex, Enercon CEO'ları; Vestas'ın tedarik zinciri yöneticisi bundan bahsetti. Dolayısıyla Türkiye belki de bu alanda son 15 yıldır olmadığı kadar fırsatlara yakın, mevcut tedarik zinciri krizini ülkemiz adına fırsata çevirebiliriz. Türkiye bu noktada güvenilir bir üretim merkezi olarak öne çıkıyor” diye konuştu.



### İbrahim ERDEN

*Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği (TÜREB)  
Başkanı*

### 1.5 MİLYAR EURO CİRO HEDEFİ

Rüzgar sanayinin cirosunun yıl sonu itibarıyla 1,5 milyar euroyu geçmiş olacağını öngördüklerini anlatan Erden, “Yıl sonu itibarıyla 1,5 milyar euro'dan fazla ciro yapan bir Türk rüzgar endüstrisinin bulunduğu bir resmi göreceğimize inanıyoruz. Tabi sadece büyük komponentlere değil yan sanayiye de bakmamız lazım; döküm, metal, kimya gibi rüzgar sanayisine hizmet edebilecek alanlara da bakmak gerek. Sanayinin büyümesi organik olmalı, böylece daha sürdürülebilir bir büyüme



olacaktır. Rüzgar için yeni bağlantı kapasitelerinin açıklanması da sektörün atıl kalmaması, devamlılığının ve sürdürülebilirliğinin sağlanması adına önemli. Evet nakliyat, gemi vb. maliyetleri çığ gibi yükseldiği için global üreticiler adına coğrafi olarak yakın coğrafyalarda, Avrupa'da ya da Avrupa'ya yakın Türkiye gibi ülkelerde, üretim yapmak daha mantıklı ama bizim de kendi sanayimizin hayatta kalabilmesi için kendi ülkemizde de yatırımların devam etmesi ve bu şekilde can suyunun sağlanmasına ihtiyaç var. Bu da düzenli olarak Türkiye'de kapasite açıklamalarıyla olur. Biz rüzgar sanayinde 'aşağıya doğru derinleşen bir endüstri' hedefliyoruz. Birçok komponent zaten Türkiye'de üretilirken yerli türbin üretimi açısından da - Aselsan'ın girişiminden doğabilir ya da başka bir şeyden doğabilir - fırsatlar ortaya çıkabilir" değerlendirmelerinde bulundu.

Elektrik fiyatlarında dalgalanmalara ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Erden, "Geçmiş yıllardan beri enerji piyasamızda sübvansiyonlar var ama fiyat oluşumu açısından en azından daha öngörülebilir bir ortam vardı, ama takip edildiğinde son 1 yılda dolar bazında enerji fiyatları 2-2.5 katına geldi. Tabi bir müdahale yaşadık, buna göre şu anda kaynak bazlı tavan fiyat yenilenebilir enerji için 1200 olarak belirlendi, yani o günkü kur karşılığıyla PTF 8.2 dolar/sent oldu.

Kurun artmasıyla beraber eskalasyon uygulanacak ve yeniden değerlendirme ile bu fiyat tekrar artacaktır. Yüksek elektrik fiyatı olgusundan çıkışın yolu elektrik piyasasında girdi maliyetleri olan kömür ve doğalgaz fiyatının azalması ama uzun vadede daha çok yenilenebilir kapasitesi tahsisi ve ilgili yatırımların yapılmasıdır. Rüzgâr ve güneşin orta ve uzun vadede fiyatları düşürebilecek



ilaç gibi değerlendirilmesi gerekir. Halen yürürlükte olan kaynak bazlı piyasa tavan fiyatı belirlenmesi uygulamasının daha önce açıklandığı gibi 6 aydan sonra devam etmemesini ümit ediyoruz, zira uzaması halinde bu durumun açıklanması zorlaşacak" diye konuştu.

### **"RES'LER İÇİN YENİ KAPASİTE ARZI YAPILSIN"**

RES-GES, HES-GES vb hibrit tahsisleri tabii ki önemli olduğunu ama özellikle RES'ler için yeni kapasite arzı yapılması gerektiğine dikkat çeken Erden, "Yatırımcılar açısından en önemli konu ana teknolojide kapasite artışları verilmesidir. Bu doğrultuda ortalama her rüzgâr santraline 1 ya da 2 türbin gibi ek kapasite

çıkı. Verilen kapasite artışlarıyla beraber rüzgâr enerji santrali yatırımcıları olarak 1.500 MW'ın üzerinde, hatta 2.000 MW'tan fazla rüzgâr güneş santrali yatırımı yapacağız. Bu anlamda 4-5 sene içinde 3 milyar dolarlık bir yatırım yapılacak. Ayrıca 2 bin, 2.500 MW da hibrit olacak. Bu yatırım çalışmalarının kolaylaştırılması ile ilgili süreçler ek olarak elektrik depolama, hidrojen, dijitalizasyon, bakım ve servis konularında çalışıyoruz ve finansman konusunda da yatırımcılarımız gibi biz de çalışıyoruz; bu alanlarda gelişim sağlanabilmesi amacıyla da destek bekliyoruz" diye konuştu. ■

# Endüstriyel Boyama Sistemlerinde **Akıllı Çözümler**

- DOKUNMATİK PANEL
- YÜKSEK VERİMLİ EŞANJÖR
- EXPROOF AYDINLATMA
- ÖZEL ÖLÇÜLERDE BOYAHANE
- MODÜLER ÜRÜN YAPISI
- ÖZEL İMALAT IZGARA

[ilkeendustriyel.com](http://ilkeendustriyel.com)



## Yenilenebilir Enerji Araştırmaları Derneği: Türkiye ekonomisinde yenilenebilir enerji kritik önem taşıyor

# “Ülke olarak doğru hamlelerle dünyanın enerji gücü konumuna gelebiliriz”



Enerjinin ekonomik büyüme üzerindeki rolü çok önemli. Çünkü ülkelerin hem bireysel hem de milli gelir seviyesinin belirlenmesi anlamında en önemli göstergelerden biri. Çünkü yüksek enerji tüketilen ülkelerin ekonomisinde enerji tüketiminde mevcut dalgalanmalar ülke ekonomisini ciddi oranda etkiliyor.



Küresel ölçekte, modern hayatın her alanında enerjiye olan ihtiyacımız, çevre ve iklim güvenliğini gözetmek koşuluyla, yenilenebilir enerji kaynaklarına talebi de hızla artırıyor. Türkiye'nin küresel üretimdeki iddiasına ve ihracat rekorlarına bağlı olarak artan enerji talebi, ülkemizin enerji alanında dışa bağıllılığını azaltacak hamleleri ve yatırımları da hızlandırmış durumda. Bu tablo, sürdürülebilir çözümler adına, enerji alanında da hem çevre dostu hem de yerli enerji kaynakları olan yenilenebilir enerjiyi ön plana çıkarıyor. Yenilenebilir Enerji Araştırmaları Derneği (YENADER) Başkanı Prof. Dr. Kerem Alkin, Türkiye ekonomisinde yenilenebilir enerjinin artan rolünün önemine dair açıklamalarda bulundu.

### **TÜRKİYE'NİN YERLİ VE MİLLİ ENERJİ KAYNAKLARI HAMLESİ PAHA BİÇİLEMEZ BİR ÖNCELİK KAZANDI**

İklim değişikliği ve tüm dünyada yaşanan siyasi gerilimlerin enerji alanını temelden etkilediğini belirten Prof. Dr. Alkin, konu hakkında açıklamalarına şu şekilde devam etti:“İklim değişikliğinin yıkıcı etkileri dünyanın her tarafında her geçen gün daha çok fark ediliyor. İklim diplomasisinin de önem kazanmasıyla dikkatlerin yoğunlaştığı, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği

Çerçeve Sözleşmesi Taraflar Konferansı-COP 26'dan olumlu bir sonuç çıkmadı. Bu sonuca rağmen iklim değişikliği konusunda tüm dünyada çalışmalar devam ederken Ukrayna-Rusya krizinin de patlak vermesiyle yeni yeşil düzene yönelik çağrı ve politikalar artış gösterdi. Türkiye'nin de son 5 yıl adeta katlanarak ilerleyen yerli ve milli enerji kaynakları ve teknolojileri hamlesi böylesi bir konjonktürde paha biçilemez bir önem kazandı."

### **"YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAKLARINI MAKSİMUM DÜZEYDE KULLANMAK ÇOK BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR"**

Türkiye'nin 50-55 milyar dolara ulaşan enerji ithalatı olduğunu belirten Prof. Dr. Alkin, şunları söyledi:

"Enerji alanındaki dışa bağımlılığımız ülke ekonomisini olumsuz etkiliyor. Ancak mevcut coğrafi yapımızın yenilenebilir enerji kaynaklarından enerji üretmek için oldukça büyük bir potansiyeli bulunuyor. Yerli ve milli kaynaklar ile bu potansiyelin daha iyi ve etkin kullanılması ülke ekonomisine de oldukça katkı sağlayacak. Enerji alanında dışa bağımlılığı minimum seviyeye indirmek için yenilenebilir enerji kaynaklarını maksimum düzeyde kullanmak çok büyük önem taşıyor. Ülkemiz 2000'li yıllarda çok düşük yenilenebilir enerji kapasitesine sahipken, bu alanda yaptığı yatırımlarla toplam yenilenebilir enerji kurulu gücü bakımından Avrupa'da 5'inci, dünyada 12'inci sıraya yükseldi. Potansiyelimizi doğru kullanıp, bu alandaki yatırımlara hız kesmeden devam edersek yenilenebilir enerji üretimi ile hem cari açık kapanacak hem de enerji alanında kendi kendine yetebilen bir ülke olarak dünyada yükselen yıldız konumuna geleceğiz."



**Prof. Dr. Kerem ALKİN**  
*Yenilenebilir Enerji Araştırmaları Derneği (YENADER) Başkanı*



### **EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDE ENERJİNİN ETKİSİ BÜYÜK**

Ülkelerin gelişmişlik göstergesinin temel faktörlerinden birinin temiz ve kaliteli yenilenebilir enerji kaynakları olduğunu söyleyen Prof. Dr. Alkin, şu değerlendirmelerde bulundu: "Enerjinin ekonomik büyüme üzerindeki rolü çok önemli. Çünkü ülkelerin hem bireysel hem de milli gelir seviyesinin belirlenmesi anlamında en önemli göstergelerden biri. Çünkü yüksek enerji tüketilen ülkelerin ekonomisinde enerji tüketiminde mevcut dalgalanmalar ülke ekonomisini ciddi oranda etkiliyor. Tüm bunlara ek yenilenebilir enerji alanında oluşan ek istihdam, işsizlik oranlarının düşmesine yardımcı olurken refah düzeyinin artmasına katkı sağlıyor. Ayrıca yerli kaynak kullanımına dayanan yenilenebilir enerji, yurt içindeki tüketim ve yatırım harcamalarının artmasına yardımcı oluyor." ■

# 2030'da Elektrik Üretiminde Yenilenebilir Enerjinin Payı Yüzde 70'e Yükseslebilir



Shura Enerji Dönüşümü Merkezi'nin Raporu'na göre; yenilenebilir enerji kaynaklarının üretimdeki payının artmasıyla bugün kömür santrallerinin 20 GW'lık kurulu gücü 2030'da 5 GW'a kadar düşebilecek. Daha fazla yenilenebilir enerji entegrasyonu için tavsiyelerin yer aldığı raporda, komşu ülkelerle elektrik iletim bağlantı kapasite kullanımlarının artırılması da öneriliyor.



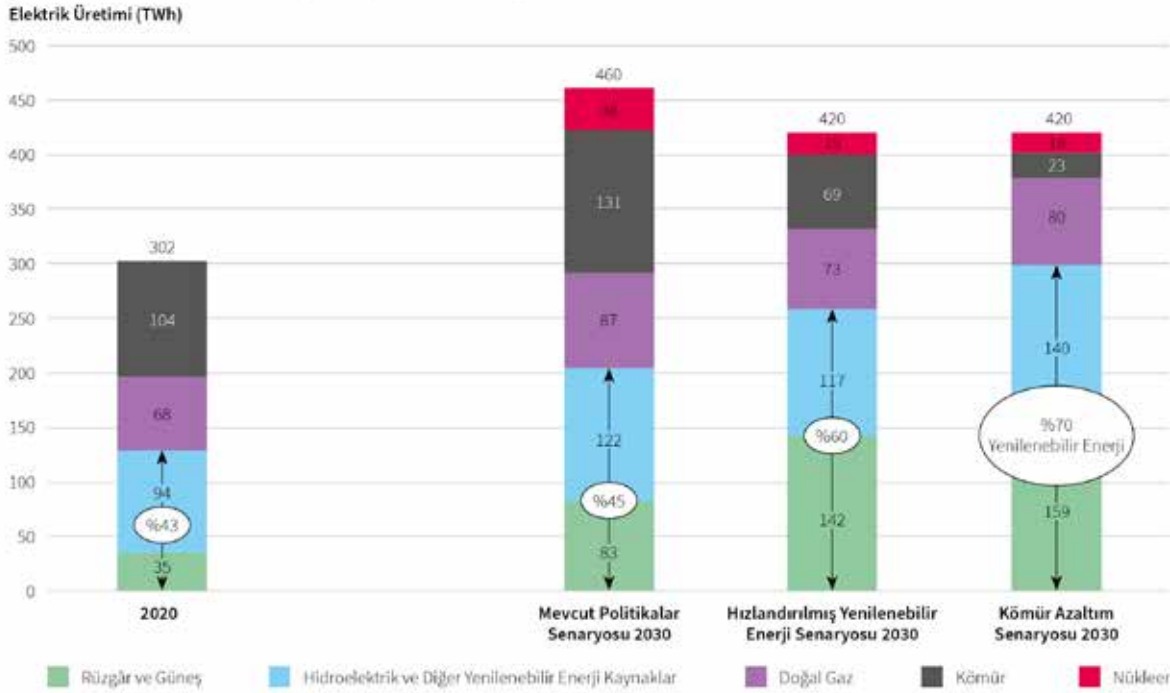
SHURA Enerji Dönüşümü Merkezi, 'Türkiye Elektrik Sistemine Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Entegrasyonu' raporunu yayınladı.

SHURA Enerji Dönüşümü Merkezi Yönlendirme Komitesi Başkanı Selahattin Hakman, Türkiye'nin, taraf olduğu Paris Anlaşması çerçevesinde, 2053'e kadar net sıfır karbon emisyonu hedefine ulaşmayı taahhüt ettiğini hatırlattı. Bunun Türkiye

enerji ve iklim politikası için bir dönüm noktası olduğunu vurgulayan Hakman, "Elektrik sektörü diğer sektörlerden daha önce karbonsuzlaşarak enerji dönüşümüne öncülük etmeli. Bunun için ekonomi genelinde sera gazı emisyon azaltımlarını etkinleştirecek ve enerji dönüşümünde yeni bir strateji oluşturmaya yönelik politika ve eylem planları hazırlamak gerekiyor. Türkiye'de rüzgar





**Şekil 1:** Elektrik üretiminin senaryo ve kaynak bazında dağılımı

ve güneş enerjisi üretiminin artırılmasına paralel olarak kömür kullanımının önemli ölçüde azaltılması, planlananın dışında herhangi bir ilave şebeke yatırımı olmaksızın gerçekleştirilebilir. Şu an Türkiye'nin mevcut şebeke gelişim planı, enerji dönüşümü için sağlam bir temel oluşturuyor" diye konuştu.

Raporda, elektrik sistemi dönüşümünün değişken yenilenebilir enerji kaynakları odaklı hızlandırılması ile Türkiye'nin iletim şebekesi üzerinde ortaya çıkabilecek potansiyel etkileri değerlendiriliyor. Şebekede planlanan yatırımların yapılması ve elektrik sisteminde esneklik seçeneklerinden azami faydalanılmasıyla daha fazla yenilenebilir enerji entegrasyonunun sağlanabileceği, fosil yakıtlı santrallerin üretimlerinin azalacağı ve daha iddialı enerji dönüşüm projelerinin hayata

geçirilebileceği vurgulanıyor. Raporun yazarları arasında yer alan, SHURA Enerji Dönüşümü Merkezi Araştırma Koordinatörü Hasan Aksoy, elektrifikasyonun da etkisiyle hızla artan elektrik talebinin karşılanabilmesi için öncelikle elektrik arzı ve şebeke altyapısının sistem güvenilirliğini ve esnekliğini öne çıkaracak şekilde planlanması gerektiğini ifade etti. Aksoy, şunları söyledi: "Uygulanacak politikaların ve stratejilerin, yeni rüzgar ve güneş enerjisi santral konumlarının ya da devreden çıkacak termik santrallerin belirlenmesinde elektrik şebekesinin güvenilirliğine ve esnekliğine azami katkı sağlayacak bütüncül bir bakış açısıyla belirlenmesi kritik öneme sahip."

Değişken yenilenebilir enerji kaynaklarının artan oranlarda elektrik sistemine dahil edilmesi durumunda iletim sistemindeki etkileri inceleyen raporda üç

senaryo ele alındı. 'Mevcut Politikalar Senaryosu', 2030 yılına kadar mevcut politikaların ve uygulamaların devam edeceği öngörüsüyle oluşturuldu. Söz konusu senaryoya göre, 2030'da rüzgar ve güneşe dayalı kurulu gücü sırasıyla 17 gigavat (GW) ve 20 GW'a ulaşırken, doğal gaz kurulu gücü ise yaklaşık 26 GW olarak kısmen sabit kalacak. Türkiye'de ilk kez inşa edilen Akkuyu nükleer güç santralının 1.200 megavatlık (MW) dört ünitesinin tamamının devreye alınacağı kabul ediliyor.

### **KÖMÜR SANTRALLERDE KAPASİTE VE ÜRETİMİN AZALMASI MÜMKÜN**

Rapordaki senaryolardan bir diğeri olan 'Kömür Azaltım Senaryosu'nda ise Türkiye'de kömüre dayalı elektrik üretim kapasitesinin büyük bir bölümünün devre dışı kalması ve bu azalan arz miktarının

yenilenebilir enerji kaynakları tarafından sağlanması halinde, rüzgar ve güneş enerjisi kurulu gücü en yüksek seviyelere çıkabildiği durum analiz ediliyor. Senaryoda halihazırdaki 20 GW kömür kurulu gücü 5 GW'a düşeceği ve bu açığın, rüzgar (33 GW), güneş (41 GW), hidroelektrik (32 GW), biyokütle (5 GW), jeotermal (4 GW) ve diğer enerji kaynakları tarafından kapatılabileceği öngörülüyor. Bu durumda, son birkaç yılda yüzde 36 ila yüzde 42 bandında gerçekleşen yenilenebilir enerji üretim payı, 2030'da yüzde 70 oranlarına, kabul edilebilir sistem etkileriyle ulaşabilecek.

Bu senaryonun hayata geçmesi için, 1 GW'lık pompaj depolamalı hidroelektrik santral, 600 MW batarya enerji depolama, talep tarafı katılımı, devreye girecek ve çıkacak santrallerin sistem odaklı yaklaşımla konumlandırılması, komşu ülkelerle elektrik iletim bağlantı kapasitelerinin kullanılması, mevcut esnek santrallerin sistemde tutulması gibi sisteme esneklik sağlayacak birçok seçenek değerlendiriliyor.

Raporun son senaryosu 'Hızlandırılmış Yenilenebilir Enerji Senaryosu'nda ve 'Kömür Azaltım Senaryosu'nda, enerji verimliliği potansiyellerinin kullanılmasıyla 'Mevcut Politikalar Senaryosu'na kıyasla, 2030 yılında elektrik tüketiminin 40 TWh azaltılabileceği vurgulanıyor. Böylelikle maliyetli fosil yakıt ihtiyacı azaltılırken elektrik sisteminin karbonsuzlaşmasına katkı sağlanabilecek.

Mevcut şebeke yatırım planı ve bu çalışmada ele alınan esneklik çözümleri dikkate alındığında, 2030 yılında 33 GW'lık rüzgar enerjisi ve 41 GW'lık güneş enerjisi santrali Türkiye elektrik şebekesine entegre edilerek, esneklik seçenekleri ve diğer üretim teknolojileri yardımıyla kömür santrallerinin üretim payları yaklaşık yüzde 5'e düşebilir.

**Raporda, elektrik sistemine daha fazla yenilenebilir enerji entegrasyonu için, planlanan 400 ve 154 kV seviyesinde iletim şebekesi yatırımlarının hayata geçirilmesi kritik öneme sahip olduğuna dikkat çekiliyor. Buna ilave olarak santrallerin sistem odaklı yerleşimi, talep tarafı katılımı, batarya enerji depolama sistemleri, pompaj depolamalı hidroelektrik santralleri, yenilenebilir kaynaklardan sıcak rezerv sağlanmasına vurgu yapılıyor. Diğer yandan şebeke esnekliği ve enerji arz güvenliği için Türkiye'nin komşularıyla enterkonneksiyon (elektrik iletim bağlantılarını) güçlendirmesi öneriliyor.**

### **SİSTEM MALİYETİ MEGAVAT-SAAAT BAŞINA YAKLAŞIK 5,5 EURO AZALABİLİR**

Çalışmada, ayrıca fayda maliyet analiziyle senaryolar arasında kıyaslama yapıldı. Sistemin karbon maliyeti, Yük al/yük at ve üretim kesinti maliyetleri, piyasa takas fiyatı, ortalama yatırım ve işletme & bakım maliyetleri gibi değişkenler dikkate alındı. 'Mevcut Politikalar Senaryosu'na kıyasla, 'Kömür Azaltım Senaryosu'nda ortalama sistem maliyeti megavat-saat başına yaklaşık 5,5 euro daha fazla avantaj sağlıyor.

Raporda ayrıca, mevcut 400 kV (kilovolt) şebeke yatırım planına vurgu yapılarak, bunun 2030'a kadar gerçekleştirilmesi halinde, yıllık yaklaşık 800 km yeni iletim

hattı yatırımı gerektiği belirtiliyor. Söz konusu yatırım planı, İstanbul Boğazı ve Çanakkale Boğazı üzerinden, Anadolu ile Trakya bölgesini birbirine bağlayan yeni iletim koridorlarını içeriyor. Ayrıca, Türkiye'nin kuzeydoğusu ile merkezdeki şebeke arasındaki bağlantıları güçlendirecek önemli şebeke yatırımlarını kapsıyor. Yatırımlar, büyüyen ve değişen elektrik sisteminin temeli için kritik önem taşıyor. Sisteme daha fazla yenilenebilir enerji kaynağının entegre edilmesi durumunda, 'Hızlandırılmış Yenilenebilir Enerji Senaryosu' ve 'Kömür Azaltım Senaryosu'nda olduğu gibi, ek olarak 154 kV şebeke yatırımına ihtiyaç duyulacak.

### **KOMŞU ÜLKELERLE ELEKTRİK İLETİM BAĞLANTILARI GÜÇLENDİRİLMELİ**

Raporda, elektrik sistemine daha fazla yenilenebilir enerji entegrasyonu için, planlanan 400 ve 154 kV seviyesinde iletim şebekesi yatırımlarının hayata geçirilmesi kritik öneme sahip olduğuna dikkat çekiliyor. Buna ilave olarak santrallerin sistem odaklı yerleşimi, talep tarafı katılımı, batarya enerji depolama sistemleri, pompaj depolamalı hidroelektrik santralleri, yenilenebilir kaynaklardan sıcak rezerv sağlanmasına vurgu yapılıyor. Diğer yandan şebeke esnekliği ve enerji arz güvenliği için Türkiye'nin komşularıyla enterkonneksiyon (elektrik iletim bağlantılarını) güçlendirmesi öneriliyor. Avrupa Elektrik Sistemi (ENTSO-E) ile birlikte Gürcistan ve Güneydoğu bölgesindeki enterkonneksiyon hatlarının net transfer kapasitelerinin artırılması, piyasa birleştirme ve dengesizlik netleştirme gibi mekanizmalarla desteklenmesi, şebeke esnekliğini ve güvenilirliğini önemli seviyede artırabilir. Ancak, enterkonneksiyon hatlar üzerindeki bu şebeke esnekliğinden en üst düzeyde faydalanabilmek için özellikle 400 kV seviyesinde ilave şebeke yatırımları gerekebilir. ■



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](http://www.kimflor.com)

İzmirli iş insanları Perihan İnci, Elvan Ünlütürk ve Gülesin Atalay, YARIN Dergisi için bir araya geldi. “Altyapı yatırımlarını güçlendirin, İzmir için 3 hedef belirleyin, kurumsallaşmayı hızlandırın”

**İş dünyasının kadın temsilcileri:**

# Türkiye'nin dönüşümü *İzmir'den başlamalı*



RÖPORTAJ: SEDA GÖK





Perihan İnci, Elvan Ünlütürk ve Gülesin Atalay, EĞİAD Genel Merkezi'nde YARIN Dergisi'nin konuğu oldular. Kendi alanlarına yönelik yaptığımız röportajlar dışında İzmir özelinde de sorularımızı yanıtladılar. İzmirli üç kadın yöneticinin gönüllerinde ise İzmir'in yeri bir başka... Onlar geleceğin Türkiye'sinde İzmir'i inovasyon şehri, adaletli gelir dağılımı ve sosyal barışı ile rol model bir şehir olarak görmeyi istiyor.

Perihan İnci, geleceğin Türkiye'sinde İzmir'in inovasyon ve AR-GE şirketlerinin yer aldığı bir il olarak görüyor. İnci, "Gençlerin İzmir'e gelip çalıştığı barışçıl ve entelektüel bir yer olmasını istiyorum. Aslında bunu yapabilecek gücü var. Sadece biraz desteğe, öngörüye ve vizyona ihtiyacımız var. Vizyon da var ama öncelikle altyapıya ihtiyaç var" diyor.

Elvan Ünlütürk, İzmir'in sorunlarının çözümü için şehirdeki bütün kanat önderlerinin bir arada olduğu ve sorunların değerlendirildiği üst kurullarda 3 hedef belirlenmesini öneriyor. Ünlütürk, "İzmir'in beyin göçü vermeyen bir şehir olmasını istiyorum. Sanayi ile akademinin iş birliğini sağlayacak eğitim ile ilgili projeler geliştirseniz ve toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik çalışmaları kapsayan iki başlığı bile önünüze alarak gerçekten İzmir'i marka şehri hale getirmek mümkün. Çünkü gerçekten bu şehirde inanılmaz bir potansiyel var." diyor.

Gülesin Atalay ise İzmir'deki aile işletmelerinin kurumsallaşma sürecine vurgu yaparak "Şirketin kurumsallaşması için ailenin kurumsallaşması şart. Aile Anayasası gibi araçlarla şirketi aileden korumak oldukça önemli. Ayrıca kendi şirketlerinin kişilerden bağımsız sürdürülebilirliğine; ihracatın artırılmasına yönelik yeni ürün, hizmet, servis ve pazarları geliştirmeye ağırlık vermeleri gerekiyor" diyor.



### **İzmir'i dünyada ve Türkiye'de nerede görmek istiyorsunuz?**

**PERİHAN İNCİ:** İzmir sahip olduğu değerler itibarıyla dünyada hak ettiği yerde değil. Türkiye içinde yerinin anlaşılması ve buna uygun sağlam adımlarla ilerlenmesi gerekiyor. Bu konuda 10 sene önce konuşaydık belki farklı şeyler söyleyebilirdim. Pandemi dönemi; insanların işe ve hayata bakış açısını değiştirdi. Benim en büyük arzumu; İzmir ve çevresinin inovasyon teknoloji şirketlerinin yer aldığı bir üs olması. Kültürüyle ve coğrafyasıyla da bir çekim merkezi olup hem sağlık hem turizm alanında gelişmesi arzusundayım.



Gençlerin İzmir'e gelip çalıştığı barışçıl ve entelektüel bir yer olmasını istiyorum. Aslında bunu yapabilecek gücü var. Sadece biraz desteğe, öngörüye ve vizyona ihtiyacımız var. Vizyon da var ama öncelikle altyapıya ihtiyaç var.

**“Altyapı yatırımlarına ihtiyaç var” diyorsunuz. Bunun için nasıl bir yol haritası önerirsiniz?**

**PERİHAN İNCİ:** Aslında sadece İzmir için değil Türkiye için bir yol haritasının olması gerekiyor. Önümüzde çok ciddi çözülmesi gereken altyapı problemlerimiz var. Avrupa ile entegrasyonu sadece AB özelinde değil teknoloji özelinde de sağlanmak zorundayız. Tekrar ediyorum; bu pandemi döneminde bağlantıda olmak çok önemli. Bağlantıda olabilmek için de Türkiye bazında altyapı yatırımlarının güçlendirilmesi lazım. 5G, 6G gibi...Avrupa'nın yeni getirdiği regülasyonlarla entegre olmadığımız takdirde izole olma riskimiz bulunuyor. Avrupa ile bağlantıda olma önceliğimiz olup bununla ilgili sorunları bir şekilde çözmemiz gerekiyor.



**PERİHAN İNCİ:**

Aslında sadece İzmir için değil Türkiye için bir yol haritasının olması gerekiyor. Önümüzde çok ciddi çözülmesi gereken altyapı problemlerimiz var. Avrupa ile entegrasyonu sadece AB özelinde değil teknoloji özelinde de sağlanmak zorundayız. Tekrar ediyorum; bu pandemi döneminde bağlantıda olmak çok önemli. Bağlantıda olabilmek için de Türkiye bazında altyapı yatırımlarının güçlendirilmesi lazım. 5G, 6G gibi...

Bu dediklerim; biz iş insanlarının tek başına yapabileceği bir şey değil. Biz ancak altyapıları kullanarak bir şeyler yapabiliriz. Bu anlattığım öyle bir tehdit ki, Türkiye'nin ihracatını bile etkileyebilir. Online bağlantıda olmadığınız sürece ne iş yapabilirsiniz ne ihracat...

Bu tehdidin yeterince görüldüğünü ve konuyla ilgili düşünüldüğünü sanmıyorum. Cörülüp önleminin alındığını da düşünmüyorum.

Yapılacak şeyler aslında çok belli. Bununla ilgili bir yol haritası olmayabilir ama en kısa zamanda yapılabilir. Konuyu alıp çalışmak lazım. Kamunun altyapı yatırımlarını hızla yapması gerekiyor. Ondan sonra iş dünyası bu sürece hızla entegre olur. Her zaman olduğumuz gibi...

**ELVAN ÜNLÜTÜRK:** İzmir, kesinlikle olması gereken yerde değil. İzmir'in içinde birkaç tane İzmir olduğunu düşünüyorum. Rakamlara baktığımızda bizim gördüğümüz İzmir ile gerçek İzmir arasında çok büyük fark var. Sorumlusu olduğum 'yuvarlak masa' üzerinden birkaç örnek veriyi paylaşmak istiyorum.

Kadın cinayetlerinin en fazla olduğu 3 ilden birisi İzmir. İstanbul ve Antalya'dan sonra 3. sıradayız. 2010 yılından beri de artarak

devam ediyor. Toplumsal cinsiyet eşitliğini konuşuyoruz ama toplumsal cinsiyet eşitliğinde daha kötü bir noktadayız. Bu bir utanç tablosudur. Biz bu şehrin liberal demokrat bir şehir olduğunu söylüyoruz ama rakamlar öyle söylemiyor. İzmir'in beyin göçü vermeyen bir şehir olmasını istiyorum.

**Bunun için ne yapmalıyız?**

**ELVAN ÜNLÜTÜRK:** İnsanlarınızı çok iyi eğitirseniz, iyi yaşam koşulları sağlarsanız ve mutlu yaşamasını sağlarsanız zaten bunu engellersiniz.

Konu eğitime geliyor. Kızlarımızı da erkeklerimizi de eğitmemiz gerekiyor. 'Erkek İşi-Kadın İşi' ayırımını da bitirmeliyiz. Bugün TBMM'de kadın milletvekili sayısı yüzde 17 seviyesinde. Türkiye'deki yöneticilerin sadece yüzde 19,4'ü kadınlardan oluşuyor.

Mutlaka istihdama katılan kadın sayımızı artırmamız gerekiyor. Bugün sadece 3 çalışandan birisi kadın çalışan durumunda. Eğitim sayesinde bir yerlerden başlayabiliriz. Eğitimin üzerine; takım olma, yaratıcılık, dijitalle yatkınlık gibi konularda da insan kaynağımızı eğitmeliyiz. Bunun içinde Türkiye'nin doğru bir eğitim politikasının olması gerekiyor. Türkiye'nin doğru bir eğitim politikası konusunda sıkıntıları vardı.



TÜSİAD yönetimindeki 3 İzmirli kadın yönetici, EGİAD Genel Merkezi'nde Seda Gök'ün sorularını yanıtladı





Türkiye'nin Lider Haşere Kontrol  
ve Dezenfeksiyon Firması



**7**

Bölge  
Hizmet Altyapısı



**21**

Şube ile  
Hizmet



**55**

Operasyon  
Aracı



**80**

'den Fazla  
Çalışan



**7000**

'den Fazla  
Aylık Hizmet Adedi



TÜM TÜRKİYE  
**444 22 18**

[oksigen.com.tr](http://oksigen.com.tr)





Soldan Sağa: Elvan Ünlütürk, Perihan İnci ve Gülesin Atalay

### **ELVAN ÜNLÜTÜRK:**

İzmir, kesinlikle olması gereken yerde değil. İzmir'in içinde birkaç tane İzmir olduğunu düşünüyorum. Rakamlara baktığımızda bizim gördüğümüz İzmir ile gerçek İzmir arasında çok büyük fark var.



Bu pandemi süreci ile birlikte daha belirsiz bir alan haline gelmiş durumda. Eğitim politikasında güncelleme yapılmalı. Kamunun bunun üzerine çalışması gerekiyor. İzmir'in eğitimi ile örnek, toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda bayrağı eline almış bir şehir olmayı bekliyorum ve istiyorum.

### **Önce kendi gerçeğimizi bir görelim diyorsunuz...**

**ELVAN ÜNLÜTÜRK:** Evet... Bizim yaşadığımız İzmir ile gerçek İzmir'in aynı olmadığını düşünüyorum. İzmir sadece Kordon'dan ibaret değil. Ciddi göç alıyor ve bazı mahallelerde güvenlik sorunları var. Özellikle avantajımız hala göreceli olarak İstanbul ile karşılaştığımızda küçük bir şehir konumunda. İzmir'in Oda ve sivil toplum kuruluşlarını toplama şansı var. Şehrin önemli sorunlarının konuşulduğu üst kurullarda 3 hedef belirlenebilir. Bu kurullarda; sanayi ile akademinin iş birliğini

sağlayacak eğitim ile ilgili projeler geliştiren ve toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik çalışmaları kapsayan iki başlığı bile önünüze alarak gerçekten İzmir'i marka şehri hale getirmek mümkün. Çünkü gerçekten bu şehirde inanılmaz bir potansiyel var.

**GÜLESİN ATALAY:** İzmir, kültürel ve tarihsel zenginlikleri, coğrafi konumu ve zengin lojistik alt yapısı ile ön plana çıkıyor. Ayrıca çoğunluğu gençlerden oluşan ve eğitim düzeyi yüksek bir işgücü potansiyeline sahip. Toplumsal cinsiyet eşitliği bakımından kadınların işgücüne katılım oranına bakıldığında İstanbul'dan daha yüksek bir orana sahip olması ve Türkiye'de en yüksek orana sahip olma özelliğini taşıması yaşanılacak modern bir kent olması açısından önem arz etmektedir. Son yıllarda Ar-Ge, tasarım ve inovasyona verdiği önem ve değer ile atılan adımlar ihracatın arttırılmasını

sağlamıştır. Ayrıca yabancı yatırımcıya karşı da İzmir'in cazip ve yaşanılacak bir kent olduğunu kanıtlamıştır. Türkiye'de ve dünyada İzmir'i görmek istediğim yer tasarım Ar-Ge ve inovasyon konusunda belli bir kurumsal olgunluk seviyesine gelmiş firmaların ön plana çıkmaları, bu firmaların sayısının artmasına yönelik çalışmaların hız kazanması. Uluslararası platformlarda İzmirli firmaların kendi markaları ile ön plana çıkmasıdır. Ayrıca yabancı yatırımcıyı çekmek ve İzmir'de yatırım yapmaları konusunda gerekli yatırım ve fizibilite planı oluşturmalarına destek olacak etkin ve profesyonel bir danışmanlık hizmeti verilmesinin yabancı yatırımcının kentimizde kalıcı olması ve varlığını planladığı biçimde sürdürmesi açısından önemli olduğunu düşünmekteyim.

**Elvan Hanım birinci kuşak, ikiniz aile işletmelerinin 2. kuşak temsilcisisiniz. Yeni dünya düzenine ve çok hızlı gelişen piyasa dinamiklerine karşı ikinci kuşak olmanın sorumluluğu nedir? Genç üyelerimiz bu konudaki tavsiyeleriniz neler olur?**

**PERİHAN İNCİ:** Ben tam ikinci kuşak temsilcisiyim. Hatta arada bana iki buçuk da deniyor. (Gülerek...) İkinci kuşağın en genci olmam nedeniyle kuşaklar arasında köprü görevi üstleniyorum. Son zamanlarda bunu şöyle ifade ediyorum; birinci kuşak işini yönetiyor. İş kurmak, sermayesini verimli kullanmak, büyütme... İkinci kuşak; iyi yapılandırılmış bu işin meyvelerini topluyor. Yatırım yapıyor ve şirketlerin varlığını koruyor. Dolayısıyla ikinci kuşak, önce işi yönetiyor ve sonra doğrudan varlık yönetmeye başlıyor. İş ve varlığı bir arada yönetiyor.

Üçüncü kuşak ise varlık yönetiyor. Varlığını yönetmeyi iyi bilmesi lâzım. Bu varlık; olan işler, oluşan sermaye, bu sermayenin yönlendirilmesi, doğru kullanılması oluyor.



### **GÜLESİN ATALAY:**

İzmir, kültürel ve tarihsel zenginlikleri, coğrafi konumu ve zengin lojistik alt yapısı ile ön plana çıkıyor. Ayrıca çoğunluğu gençlerden oluşan ve eğitim düzeyi yüksek bir işgücü potansiyeline sahip. Toplumsal cinsiyet eşitliği bakımından kadınların işgücüne katılım oranına bakıldığında İstanbul'dan daha yüksek bir orana sahip olması ve Türkiye'de en yüksek orana sahip il olma özelliğini taşıması yaşanılacak modern bir kent olması açısından önem arz etmektedir.

Bu noktada sürdürülebilirlik bilinci devreye giriyor. Sürdürülebilirlik bütün firmaların üzerinde çalıştığı bir konu ve hayatımızın pek çok alanında bunu sağlamamız gerekiyor. Çünkü işi sürdürebildiğimiz sürece istihdamı, varlığı ve dolayısıyla refahı artırabiliyoruz. Şimdi ihtiyacımız olanı tüketmek, verimli kullanmak ve sürdürülebilir olmaya doğru evrildik.

Özellikle genç kuşak tüketim üstüne yetişti. Şimdi gereksiz tüketimin önüne geçerek, işlerimizi de özel hayatlarımız verimli hâle getirmek ve kaynakları da doğru kullanmak zorundayız. Türkiye her açıdan kaynakları kısıtlı bir ülke. Dolayısıyla tüketmek yerine verimli üretmeye yönelmek durumundayız.

**Burada özel hayatınızdaki yaşam modelinizle de aslında bir rol model oluyorsunuz. Şirketinizdeki 3. kuşak temsilcileriniz günlük hayatta kullandığı suyu bile bilinçli kullanarak farkındalık yaratma çabası veriyor. Bunun üzerinden vermek istediğiniz bir mesaj olur mu?**

**PERİHAN İNCİ:** Bizim aile kültürümüzde, işleri yapış şeklimizde de örnek olmak birinci önceliğimiz.

Nasıl yaşıyorsanız içinde bulunduğunuz toplum sizi görerek de feyz alıyor. Ne yaptığınız ve nasıl yaşadığınız çok önemli ki; sizden sonra gelen kuşak da o yolu izlesin.

**Elvan Hanım, siz bu konudaki tespitlerinizi paylaşır mısınız?**

**ELVAN ÜNLÜTÜRK:** Yeni nesil konusunda aslında ben Perihan Hanım'a göre daha az tecrübeliyim. Bizde henüz üçüncü nesil yok, ikinci nesil görev başındayız. Onlar da şirkette yönetim kurulu seviyesinde yer alıyorlar. Kızımız daha yeni şirkette çalışmaya başladı.

Birinci nesil aslında çalışıyor, ikinci nesil de bir şekilde onun meyvelerini yiyor. Sonra tabii şunun da farkında oluyorlar; bu sistemin de devamlılığı gerekli.

Bu yüzden onlar da daha çok "Sistemin devamlılığı için ne yapabiliriz?" sorusunun üstünde düşünüyorlar. Aile olarak çok şanslı olduğumuzu düşünüyorum. Aile olarak birçoğumuz STK'larda zaman harcıyor, örnek olmaya çalışıyor, katkıda bulunmaya çalışıyoruz. İkinci nesilden çok umutluyum.

Şunu çok net görebiliyorum; belki olaya sistemin devamlılığı ve biraz daha fayda açısından baksalar da eminim ki iş başa düştüğünde hepsi aynı şekilde gördüklerini yapacaklar. O yüzden ikinci nesille ilgili karamsar değilim. Ancak ikinci nesil dediğimizde ben şirketteki profesyonelleri de işin içine katmak istiyorum.

Bizim 30 yıldır birlikte çalıştığımız profesyonellerimiz var. Staja gelip de 25 yılını beraber kutladığımız çalışanlarımız var. Onları da artık aileden görüyorum. Özellikle şirket içerisindeki ister aileden olsun ister olmasın, kişilerin eğitimine ve kurumsallaşmaya inanıyorum.

Bence şirketleri adım adım ileriye taşıyacak olanlar bu profesyonellerdir. Ailelerin tabii ki önemli rolü oluyor ama daha

**ELVAN ÜNLÜTÜRK:**

Kadın cinayetlerinin en fazla olduğu 3 ilden birisi İzmir. İstanbul ve Antalya'dan sonra 3. sıradayız. 2010 yılından beri de artarak devam ediyor. Toplumsal cinsiyet eşitliğini konuşuyoruz ama toplumsal cinsiyet eşitliğinde daha kötü bir noktadayız. Bu bir utanç tablosudur. Biz bu şehrin liberal demokrat bir şehir olduğunu söylüyoruz ama rakamlar öyle söylemiyor. İzmir'in beyin göçü vermeyen bir şehir olmasını istiyorum.



sonra şirket zaten büyüdüğünde bu iş bir kişinin, iki kişinin elinden de çıkıyor. Bu yüzden doğru olan aslında kendi işgücümüze yatırım yapmaya ve onların aile şeklinde bizimle beraber büyümelerini ve faydalanmalarını sağlamaktır.

**GÜLESİN ATALAY:** Aile işletmelerinde 2. kuşak olmanın getirdiği sorumluluk tahmin edebileceğiniz gibi büyük. Öncelikle bu sorumluluğun paylaşılması için şirketlerin kurumsal yönetim ilkeleri ile yönetilmesi ve kurumsallaşma yolculuğunda olmaları önemli.

Şirketin kurumsallaşması için ailenin kurumsallaşması şart. Aile Anayasası gibi araçlarla şirketi aileden korumak oldukça önemli.

Genç EGİAD üyelerine tavsiyelerimden bahsetmek gerekirse; nesiller arası geçişi hem ailenin hem şirkette çalışan profesyonel ekibin kabul ettiği bir liderlik ve yönetim modeli ile gerçekleştirmeleri gerekiyor. Nesillerarası geçişte 1. ve 2. kuşağın koçluk ve mentorluk programlarıyla desteklenmesi son derece önemli başka bir konu olarak ön plana çıkmakta. Bununla birlikte şirketlerimizde belirlenen gelecek vizyonuna ulaşma konusunda stratejik plan yapmanın, bu plana bağlı kalmanın ve mevcut koşullara göre gözden geçirmenin esnek ve çevik bir iş yönetim modeliyle yapılması son derece önem taşımakta. İşlerin önceliklendirmesi ve profesyonel ekibin ortak akıl ortak amaç ile bu işlere odaklanması; yeni dünya düzeninde ve çok hızlı gelişen piyasa dinamiklerinde kendi şirketlerinin otonom bir şekilde yönetilmesini sağlayacaktır. Şirket içerisinde mali ve finansal disiplin, raporlama sistemi, izlenebilirliğin ve hesap verilebilirliğin organizasyonun tüm kademelerinde uygulanması oldukça önemli.

Son olarak kendi şirketlerinin kişilerden bağımsız sürdürülebilirliğine; ihracatın artırılmasına yönelik yeni ürün, hizmet, servis ve pazarları geliştirmeye ağırlık vermeleridir. ■

# casa

**Allover** Collection  
designed by **Mauro Lipparini**



+90232 502 00 34

Mavişehir mahallesi Caher Dudayev Bulvarı  
No:28-6 LIVIN Karşıyaka, İZMİR

+90 232 264 74 74

Yeşillik Caddesi No: 241 Karabağlar, İZMİR  
casa.com.tr

# Perihan İnci

TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Dijital Türkiye Yuvarlak Masası Eş Başkanı Perihan İnci: İnsani gelişmeyi, bilimsel teknolojik ilerlemeyi ve güvenilir, kapsayıcı ve etkin kurumları inşa etmeyi ülkemizin kalkınması için kritik önemde görüyoruz

“Çalışanların dijital dönüşüme uyumu sağlanmalı, yeni jenerasyon ihtiyaç duyulan yetkinliklerle donatılmalı”



İstihdamın yeniden şekillenmesi sürecinde iki konuya odaklanılması gerektiğini belirten TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Dijital Türkiye Yuvarlak Masası Eş Başkanı Perihan İnci, “İlki mevcut çalışanların dijital dönüşüme uyumu, diğeri ise yeni jenerasyonun bu dönemin gerektirdiği, ihtiyaç duyduğu yetkinliklerle donatılması” dedi. TÜSİAD SD2 Dijital Platformu’nda pazar yeri oluşturduklarını da belirten İnci, “Önümüzdeki dönemde burada hali hazırda yayında olan 350’den fazla dijital çözümün sayısını artırmaya ve pazar yerini büyütürken teknoloji şirketlerini daha da görünür kılmaya çalışacağız” dedi.



**Teknoloji, inovasyon ve dijital ekonomi başlığında Türkiye’nin önümüzdeki günlerde odaklanması gereken başlıklar nelerdir? İş dünyasının bu konudaki öncelikleri neler?**

Dijitalleşmenin getirdiği paradigma değişimine ek olarak Covid-19 sürecinin tetiklediği dönüşüm sürecinde iki önemli boyut olduğunu söylemek mümkün. İlki dijital teknolojiyi geliştirme ve iş yapış biçimlerine hızlı bir şekilde entegre edebilme boyutu, ikincisi ise işlerin ve istihdamın dönüşümü perspektifi.



Dijital teknolojileri en etkin şekilde kullanmak, aynı zamanda bu teknolojilerin yerelde geliştirilmesini sağlamak dijital dönüşüm sürecinin başarısı açısından önemli. Mobil teknolojiler, bulut altyapılar, yapay zeka çözümleri, blok zinciri, siber güvenlik, nesnelerin interneti her geçen gün daha da kritik hale gelen unsurlar. Dijital dönüşümü başarıyla gerçekleştirmiş şirketlerin 2023 yılı itibariyle küresel gelirin yarısından fazlasına katkı sağlaması bekleniyor.

Yuvarlak Masamız kapsamında çeşitli raporlarla, konferanslarla, projelerle yeni nesil dijital teknoloji alanlarına, ekosistemin ve mobil altyapının geliştirilmesine yönelik politikaların oluşturulmasına katkı vermeye devam edeceğiz. Artık gelenekselleşmiş olan Dijital Türkiye Konferansımız ana faaliyetlerimizden biri olacak. En önemli ekonomik entegrasyon paydaşımız AB'deki gelişmeleri takip etmek ve iş dünyası ile paylaşmak da bir diğer öncelikli gündemimiz.



Günümüzde beklentiler ve talepler hızla değişiyor, dijital dönüşüm trendlerini yakından takip etmek büyük önemde. Uluslararası bir araştırmaya göre esnek ve çevik veri altyapıları inşa etmeyi sağlayan bulut platformları, depolandığı alandan bağımsız olarak kullanıcılara zamanında doğru veriye erişim ve analiz imkânı veren veri yapısı ve bulut ve bulut dışı ortamlarda kimliği hızlı ve güvenilir şekilde doğrulamayı sağlayan siber güvenlik ağları stratejik teknoloji eğilimleri arasında yer alıyor. Bir başka küresel araştırma, şirketlerin yüzde 90'ının 2025 yılına kadar yapay zekaya uyumlu uygulamalara sahip olmayı hedeflediğini ortaya koyuyor. 2025 yılına kadar dünya çapında 64 milyar IoT cihazının kurulması; gıda perakendecilerinin beşte birinin gıda güvenliği için blok zincir altyapısı kullanması bekleniyor.



Tüm sektörlerde yenilikçi kullanım senaryoları sunmak amacıyla büyük verinin analizi ve yeni nesil kablosuz teknolojiler kritik bir rol oynuyor. Yapay zeka, artırılmış gerçeklik, blok zincir gibi yeni nesil teknolojilerin geliştirilmesi ve kullanılması verimlilikte ve yaratılan katma değer artışında katalizör oluyor. Bu gelişmeler değerlendirildiğinde şirketlerin dönüşüme açık ve inovatif olabilmesi, dijital kültür ve ekosistemi oluşturabilmeleri gereği daha da belirginleşiyor.

Dijital teknolojilerin kullanımının artışıyla iş dünyası tarafından ihtiyaç duyulan beceriler de eş zamanlı olarak değişiyor. İstihdamın yeniden şekillenmesi sürecinde iki konuya odaklanılması gerektiğine inanıyoruz. İlki mevcut çalışanların dijital dönüşüme uyumu, diğeri ise yeni jenerasyonun bu dönemin gerektirdiği, ihtiyaç duyduğu yetkinliklerle donatılması.

**Ekonomide katma değeri ve rekabet gücünü yükseltmek için bilgi toplumuna dönüşümün desteklenmesi çok önemli... Bu bağlamda yuvarlak masa olarak ne gibi çalışmalarını gerçekleştireceksiniz? Yeni dönemde başlayacak yeni projeler hangileri olacak?**

TÜSİAD, dijital dönüşüm konusuna son yıllarda yoğun bir şekilde odaklanıyor. TÜSİAD'ın 50. Yılı kapsamında geçtiğimiz yıl kamuoyu ile paylaştığımız "Yeni Bir Anlayışla Geleceği İnşa" başlıklı raporumuzda refahın üç temel unsuru olarak insani gelişmeyi, bilimsel teknolojik ilerlemeyi ve güvenilir, kapsayıcı ve etkin kurumları inşa etmeyi ortaya koyduk. Bu üç unsuru ülkemizin kalkınması için kritik önemde görüyoruz.

Yuvarlak Masamız kapsamında çeşitli raporlarla, konferanslarla, projelerle yeni nesil dijital teknoloji alanlarına, ekosistemin ve mobil altyapının geliştirilmesine yönelik politikaların oluşturulmasına katkı vermeye devam edeceğiz. Artık

## **TÜSİAD SD2 Sanayide Dijital Dönüşüm başlığında önümüzdeki dönemde odaklanacağınız başlıklar neler olacak?**

TÜSİAD SD2'de Teknoloji Kullanıcısı şirketlerle Teknoloji Tedarikçisi şirketleri bir araya getiriyoruz. Dijital çözüm geliştirmelerini ve uygulamalarını sağlamayı, böylece ülkemizin dijital dönüşüm ekosisteminin gelişimine katkı sağlamayı hedefliyoruz.

Teknoloji kullanıcılarına bakarsak, TÜSİAD SD2 her sektöre hitap eden bir program. Enerji, otomotiv, maden, gıda... Her yeni dönemde hem sektörel yelpazeyi hem de farklı ölçekte şirketlerin katılımı ile etki alanını genişletmek bizim için önemli. Önümüzdeki dönemde daha deneyimli ve büyük şirketlerin yanı sıra orta ölçekli şirketlerin de programdan yararlanmasını arzu ediyoruz. Dijital dönüşüm çalışmasına nereden başlanacağı ve sürecin nasıl yürütüleceği konusunda şirketlerin ihtiyaç duyduğu desteği vermek için hem iş birlikleri ile ilerliyoruz hem de TÜSİAD SD2 kapsamında dijital dönüşüm danışmanlarını sürece dahil etmeyi öngörüyoruz.

TÜRKONFED ile iş birliği başlattık ve özel bir paket hazırladık. Bu paketten yararlanan şirketler, dijital olgunluk ölçümlenmesi ve dijital dönüşüm yol haritasının çıkarılması desteği alacak. Devamında şirketin öncelik alanları belirlenerek, TÜSİAD SD2'de ihtiyacına yönelik dijital çözüm arayışı için çağrı açabilecek.

Teknoloji tedarikçilerine baktığımızda ise, ülkemizin hem nicelik hem nitelik açısından çok ciddi bir teknoloji potansiyeli olduğunu gördük bu programda. Makine öğrenmesinden yapay zekaya, robotikten blokzincire kadar her teknolojiyi çalışıyor şirketlerimiz ve sahada çok başarılı uygulamaları var. TÜSİAD SD2 ile bu potansiyeli daha fazla gün yüzüne çıkarmaya, teknoloji şirketlerini kullanıcılara tanıtmaya, onların üretim sahasına ve verisine ulaşarak teknolojiyi geliştirmelerine ve tabii sahadaki ihtiyaç alanlarını görmelerine destek oluyoruz.

TÜSİAD SD2 Dijital Platformu'nda bir de pazar yeri oluşturduk. Tedarikçilerimiz dijital çözümlerini burada yayınlıyorlar kullanıcılar tarafından 7/24 ulaşılabilir oluyor.

Önümüzdeki dönemde burada hali hazırda yayında olan 350'den fazla dijital çözümün sayısını artırmaya ve pazar yerini büyütürük teknoloji şirketlerini daha da görünür kılmaya çalışacağız.



gelenekselleşmiş olan Dijital Türkiye Konferansımız ana faaliyetlerimizden biri olacak. En önemli ekonomik entegrasyon paydaşımız AB'deki gelişmeleri takip etmek ve iş dünyası ile paylaşmak da bir diğer öncelikli gündemimiz.

Yeni nesil dijital beceri ve yetkinliklerle donatılmış insan kaynağı ihtiyacı da her platformda vurguladığımız bir konu. 21. Yüzyıl becerileri çok önemli. Geçtiğimiz yıl öğrenciler ve genç profesyoneller için ücretsiz online eğitim platformu olan İşim Gücüm Geleceğim Projesi'ni (İGG) hayata geçirdik. İGG ile ülkemizde teknoloji üretim ve kullanma yetkinliğinin artırılması vizyonuna paralel olarak işgücünün bu dönüşüme ayak uydurması konusunda katkı sağlamayı amaçlıyoruz. İş dünyasının ihtiyaç duyduğu dijital becerilerle donatılmış nitelikli insan kaynağını artırmaya ve bu iş gücünün istihdam olanaklarıyla buluşmasına yardımcı olmasını hedefliyoruz.

### **Eğitim özelinde vermek istediğiniz mesajları da almak isterim...**

Temel eğitimde basit bilişim becerilerinin, dijital okur yazarlığın, programlama gibi dijital yetkinliklerin tüm öğrencilerin erişimine sunulması gerekiyor. Bunun yanı sıra mevcut çalışanların becerilerinin güncel tutulması, üretken ve inovatif bir işgücüne sahip olmak için geliştirilecek destek programları dijital becerileri gelişmiş şirketler yaratılması açısından son derece yararlı olacak. Şirketlerin de mevcut insan kaynağının becerilerine yatırım konusuna öncelik vermesi gerekli.

### **Bu bağlamda şehrin ve bölgenin hub olabilme potansiyelini nasıl yorumlarsınız?**

İzmir 10 üniversitesi, 13 organize sanayi bölgesi, 4 teknoparkı, 6 teknoloji transfer ofisi ve

**TÜSİAD SD2 Dijital Platformu'nda pazar yeri oluşturduklarını da belirten İnci, "Önümüzdeki dönemde burada hali hazırda yayında olan 350'den fazla dijital çözümün sayısını artırmaya ve pazar yerini büyütürken teknoloji şirketlerini daha da görünür kılmaya çalışacağız" dedi.**



1 melek yatırım ağı ile aktif bir girişimcilik ekosistemine sahip. Son yıllarda ekosistem paydaşlarının yürüttüğünü koordineli çalışmalar çok önemli. Bu çalışmalar sayesinde İzmir Türkiye'nin girişimcilikte en gelişmiş 3. ekosistemi oldu. 2021 yılında küresel sıralamalarda 61 puan yükselerek dünyada 384., Doğu Avrupa'da ise 34. sıraya yerleşti. Biz de TÜSİAD olarak senelerdir yürüttüğümüz çalışmalarda İzmir'in bir inovasyon ve girişimcilik hub'ına dönüşme potansiyelinin altını çiziyoruz. Bu hedef doğrultusunda paydaşlarımızla birlikte projeler geliştiriyoruz. Bu Gençlikte İş Var! Türkiye'de erken aşama girişimcileri destekleyen en kapsamlı program. 2019 yılından beri EGİAD işbirliğinde programın Ege ayağını düzenliyor, bölge gençliğinin yenilikçi fikirlerini destekliyoruz. Türkiye genelinde girişimcilik dönüşümünü tetiklemek amacıyla belediyeler ile başlattığımız işbirliklerinin ilkinin

de 2020 yılında İzmir Büyükşehir Belediyesi ile hayata geçirdik. Geçtiğimiz sene kurduğumuz "Girişimcilik Merkezi İzmir"de her yıl farklı temalar altında girişimcilik programları yürütüyoruz. Böylece gençlerimizi inovatif bakış açısıyla şehrin yaşam kalitesini artırmak yönünde çalışmaya teşvik ediyoruz. Her iki programa olan ilgi ve başvuruların kalitesi bizi heyecanlandırıyor. Önümüzdeki yıllarda İzmir ekosistemini gelişiminin ivmelenerek artacağına ilişkin inancımızı pekiştiriyor.

### **İzmir yıllar boyunca beyin göçü veren ve gençlerini İstanbul ve yurtdışına kaybetmiş bir şehir... Şimdi ise özellikle beyaz yakalılarda İzmir'e bir ilgi var. İzmir'de beyin gücünün tekrar bir beyin göçüne dönüşmemesi için gerekenler nelerdir?**

Gençlerimize hayal kurabilecekleri, potansiyellerini gerçekleştirebilecekleri bir ülke ortamını sunma sorumluluğumuz var. Bu ortamı da ancak genç nesillerin bakış açılarını, düşüncelerini ve öğrenme biçimlerini, yaşam tarzlarını göz önünde bulundurduğumuz adımlarla sağlayabiliriz. Türkiye'den göçün nedenleri üzerine yapılan araştırmalar ekonomik koşulların, siyasi iklimin, iş olanaklarının yetersizliğinin ve eğitim sisteminden duyulan memnuniyetsizliğin göçe karar vermedeki önemli etkenler olduğunu gösteriyor. Gençlerimizin dijital çağın gerekliliklerine hazır bir şekilde hayata atılmalarını sağlayacak eğitime erişimleri, istihdam olanaklarının ve iş modellerinin çeşitlendirilmesi temel önemde. Kuşkusuz ki özgürlükler, hukukun üstünlüğü, toplumsal cinsiyet eşitliği, çeşitlilik ve kapsayıcılık, çevre ve iklim krizine duyarlılık yine gençlerimizin beklentilerini karşılamamız ve taviz vermeden ilerlememiz gereken alanlar. ■

# yalın ve soft form

Lead'in tasarımındaki zarif ve akıcı çizgileri, yönetici çalışma alanları için mükemmel bir tamamlayıcı niteliğindedir.



**serter**

Yeşillik Cad. No:189/5 Karabağlar

0 232 274 52 52

[burotime.com](http://burotime.com)

**bürotime**

TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Sosyal Kalkınma Yuvarlak Masa Başkanı Elvan Ünlütürk: UN Global Compact, önümüzdeki dönemde iş dünyasını en çok etkileyen ve iş dünyasının etkilediği 7 alanı öncelikli çalışma alanı olarak belirledi. Bunlar: iklim değişikliği ile mücadele, insan hakları, çalışma standartları ve insana yakışır iş, toplumsal cinsiyet eşitliği, dönüşümsel yönetim, yolsuzlukla mücadele ve SKA entegrasyonu

“Şirket yönetimlerinin güçlü taahhütü ‘Cam Tavanı’ kıracak”

Elvan  
Ünlütürk



TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Sosyal Kalkınma Yuvarlak Masa Başkanı Elvan Ünlütürk, şirketlerde üst yönetimden başlayarak zihniyet dönüşümünü sağlamak için “cam tavan”ı çatlatacak ilk adımın, şirket yönetimlerinin bu konuda güçlü taahhütte bulunması olduğunu söyledi.



**İnsan kaynağının yetkinliklerini geliştirerek ve cinsiyet eşitliğini gözeterek istihdamın ve işgücünün üretkenliğini artırmak özelinde Türkiye’de son dönemde yapılan çalışmaları nasıl yorumlarsınız?**

Teknolojik dönüşümle beraber ihtiyaç duyulan yetkinliklerin devamlı değiştiği, mesleklerin dönüştüğü bir dönemdeyiz. İnsan kaynağımızın yetkinliklerine kesintisiz yatırım yapmak, bunu yaşam boyu süren bir yatırım haline getirmek tüm kurumların önceliği olmalı. Bu dönüşüm sürecini toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak için de bir fırsata çevirmeliyiz.

Ülkemizde son dönemde şirketlerde toplumsal cinsiyet eşitliği anlamında artan bir farkındalık olması memnuniyet verici. Fakat önemli olan, bu anlayışı sadece sosyal sorumluluk bakış açısıyla görmeden, kurumsal politikaların vazgeçilmez parçası haline getirmek. Giriş pozisyonlarından üst düzey pozisyonlara kadar kadın-erkek tüm yeteneklerimizin becerilerine, özellikle geleceğin işleri bakış açısıyla yatırım yapmalıyız.



Bu alanda kamu, özel sektör, akademi ve sivil toplumun iş birliği kritik önemde. Özellikle dijital becerilerin gelişmesi alanında başlatılan kapsamlı projelerin, kadınların bu alana daha fazla yönlendirilmesi de dahil olmak üzere, artarak devam etmesini önemsiyoruz.

**Mesleki eğitimin etkinliği özelinde Türkiye'nin öncelikli gündem maddelerinden birisi ara eleman başlığı... Özellikle üretim ve ihracatta ihtisaslaşmanın daha fazla olması için bu alanda yapılması gerekenler neler?**

Tüm dünyada beyaz yaka-mavi yaka arasındaki ayrım azalıyor, farklı eğitim ve deneyim düzeyindeki ekiplerin bir arada çalışması giderek daha fazla önem kazanıyor. Bu nedenle "ara eleman" demek hem iş dünyasının ihtiyacını tam aktaramıyor hem de gençlerimiz tam da bu

nedenle "ara eleman" ilanı verilen işlere yönelmek istemiyor. Aslında ihtiyacımız olan mesleki becerilerin yanı sıra dijital teknolojileri yakından takip eden ve dijital becerilere sahip, aynı zamanda takım çalışmasına yatkın, yaratıcı düşünebilen insan kaynağı. Unutmayalım ki pandemi sürecinin de etkisiyle iş yapma biçimlerindeki dönüşüm her kademedeki ihtiyaç duyulan becerileri de dönüştürüyor.

Dijital dönüşümün ülkemiz için bir fırsat yaratabilmesi, geleceğin ekonomisinde ve rekabetinde ülkemizin söz sahibi olabilmesi için mesleki eğitimin önemi konusunda hem aileler hem de gençlerimiz nezdinde daha fazla farkındalık sağlamak, meslek liselerini cazibe merkezi kılmak ve özel sektör-mesleki eğitim iş birliğiyle ihtiyaç duyulan becerilere yatırım yapmak gerekiyor. Küresel ekonominin bir parçası olarak özellikle ihracata dönük üretim sektörlerinde bu



nitelikli insan kaynağı ihtiyacını karşılamamız, mesleki eğitimde buna göre planlama yapmamız, rekabet gücümüz ve sürdürülebilir büyüme için de vazgeçilmez önemde.

**Gençlerimizin en büyük sorunu, öncelikle staj alanı... İşletmelerimizin bu konudaki son dönemde pandemi ile birlikte bu refleksten daha da uzaklaştığını görüyoruz. Ancak genç kuşak işe dahil olmak istiyor ama iş alanları ile entegrasyonda sıkıntılar var. Bunun çözümü için nasıl bir politika izlenmeli?**

Pandemi sürecinin zorunlu kıldığı tedbirlerle beraber çalışma hayatı büyük bir dönüşüm yaşadı. Şu anda da bir geçiş ve adaptasyon süreci yaşanıyor. Bu süreçte gençlerin iş dünyasına ilk adımları olan staj programlarının etkin işleme ihmal edilmemesi gereken bir konu. Özellikle mesleki eğitim programlarının, işgücünün dijital beceri ve yetkinliklerini artıracak şekilde uyarlanması, girişimci yaklaşımların güçlendirilmesi ve bunları yaparken de iş dünyasıyla yakından çalışılması gerekiyor. Bölgesel koşullar ve ihtiyaçlar da değerlendirilerek okul-işletme iş birlikleri geliştirilmeli. Özel sektör ve mesleki eğitim arasındaki bağın güçlenmesi hem iş başında eğitim konusunda firmaların istekliliğini artıracak hem de staj sonrasındaki istihdam olanaklarını güçlendirecektir.

**10 bini aşkın imzacısıyla dünyanın en yaygın sürdürülebilirlik platformu olan UN Global Compact 'sürdürülebilir ve kapsamlı küresel ekonomi' vizyonuyla çalışıyor. Bu kapsamda sizde etkin görev yapıyorsunuz. Bu başlıkta önümüzdeki dönemde dünya ve Türkiye hangi başlıkları konuşacak?**

Son dönemde dünya genelinde karşı karşıya kaldığımız krizler, başta iklim krizi olmak üzere küresel sorunlara karşı hızlı ve somut adımlar atmamız gerektiğini herkese hatırlattı. Dünya Ekonomik Forumu (WEF) 2022 yılı Küresel Riskler Raporunda gerçekleşmesi en olası on riskten sekizi çevresel ve



**Bu dönem sizin yuvarlak masa olarak yürüteceğiniz yeni projeler olacak mı?**

TÜSİAD Sosyal Kalkınma Yuvarlak Masası olarak pandeminin eğitimi nasıl etkilediğine ilişkin bir rapor yayınlamıştık. Onun devamı olarak eğitimde dijitalleşmeyi eğitimin tüm aktörleriyle beraber nasıl düşüneceğimize yönelik kapsamlı çalıştaylar gerçekleştireceğiz. Mesleki eğitim konusunda da Milli Eğitim Bakanlığıyla ve uluslararası kurumlarla işbirliklerine öncelik vereceğiz. Toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamaya ve kadınları hayatın her alanında güçlendirmeye yönelik projelerimiz öncelikli alanlarımızdan olmayı sürdüreceğiz. Geleceğin sağlık sektörü ve inovasyona ilişkin bir webinar dizisi başlatmıştık, buna devam edeceğiz.

sosyal riskler olarak tanımlanıyor. Önümüzdeki dönemde pandemi etkisini azaltırken, geride bıraktığı birçok sosyal ve ekonomik sorunla mücadele etmeye devam edeceğiz. Yani başımızdaki savaş ve onun yarattığı ekonomik ve sosyal sorunlar, dünya genelinde artan yoksulluk, derinleşen eşitsizlikler, aşırı hava olayları, afetler ve iklim krizinin diğer yıkıcı etkileri kendisini daha çok gösterecek. Öte yandan, uluslararası ticaret de sürdürülebilirlik üzerinden yeniden tanımlanıyor. AB Yeşil Mutabakatı, Taksonomisi, Finansal Olmayan Direktif, Paris İklim Anlaşması gibi uluslararası sürdürülebilirlik gündemindeki gelişmeler Türkiye'nin rekabet gücünü doğrudan etkileyecek ve iş dünyasının dönüşümünü zorunlu kılacak.

UN Global Compact'in Türkiye yerel ağının sekreteryasını TÜSİAD yürütüyor. Ben de Global Compact Türkiye'nin Yönetim Kurulu'nda TÜSİAD'ı temsilen yer alıyorum. UN Global Compact, önümüzdeki dönemde iş dünyasını en çok etkileyen ve iş dünyasının etkilediği 7 alanı öncelikli çalışma alanı olarak belirledi. Bunlar: iklim değişikliği ile mücadele, insan hakları, çalışma standartları ve insana yakışır iş, toplumsal cinsiyet eşitliği, dönüşümsel yönetim, yolsuzlukla mücadele ve SKA entegrasyonu. Bu alanlarında şirketleri harekete geçiriyor, etki yaratmalarını ve ilerlemelerini ölçmelerini sağlıyor.

**“Cam Tavan”ların kırılması için yapılması gerekenler neler?**

Kadınlar, bir dizi engeli aşıp istihdam edilseler dahi, işteki durumları açısından erkeklere oranla dezavantajlı konumda kalabiliyor. Çalıştıkları iş alanları bakımından da erkeklerden daha az kazanç elde ediyor ve kariyer imkanlarında gizli bir cam tavan ile karşılaşılıyor. Şirketlerde kadın çalışanların sayısının yüksek olduğu durumda bile, rakamsal olarak üst yönetime ve yönetim kurullarına yansımabiliyor. Oysa ki kadınların yönetim kurullarında eşit temsil edildiği şirketlerde, şirket performansının da daha yüksek

olduğu gözlemleniyor. Kadınların eşit temsili hem insan hakları ve liyakat bakımından ele almalı hem de kurumsal yönetimi güçlendirmek bakımından değerlendirmeliyiz. Şirket yönetim kurullarında ve üst yönetimde daha çok kadın olması, kurumsal yönetimin güçlendirilmesi ve şirketin finansal, çevresel ve sosyal performansının iyileştirilmesiyle de yakından ilişkili. Bu yaklaşımla TÜSİAD olarak, EBRD'nin (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası) **"Türkiye'de Şirket Yönetim Kurullarında Kadın Oranını Arttırmaya Yönelik Yol Haritası"** projesinin, diğer paydaşlarla beraber, aktif bir katılımcısıyız. Proje kapsamında şirket karar organlarında daha fazla kadın temsiliyeti sağlanmasını teşvik etmeye yönelik eylemler içeren bir yol haritası geliştirildi. Koşulları iyileştirmek için gerekli adımların tespitine ilişkin çalışmalar yürütülüyor.

Üst yönetime hazırlık için destek mekanizmaları, mentorluk desteği, kadınların network geliştirme imkanlarının artırılması, terfi sisteminin düzenlenmesi, iş-özel hayat uyumunun güçlendirecek esnek çalışma yöntemleri gibi araçlar kuşkusuz çok önemli.

Fakat şirkette üst yönetimden başlayarak zihniyet dönüşümünü sağlamak "cam tavan"ı çatlatacak ilk adım ise, cam tavanı kıracak somut adım şirket yönetimlerinin bu konuda güçlü taahhütte bulunması olacak.

### **Toplumsal cinsiyet ve fırsat eşitliği üzerinden karnemizi nasıl yorumlarsınız? İzmir özeline nasıl bir tablo ile karşılaşıyoruz?**

COVID-19 salgınıyla beraber tüm dünyada ve ülkemizde mevcut eşitsizlikler derinleşti maalesef. Toplumsal cinsiyet eşitliğinde elde edilen kazanımlar da risk altında kaldı. Kadınların kayıtlı istihdama düşük katılımı,



bakım yükünün ailede kadına verilmesi, siyaset alanında ve mecliste kadınların düşük temsili ilk göze çarpanlardan. Kadına yönelik şiddet ise hala en önemli sorun ve insan hakları ihlali olarak önümüzde duruyor. Toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak ve şiddetle mücadele bağlamında en önemli uluslararası referans noktalarından biri olan İstanbul Sözleşmesi'ne ülkemizin mutlaka geri dönmesi gerektiğini TÜSİAD olarak en başından itibaren vurguluyoruz.

Bahsettiğim konularda dönüşüm için kamu-özel sektör-sivil toplum işbirliğiyle güçlü adımlar atılması, İzmir'de de kadınların eğitime, çalışma hayatına ve karar alma mekanizmalarına daha fazla katılımını ivmelendirecektir.

**Son dönemde kadınların ekonomiye katılımı konularında çalışmalar yürütülüyor. Ancak her kurum kuruluş kendi özelinde yapıyor. Bu alanda özel bir seferberliğe bir üst çatı yapılanmaya mı ihtiyaç var? Burada nasıl bir politika izlenmeli? Çünkü verilen destek ve teşviklerin kadınlar tarafından kullanım oranının istenen düzeyde olmadığını görüyoruz. Bu konuda neler söylemek istersiniz?**

Kadınların ekonomiye katılımını etkileyen birçok faktör var. Bunları

birlikte düşünüp bütüncül politikalar üretilmediğinde sizin de belirttiğiniz gibi teşvik ve destekler yeterli olmayacak. Kamu politikalarının, özel sektör ve sivil toplum örgütlerinin katkısıyla bütüncül bir bakışla ve kararlılıkla hayata geçirilmesi kritik önemde. Örneğin kadınların ekonomiye katılımının önündeki toplumsal rollerden kaynaklı engelleri görmeden, bir zihniyet dönüşümü sağlamadan bu yönde somut ilerleme kaydedemeyiz. Kız çocuklarının koşulsuz şartsız eğitime devamlılığı, **"kadın mesleği-erkek mesleği"** ayrımı olmaksızın geleceğin çalışma hayatında öne çıkacak nitelikli alanlarda eğitime ve çalışmaya yönelmesi kritik önemde.

Kadınlara atfedilen bakım sorumluluğuna kurumsal mekanizmalarla çözümler sunmak, kreşleri yaygınlaştırmak da gerekiyor. İş-aile uyumunu sağlayacak esnek ve güvenceli çalışma koşullarını sunmak, kadın çalışanların becerilerine yatırım yapmak, iş hayatına geri dönmek isteyen kadınlara yönelik geçiş ve uyum programları oluşturmak önem taşıyor. Çalışma hayatının her kademesinde ve üst yönetimde kadınların eşit temsili sağlanmak için kararlılık gösterilmeli.

Kadınları karşılaşılabilecekleri her türlü şiddete karşı kamusal ve kurumsal politikalarla korumak da yaşamsal önemde. Bahsettiğim konulara bütüncül yaklaşıldığı zaman rakamsal olarak da somut ilerlemeler kaydedebileceğiz. TÜSİAD olarak toplumsal cinsiyet eşitliği uzun yıllardır çalıştığımız bir konu. Tüm bu adımları ancak kamu, özel sektör ve sivil toplumun kararlılığı, taahhüdü ve iş birlikleriyle atabiliriz.

Örneğin, bu sene 8 Mart **"Kadınlar Günü"** için TÜSİAD olarak Global Compact Türkiye, TÜRKONFED, YKKD, KAGİDER, SKD ve %30 Kulübü ile birlikte, 7 kurum bir araya gelerek **"Toplumsal Cinsiyet Eşitliği: Hemen Şimdi"** çağrısında bulundu. ■



**Ticari Habercilikte**

Seksen Yıllık

Ustalık



Ekonomi gazeteciliğinde öncü  
**TİCARET**

[www.ticaretgazetesi.com.tr](http://www.ticaretgazetesi.com.tr)

TÜSİAD Yönetim Kurulu Yedek Üyesi, Sanayi Politikaları ve Yatırım Ortamı Yuvarlak Masa Başkan Yardımcısı Gülesin Atalay: Sürdürülebilir büyüme ve küresel rekabet gücünün korunması için sanayinin yarattığı katma değer ve verimliliği artırmamız gerekiyor

Katma değerli üretimin anahtarı; 'İkiz Dönüşüm' Modeli olacak

# Gülesin Atalay



TÜSİAD Yönetim Kurulu Yedek Üyesi, Sanayi Politikaları ve Yatırım Ortamı Yuvarlak Masa Başkan Yardımcısı Gülesin Atalay, Türkiye’de katma değeri yüksek bir üretim profilinin sağlanması gerektiğini söyledi. Atalay, bunu mümkün kılacak unsurları ise AB’nin de büyüme modeli olarak ortaya koyduğu ikiz dönüşüm olarak ifade edilen dijital ve yeşil dönüşüm olduğuna vurgu yaptı.



**Ülke ekonomimiz içinde ve ihracatımızda çok önemli bir rolü olan sanayimiz açısından en öncelikli gördüğünüz konular nelerdir?**

Hem sürdürülebilir büyüme hem de küresel rekabet gücünün korunması açısından sanayimizin yarattığı katma değeri ve verimliliği artırmamız gerekiyor. İhracatımız içinde yüksek teknoloji ürünlerin payı henüz istenen seviyelerde değil. Katma değeri yüksek bir üretim profilini sağlamalıyız. Bunu mümkün kılacak unsurlar ise AB’nin de büyüme modeli olarak ortaya koyduğu ikiz dönüşüm, yani dijital ve yeşil dönüşüm. AB bu konularda çok yoğun bir düzenleme süreci içinde. Sadece AB’de değil küresel ölçekte de bir dönüşüm süreci yerleşiyor. Bireysel ve kurumsal tüketicilerin beklentileri de bu yönde geliyor.



Bu düzenlemeler sanayinin ihracatımız içindeki payı nedeniyle kritik önemde. Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de üretim süreçleriyle ilgili özellikle dijital teknoloji kullanımı üretkenlik üzerinde güçlü ve pozitif bir katkıda bulunacaktır. Bu fırsatları ancak ilgili planlamaları ve yatırımları vakitlice yaparak yakalayabiliriz. Burada bir diğer önemli nokta ikiz dönüşüm sürecinin KOBİ'ler dahil değer zincirinin tamamına entegre edilmesi gerekliliği. Bu kapsamda, ana sanayinin kendi tedarik zinciri içindeki yardımcı sanayinin gelişimine katkısı önemli ancak bu süreçlerin kamunun özel teşvik tedbirleri ile desteklenmesi zaruri.

**Ülkemizde genel olarak teşvikler; mekanizmaların karmaşıklığı, yeterince tanıtılmaması ve yaptırımları gibi nedenlerle yeterince verimli kullanılmıyor. Kadın girişimci adayları tarafından finansal destek ve teşviklere daha fazla ulaşılması için çalışmalar yürütmeliyiz.**



Ar-Ge ve inovasyon temelli çalışmalar bu dönüşümün ivmesini artıracak. Gerek dijital gerek yeşil dönüşümün alt bileşenleri bu açıdan müthiş bir potansiyeli içeriyor. Eğer uygun destek politikalarını seferber edebilirsek rekabette avantaj sağlayabileceğimiz önemli gelişim alanları mevcut.

### **Sanayide yetkin insan kaynağı planlaması için nelere dikkat etmeli?**

Stratejik iş gücü planlamasını sanayinin, iş dünyasının en öncelikli konuları arasında görüyoruz. Dijital teknolojileri değer zincirine entegre etmek yeterli değil; rekabet gücünün sürdürülebilirliği açısından bu teknolojilerin yerelde geliştirilmesi de önemli. Bunun için, gençlerimizin iş dünyasına yeterli yetkinlikle donatılarak katılmasını sağlayacak akademik eğitimle birlikte iş ortamının değişen dinamiklerine uygun meslek içi eğitimler istihdamın bir parçası olarak kurgulanmalı. Bunların süreklilik arz etmesi de gerekiyor. Birçok şirketin bu kapsamda önemli programları hayata geçirdiğini görüyoruz. Bunlar aynı zamanda ilham verici örnekler.

Öte yandan, büyük sanayi şirketleri, tedarik sanayi, start-up'lar, teknoloji tedarikçileri ve akademinin de dahil olduğu, inovasyonu ve dijital dönüşümü hızlandırıcı ekosistemlerin kurulması çok önemli. Bu ekosistemlerin sürdürülebilirliği için kamunun finansman olanakları dahil mekanizmaları hayata geçirmesi kolaylaştırıcı olacak.

**Son dönemde küresel düzeyde yaşanan gelişmeler tedarik zincirinin etkin işleyişinin stratejik önemini bir kez daha gösterdi. AB'nin bu alana yönelik düzenlemeleri sanayimiz açısından da önemli unsurlar içeriyor. Bu kapsamda dikkate alınması kritik olan hususlara ilişkin değerlendirmeleriniz nelerdir?**

Yeni bir küresel düzenin içindeyiz. Yeni AB Sanayi Stratejisi'nde değer zincirinin tamamında paydaşlar arasında işbirliğine dikkat çekilerek 14 endüstriyel ekosistem oluşturuldu.

## Kadın girişimcilik öyküleri konusunda Türkiye'nin izlemesi gereken politika nasıl olmalı? Bu konuda revizyona ihtiyaç var mı?

Kadın girişimcileri bir araya getirecek ağların genişletilmesini önceliklendirmeli, girişimcilik konusunda cesaretlendirecek ve becerilerini geliştirecek eğitim ve mentorluk programlarını yaygınlaştırmalıdır. Özellikle ölçeklendirme konusunda mentorluk programlarının geliştirilmesi sürdürülebilirlik ve katma değer artırılmasında önem taşıyor.

Tedarik zincirimizi gözden geçirirken kadın çalışan bakımından eşitlikçi firmaları desteklemeli, kadın girişimcileri de bu zincirin bir parçası haline getirmeliyiz. Bir kariyer seçeneği olarak girişimciliği üniversite yıllarından itibaren gençlere ve genç kadınlara tanıtmalı ve bu alandaki becerilerini geliştirecek dersler ve programlara yönlendirmeliyiz. Bu alanda ulusal ve uluslararası alanda başarılı olan kadın rol modelleri desteklemeli ve başarı hikayelerini yaygınlaştırmalıdır.

Kadın girişimcilerin gençlerle, özel sektörle, kamuyla buluştuğu alanları çoğaltmalıyız. Yani kadın girişimciliğini arttırmak istiyorsak bu konuyu yine toplumsal cinsiyet eşitsizliğinden, kadının hayatın her alanında güçlenmesi için yapılması gerekenlerden bağımsız bir konu olarak görmeden politika ve projeler üretmeliyiz.

Bütüncül bakış açısı ile politikalar oluşturuluyor. Avrupa özellikle kritik hammaddelerde üçüncü ülkelere bağımlılığının azaltılması için yaptığı çalışmaları yoğunlaştırdı, böylece Avrupa sanayisinde stratejik otonominin sağlanmasını hedefliyor.

Dijital çağda öncelikle esneklik, hız, kalite ve verimlilik gibi kilit noktalarda tedarik zincirinin etkin işleyişi öne çıkıyor. Verinin öneminden hareketle veri paylaşımında şeffaflığın sağlanması için girişimler artıyor. AB Standardizasyon Stratejisi açıklandı. Dayanıklı, yeşil ve dijital AB Tek Pazarını desteklemek ve küresel standartların belirlenmesi hedefleniyor.

İklim krizi kaygıları arttı. Sanayinin stratejik planlamalarının bir boyutunu da yeşil dönüşüme yönelik unsurlar, kaynak ve enerji verimliliğini gözeten yatırımlar oluşturuyor. AB 2050 yılında iklim nötr bir kıta olma hedefinde. Bu hedefe erişilmesi amacıyla Avrupa Yeşil Mutabakatı çerçevesinde tüm politika alanlarında değişimi hayata geçiriyor. Tedarik zinciri konusunda AB'de uygulanmak üzere hazırlanan taslak düzenleme de şirketlerin tedarikçileri dahil sosyal, çevresel ve insan hakları boyutunda etkilerinin değerlendirilmesini öngörüyor. Tüm bu gelişmeler AB tedarik zinciri içindeki ülkeleri doğrudan ilgilendiren bir durum. Bu çerçevede hiç kuşkusuz hem AB ile yakın ticari ilişkilerimiz hem de AB tedarik zincirindeki kritik konumuz nedeniyle bu düzenlemeleri yakından takip etmemiz gerekiyor.

AB pazarının güçlü bir aktör olarak kalabilmek ve bu alanlarda küresel eğilimlere uyum sağlamak, bizim için tercihten daha öte bir durum.

Bu süreçleri sektörler ve şirketler için dijital ve karbon nötr yapılanma yönü ile rekabetçiliği artıran bir strateji olarak ele almalıyız.

Bazı örneklerini paylaştığım bu düzenlemeler sürdürülebilirlik ekseninde dönüşmekte olan yeni bir tedarik zinciri anlayışının ipuçlarını veriyor. Ülkemiz şirketlerinin bu yeni düzende daha çok pay almasına odaklanmalı ve bu yapısal dönüşümleri eş zamanlı içselleştirmeliyiz. Bu yapıyı tesis edebilmede en önemli adımlardan birini de Çevre, Sosyal ve Yönetişim (ESG) kriterlerinin uygulanması oluşturacak. Bu anlamda kaydedilecek gelişmeler yeşil dönüşümün finansmana erişimi mekanizmalarında da belirleyici olacak.

### **Türkiye'de kadın girişimciliği teşvik etmek için farklı kurumların farklı destek mekanizmaları var. Bu mekanizmaları ne ölçüde verimli kullanabiliyoruz?**

Ülkemizde genel olarak teşvikler; mekanizmaların karmaşıklığı, yeterince tanıtılmaması ve yaptırımları gibi nedenlerle yeterince verimli kullanılmıyor. Kadın girişimci adayları tarafından finansal destek ve teşviklere daha fazla ulaşılması için çalışmalar yürütmeliyiz. Kadınlara destek sağlayan kurumlar arasında eşgüdüm sağlayacak politikalar da kadının ekonomideki faydasını en üst seviyeye çıkarmak için öncelikli konulardan birisi. ■

Gelecek beş yıl içinde yaklaşık 1 trilyon dolarlık oyunlar, reklamlar ve sanat eserlerinden oluşan bir ticaret hacminin hedeflendiği Metaverse dijital dünyası, internetin yerini almaya hazırlanıyor

# Metaverse Ekosistemine Hazır mıyız?



Şimdilik oyun sektörü ağırlıklı bir pazar olarak görülmesine rağmen gelecekte pek çok alanın Metaverse teknolojileriyle yeniden şekillenmesi bekleniyor. Çünkü 2023 yılı itibarıyla 18 milyar dolarlık bir artırılmış gerçeklik pazarı ve 3.5 milyar kişinin artırılmış gerçeklik kullandığı bir pazarın oluşacağı tahmin ediliyor.



HAZIRLAYAN: SEDA GÖK



Basit anlatımıyla Metaverse; artırılmış gerçeklik, sanal gerçeklik ve karma gerçeklik ürünlerine ve hizmetlerine dayanan teknolojilerin birleşiminden oluşuyor.

Metaverse, 'evren' anlamına gelen verse ve 'öte' "evrenin ötesi" manasına geliyor. Fiziksel gerçeklikle artırılmış sanal gerçekliğin birleştiği ortak online dünyalar topluluğu...

Bu kelime ilk kez 1992 yılında kullanılmış. Metaverse terimini icat eden Neal Stephenson,

'Snow Crash' (Parazit) romanında distopik bir gelecek tasvir etmiş. Kahramanların gerçek dünyanın tatsızlığından kaçmak için girdikleri üç boyutlu dijital dünyaya Metaverse adını veriyorlar. Bu pazarın 2021 sonu itibarıyla 23 milyar dolar büyüklüğüne ulaştığı tahmin ediliyor. Burada sadece oyun oynanmıyor, konser de dinleniyor. Örneğin; iki yıl önce bir oyun içerisinde verilen rap konserini aynı anda 12 milyon kişi izledi. Çizgi roman olarak başlayan bu serüven, animasyonları yapılarak TV dünyasına sunuldu.







Oyunları yapıp konsolda oynandı, filmleri yapıp sinemalarda gösterildi. Bu da yetmedi. Birilerinin hikayesi içinde yer almaya başladılar. Kısacası ortaya ansiklopedi yazılabilecek büyüklük ve genişlikte bir Marvel Evreni çıktı.

### PEKİ NASIL BİR YER?

Dijital gezegende tek ve uzun bir sokak...Metaverse, başlangıçta bu yolun etrafında inşa edilen kentsel bir ortam olarak hayal edilmişti. Daha sonra roman ve filmlerde tekrar karşımıza çıktı.

Bunu en güzel görselleştiren film, 'Ready Player One' filmiydi. Kullanıcılar, 1990'lardan itibaren romanlarda, sonra da filmlerde hayal edilmeye başlanan bu Metaverse'e, evrenlerin ötesine geçiş yapabilmek için sanal gerçeklik gözlüğünü kullanıyorlardı. Bugünkü Metaverse için de aynı şey kullanılıyor.

### MOBİL İNTERNETTEN SONRA EN BÜYÜK YENİLİK

Facebook, bu kavram için 2014'te 2 milyar dolar vererek sanal gözlükle ilgili geliştirmeler yapan 'Oculus' firmasını satın almıştı. Bugüne kadar bu alanda çalışmalarını sürdürdü. Hala da bu konuda çalışmaları devam ediyor. Şu anda Facebook çalışanlarının 5'te 1'i bu işlerle uğraşiyor. Ve her yıl Metaverse için 5 milyar dolarlık yatırım yapmayı planlıyorlar. Çünkü şirket kurucusu Mark Zuckerberg'e göre mobil internetten sonraki en büyük yenilik bu olacak. Böylesine büyük bir yenilik tek bir cihazla ya da tek bir şirketin çabalarıyla inşa edilemez. O yüzden tüm dijital endüstri, tüm şirketler, kullanıcılar, geliştiriciler, içerik üreticileri, tasarımcılarla birlikte çalışarak bunu inşa edecekler.

Eğer NFT, kripto para, blok zinciri gibi konularda bir şey yapmaya başladıysanız siz daha şimdiden metaversel bir deneyimin parçası haline gelmişsiniz demektir. Ya da bir konsere dijital avatarlarınızla katıldıysanız metaverse



mahallesindeki ilk adımlarınızı da attınız demektir. Yani Metaverse, oyun ve çizgi romanlardaki hayali evrenlerden çok daha fazlası. Bu konuyla ilgilenenler de sadece oyuncular, oyun şirketleri, çizgi romancılar ve sosyal medya şirketleri değil.

## AMAÇ TÜM BAĞIMSIZ TEKNOLOJİLERİ BİRBİRİNE BAĞLAMAK

Metaverse dünyası, verilerin tek elde toplanmasını istemediğimiz ve gizliliğin önemli olduğu her yere uygulanabiliyor.

Dijital kimlikler, devlet yönetimi, sağlık, sigorta, hukuk blok zincir uygulamalarının belirmeye başladığı sahalardan sadece birkaçı olarak sıralanıyor. Bu dönüşümlerin teması hep aynı; fiziksel dünyadaki süreç ve dönüşümleri dijitalleştirmek. Metaverse artık bilim kurgudan çıkarak; bilime ve teknolojiye dönüşme yoluna girdi.

## EPIC GAMES, 1 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM YAPACAK

2020 yılının Mayıs ayında Güney Kore Hükümeti Metaverse ittifakını duyurdu. Ulusal bir sanal ve arttırılmış gerçeklik platformunun geliştirilmesini teşvik etmek ve sanal ortamların etliğini çözmek için yerel şirketlerden oluşturulmuş bir inisiyatif. Uzakdoğu'da bunlar olurken batıda Fortnite'ı geliştiren Epic Games Apple'a karşı antitrust davası açıp mücadele vermeye çalışıyordu. Yakın zamanda sona eren bu davada ortaya çıkan belgelerden sadece Fortnite, 2018 ve 2019'da 9 milyar dolar gelir elde etmiş. Bu gelirin azımsanmayacak bir kısmı da metaversel davranışlardan elde edilmiş. Buna, karakterinize kıyafet almak gibi örnekler verebiliriz. Bu ve benzeri eğilimleri çoktan farkedenden Epic Games, Fortnite'ı artık bir oyun olarak görmekten vazgeçti. Onlar da Metaverse kavramını kullanmaya başladı. Belirledikleri bu uzun vadeli vizyon için 1 milyar dolarlık yatırım yapacağını duyurdu.

TÜRKONFED  
ve Türkiye İş  
Bankası'nın  
KOBİ'lerin  
dijital dönüşüm  
süreçlerine  
katkıda  
bulunmak üzere  
hayata geçirdiği  
Dijital Anadolu  
Projesi'nin  
bu yılki ikinci  
etkinliği  
"Blok Zinciri,  
Metaverse, NFT"  
ana temasıyla  
geçtiğimiz  
günlerde  
gerçekleşti.  
Blok zincir  
kavramını,  
'internetin  
ulaştığı olgunluk  
seviyesi' olarak  
tanımlayan  
Softtech Genel  
Müdürü M.  
Murat Ertem,  
blok zincir ile  
birlikte verilerin  
şeffaflaştığını,  
bu durumun da  
sınırları ortadan  
kaldırdığını  
söyledi.



## ALT-ÜST YAPI İLİŞKİSİ

Web 3.0 Metaverse'nin altyapısını, Metaverse de web 3.0'ın üst yapısını oluşturacak. Nasıl ki mobil cihazlar, web 1.0'dan web 2.0'a geçişi hızlandırdıysa Metaverse araçları da yani VR kasklar, akıllı gözlükler ve diğer giyilebilir cihazlar da web 3.0'a geçmeyi kolaylaştırabilir. Blok zincirine dayalı böyle bir internet için şimdiden pek çok yeni start-up kuruldu. Ve her geçen gün yenileri ortaya çıkmaya devam ediyor. Web 3.0 ilkeleri; açık kaynak kodlu sistem olması, bilginin semantik (anlam bilimi) olarak tasnif edilmesi, kişi mahremiyetine saygı duyulması, güvenli bir altyapı kurulması, iletişimin doğrulanabilir yöntemlerle gerçekleşmesi. Bu ilkeler, akıllı kontratlar ve benzeri teknik sistemlerle de desteklenirse internetteki veri monarşilerine son verip onları gerçekten bir demokrasiye dönüştürebilmek mümkün olabilir belki. Sonra da DAO (merkezi olmayan özerk organizasyon) evresine geçilebilir.



## METVERSE'ÜN ROTASINI TAYİN EDECEK BEŞ KRİTİK SORU

EY'a göre, insan deneyiminin bir sonraki sınırı olarak da tanımlanan Metaverse'ün gelecekteki rotasında belirleyici olacak beş soru şöyle sıralanıyor:

### **1. Metaverse işletmeleri ve iş süreçlerini nasıl dönüştürecek?**

Yakınsayan teknolojiler Metaverse'e giden yolu açarken, tamamen bağlantılı, üç boyutlu sürükleyici deneyimler, endüstriler için zengin bir fırsat ortamı oluşturacak. Bu da işletmeler için "Metaverse'e zamanında hazır olmak için bugün hangi stratejik yatırımları yapmak gerekir?" sorusunu gündeme getiriyor. Metaverse'ün müşteri etkileşimi için başlıca ortam haline gelebilmesinde henüz zamana ihtiyaç olsa da işletmelerin bunu kısa ve uzun vadeli hedeflerine dahil etmeye şimdiden başlamaları gerekiyor.

Metaverse yeni pazarlar, yeni müşteri tercihleri, inovasyon modelleri, yetenek yönetimi ve yeni iş modellerinin yanı sıra yepyeni bir rekabet alanı anlamına da geliyor.

### **2. Düzenleyiciler metaverse'e ne kadar hazır?**

Hâlihazırda düzenleyiciler, mevcut dijital teknolojilerin olumsuz çıktılarını yönetmekle daha fazla meşguller. Kişisel verilerin toplanması, mahremiyet, "deep fake" gibi zorlu başlıklar, toplumu olduğu gibi şirketlerin müşterileri ve çalışanlarıyla nasıl etkileşime girdiğini de önemli ölçüde etkiliyor. Metaverse bu zorlukları büyütürken büyük olasılıkla aralarına yenilerini de ekleyecek.

Metaverse'e giriş olanağı sağlayacak sanal ve artırılmış gerçeklik cihazları, etkileşime izin vermenin yanında yüz ifadeleri,

tansiyon, göz hareketleri ve daha birçok kişisel verinin izlenmesine de olanak verecek. Bu da mevcut yasaların ve veri düzenlemelerinin, adil erişimden güvenlik, sorumluluk, IP, dijital haklar ve dürüst öz-temsil gibi yeni konulara kadar çok sayıda başlığın güncellenmesini gerektirecek.

### **3. Metaverse deneyimleri nasıl yeniden şekillendirecek?**

Kullanıcı deneyimini merkeze almak, günümüzde işletmeler için giderek farklılaştırıcı bir özellik haline geliyor. Metaverse'teki başarılı deneyimler, yeni müşteri davranışlarını ve beklentilerini anlamaya ve bunlara uyum sağlamaya bağlı olacak. Ayrıca, müşteriler birçok ekosistemi içeren Metaverse'ü deneyimlerken, güven konusu da daha bütüncül bir hale gelecek. Geleceğin en önemli teknoloji arayüzü olma yolunda ilerleyen Metaverse'ün teknoloji bağımlılığı ve zihin sağlığı üzerindeki olası etkileri üzerinde de düşünülmesi gerekecek. Bunun markaların müşteri yolculuğunu tasarlama ve uygulama biçimlerine yönelik etkilerinin yanı sıra, gelecekte müşteri katılımı ve sadakatinin nasıl tanımlanacağı sorusu da önem kazanacak.

### **4. Metaverse sürdürülebilirlik için hangi yeni boyutları açacak?**

İnsanlığın önündeki en büyük varoluşsal önceliklerden biri olan sürdürülebilirlik, günümüzde şirketlerin ve hükümetlerin gündemlerinde ilk sıralarda yer alıyor.

Bu durumda şu sorular öne çıkıyor: Peki, bu küresel sorunla başa çıkmada metaverse nasıl bir rol üstlenebilir? Metaverse, sanal ve dijital dünyaya fiziksel dünyadan daha fazla değer verilmesine neden olursa, böylesi bir durum çevrenin daha az önemsenmesine yol açabilir mi?

Diğer yandan, Metaverse'ün teknolojik bir gerçeklik haline gelmesi, yeni ve çok kapsamlı bir altyapıyı da gerektirecek. Ürün ve deneyim tüketiminin büyük ölçüde sanal veya dijital kayması, fiziksel kaynak tüketimini ve sera gazı emisyonlarını önemli ölçüde etkileyebilir. Bu, potansiyel olarak daha az seyahate yol açabileceği için olumlu bir tablo olsa da elektrik tüketimini potansiyel olarak artırabileceği de göz önünde bulundurulmalı.

### **5. Metaverse uygulamaları dünya çapında nasıl gelişecek?**

Günümüzde dünyanın farklı yerlerinde farklı kurallara tabi olarak çalışan internet, hâlihazırda oldukça parçalı bir yapıya dönüşmüş durumda. Teknoloji, küresel çapta yeni bir rekabet alanı haline geliyor ve metaverse de bir istisna değil. Birlikte çalışabilirliği sağlamak için küresel ortak standartların ortaya çıkacak olsa da hükümetlerin metaverse'e tıpkı bugün internete yaptıkları gibi müdahalelerde bulunmaları beklenebilir.

## GERÇEK HAYATA NE KADAR ADAPTE EDİLEBİLİR?

Bir de işin gerçek ve ürkütücü bir tarafı var. Her şeyden önce teknoloji sorunu var. Hiperrealist bir evrene aynı anda birkaç bin kişinin bağlanması ayrı, birkaç milyon kişinin bağlanması çok başka bir şey. Bu, ciddi bir altyapı güncellemesi gerektirecek. Mesela, günümüzdeki sanal gerçeklik gözlüklerini düşünelim. Bunlar fazlasıyla büyük, ağır ve sıcak. Bunları uzun süreler kullanmak oldukça zor. İnsanlar bu aletlere para vermeyi kabul ederler mi, oyun dünyası dışındaki genel popülasyon, iş arkadaşlarıyla görüşmek için Metaverse'ü seçer mi bilemiyoruz. Bunun gibi bir dizi teknolojik problem sayılabilir.

## DÜNYA BUNA HAZIR MI?

Metaverse, sizin sadece dışarıdan dahil olduğunuz bir internet değil. Bizzat içinde dijital bir fizikaliteyle bütün benliğinizle var olduğunuz bir interneti ifade ediyor. Sosyal medyanın doğumunda yaptığımız hatayı tekrar etmeyip Metaverse'yi potansiyel tehlikeleriyle akıl, mantık, bilim ve insani değerler etrafında şekillendirmemiz gerektiği ifade ediliyor.

Sosyal medyada bile gizlilik ve güvenlik sorunuyla karşı karşıyayken Metaverse'de bunu nasıl engelleyeceğiz ya da denetleyeceğiz? Örneğin, Metaverse'deki bir taciz skandalından kim sorumlu olacak, mağdur bunu kime şikâyet edecek? Metaverse'e eşit erişimi sağlayabilecek miyiz? En önemlisi; beynimiz, fizyolojimiz, psikolojimiz, toplumsal yapımız böylesi bir değişime gerçekten hazır mı?

## WEB 1.0'İN TEMELLERİ NASIL ATILDI?

Metaverse dünyasının ana altyapısını elbette yine internet oluşturacak. Yalnız bu bildiğimiz internetten daha farklı. Bu teknolojiye Metaverse inşacıları 'web 3.0' diyor. Yani merkeziyetsiz internet. Bu kavramı anlayabilmek için internet teknolojisinin gelişim sürecini hatırlamakta yarar var.



[Deloitte'in hazırladığı 'TMT Öngörülerini 2022 Raporu'na ilişkin konuşan Stewart, yatırım bankalarının tahminlerine göre Metaverse'ün firmalar için 8 trilyon dolarlık fırsat barındırdığını söyledi.](#)



İlk zamanlar internet, birbirine linklerle bağlanan bilgilerden oluşuyor. İşte bu çok basit bağlantı konsepti, web 1.0'in özünü oluşturuyor. O zamana kadar birbirinden kopuk tekil bilgisayarlarda oluşturulan bilgiler, birbirine bağlandı. Web 1.0 elbette çok önemli ama yetersizdi. O zamanlar çok sayıda içerik üreticisi yoktu, statik sayfalar vardı. İnternete bağlanan kişiler bu sayfalara bakıp çoğunlukla okuyorlardı, tüketiyorlardı.

Aradan 10 yıl geçti ve 1999'dan itibaren web 2.0 kısık sesle konuşulmaya başlandı. İnternete girenlerin pasif okuma yani tüketme eyleminin yanı sıra bir yandan

da yazma, üretme eyleminin başladığı bir dönem başladı. Statik web siteleri, yerini dinamik olanlara bıraktı. Bilgiye ulaşmak için kullandığımız indekslere benzeyen arama mekanizmaları, web siteleri büyük bir hızla ortadan kayboldu ve sadece küçük bir arama kutusundan oluşan yenilikçi, gelişmiş arama motorları ortaya çıktı.

## VERİ MONARŞİLERİ KURULUYOR

İnternet, şartları eşitleyip, bilgiyi demokratize edecekken adeta veri monarşileri kurulmaya başlandı. Bir uygulama yaptınız ve bunu paylaşmak istiyorsunuz diyelim. İlgili monarşiye başvurmanız, bu başvurunun değerlendirilmesi sonra eğer uygun görülürse yayımlandıktan sonra yüzde 30'dan az olmayacak şekilde vergilerini ödemeniz bekleniyor. Verilen bir hizmetin karşılığında elbette bir bedel ödenmelidir. Fakat geldiğimiz noktada bunun kontrolü birkaç noktadaki karar vericilere gereğinden fazla bir yetki ve güç

vermiş durumda. Bu yetkiyi onlara biz verdik farkında olmadan...

## MERKEZİYETSİZ İNTERNET

Web 3.0 akımı eğer güçlenirse bilginin sahipliği el değiştiriyor olacak. Bunun kontrolü de artık bize geçmiş olacak. Web 2.0 dünyasında kullandığımız uygulamalar, web 3.0'da merkeziyetsiz uygulama olarak adlandırılıyor. Mesela internette dolaşmak için kullandığımız tarayıcılar, App'ler yerine cüzdan mantığıyla çalışan Daap'ler kullanılması öneriliyor. Her davranışınız, ilginiz, hatta bilginiz bir değere dönüştürülüyor. Eğer bir içerikten faydalaniyorsanız bunun karşılığını aracıya değil direk üreticiye ödüyorsunuz. Şarkıcı müziğini, gazeteci haberini hazırlayıp direk hedef kitlesine ulaştırıyor. Telifle ilgili bu faaliyetleri düzenleyebilmek için zaten NFT diye bir kavram ortaya çıktı. Maddi alışverişler için binlerce kripto para birimi de hazır. Yani blok zincirine dayalı teknolojiler, web 3.0 gemisinin yelkenlerini şişirmeye hazır.

## BLOK ZİNCİR TEKNOLOJİSİNDEN WEB 3.0'A GEÇİLEBİLİR Mİ?

Finans dünyasında paradigma değişimi yaratan bir teknoloji, bu konuyu gündeme taşıdı. Bitcoin, Ethereum gibi kripto paraların yaslandığı blok zincir teknolojisi acaba interneti de tümüyle değiştirebilir mi? Web 2.0'a sınıf atlatıp web 3.0 yapabilir mi? Bunlar öyle basit ya da anlamsız sorular değil. Çünkü böyle bir değişim gerçekleşirse etkileri sadece internetle sınırlı kalmayacak. Metaverse kavramıyla da yolu kesişecek. Web dediğimiz; aslında 'world wide web' yani 'dünyayı saran ağ' demek. Bu kavramın, bu tanımın ilk kez yapıldığı yer, İsviçre'de bir laboratuvarında çalışan Tim Berners Lee'nin bilgisayarında açılan ilk web sayfası. Burada ilk dikkat çeken şey, world wide web kelimelerinin ilk kez bir yerlerde yazılmış olması. Bu da bize bir vizyonu gösteriyor. Hemen alt satırda yazan hypermedia kelimesi ise konunun yöntemini gösteriyor.

## TEK BAŞINA BAĞLANTI YETERLİ DEĞİL GÜVENLİ BAĞLANTI OLMALI

Gerçek dünyada demokrasiden sonra algoritma destekli algokrasiler ortaya çıkmaya başlayabileceği öngörülüyor. Bu konuda atılmış birkaç adım ve gerçek dünyada kurulması planlanan bazı kentlerle ilgili tasarımlar ortaya çıktı.





# SINIRLARI ZORLAMAK İÇİN YOLA ÇIKIYORUM



## YOLA DEVAM ET

### İnteryağ Petrol Ürünleri

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi  
10026 Sokak No:19 Çiğli - İZMİR

Tel : 0232 449 83 85

Fax: 0232 449 87 32

[www.interyag.com.tr](http://www.interyag.com.tr)

[interyag@interyag.com.tr](mailto:interyag@interyag.com.tr)



## EY, METAVERSE'ÜN GELECEĞİNİ BELİRLEYECEK BEŞ KRİTİK SORUYA DİKKAT ÇEKİYOR

Metaverse, tıpkı mobil internetin yükselişine benzer şekilde, şirketlerin müşteri katılımı, marka bilinci oluşturma, ürün geliştirme, inovasyon ve nihayetinde tüm iş modellerine yönelik yaklaşımlarında radikal değişimler getirebilir.

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY (Ernst & Young) fiziksel ve dijital dünyanın bugüne kadarki en büyük birlikteliği olmaya aday olan ve yeni bir teknolojik atılımın eşiğini temsil eden Metaverse'ün heyecan verici fırsatların yanı sıra bir takım kritik riskler ve zorluklar da içerdiğine dikkat çekti.

EY tarafından yapılan değerlendirmeyi içeren yayında bundan önceki sosyal, mobil ve bulut teknolojileri gibi, Metaverse'ün de insan deneyimini birçok yönden dönüştürebilecek potansiyele sahip olduğunun altı çiziliyor.

Metaverse, insanların dijital avatarları aracılığıyla nesnelere, çevreyle ve birbirleriyle etkileşime girdiği, paylaşımlı, kalıcı ve üç boyutlu bir sanal ortamı ifade ediyor. İnternetin dönüşümünde büyük rol alması beklenen Metaverse'ün, yakın gelecekte endüstrileri, ekonomileri, toplumları, günlük yaşamı temelden ve yeniden yapılandırabilecek teknolojilerden biri olması bekleniyor. Metaverse, gerçek bir fiziksel varlık olmaksızın dokunsal ve duyuşsal olarak kullanıcıya 'orada olma' hissi verecek bir deneyim vaat ediyor. Endüstriler için de fiziksel zaman ve mekân kısıtlamalarının dışında, yeni, dönüşümsel fırsatlar sunma potansiyeline sahip.

Henüz emekleme aşamasında olan Metaverse, büyük bir dönüştürücü potansiyele sahip EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Bölüm Başkanı Gökhan Gümüşlü konuyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Metaverse henüz emekleme aşamasında. Ancak yakın gelecekte yeteneklerimizi geliştirebilecek, bağlantılarımızı güçlendirebilecek ve etkileşimlerimizi zenginleştirebilecek bir potansiyele sahip olduğunu söyleyebiliriz. Günümüzde oyun endüstrisi başta olmak üzere Metaverse'ün çeşitli erken sürüm örneklerini görüyoruz.

Dünyada olduğu gibi ülkemizde de şirketlerin Metaverse'ü anlama ve hazırlıklı olma arayışında olduklarını, deneysel nitelikte bazı adımlar attıklarını görmekteyiz. Son dönemde pandeminin de etkisiyle fiziksel ve dijitalin hızla yakınsamasını ve tamamlayıcı nitelikteki teknolojilerin gelişmesiyle Metaverse'ün hayatın her alanına yayılabileceği yönünde ciddi beklentiler mevcut. Metaverse, tıpkı mobil internetin yükselişine benzer şekilde, şirketlerin müşteri katılımı, marka bilinci oluşturma, ürün geliştirme, inovasyon ve nihayetinde tüm iş modellerine yönelik yaklaşımlarında radikal değişimler getirebilir.

Metaverse, kamu hizmetleri, eğitim, turizm ve kültürel etkinlikler de dahil olmak üzere daha zengin etkileşimler için potansiyel taşıdığı gibi, ortaya çıkabilecek çeşitli riskler ve zorluklar da söz konusu."

### METAVERSE İLE BİRLİKTE YAPAY GIDALAR ARTACAK

İklim krizi, kuraklık nedeniyle tarımsal verimliliğin düşmesi sonucu tarımın geleceğinin Tarım 5.0 ve Metaverse tarım olduğundan bahseden Tarım Fütüristi ve Yazar Mine Ataman, "Yapay besinler, 'Metaverse gıda', yeni protein kaynakları, tarımın ve gıdanın olduğu kadar insan türünün de geleceğini belirleyecek. Metaverse evreni gerçek hayatta şirketlerin yapmaya gücü yetmeyen deneylere, geniş kitlelere hitap eden araştırmalara yeni bir soluk getiriyor. Uzak ülkeler için üretilen bir tarımsal ürünü, hedef kitle Metaverse'de deneyimleyebilecek. Bundan 10 yıl sonra yapay gıdalara bakışımız değişmiş, herkes yapay gıdalara olan önyargısını atmış olacak. Gerçek ekme, avokado, domates sadece yüksek gelirli kişilerin sofrasında yer alacak. Düşük gelirli yapay et türü gıdalarla beslenecek.

Birçok kişinin tat kaynağı Metaverse gıda olacak" diye konuştu.

Eğer web 3.0'a geçmek istiyorsak hypermedia kelimesine bir yenisini daha eklemek zorundayız. Çünkü tek başına bağlantı yeterli değil. Buna bir de güven kelimesinin eklenmesi gerektiği ifade ediliyor.

## HANGİ ALANLAR METAVERSE İLE DEĞER KAZANACAK?

Şimdilik oyun sektörü ağırlıklı bir pazar olarak görülmesine rağmen gelecekte pek çok alanın Metaverse teknolojileriyle yeniden şekillenmesi bekleniyor. Çünkü 2023 yılı itibarıyla 18 milyar dolarlık bir artırılmış gerçeklik pazarı ve 3.5 milyar kişinin artırılmış gerçeklik kullandığı bir pazarın oluşacağı tahmin ediliyor. Öncelikle şirketin pazarlama stratejileri, ticaret yapış biçimleri Metaverse ile tekrar yapılacak. Şirket kültürleri Metaverse üzerinde deneyimlere göre yeni bir hat çizecek.

Özellikle perakende, moda gibi e-ticaretin hakim olduğu alanlar yeniden yapılacak. Bir diğer önemli alan eğitim sektörü olacak. Pandemiyle birlikte tamamen uzaktan eğitim modeline geçtiğimiz bu günlerde özellikle pratik derslerin ertelenmesi ya da iptalleri yaşandı, Metaverse teknolojilerine dayalı yeni sanal öğrenme deneyimi de mümkün olacak.

## METAVERSE'E MİLYARLAR YAĞACAK!

Deloitte Kanada'nın Teknoloji, Medya ve Telekomünikasyon Araştırma Direktörü Duncan Stewart, teknoloji şirketlerinin önümüzdeki dönemde Metaverse'te varolabilmek için milyarlarca dolarlık yatırımlar gerçekleştireceğini söyledi. Stewart, "Metaverse evreninde yer almak isteyen firmaların bu fırsatı değerlendirmek için 2025'e kadar pazara yatırım yapmaları gerekiyor" dedi.

Stewart, akıllı telefondan sonraki 'yeni büyük şey' olarak tanımlanan 'Metaverse'ün vaat ettiği geleceği değerlendirdi.



Deloitte'un hazırladığı 'TMT Öngörüler 2022 Raporu'na ilişkin konuşan Stewart, yatırım bankalarının tahminlerine göre Metaverse'ün firmalar için 8 trilyon dolarlık fırsat barındırdığını söyledi. Metaverse'ün insanların aklındaki kavramdan henüz çok uzak olduğunu vurgulayan Stewart, halen birçok firmanın Metaverse'ün parçası olmak için iş birlikleri ve ortaklıklara gittiğini hatırlattı. Stewart, "Şu anda milyonlarca insanın avatarlarıyla yer aldığı, oyun oynadığı, yeni arkadaşlar edindiği, partilere ve konserlere gittiği, alışverişi ve ticaret yaptığı çok sayıda sanal dünya bulunuyor. Bunların büyük kısmını oyun uygulamaları oluşturuyor. Ancak satın alınan avatarlar, ürünler, hizmetler ve üye olunan sosyal gruplar bu oyun uygulamalarının 'kapalı bahçelerinde' hapis durumda" dedi.

## 'BİRÇOK MİNİVERSE VAR'

Bu durumun, ABD'li yazar Neal Stephenson'ın 1992 tarihli 'Snow Crash' (Türkçeye 'Parazit' olarak çevrildi) kitabında ilk kez tarif ettiği 'sanal evren = Metaverse' kavramına uymadığını, zira bu evrende insanların bir noktadan başka bir noktaya, yanlarındaki her şeyle birlikte kolayca geçebildiklerini hatırlatan Duncan, "Dolayısıyla şu anda düşünülen anlamda bir Metaverse yerine bir grup 'miniverse' (ufak evren) mevcut" diye konuştu.

## STEWART: 2025'İ BEKLEYEN TRENE KAÇIRIR

Teknoloji firmalarının bu yıldan itibaren Metaverse'ü geliştirmek için milyarlarca dolarlık yatırım gerçekleştireceğini ifade eden Stewart, "Sadece Facebook,

yeni adıyla 'Meta', AR ve VR donanımlarını üretmekle görevli Metaverse bölümünün bulunduğu Facebook Reality Labs'e bu yıl en az 10 milyar dolar harcamayı planlıyor" ifadelerini kullandı.

Stewart, 'Metaverse'te yer almak isteyen firmaların öncelikle 'sanal evren'deki fırsatları izleyip denemelerde bulunmaları gerektiğini, bu kapsamda çalışanlarını Metaverse'e hazırlamalarının da önemli olacağını belirtti.

Teknoloji, medya ve telekom firmaları bu yıldan itibaren Metaverse'te nelere yatırım yapacaklarına karar verip harekete geçmelerinin önemine değinen Stewart, "Şu an geç olmasa da 2025'e kadar harekete geçmeyenler çok geç kalmış olacak" dedi.

Stewart son olarak yasal otoritelerin Metaverse'ün başta 18 yaş altı grup olmak üzere herkes için daha güvenli hale getirilmesi için gereken tüm düzenlemeleri bir an önce hazırlaması gerektiğini söyledi. Stewart, para birimi, vergilendirme, kara para aklama, içerik düzenleme, sansür gibi pek çok konuda kapsamlı yasal düzenlemeler getirilmesi gerektiğini sözlerine ekledi.

### ERTEM: DİJİTALLEŞMEDEN METaverse TRENİNE BİNMEK GERÇEKÇİ DEĞİL

TÜRKONFED ve Türkiye İş Bankası'nın KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçlerine katkıda bulunmak üzere hayata geçirdiği Dijital Anadolu Projesi'nin bu yılki ikinci etkinliği "Blok Zinciri, Metaverse, NFT" ana temasıyla geçtiğimiz günlerde gerçekleşti. Blok zincir kavramını, 'internetin ulaştığı olgunluk seviyesi' olarak tanımlayan Softtech Genel Müdürü M. Murat Ertem, blok zincir ile birlikte verilerin şeffaflaştığını, bu durumun da sınırları ortadan kaldırdığını söyledi. Blok Zinciri, Metaverse, NFT'yi de kapsayan Web 3.0 dünyasının KOBİ'ler tarafından



Metaverse evreninin insanların kimliklerini oluşturarak benzer uğraş ve beğenilere sahip olanların bir araya gelmesini sağladığını ifade eden Öztürk, "Metaverse'te iki alan var; ilki insanların dijital kimlikleri ile diğer insanlarla bir araya gelmesi sağlanıyor. İkincisi ise eğlence sektörünün yönü bu evrene kayacak. Özellikle oyun sektörü Metaverse evreninde aktif olacak" dedi.

yakından takip edilmesi gerektiğini ifade eden Ertem, "KOBİ'ler oyunun dışında kalmamak için bu alandaki gelişmeleri yakından takip etmeli. Çünkü ticaret koşulları hızla değişirken, bu yeni evrenler çağımızın 'anında cevap ver, anında izle' beklentisini karşılıyor.

Örneğin lojistik ve navlun süreçlerinin takibinde blok zincir büyük avantaj sağlıyor. Gıda sektörüne bakarsak, tüketiciler aldıkları domatesin, nerede, hangi hava koşullarında yetiştiğini bile görebiliyor, üreticiler bu parametrelerden yararlanarak verimliliği artırıyor. Ancak şöyle bir gerçek var ki KOBİ'ler bu geleceğe hazırlanırken bugün atlamamalılar. Dijitalleşmeyi kaçırarak veya bu alanda yeterli olgunluk seviyesine gelmeyen bir işletmenin Metaverse trenine binmesi gerçekçi olmaz" dedi.





### AYDIN: UYUM SAĞLAMA YETENEĞİMİZ VE POTANSİYELİMİZ FIRSAT

Web 3.0 dünyasının günümüz itibarıyla tartışmaya açık bir alan olduğuna dikkat çeken Publicis Group CCO ve Yönetim Kurulu Üyesi Ayşe Aydın, "Henüz kimse hiçbir şeyden emin olamasa da göz ardı edemeyeceğimiz ciddi bir potansiyel olduğu ortada. Söz gelimi NFT beş yılda 174 milyon dolarlık bir pazara ulaştı ve bu pazar giderek büyüyor. Üstelik ABD'de yapılan bir araştırmaya göre bu alandaki farkındalık henüz yüzde 40 seviyesinde olmasına rağmen böyle bir pazara ulaşıldı. İnsanlar bu dünyayı ya çok eleştiriyor ya da çok seviyor" diye konuştu.

Metaverse'ün günümüz itibarıyla KOBİ'ler için yüksek maliyetli

olduğunu, bu nedenle lüks olarak değerlendirilebileceğini belirten Aydın, bununla birlikte dünya genelinde yaratıcı çalışmalarla bu evrene giren işletmelerden örnekler vererek, "Belki bir sene sonra Türkiye'deki KOBİ'lerin bu alana daha fazla girdiğini görebiliriz. Uyum sağlama yeteneğimiz ve potansiyelimiz, bizim için önemli bir fırsat" açıklamasında bulundu.

### ERKUL: EZBERLERİN YERİNİ BECERİLERİMİZ, ANALİTİK DÜŞÜNCELERİMİZ ALIYOR

Web 3.0 ile birlikte yaşanan değişimi özetleyen Cerebrum Tech Kurucusu Dr. R. Erdem Erkul da "Web 2.0 ile her kullanıcının içerik üretmesine imkân tanınırken, aynı zamanda bir bilgi kirliliği oluşmasına da yol açılmıştı. Dolayısıyla doğru bilgiye ulaşma noktasından sorunlar çıktı. Web 3.0 ile birlikte ise bilgisayarların da insanlar gibi veri okuyabilmesi, yorumlayabilmesi ve analiz yapabilmesi hayatımıza girdi. Web 3.0 şu anda büyük değer değer taşıyan, birçok teknolojiye olanak sağlayan yeni nesil bir internet platformu haline geldi" dedi.

Bireyler ve işletmeler için bilgiyi hızlı şekilde projeye dönüştürüp, farklı yapılarla anlatacak bir ortam oluştuğuna da değinen Erkul, şöyle devam etti: "Eski modellerde yatırım almak için girişim sermayesi şirketleri ile görüşülürken, şimdi sanal ortamlarda bireyler yatırım turlarına çıkabiliyor. Kısacası artık ezberler ortadan kalkıyor. Becerilerimizi, analitik düşüncelerimizi, sorguladıklarımızı hayata geçirebileceğimiz bir dönem başlıyor."

### YENİ EKONOMİ DÜZENİ DİJİTALDE KURULUYOR

İzmir Ticaret Odası (İZTO) ve Posta Gazetesi iş birliği ile düzenlenen 'NFT, Metaverse ve Blockchain Teknolojileri ile Ortaya

Çıkan Yeni Ekonomik Modeller' konulu toplantıda 4129 Grey Chief Happiness Officer ve Üst Yöneticisi (CEO) Alemşah Öztürk konuştu. "NFT sanatta fırsat eşitsizliğini ortadan kaldırdı" diyen Öztürk, NFT teknolojisinin özellikle yeni nesil sanatçılar için daha kullanışlı bir alan açtığını belirtti. Öztürk, sanatçıların üretimlerinin takibini eski model ile gerçekleştiremediklerini söyleyerek, "NFT ile birlikte, üretimde bulunanlar arası fırsat eşitsizliği de ortadan kalkıyor. Her sanatçı, ürettiği eseri birçok kişiye ulaştırabildiği gibi, eserin yeni sahibinin kim olduğunu, eserin el değiştirip, değiştirmediğini, nerelerde kullandığını da takip edebiliyor" açıklamasında bulundu.

Metaverse evreninin insanların kimliklerini oluşturarak benzer uğraş ve beğenilere sahip olanların bir araya gelmesini sağladığını ifade eden Öztürk, "Metaverse'te iki alan var; ilki insanların dijital kimlikleri ile diğer insanlarla bir araya gelmesi sağlanıyor. İkincisi ise eğlence sektörünün yönü bu evrene kayacak. Özellikle oyun sektörü Metaverse evreninde aktif olacak" dedi.

### MANUKYAN: ALAN SAHİBİ OLMAK PARA KAZANMAK İÇİN YETERLİ DEĞİL

İş Yatırım Uluslararası Piyasalar Direktörü Şant Manukyan, Blockchain ve NFT teknolojilerinin Metaverse ile bir araya gelerek yeni bir ekonomi modelinin temelini atıldığına değindi. Manukyan, Metaverse evreninde alan sahibi olmanın para kazanmak için yeterli olmayacağını söyleyerek, "Bu evrende gelir elde etmek için sahibi olduğunuz alan üzerinde etkinliğinizin olması gerekiyor. Elbette her dijital girişim, fikir iyi olsa dahi başarıya ulaşmıyor. Fırsat ve ihtiyaçları iyi değerlendirip adım atılması lazım. İlerleyen zamanlarda teknolojiler etkileşim ile yeni bir model oluşturacak. Şimdiden temellerini atan girişimler, bu evrenden kâr edebilecek" dedi.

## İNTERNETİN GELECEĞİ 'METAVERSE'

İzmir Ticaret Odası Ekonomi Danışmanı Pelin Yenigün Dilek de konuşmasında yeni teknolojilerin hiçbirinin ekonomiyi kurtarmazken bunların nasıl yapılandırıldığıнын ekonomiyeye katkı sağlayacağını vurguladı. Dilek, "Ekonomik modeller hızlı değişiyor. Bu durum teknolojinin değişim hızından kaynaklanıyor. Değişimin hızı arttı fakat uzmanların tahmini bazı olaylar da bu teknolojiyi ekonomik modelin içine hızla sokacak. Pandemi teknolojiyi hayatımıza daha hızlı soktu. Benim tahminimce iklim değişikliği de pandemi ve savaş gibi bazı ihtiyaçlarımızı arttıracak" diye konuştu.

## METAVERSE PAZARININ 5-10 YIL İÇİNDE 8 TRİLYON DOLARA ULAŞMASI BEKLENİYOR

Metaverse evrenine dair keşfetme arzusu ve teknolojiye geride kalma korkusu, sektöre dair pazarı ve yatırımları büyütüyor. Facebook'un adını Meta'ya çevirmesi ve sanal arsa satışlarında yaşanan talep patlaması ile çok hızlı giriş yaptığımız Metaverse pazarının 5-10 yıl içerisinde küresel ekonomiyeye 8 trilyon dolar kazandıracığı öngörülüyor.

İnsanoğlunun son yıllarda farkında olmadan özellikle sosyal medya üzerinden yapay zekayı oldukça fazla kullandığına dikkat çeken UiPath, Avrupa Başkan Yardımcısı Tansu Yeğen, özellikle gelecek 20 yıl içinde bu sürecin daha da kendini hissettireceğini belirtti. 2021 yılında yapay zekanın dünya pazarına 3 trilyon dolarlık bir katkı yaptığını ve bu rakamın 2030 yılında 15.7 trilyona ulaşacağını söyledi. Yeğen; "Yapay zeka o kadar çabuk ve hızlı hayatımıza girdi ki; buna neredeyse engel olamıyoruz. Robotlar artık, servis hizmeti veriyor, otomobiller yapıyor, hatta insanın yapamadığı yumurtanın sarısını beyazından dahi ayırabiliyor. Buna yapay zeka da eklenince, adeta günümüzde robotlar beynimiz gibi oldu. Borsada bizim adımıza alım satım yapıyorlar. Bu da özellikle bireysel alım gücünün



Metaverse, tıpkı mobil internetin yükselişine benzer şekilde, şirketlerin müşteri katılımı, marka bilinci oluşturma, ürün geliştirme, inovasyon ve nihayetinde tüm iş modellerine yönelik yaklaşımlarında radikal değişimler getirebilir.



belirlenmesinde çok etken bir rol üstlenmiş durumda. Özellikle yapay zeka ile tüketime, alışverişe doğru itiliyoruz. Geldiğimiz noktada yapay zekayı dışlayamayız ya da reddedemeyiz.

Yapılması gereken hayatımızı kolaylaştıracak yönlerine evrilmeyi öğrenmekten geçiyor. Çünkü hayatımızı kolaylaştıran bir unsur. İnsanların vakitlerini çalan, bilgisayar başında zaman harcamasına neden olan pek çok işi artık yapay zeka ile çözer olduk. Bizim yerimize sunum yapan, rapor hazırlayan hatta verdiğiniz üç kelime ile makale yazan yapay zeka uygulamaları var" dedi.

## YEĞEN: İLERİDE FİZİKİ OLARAK ARABA YA DA EV DEĞİL BUNLARIN NFT'SİNİ ALINACAK

Yapay zeka ile Metaverse ilişkisinin daha emekleme aşamasında olduğunu ama yine de Metaverse kavramının özellikle insanoğlunun hayal gücü ile giderek geliştiğini de belirten Tansu Yeğen, çocukların bilgisayar oyunları sayesinde bu yeni Metaverse evrenine hızlı bir giriş yaptıklarını da dikkat çekti. Yeğen sözlerini şöyle sürdürdü: "Farkında olmadan da olsa bu dünyaya giriş yaptık, ben 5-10 yıl içerisinde 8 trilyon dolarlık bir metaverse pazarının bizi beklediğini düşünüyorum. Çok önemli bir araştırma şirketinin verilerine göre geçen yıl dijital ürünler özelinde 54 milyar dolarlık bir harcama yapılmış. Fiziksel emlağın yerine artık NFT üzerinden emlak alımlarının olacağını ve emlak sektörünün de bu durumdan ciddi anlamda etkileneceğini öngörüyoruz. İleride fiziki olarak araba ya da ev değil bunların NFT'sini alacağız."

## ÖZKENT: METAVERSE, İNTERNETİN KENDİSİNE DÖNÜŞECEK

Podcaster Konuşmacı ve Girişimci Bora Özkent ise Z ve Y kuşaklarının Metaverse evreninde halihazırda oyunlarla yer aldığını, metaverse'in son dönemde büyük



# İDEALYAPI

*"İdealinizdeki yapıya sahip olabilmeniz için"*

## Mimari

- Sanayi Yapıları İnşaatları
- Konut İnşaatları
- Makina Temeli İnşaatları

## İç Mimari

- Tasarım
- Uygulama
- Proje

ilgi çekmesinde teknoloji ile arsa alınabilir fikrinin etken olduğuna vurgu yaptı. Özkent konuşmasında şunları söyledi: "Öteden beri oyun evreni hep vardı. Facebook bu sürece dahil olunca çok heyecan yarattı. Çünkü parasal bir güç de ortaya koymuş oldu. Bu da diğer oyuncuları peşinden sürükledi ve bir anda Metaverse kavramı hızlı bir ivme yakaladı. Özellikle internette ara yüzlerin kolaylaşması ve devrim niteliğindeki dokunabilirlik ve gözlüklerin çıkmasıyla normal bir hayattan farksızlaşan bir hayata merhaba demiş oldu insanlar. Yani durumun üç boyuta taşınması insanların daha kolay anlamasına, yaşamasına, deneyimlemesine olanak sağladı. Ben yakın bir gelecekte Metaverse'in internetin kendisine dönüşeceğine inanıyorum. Çünkü bu evrende para kazabiliyor olmak, hayal gücünü zorlamak, üç boyutlu deneyimi yaşamak insanlara heyecan veriyor."

### **BUDAKOĞLU: METAVERSE GELECEĞİNDE YATIRIM YAPARKEN İHTİYAÇ VE BEKLENTİLERİ DOĞRU BELİRLENMELİ**

Denge Değerleme Yönetim Kurulu Başkanı Baki Budakoğlu, "Öncelikle bu dünyada yaşadığımızı, yaşayacağımızı unutmamamız gerekiyor. Metaverse geleceğinde yatırım yaparken ihtiyaç ve beklentiler doğru belirlenmeli. Çünkü bir yerde yatırımdan bahsediyoruz, bunlar boşa gitmemeli. Arsa beklentileri, yatırım beklentileri şu an için çok oturmuş değil. Nihayetinde bizler orda avatar dediğimiz benliklerimizle temsil edileceğiz. Onlar, beslenmeyecek, üşümeyecek, barınma için özellikli bir alanlara ihtiyaç duymayacak.

O nedenle gerçek hayattaki beklenti ve isteklerle Metaverse alanındaki isteklerin doğru analiz edilmesinde yarar var. Şu an satılan arsalarda gündeme getirildiği için çok popüler ve çekici hale geldi. Bu tür yatırımlar büyük şirketler, markalar için bir sıkıntı olmayabilir ama daha küçük yatırımcılar için ciddi kayıplara neden olabilir. Bu yüzden insanların Metaverse

evreninde yapacakları satın alımları bilinçli yapmaları gerekir" dedi.

### **YURDAKUL: METAVERSE, KENDİ DEĞERİNİ YARATMAK İSTEYENLER İÇİN ÖNEMLİ BİR FIRSAT**

Metaverse kavramının şirketler için yeni bir alternatif mecra olduğuna dikkat çeken ve kendi değerlerini yaratma adına önemli bir fırsat olarak görülmesi gerektiğine vurgu yapan Türkiye'nin ilk Metaverse Ajansı STANDBY ME Ajans Başkanı Can Yurdakul, konuşmasında kendi sektörlerinde Metaverse pazarının 420 milyar dolar değerinde olduğunu ve birkaç yıl içinde bu rakamın iki üç katına rahatlıkla çıkabileceğini söyledi. Firma olarak markalara 'bu evrende nasıl değerler yaratabiliriz?' noktasında çalışmalar yaptıklarını belirten Can Yurdakul, buradaki ana kriterlerini 'sıcaklık haritası' olarak tabir ettikleri uygulama ile yönettiklerini belirtti.

### **"SONSUZ BİR DÜNYAYA YOLCULUK YAPACAĞIMIZ BİR MECRANIN DAHA EMEKLEME AŞAMASINDAYIZ"**

Yurdakul, bu sistemi ve şirketlerin Metaverse dünyasına giriş için neler yapması noktasındaki önerilerini şu sözlerle sıraladı: "Bir dönem domain alma yarışı vardı, oradaki sıkıntılar şu an Metaverse evreninde de söz konusu. Kurumlar, firmalar bir yarış içinde. Bizler sıcaklık haritası dediğimiz bir uygulama ile kriterlerimizi belirliyoruz. Arsa alımından ziyade markalara değer yaratmaya yönelik çalışmalar yapıyoruz. Çünkü aslında Metaverse kavramı bunu gerektiriyor. Bu sizin nasıl etkin bir çalışma yapacağınızla ilgili. 'Markanızın bir aktivitesi var mı?', 'Nasıl bir etkinlik ya da bir proje yapılacak?', Metaverse kavramının ilgilendiği sorular bunlar. 'İnsanlar kendi arsalarını nasıl geliştirecek?', 'Nasıl bir deneyimlerle diğer insanların karşısına çıkacak?', 'Hangi hayal gücünü Metaverse evrenine taşıyacak?' bunları





konuşmaya başladığımız zaman gerçek anlamda Metaverse yerini bulacaktır. Yani sonsuz bir dünyaya yolculuk yapacağımız bir mecranın daha emekleme aşamasındayız diyebilirim.”

### YEĞEN: METAVERSE; EN ÇOK EĞLENCE, EĞİTİM VE TURİZM SEKTÖRLERİNE İVME KATACAK

Herkesin herhangi biri veya herhangi bir şey olabileceği ve potansiyel olarak her şeyi gerçekleştirebileceği dijital bir alan olarak dikkat çeken Metaverse kavramının eğlence, eğitim, sağlık ve hatta turizm sektörlerinin geleceğini yakından ilgilendireceğine vurgu yapan UiPath, Avrupa Başkan Yardımcısı Tansu Yeğen de konuşmasının ikinci bölümünde özellikle bazı sektörlerin Metaverse kavramından ciddi şekilde faydalanacağını belirtti.

Yeğen; “Turizm, eğitim, eğlence ve hatta sağlık sektörü Metaverse üzerinden ciddi bir potansiyel yakalayacak. Metaverse’te otel kurulacak, tatile çıkılacak, ödemeler kripto paralarla yapılacak. İnsanlar sanal gözlüklerini takıp Efes harabelerini gezebilecek, sonra buraya gelip ziyaret edebilecek. Yine aynı şekilde eğlence ve müzik sektörü bu anlamda ciddi girişimlerde bulunmaya başladı bile. Şarkılarının ilk lansmanını ya da konserini bu düzen üzerinden yapan etkinlikler gerçekleşecek. Sokakta defileler düzenlenecek, insanlar gözlüklerini takıp hem o defileyi takip edip hem de oradaki beğendikleri ürünleri satın alabilecekler, sanal eldivenler sayesinde Metaverse üzerinden market alışverişini yapabileceğiz. Ürünleri dokunup onları sepetimize koyacağız, sonrasında ödemeyi yapıp, gerçek hayatımızdaki evimize ürünlerimizi sipariş edebileceğiz. Yine aynı şekilde üniversiteler eğitimlerini bu dünya üzerinden sunabilecekler.

Dünyanın hangi coğrafyasında olursak olalım istediğimiz üniversitenin derslerini izleyebileceğiz. Bildiğim kadarıyla Amerika’daki Stanford Üniversitesi

böyle bir uygulamayı başlattı. İşte tüm bunlara baktığımızda Metaverse kavramı arsalarından öte bize çok güzel eş fırsatlara katılma şansı sunuyor, değerli olan tarafı da bu” dedi.

### YURDAKUL: MARKALAR VE İNSANLAR İÇİN METAVERSE ŞU AN İÇİN AYNI ÇİZGİDE

Fiziksel dünya ile sanal dünyanın birleştiği bir nokta olan Metaverse kavramının yolunun çok açık olduğuna dikkat çeken STANDBY ME Ajans Başkanı Can Yurdakul da konuşmasının ikinci bölümünde; “Tarihe not düşülen bir dönemdeyiz, markalar olarak, kullanıcılar olarak aynı çizgide bu yeni sistemi keşfediyor, öğreniyor, geliştiriyoruz önümüzde uzun bir yolculuk var. Metaverse’ün bir gelecek olduğu kesin, avatarla olan bir yaşamdan bahsediyoruz” dedi.

### “METAVERSE MERKEZİYETÇİLİK KAVRAMINI ORTADAN KALDIRACAK”

Ödüllü Yazar, Podcaster Konuşmacı ve Girişimci Bora Özkent, Metaverse kavramı ile yaşadığımız dünyadaki merkezîyetçilik anlayışının ortadan kalkacağını savundu. Özkent, bu konu hakkında görüşlerini şu sözlerle aktardı: “İnternetle tanıştığımızda bu mecranın sosyal medyaya dönüşebileceğini, ya da Facebook üzerinden evlenebileceğimizi düşünemezdik. Metaverse dünyasının da bu anlamda neye ve nasıl gelişeceğine dair tam bir bilgimiz elbette yok. Ama bu dünyada kuralların olmayışı, insanların kendi kurdukları hayal güçlerinin bir ürünlerinin yansımaları oluşu merkezîyetçilik kavramını ortadan kaldıracak. Eskiden bir oyun oynarken kuralı oyunu yazan firma belirlerdi. Metaverse düzeninde belirleyici insanın kendisi olacak. Bu nedenle ben ilerde ülke kavramının olmayacağını düşünüyorum. İnsanlar kendine uygun yaşam alanları yaratacak, ülkeler kuracak ya da yaşamak istedikleri ülkeleri kendileri belirleyecek.” ■



Oğuz-Nail Özkardeş'in baba-oğul ilişkileri üzerinden İzmir'in gelişimine, turizm sektörünün geleceğine ve grup olarak hedeflerine ışık tuttuk

# Geleceğimiz turizm ve inşaat sektöründe...



RÖPORTAJ: SEDA GÖK-CEMAL TÜKEL



EGİAD kurucu yönetim kurulu üyeleri arasında yer alan Oğuz Özkardeş ile yeni üyemiz oğlu Nail Özkardeş, bu sayıda KUŞAKTAN KUŞAĞA köşemizin konuğu oldular.

Baba Nail Özkardeş'in liderliğinde kardeşleri Deniz ve Ediz ile oğlu Nail birlikte konaklama sektöründe büyümeyi planladıklarını anlatan Oğuz Özkardeş, kendilerine ait otelleri tek marka çatısı altında birleştirmek için çalıştıklarını söylüyor. Oğlu Nail Özkardeş ise 7. otelin önümüzdeki yılın ilk çeyreğinde hizmete gireceği müjdesini veriyor.



### **Oğuz Bey, sizi tanıyabilir miyiz?**

**Oğuz Özkardeş:** 1961 doğumluyum. İzmirliyim fakat aslen Denizlili bir aileyiz. Anne tarafım İzmir'de, baba tarafım ise ağırlıklı olarak Denizli'de yaşıyor. İzmir'de Hâkimiyeti Milliye İlkokulu'nda okudum. Göztepe çocuğuyum. Futbol oynayamadığım için de Galatasaraylı oldum. (Gülerek...) Konaklama ve ağırlama sektörü başta olmak üzere muhtelif sektörlerde faaliyet gösteriyoruz. Onun dışında babamızın, ailemizin yapmış olduğu muhtelif sektörlerdeki yatırımlarda temsiliyetimiz devam ediyor.

### **"Galatasaraylı oldum..."**

#### **Bunu biraz ayrıntılı anlatmanızı istesem...**

**Oğuz Özkardeş:** Doktor Faik Bagana, Venüs Apartmanı'nın altında bize futbol oynatırdı. Topa vuramadığım için sürekli kaleye geçerdim. Faik Amca da moralim bozulmasın diye bana Galatasaray Lisesi'nden kalma formasını giydirdi. Bu formayı giydiğimde Galatasaray aşkı başladı. Sonrasında da "Zeki bir çocuksun, Galatasaray Lisesi'ne girebilirsin" dedi. Galatasaray o dönemde iki imtihan ile öğrenci alıyordu. İmtihanları geçerek Galatasaray liseli oldum. Köklü bir okulda çok güçlü bir dostluk ailesinin ortağı oldum. Bu rastlantının hiçbir bedeli yok.

O dönemde Göztepe'den İzmir'e gelirken cebimizde bir pasaportumuz eksikti! Sanki başka bir ülkeye gelir gibi gelirdim.

Fuar zamanında Alsancak'ı, Avrupa'yı gezer gibi gezerdim. Galatasaray Lisesi sonrası Amerika'ya gittim. Önce New York'ta Columbia Üniversitesi'ne başladım. Boston Üniversitesi İşletme Bölümü'nden sonra Harvard ve Boston Üniversitesi'nin ortak başlattığı Yönetim Bilişim Sistemi üzerine de master yaptım.

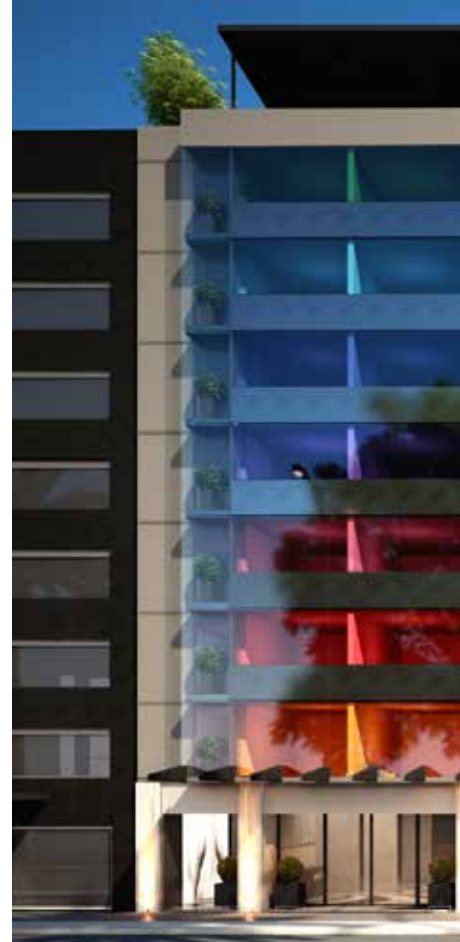
Babam Nail Özkardeş çok erken yaşta otomotiv sektöründe iş hayatına atılmış. Denizli'de başlayan iş hayatına İzmir'de devam etmiş. Amerika'dan döndüğüm yıllarda da hala otomotiv sektöründe faaliyetlerine devam ediyordu.

### **Akademik tercihlerinizde ailenizin etkisi oldu mu?**

**Oğuz Özkardeş:** Akademik hayatımda ailemin "Şunu okuyacaksın" diye etkisi olmadı. Tüm tercihler kendi tercihimdi. Bir süre Amerika'da çalıştım ve 1990 yılında Türkiye'ye döndüm. Çeşme'de bizim ilk turizm işimiz Villa Saray idi. Satmak için yapılan villaların satışları iyi gitmedi. Bu proje, apart otel tesisi haline dönüştü. Türkiye'ye döndüğümde ilk olarak Villa Saray'ın turizm tesisine dönüştürülmesi işini yaptım. Amerika'da finans sektöründe çalıştım. Finans sektöründe önce bilgi işlem desteği vererek işe girdim. Sonrasında finans bölümüne geçtim.

### **Turizm sektörüne nasıl yöneliniz?**

**Oğuz Özkardeş:** Rastlantı oldu. Çeşme'de villa inşaatına destek olurken turizm alternatifi çıkınca bu işe yönelidik.







Özilhan Ailesi ile bizim aile olarak satın aldığımız Ilıca Turban(o zamanki adı ile) Oteli'nde iş birliği yaptık. Aynı ortaklıkla Oden İnşaat Turizm A.Ş. ile Akçay Turban ve Ürgüp Turban Otelleri alındı. Halen Anadolu Grubu ve Özilhan Ailesi ile ortaklığımız devam ediyor. Ondan sonra Mövenpick Oteli'ni açtık.



#### Bugüne kadarki hikâye nasıl ilerledi?

**Oğuz Özkardeş:** Turgut Özal'ın ihracat hamlesi başlattığı yıllardı. 1983 senesinde babamın yakın dostu olan Davut Sidi Sarfati'nin oğlu Jak Sidi Sarfati ile konfeksiyon ihracatı yapan bir tekstil firması kurduk. Ben bir süre sonra tekrar Amerika'ya döndüm. Ortaklığımız devam etti ve başarılı geçti.

Amerika'dan döndüğümde ben de bir tekstil firması kurdum.1991'den 2005 yılına kadar bu firma devam etti.



Sonrasında tekstil-konfeksiyon sektöründen tamamen çekilip, turizm sektörüne odaklandık. Özilhan Ailesi ile bizim aile olarak satın aldığımız Ilıca Turban (o zamanki adı ile) Otelinde iş birliği yaptık. Aynı ortaklıkla Oden İnşaat Turizm A.Ş. ile Akçay Turban ve Ürgüp Turban Otelleri alındı. Halen Anadolu Grubu ve Özilhan Ailesi ile ortaklığımız devam ediyor. Ondan sonra Mövenpick Otelini açtık. O günden bu yana aile olarak başımızda babam Nail Özkardeş, kardeşlerim Deniz ve Ediz ile birlikte ortak çalışmalarımızı devam ettiriyoruz. Şimdilerde oğlum Nail de ekibimize dahil oldu.

#### **Tamamen turizm sektöründe misiniz?**

**Oğuz Özkardeş:** Hayır, muhtelif sektörlerde babamın yaptığı yatırımlar var.

Amerika'dan döndüğümde ben de bir tekstil firması kurdum.1991'den 2005 yılına kadar bu firma devam etti. Sonrasında tekstil-konfeksiyon sektöründen tamamen çekilip, turizm sektörüne odaklandık.



#### **Amiral gemisi turizm sektörü...**

**Oğuz Özkardeş:** Geleceğimiz turizm ve inşaat sektöründe... Tuncay Özilhan, Anadolu Efes'te yönetime geldiği zaman beş yıl ana şirkette yönetim kurulu üyesi yaptım. Turizm sektöründe halen altısı çalışmakta, bir tanesi de yenilenmekte olan otel yatırımımız var.

#### **Toplamda kaç yatak kapasitesini yönetiyorsunuz?**

**Oğuz Özkardeş:** 3 bin yatak kapasitemiz var.

#### **Yeni otel yatırım ne zaman nerede devreye girecek?**

**Oğuz Özkardeş:** 2023'ün ilk çeyreğinde İzmir Merkezde devreye almayı hedefliyoruz.

#### **Oğuz Bey, oğlunuz 3. kuşak temsilci olarak kurumda görev aldı. Sizden oğlunuz Nail'i dinleyerek devam edebilir miyiz?**

**Oğuz Özkardeş:** Nail yaşı itibarıyla üçüncü kuşak olarak gruptaki ilk temsilci. 22 yaşında kızım Ceyla da New York Pratt Üniversitesi'nde mimarlık eğitimine devam ediyor. Ayrıca kardeşim Ediz'in bir oğlu bir kızı var; Pars ve Simirna.

Nail her zaman ılımlı ve insan canlısı idi. İlerleyen yaşında çalışkan, mütevazı ve dürüst olduğuna inandığım bir şekilde yetişti. Tartışmalarımız olabiliyor fakat güzel tarafı şu ki, bu zamana kadar oturup konuşup çözemediğimiz hiçbir şey olmadı. Fikir ayrılıkları nesil farkından da doğabiliyor.

#### **Fikir ayrılıklarını hangi başlıklar özelinde yaşıyorsunuz?**

**Oğuz Özkardeş:** Belki de en zor dönemden bizim nesil geçiyor. Çünkü birinci nesille ikinci nesil arasında böyle hızlı bir değişim olmamıştı. Bizim ile sonra nesil arasındaki değişim korkunç süratli. Onlardan sonrasına da Allah kuvvet versin. Nail, bazı konularda fazla tevazu gösteriyor. İş ve yaşamda biraz daha agresif olmasını öneriyorum.

#### **En sevdiğiniz huyu nedir?**

**Oğuz Özkardeş:** Kendi fikri ayrı da olsa kabul ettirene kadar olan ki



# EGİAD

## SOSYAL VE KÜLTÜREL ETKİNLİKLER MERKEZİ

[www.egiadkulturmerkezi.com](http://www.egiadkulturmerkezi.com)

[egiad@egiad.org.tr](mailto:egiad@egiad.org.tr)

yaklaşımı hoşuma gidiyor. Sabırla yaklaşıyor. Akılcı çözüme ulaşana kadar görüşlerinde geri adım atmıyor.

### **Nail Bey, okuyucularımıza kendinizi tanıtır mısınız?**

**Nail Özkardeş:** 1993'de İzmir'de doğdum. İlkokul eğitimimi SEV'de tamamladım. Yabancı dile olan merakım; hem babam ve amcamların yurtdışında okumasından hem de o dönemde video oyunlarına ulaşabildiğim için ortaya çıktı. Liseye Işıkkent Eğitim Kurumları'nda devam ettim. Küçük yaştan itibaren şirketimiz Oneteks'e giderdim. Dosyaları okuttuklarını hatırlıyorum. Anneannemin Kemeraltı'nda Tatarlar diye bir mağazası vardı. Oraya da giderdim. Pazarlamacılar ve satış elemanları ile vakit geçirdiğim için esnaflık kültürünü öğrendim. Burada öğrendiklerim; bugün insanlarla iletişim modelime yansır. Lise yıllarında ise otelcilik alanında yol aldım.

13-14 yaşında bellboy olarak işe başladım. İlk yıllarda işe giderken kapıları çarparak işe giderdim. Bu staj dönemi para kazanma amacı güden değil kendini geliştirme amacı güden bir dönemdi.



**Oğuz Özkardeş:**  
**Biz otelciliği**  
**3'e böldük.**  
**Birincisi yabancı**  
**markalarla**  
**olabilen şehir**  
**otelleri. İkincisi**  
**Çeşme'deki**  
**gibi resortlar, ki**  
**bu kategoriye**  
**ileride farklı**  
**bölgelerde ek**  
**tesisler kuracağız.**  
**Üçüncüsü ise**  
**kendi markamızla**  
**kurduğumuz**  
**ve kuracağımız**  
**tesisler. İleride**  
**bunları tek çatı**  
**ve/veya kimlik**  
**altında toplamayı**  
**hedefliyoruz.**



Otelde "Oğuz Özkardeş'in oğlu" olarak değil "Bellboy Nail" olarak bulundum. Otelde birçok kişi Oğuz Bey'in oğlu olduğumu bilmezdi. Çok genç yaşta üniversiteyi yurtdışında okuma kararı aldım. Küçük yaşlardan itibaren de yaz okullarına devam ettim. İnsan tanıma, kendi kendime yetebilme anlamında çok güzel deneyimlerdi.

Ailem hep bir telefon uzağımdaydı, beni seviyeli şekilde kontrol ettiler. Farklı otelerde staj yaptım. Okuldan sonra kendi otellerimizde çalıştım. Mövenpick'in otelinde satış, finans ve mutfak departmanında görev aldım.

### **Okulu neye göre seçtiniz?**

**Nail Özkardeş:** Johnson and Wales Üniversitesi'nde Otel İşletmeciliği okudum. Bu işin hem mutfağında hem de yönetiminde bulunacağım programlara dâhil oldum. Hem Amerika'da yaptığım stajlar hem de yaz döneminde devam ettiğim programlar oldu. 2015'de mezun oldum.

Mövenpick İnsan Kaynakları'na online başvuru yapmıştım. Dubai'deki Mövenpick Ibn Battuta Gate Otel'inde (O dönemde Tripadvisor'da Dubai'deki 501 otel arasında 1'ci sıradaydı) işe alınmak istendiğim söylendi. Dubai'ye yerleştim. Ön Büro Sorumlusu olmak istedim. Ön Büro istememin hem avantajı hem de dezavantajı oldu. Neredeyse ofisten hiç çıkmıyordum. Hangi vardiya gelirse onda çalışıyordum.

Ön Büro'da çalıştığım süreç; tek başıma karar alabilme, stres anında sakin kalabilme gibi yetileri çok geliştirdi. İnsan yönetiminde yardımcı oldu. Çünkü çalıştığım insanlar da benim yaşımdaydı. Bu yüzden onlara sözümü kabul ettirmem rahat oldu. Benden büyük olanlarla da bunu sakince yapmayı öğrendim.

Çalıştığım süreçte AICR (Amicale Internationale des Sous Directeurs et Chefs de Réception des Grand Hôtels) – Receptionist of the Year Yarışması'nda finalist adayları arasına girdim.



**Oğuz Özkardeş:** Ilıca Otel'de bellboy'luğa başladığında sabahları 05.00-06.00 sıralarında beni uyandırmak için kapıları çarparak giderdi. Sonra bu kesildi. Eşim Serap'a sorduğumda Nail'in her gün bir miktar nakit parayla mutlu bir şekilde döndüğünü söyledi. "Derhal, bahşiş paralarını her gün annene vereceksin. Annen sana ne kadarını uygun görürse geri verecek. Kalanını senin adına biriktirecek. Sakın öbür çocukların bahşiş paralarına dalmama" diye kulağını çekti. (Gülerek...)

### **Altan alta bir kontrol var. Neden parasını annesine vermesini istediniz?**

**Oğuz Özkardeş:** Gizli kontrol değil ama öbür çocukların hakkı yenmesin. O günlerde parayı nereye harcayacağını bilemeyebilirdi. Biriktiğini görmesini istedim. O yıllarda artık arkadaşlarını otelde görmeye ve hafiften rencide olma durumu başladı. Arkadaşları geliyor ve o bellboy olarak çalışıyor.

Ona, "Hayattaki tecrüben açısından bunun bir önemi var. Bu tecrübeyi yaşıyorsun ve öğreniyorsun. Hayat nasıl kazanılıyor onu görüyorsun. İkincisi de ileride belli bir yaşa geldiğinde anlatacak bir hikayen

olacak" dedim. Çünkü bunu iş adamlarının çoğunda görüyoruz, büyüklerimde de gördüm. Belli bir seviyeyi aşmış insanlardaki en önemli motivasyon; saygı duyulmak ve onları başarıya götüren hikayelerinin dinlenmesi.

### **Nail'in hikâye biriktirmesini mi sağladınız?**

**Oğuz Özkardeş:** Yaşı ilerledikçe anlayacak. Şu an bile anlattığı hikâye 14 yaşında yaşadığı bir anekdot.

**Nail Özkardeş:** Tam bir kar topu etkisi. Topu yaptı ve vadiden aşağıya yuvarladı. Yaptırdığı her şeye bir anlam yüklediği için ben onu hep bir ileriye taşıyabildim. Babam hiçbir zaman dikte etmedi. Hep açıklamasını yaparak anlattı.

### **Oğuz Özkardeş ile çalışmak zor mu?**

**Oğuz Özkardeş:** Nail bu konuda çok şanslı. Daha çok amcalarıyla çalışıyor. Eksik olmasın onlar da destek oluyorlar. Onlar bana göre daha sabırlılar. Bir nevi baba

oğul ilişkisini yumuşatıcı görev üstleniyorlar.

**Nail Özkardeş:** Babam bir şeyi söylemeden önce söyleyeceğini şeyi iyi düşünmen ve hazırlanman gerekiyor. Sonuç odaklı çalışmayı tercih ediyorum.

### **Dersine iyi hazırlanarak karşısına çıkmanız gerekiyor.**

**Nail Özkardeş:** Kesinlikle... "Bakarız baba, yaparız bir şekilde" diye bir şey yok. Emin adımlarla ne yaptığını bilerek, planlı programlı, sonuç odaklı ve çok net.

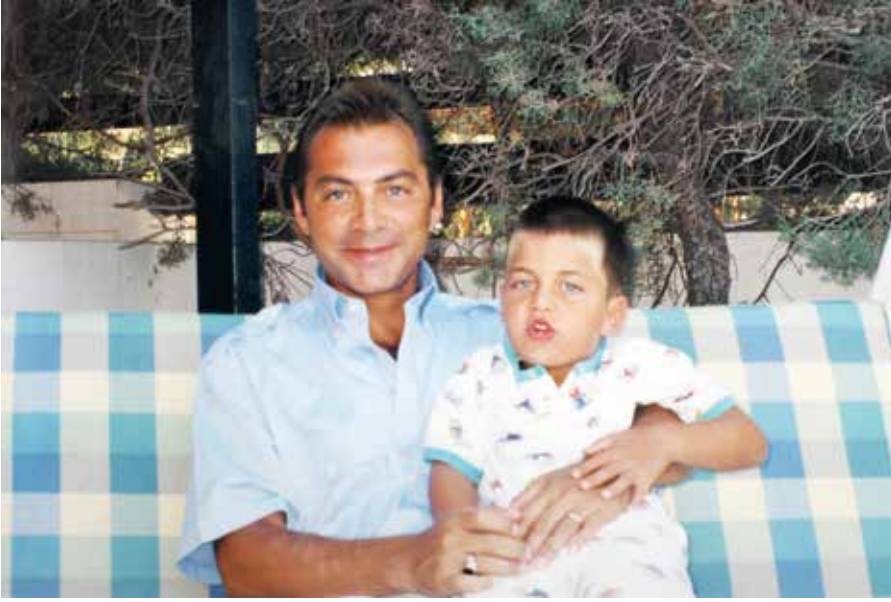
**Oğuz Özkardeş:** Sonuçta başarı var mı yok mu'dan ziyade, çaba doğru yapılmış mı diye bakarım.

### **İnsanlar başarısız da olabilirler!**

**Oğuz Özkardeş:** Bu konuda Nail'e karşı daha agresif olmuş olabilirim. **Yeni alanlarda girişim konusunda bu bir set değil mi?**

**Nail Özkardeş:** Bunu ufak ufak bazı konularda deneyimlemeye başladık. Şunu söyleyebilirim ki; aynı noktaya farklı açılardan bakıyor olabiliriz ama aynı hedefe bir şekilde ulaşmanın yolunu buluyoruz. Ben de sonuç odaklı





çalışmayı seviyorum. Hem kişisel hem de profesyonel hayatımda amaçlarıma ve niyetlerime çok net bir şekilde yaklaşmayı seviyorum.

#### **Oğuz Bey'in en sevdiğiniz ve sevmediğiniz huyu ne?**

**Nail Özkardeş:** En sevdiğim huyu her zaman destekçi ve kabul edici. En sevmediğim huyu tepkileri fevri olması. Birinciye ulaşmak için ikinciden geçmemiz gerekiyor.

**Oğuz Özkardeş:** İşte orada Nail'in sabrı devreye giriyor.

#### **Önce hep hayır mı diyor?**

**Nail Özkardeş:** Evet...(Gülerek...) Ben bazen o hayır ifadesinin hayır

olmadığını anlıyorum. Dinlemenin de önemini orada çok iyi anladım.

#### **Nail'e nasıl yol almasını öneriyorsunuz?**

**Oğuz Özkardeş:** Nail'e yeni neslin büyüğü olarak çok önemli bir görev düşüyor. TAİDER (Aile İşletmeleri Derneği)'in üyesi oldu.

Bu çalışmalara grup olarak biz biraz geç girdik. Kurumsallaşma çalışmalarında aile olarak geri kaldık. Ancak şirkete ait olan işletmeler birer kurum şeklinde çalışıyor. Çatı şirketinin de onlar kadar kurumsal çalışması gerekiyor. Çünkü bunu vaktinde yapan aileler

çok yol aldılar. İzmir'de de çok örneği var. Biz finansal ve itibar olarak babamızdan çok güç aldık. Önümüzdeki dönemde kurumsallaşma ayağının üzerine çalışmamız gerekiyor. Bunu yeni neslin yapması gerekiyor.

#### **Önümüzdeki dönemde öncelikli ev ödeviniz kurumsallaşma süreci mi?**

**Oğuz Özkardeş:** Evet, biz kuşak olarak finansal şımarıklığın içinden geldik. Çünkü babamızın çok başarılı olması ve dengeleri iyi tutması burada önemli idi. Şimdi yeniden yapılanma zamanı.

#### **Ortak hangi hayalleri kuruyorsunuz?**

**Oğuz Özkardeş:** Babam, kardeşlerim Deniz ve Ediz ile Nail birlikte hayallerimiz var. İçinde olduğumuz konaklama sektöründe büyümek ve yeni başladığımız otelde markalaşma yoluna gitmek istiyoruz. Kendimize ait olan marka çalışmasını yapıyoruz.

#### **Turizmde kendinize ait ortak bir marka ile mi büyüyeceksiniz?**

**Oğuz Özkardeş:** Biz otelciliği 3'e böldük. Birincisi yabancı markalarla olabilen şehir otelleri. İkincisi Çeşme'deki gibi resortlar, ki bu kategoriye ileride farklı bölgelerde ek tesisler kuracağız. Üçüncüsü ise kendi markamızla kurduğumuz ve kuracağımız tesisler. İleride bunları tek çatı ve/veya kimlik altında toplamayı hedefliyoruz.

#### **Hedef sadece turizm odaklı mı büyüme olacak?**

**Oğuz Özkardeş:** Zamanında babamın yatırım yaptığı gayrimenkuller var. Onların üzerine yapılacak projeler üzerinde çalışıyoruz. İnşaatta proje geliştirme odaklı bir süreç yaşıyoruz.

#### **Turizm sektörü zor geçen 2 yılın ardından toparlanma dönemi yaşıyor. Türkiye ve İzmir özelinde öngörülerinizi paylaşır mısınız?**

**Oğuz Özkardeş:** İç turizm olmadan dış turizm olmaz.

Bunu zaten pandemi döneminde yaşadık. Sektör pandemi nedeniyle dış turizm kesildiği zaman içerden destek olarak ayakta durdu.

Turizmde bölgemizde en önemli başlık; sağlık turizmi. Sağlık turizmi; İzmir ve hatta Türkiye'nin turizminin geleceğinde en büyük rolü oynayacak. Sağlık turizmine gelen turistlerin harcama refleksleri pozitif anlamda farklı oluyor. Eğitim özelinde de bu anlamda İzmir ve bölgemiz ideal bir merkez. İzmir; bir hastanın, öğretim üyesinin, doktorun olmak isteyeceği yaşamak isteyeceği yer... Sağlık turizminin doğru ve sürdürülebilir bir şekilde gelişmesi lâzım. Bunları yerine getirmek için de yönetiminde olduğum Başkan Mahmut Özgener ve ekip arkadaşlarımızla İzmir Ticaret Odası'nda çok ciddi çalışmalar yapıyoruz. Biz, İzmir'de bu işi sağlıklı şekilde yapmaya çalışıyoruz. Bazen bazı şeylerin çok hızlı büyümesi de doğru olmuyor. Valiliğimiz ve Büyükşehir Belediyemiz ile birlikte çok olumlu bir şekilde ilerliyoruz.

### **Şehrin şu anki mevcut yatak kapasitesi bu dediğiniz hayaller için yeterli mi?**

**Oğuz Özkardeş:** Değil. İzmir'de yatak kapasitesi artmasına rağmen otel fiyatları yükseldi ve doluluk oranları yüzde 70-80'lere geldi.

Demek ki bu iş hâlâ daha fazla kümelenme ve kaliteli kapasite artırımı bekliyor. Kapasite çoğaldıkça verim artıyor. İzmir şehir olarak ülke çapında toplantıları çekebilmesi için kongre merkezinin bir an önce yapılması gerekiyor, ki büyükşehir belediyesi bu konunun üstünde çalışıyor. Ben bir tek sağlık turizmini saydım.

Tabii ki; inanç, kruvaziyer, kongre, tarih ve saymadığım birçok turizm türü için güzel İzmirimiz ideal bir destinasyon.

### **Nail Bey, EGİAD'a ne zaman üye oldunuz? Niye üye olmak istediniz?**

**Nail Özkardeş:** Altı ay önce üye oldum. Çok büyük bir aile... Bir tek



insan tanıma anlamında değil, bilgi paylaşımı anlamında da çok gelişmiş ilişkiler var. Yaptıkları etkinlikler, organizasyonlar ve çevreye kattıkları değer anlamında da bu değer bir parçası olmak istedim. Çünkü İzmir'i ve bölgeyi geliştirmek kendimi geliştirmek anlamında önemli. Sonuçta win-win (kazan-kazan) durumu.

### **EGİAD'a fahri bir üye olarak mesajlarınız neler?**

**Oğuz Özkardeş:** EGİAD'da, Bülent Şenocak'la beraber kurucu yönetim kurulunda görev aldım. Sonraki dönemlerde çok aktif olduğum söylenemez. İhtiyaç oldukça destek olmaya çalıştım.

Danışma kurulu başkan yardımcılığı yaptım. EGİAD'ın başarısını her yeni gelen başkan ve yönetim kurullarının; olumlu katkılarıyla görev çitasını yükselte

yükselte buralara getirdiğini gördüm. EGİAD çok başarılı bir sivil toplum kuruluşu, gurur duyduğumuz güçlü ve çok değerli bir yuva. Hem bölgede hem Türkiye'de örnek gösterilmeli. Her şeyden önce büyükten küçüğe giden saygı seviyesi çok önemli. EGİAD kurucularına hiçbir zaman saygıda kusur görmedik. Saygı bizim devremizi motive ediyor ve olabilecek katkımızı en fazla şekilde vermemizi sağlıyor. Bu bakımdan da İzmir'deki yeni nesil son derece başarılı. EGİAD'ın kapladığı alan çok genişledi. EGİAD, şu anda çok güçlü bir kuruluş. Başarılı olması bizi mutlu ediyor. Yeni nesil son derece başarılı. Büyük bir dinamizm var. EGİAD, sosyal olarak çok büyük bir görev üstleniyor. Bunun öneminin yeni neslin idrakinden çıkmamasını ve geleceği ziyadesiyle devam ettirmesini arzu ederim. ■

EGİAD Melekleri Üyesi iş insanları, Oyun Sektöründen tecrübeli girişimciler ve İzmir'in önde gelen iş dünyası temsilcilerinin oluşturduğu, oyun yatırım şirketi olan Youcan Games; desteklediği ilk Oyun Girişim Ekibinin pazara çıkardığı ilk oyun ile Amerika'da en çok indirilenler listesinde yerini alarak sektöre başarılı bir giriş yaptı

## youcan games

### oyun sektörüne hızlı giriş yaptı



EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ise, oyun sektörünü yakından incelediklerini belirterek; "Döneme başlarken kendimize koyduğumuz hedef doğrultusunda Oyun Ekosistemini yakından inceleme fırsatı bulduk. İncelemeler yaparken EGİAD Meleklerinin geliştirdiği Youcan Games projesinin hayata geçmesini sağladık. Bu ortaklık sayesinde buradan çıkan oyunların tüm dünyaya yayılmasını hedefledik ve ilk başarıyı yakalamanın mutluluğunu yaşıyoruz.



EGİAD Melekleri Yatırım Ağı ile bugüne kadar birçok girişime milyonlarca dolar yatırım yapan genç iş insanları, son dönemde ortaklık kültürüne örnek olacak bir girişime daha imza attı. EGİAD Melekleri Üyesi iş insanları, Oyun Sektöründen tecrübeli girişimciler ve İzmir'in önde gelen iş dünyası temsilcilerinin oluşturduğu, oyun yatırım şirketi olan Youcan Games; desteklediği ilk Oyun Girişim Ekibinin pazara çıkardığı ilk oyun ile Amerika'da en çok indirilenler listesinde yerini alarak sektöre başarılı bir giriş yaptı. Tamamı oyun geliştirmeye ilgi duyan girişimcilerden oluşan oyun geliştirme ekibi 2 ay gibi kısa bir sürede dünya çapında bir başarıya imza atarak ilk hayallerini gerçekleştirmiş oldu. Youcan Games, EGİAD Melekleri tarafından oyun girişimcilerinin kendi şirketlerini kurması için onlara yatırım, teknik uzmanlık ve aynı zamanda stratejik partneri Ruby Games ile Yayıncılık Desteği vermek üzere Oyun Yatırım Şirketi olarak faaliyetlerine böylece başlamış oldu.



youcan



games

Youcan Games Yatırım ve Yönetim Lideri Levent Kuşgöz, kurdukları yenilikçi yatırım modelinin başarılı çıktısını bu kadar kısa bir süre içerisinde almış olmaktan mutluluk duyduklarını ifade etti. Özellikle Hyper Casual Oyunları geliştirme tutkusu olan tüm birey ve ekipleri kurdukları modele davet eden Kuşgöz, şirketleşme ve başarılı oyun geliştirme süreçlerinde gerekli olan tüm finansman ve teknik uzmanlık desteklerini koşulsuz bir şekilde sağlayacaklarını belirtti. Youcan Games projesinin, başlangıcında ve icrasında yer alan Arda Ürper, Hüseyin Kadioğlu, Cem Elmasoğlu, Rasim Kurum, Melisa İtmeç ve Arda Yılmaz ile birlikte toplamda 1 yıllık bir ön çalışmanın eseri olduğunu belirten Kuşgöz, sektöre hızlı bir giriş yapan Youcan Games girişimci ekiplerinin DEPARK - Dokuz Eylül Üniversitesi Teknoparkı'nda çalışmalarına başladığını aktardı.

## PROTOTİP DEĞİL, OYUN GİRİŞİMLERİ KURMAK İSTİYORUZ

Son dönemde Türkiye'deki oyun girişimlerinin yakaladığı başarı ivmesine dikkat çeken Kuşgöz, uzun bir süredir oyun sektörünü yakın mercek altına aldıklarını ve Türkiye'deki bu yüksek başarı potansiyelinin alışılabilirliği zarar görmeye başladığını düşündüklerini belirtti.

Gelirini prototip üretme sistemine bağlayan oyun girişimlerinin asıl hedefleri olan başarılı oyun şirketleri olma yolundan uzaklaşarak prototip ya da video içeriği hazırlayan yapılara dönüştüğünü gözlemlediklerini belirten Kuşgöz, "Bu şekilde ilerleyen girişimler önceliklerini ve hedeflerini kaliteli, başarılı oyunlar geliştirmek olarak değil, daha fazla sayıda prototip üretmek

EGİAD  
Melekleri  
Üyesi iş  
insanları, Oyun  
Sektöründen  
tecrübeli  
girişimciler ve  
İzmir'in önde  
gelen iş dünyası  
temsilcilerinin  
oluşturduğu,  
oyun yatırım  
şirketi olan  
Youcan Games;  
desteklediği ilk  
Oyun Girişim  
Ekibinin pazara  
çıkardığı  
ilk oyun ile  
Amerika'da en  
çok indirilenler  
listesinde yerini  
alarak sektöre  
başarılı bir giriş  
yaptı.



olarak belirlemek zorunda kalıyorlar. Başarılı oyunlarımızın yayınlanması konusunda iş birliği yaptığımız Ruby Games, mobil oyun sektöründeki tecrübesi ve imza attığı üstün başarılarıyla modelimize çok değerli stratejik destekler veriyor. Kadrosundaki Uzman Marketing ekibi ile geliştirdiğimiz oyunları tüm dünyaya tanıtan Ruby Games aynı zamanda sektör datasını oyun girişimlerimizle paylaşarak yeni oyun fikirlerinin oluşturulmasında ve bu fikirleri hayata geçirme adımlarımızda da veri ile kanıtlanmış geri dönüşler sağlıyor. Bu stratejik destek, modelimizdeki oyun girişimlerinin hedeflerini daha net görmesini ve insiyatif odaklı değil veri odaklı oyun fikirleri oluşturarak başarıya daha emin adımlarla ulaşmalarını sağlıyor" dedi.



## FOUNDER STUDIO'YUZ, OYUN GİRİŞİMCİSİ HERKESİ HAYALLERİNİ GERÇEKLEŞTİRMEYE DAVET EDİYORUZ

Sektörde yatırımcı olup girişimlere yardımcı olan şirketlerin Venture Studio adıyla anıldığını hatırlatan Kuşgöz, "Youcan Games ise girişimci ekiplere kendi işlerini kurma fırsatını verdiği bir yapıda çalıştığı için kendisini "Kurucu" anlamına gelen Founder Studio olarak konumlandırıyor. Founder Studio bünyesine alınması hedeflenen tecrübeli girişimciler belirli bir süre Youcan Games'in finansal destekleri ve data alanındaki yönlendirmesi ile kısa zamanda oyun sektörüne oyun üretecek hale gelip oyunlarını test edebilme ve kendi şirketlerinin sahibi olarak yayınlama imkânı bulabiliyor" dedi.



## GELECEĞİMİZ OLAN GENÇ GİRİŞİMCİLERE YATIRIM YAPTIK

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ise, oyun sektörünü yakından incelediklerini belirterek; "Döneme başlarken kendimize koyduğumuz hedef doğrultusunda Oyun Ekosistemini yakından inceleme fırsatı bulduk.

İncelemeler yaparken EGİAD Meleklerinin geliştirdiği Youcan Games projesinin hayata geçmesini sağladık. Bu ortaklık sayesinde buradan çıkan oyunların tüm dünyaya yayılmasını hedefledik ve ilk başarıyı yakalamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu alandaki yetişmiş iş gücümüzün yurtdışına gitmemesi için böyle bir adım attık.

Geleceğimiz olan gençlere yatırım yaparak güzel bir seçim yaptık. Genç Girişimcilere, 'sen de yapabilirsin' mesajını vereceğiz. Bu oluşumda görev alan tüm EGİAD Oyun Sektörü Grubuna teşekkür ederim." diye konuştu.

## EGİAD'DAN DOĞAN YOUCAN GAMES PROJENİN YATIRIMINA ÖNEMLİ İSİMLERDEN BÜYÜK İLGI

Youcan Games, aralarında İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve EGİAD 9.-10. Dönem Başkanı Cemal Elmasoğlu, İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emre Kızılgüneşler, EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Levent Kuşgöz, EGİAD 11. Dönem Başkanı Temel Aycan Şen, EGİFED Başkanı ve EGİAD 14. Dönem Başkanı Aydın Buğra İlter, EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri, EGİAD Melek Ağı üyeleri, İzmirli İş İnsanlarının yanı sıra, Rasim Kurum gibi yazılım ve oyun sektöründe tecrübeli kişilerden aldığı yatırım ile kuruldu. ■

“Felsefemiz; agresif büyüme yerine sakin ilerleme”

# Enerjide İzmir'den Hollanda'ya 'yatırım köprüsü' kuracaklar



RÖPORTAJ: SEDA GÖK



Rüzgar Enerji Santralleri yatırımları her geçen gün daha çok artıyor. Türkiye' nin konumu ve potansiyeli düşünüldüğünde, daha alınacak çok yol var. Bu alanda; RES generatörlerinin bakım onarım gereksinimlerinde ciddi bir açıklık var. Bu alanda AOSB'de bir yatırımımız oldu. Gelecekte Yenilenebilir Enerji Sistemleri ile ilgili, daha farklı yatırımlar da yapmayı planlıyoruz.





Kapak konumuz da olan enerji sektörüne, İzmir üzerinden ışık tuttuk. Enerjiden sanata geniş bir perspektifte gerçekleştirdiğimiz sohbette, grup olarak yeni hedeflerini ve sektörde yapılması gerekenleri konuştuk.

Hollanda'yı yatırım üssü olarak kabul ettiklerini belirten Fatma Olten, bu projeyi 2023 yılında hayata geçirmeyi planladıklarını söyledi. **"Ham madde tedarik zincirinin yeniden oluşması, yüksek enflasyonun durulması ve belirsizliklerin ortadan kalkmasından sonra Türk mühendislerimizle ve tamamen kendi kaynaklarımızla Hollanda'ya gideceğiz"** diyen Olten, İzmir'den Hollanda'ya know-how transferi yapacaklarını vurguladı. Olten, **"Bizim yatırımlarımız yetişmiş insanımızı Hollanda'ya götürmek olacak"** dedi.

Şirket olarak kuruldukları günden beri gerek vizyon gerekse ciro bazında sürekli büyüme trendinde olduklarını belirten Erkan Karacar da önümüzdeki günlerde rüzgâr enerjisi yatırımlarına odaklandıklarını kaydetti.



YARIN Dergisi'nin bu sayıdaki **'İş Dünyası'** köşesinin konuğu, Elsis Enerji Sistemleri Şirket Ortağı ve aynı zamanda Aile İşletmeleri Derneği (TAİDER) Yönetim Kurulu Üyesi Fatma Olten ve Elsis Enerji Sistemleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi Genel Müdürü Erkan Karacar oldu.



### Fatma Hanım, sizi tanıyabilir miyiz?

**FATMA OLTEN:** ODTÜ Endüstri Mühendisliği mezunuyum. Evliyim, 2 çocuğum var. 1987'den beri 35 yıldır bir fiil iş hayatının içindeyim. Aselsan, Eximbank ve Yaşar Holding'de çalıştıktan sonra 2003 yılında kendi şirketim olan Promeda'yı kurdum.

Elsis Enerji 1973 yılında kurulmuş bir şirketin devamıdır. 1973 yılında kurucumuz elektrik mühendisi Vedat Yaşar Soydinç, yurt dışında elektrik mühendisliği yapabilir diplomasını alan ilk Türk mühendisler arasında yer alıyor. TÜPRAŞ'ın kuruluşunda özel olarak dönemin Enerji Bakanı tarafından "Burada çalışın" diye çağırılmış Türk mühendis grubun içerisinde Türkiye'ye gelmiş.

Şu anda yönetim kurulu başkanımız olan Ceyhan Olten elektrik mühendisi olarak mezun olduğunda, Yaşar Beyle çalışmaya başlıyor. Daha sonra da ortak oluyorlar. Bir süre sonra Yaşar Bey hastalanır, hastalığı sırasında Ceyhan Bey şirketin bütün hisselerini satın almış. Sonrasında ben sisteme dahil oldum. Ceyhan Bey, Elsis Enerji'nin komple hisselerini aldıktan sonra değişim süreci de başlıyor.

O dönemde Ege Bölgesi'nin elektrik ticaretinde değişiklikler yaşanıyor. Mühendislik hizmeti veren elektrik mühendisliği güçlü malzeme şirketine ihtiyaç var. O malzeme mutlaka Siemens olmalı. Çünkü piyasada bulabileceğiniz kalite anlamında Elsis'in çalıştığı Siemens, partner olmaya uygun.

O dönemde Siemens partneri olduk. Bugüne kadar Siemens'in gamında olan bütün ürün gruplarının yavaş yavaş bayiliğini artırarak bundan 5 yıl öncesine geldik ve hızla büyümeye devam ediyoruz.

Bugün Ege Bölgesi'ndeki bütün tesislerin mutlaka bir yerinde Elsis Enerji'nin imzası var. Elsis Enerji pazarlama faaliyetinde bulunmaz,

### ERKAN

#### KARACAR:

Enerji maliyetlerinin artması ve yaşanan doğal krizleri sebebi ile, Firmalar RES ve GES yatırımlarına daha fazla dönmüş durumda. Özel sektör bu konuda üretim satmaktansa, daha fazla kendi ihtiyaçlarını karşılamak için yatırıma odaklandı. Ancak bu alanda yatırım yapmak ciddi bir maliyet. Bir takım destek ve teşvik mekanizmalarının bilinçli olarak işletilmesi gerekiyor.





referans yöntemiyle yerli yabancı sermayeli firmalarla çalışıyoruz. Bu anlamda Elsis Enerji proje taahhüt danışmanlık anlamında çok ciddi bir bilinirliği ve pazarda iyi ünü var.

#### **Promeda şirketinin faaliyet alanı nedir?**

**FATMA OLTEN:** Promeda öncelikle benim şirketim olarak IT alanında faaliyet göstermek için kuruldu. Sonrasında elektrik malzeme tarafında güçlü bir partnership olan Siemens ile çalışmaya başlayınca elektrik malzeme ve mühendislik şirketine dönüştü. IT tarafından elektrik otomasyonuna ve endüstriyel teknolojilere dönüştü. Yıllar içinde Ege Bölgesi'nde lider, Türkiye'de ilk 3'ün içerisinde Siemens ürünleri özelinde

#### **ERKAN KARACAR:**

**Manisa, organize sanayi bölgelerinin altyapıları itibarıyla de daha güçlü bir konuma sahip. Enerji altyapısı büyük arazi bulma avantajı nedeniyle yatırımcılar özellikle bu bölgelerde yatırım yapmayı tercih ediyor.**



bir partner olduk. Endüstriyel teknolojilerde 2018 yılında Sanayi Bakanlığı'ndan tescilli Tasarım Merkezi'ni kurduk.

Elektromekanik ve endüstriyel teknolojiler bütününde projeler yapıyoruz. Promeda Elektrik son teknolojiyi takip eden çok güçlü mühendislik altyapısı olan bir elektrik şirketi haline geldi.

#### **Tasarım Merkezi yapılanma sürecinde Bakanlığın fonlarından yararlandınız mı?**

**FATMA OLTEN:** Tamamen kendi öz sermayemizle tasarım merkezi olduk. 2010'lu yıllara gelirken pano üretimi başladı. Pano üretimi önce klasik alçak gerilim panolarıyla başlarken Siemens'in Sivacon partnerliğini aldık. Otomasyon ve PLC panoları üretmeye başladık. Enerji santrallerinin akıllanması, yönetilmesi için büyük projelere imza atmaya başladık. Sivacon'un en üst düzey partnerliği olan çekmeceli tip lisansını da geçen yıl aldık. Başarımızı gösterdikçe partnerlikler de arka arkaya geldi. Ama bu başarıları anlatmayı sevmiyorsunuz!...

**FATMA OLTEN:** Gerçekten de Promeda tarafından çok reklam yapmayı bilmiyoruz. 2017'de "Avrupa'ya ihracat yapmak istiyoruz" diye hedef koyduk. Avrupa'ya açıldık. Almanya ve Hollandalı enerji sektöründeki elektrik müteahhidi olan firmalarla partner olduk. Bir tanesi Shell... Shell okyanusta yıllardır petrol arıyor. 123 yıldır Shell'in partneri olan Hollandalı VONK firmasının Türkiye partneri olduk. Avrupa'da maliyetler çok yüksek, Türkiye'de lojistik olarak çok doğru bir yerdesiniz. Özellikle Afrika'ya ya da alt bölgeye yarımada doğru bir sevkiyat yapılacaksa Türkiye çok doğru bir merkez.

Bizim rakibimiz olan Slovakya Avrupa Birliği Bölgesi'nde kaldığı için hem maliyetleri daha pahalı, hem de Türkiye lojistik açıdan daha uygun. O pazardaki bütün müşterilerine ve yaptığı projelere VONK Hollandalı firmayla birlikte pano üretiyoruz ve ihracat



yapıyoruz. Bunlar olurken bir yandan da Amerika pazarına girdik.

### **Avrupa pazarında sadece iki ülke ile mi çalışıyorsunuz?**

**FATMA OLTEN:** Hollandalı ve Alman firmalarla çalışıyoruz. Bu listeye İtalya'yı ekledik. Üç ana ülkemiz var ama en büyük merkezimiz Hollanda.

### **Ne kadarlık bir ihracat hareketi var?**

**FATMA OLTEN:** Ciromuzun yaklaşık yüzde 10'unu ihracat oluşturuyor. Pano üretimimizin yüzde 40'ı ihracat odaklı. Sonrasında Amerika pazarına girdik. Türkiye'de makine imal edip Amerika'ya gönderen firmalarla partner olduk. Amerikan standartlarında pano üretebilir sertifikalarımız var. Böylece hem Avrupa hem Amerika'ya ihracat devam ediyor.

### **Orada nasıl bir strateji belirlediniz?**

**FATMA OLTEN:** Aslında Avrupa merkezinde Hollanda'yı ikinci merkez haline getirmek istiyorduk. Fakat Covid sırasında ticaret altyapısında birtakım değişiklikler oldu. Şu anda İsviçre'nin vergi anlamında bir atağı var. Onun için Hollanda hala ön planda ama İsviçre'yle de çalışıyoruz. Eğer daha uygun olduğunu düşünürsek oraya gidebiliriz.

### **Hollanda'yı üs olarak kabul etme yaklaşımı var. Bununla ilgili olarak stratejik olarak neler belirlediniz? Önümüzdeki yıldan itibaren orada yeni bir merkez mi açacaksınız? Türk mühendisler gidip orada mı çalışacak?**

**FATMA OLTEN:** Pandemi sürecinden önce Hollanda-Türk Ataşeliği ile çalıştık. Bize çok yardımcı oldular, yer bulduk. "Hangi lokasyonda olursak müşterimize daha iyi servis verebiliriz" üzerinde çalıştık. El sıkışıp kiralamak üzereydik, pandemi süreci başladı ve o yüzden beklemeye aldık. 2023'in projesi bu olacak diye düşünüyorum. 2022'de ekonomi zor geçecek. Hammade tedarik zincirinin oluşması ve yüksek enflasyonun durulması ve belirsizliklerin ortadan



kalkmasından sonra Hollanda'ya Türk mühendislerimizle ve tamamen kendi kaynaklarımızla gideceğiz. İdari ofis olarak Hollandalı çalışanları değerlendirmeyi düşünüyoruz.

Bunun sebebi şu gerçekten Avrupa'da da kalifiye personel bulmanın zorluğu var ama daha büyük sorun; kurumsal kimliği taşımak. Çalışma arkadaşlarımızla birlikte büyüdük. Çalışma disiplininin ve mühendislik altyapısını almış olan arkadaşlarımızla gitmeyi tercih ediyoruz. Tabi ki oradaki genç mühendislerden de yararlanacağız.

### **Orada imalat yapacak mısınız?**

**FATMA OLTEN:** Evet, Avrupa Birliği ülkesinde üretim yapmış olmanın

avantajlarını kullanmak istiyoruz. O yüzden ilk 3 yılda imalata başlamayı düşünüyoruz. Kendi uzman teknisyenlerimiz ile başlar ve yeni gençleri Hollanda'dan istihdam ederiz diye düşünüyoruz.

### **Beyngöçü mü know how transferi mi?**

**FATMA OLTEN:** Know how transferi... Çünkü özümüzle kültürümüzle gidiyoruz. Ahde vefası çok güçlü bir kurum olduğumuzu düşünüyoruz. 1973'ten beri Vedat Yaşar Soydinç'in etik kurallarıyla büyüdük ve o kurallar Ceyhan Olten tarafından zenginleştirildi. Biz de bu çerçeveye yaşıyoruz, onunla gideceğiz. Hollanda'da ve İtalya'da ticaret Türkiye'deki ticaretten çok farklı.

**Ne kadarlık bir yatırım?**

**FATMA OLTEN:** Başlangıçta ofis olarak gideceğimiz için yazmaya değer bir yatırım tutarı değil. İlk 3 yılın sonucunda imalat dediğimizde bizim imalat türümüz çok ciddi bir makine yatırımı yapmayı gerektirmiyor.

Montaj ağırlıklı. Çok iyi teknisyenlik mühendislik gerektiriyor. Mavi Yaka diye gördüğünüz arkadaşlarımızın çoğu başka şirketlerde yönetici olur, hepsi çok iyi teknisyenler, yüksek okul mezunu. O yüzden de o insanlarla gideceğiz. Bizim yatırımımız; insan gücümüzü oraya götürmek olacak. Burada yeni arkadaşlar istihdam edeceğiz. Butik ve keyifli çalışan bir şirket olduğumuzu düşünüyorum.

**Agresif hedefler belirlemiyorsunuz...**

**FATMA OLTEN:** Hayır. İşinizi iyi yaparsanız, para kazanıyorsunuz. İşimizi iyi yapıp müşterimizi memnun edelim, o müşteri yeni müşteri getirsin ve biz dürüst olalım. Felsefemiz; "müşteri etik anlayışımızın ve mühendislik gücümüzün lüksünü yaşasın" olduğu için çok daha fazla büyüyebilecekken daha sakin ilerliyoruz.

**Bu markayı aynı paralelde enerjide farklı başlıklarda görmek mümkün olacak mı?**

**FATMA OLTEN:** Olabilir.

**Erkan Bey ekibe ne zaman katıldı?**

**FATMA OLTEN:** Yaşar Bey, Ceyhan Bey ile ortak olduktan bir süre sonra elektrik mühendisi olan Erkan Bey okulu bitiriyor ve Elsis Enerji'de işe başlıyor. O zaman gencecik bir delikanlı...(Gülerek...)

Bugünlere kadar ki süreçte hep birlikte yürüdük. Biz artık ona üçüncü neslimiz diye takılıyoruz. Şimdi Elsis Enerji'nin genel müdürü. Bizim için Elsis Enerji'nin ya da Promeda'nın genel müdürü olmak önemli değil biz grup olarak davranıyoruz. Çünkü hangi alanda kim varsa ona destek veriyoruz. Sadece kartvizitte yazması gerektiği için öyle yazıyoruz. Aslında şirketi birlikte yönetiyoruz.



**FATMA OLTEN:**  
Türk Halk Müziği'ni klasik müzik ile birleştirdik. Cem Adrian ve halk danslarının sahne aldığı konserimiz büyük ilgili gördü. Amerikalı bir youtuber bizimle ilgili program yaptı. Bu çalışmayı bir AB Projesi haline getirmek ve bütün Avrupa'yı da gezmesini istiyorum. Örneğin, Viyana'da ilk yarıda Mozart sonra ardından ikinci yarıda Türk Halk Müziği çalınsın. Biz konservatuar mezunu gençlerimize iş bulmak arzusundayız.



Ceyhan Bey'in ön görüşü, benim sistem anlayışım ve Erkan Bey'in takım çalışması ile beraber yürütüyoruz. Tabi ki diğer bütün arkadaşlarımızın desteği ile...

**Erkan Bey sizi tanıyabilir miyiz?**

**ERKAN KARACAR:** 1979 İzmir doğumluyum. Kocaeli Üniversitesi, Elektrik Mühendisliği Bölümü'nden 2000 yılında mezun oldum. Evli ve 2 çocuk babasıyım. Askerliğimi yaptıktan sonra ilk işim olarak başladığım ELSİS Enerji Şirketinde; bugün Genel Müdürlük görevini yürütüyorum.

Elsis Enerji, butik işler yapıyor. Piyasaya; elektrik taahhüttü ve proje olarak baktığınız zaman, ciro olarak birçok firmaya hizmet edebilecek tecrübe ve yetkinlikteyiz. Fakat biz, daha çok bölgemizde yatırım yapan yabancı yatırımcıların yatırımlarında bulunmayı tercih ediyoruz.

**Son dönemde 'üretimde verimlilik' ve 'sürdürülebilirlik' kavramlarını daha çok konuşmaya başladık. Bu kavramlar özelinde baktığımızda yatırımın doğru ve bilinçli olması hassasiyeti size avantaj olarak dönmedi mi?**

**ERKAN KARACAR:** Dönmesini umut ediyoruz ama hala bu algıda olmayan yatırımcılar ve müteahhitler var. İşin sonunda 20 milyon TL bütçeli işi pazarlık edip, 18 milyon TL'ye yaptım diyor; ama doğru bir proje olsa belki 15 milyona mal edecek. Bunun farkında olmayan yatırımcılar var. Çünkü doğru bir ekiple çalışmadığınız zaman sahada çok köstek ile karşılaşıyorsunuz. Bu da hem maliyetleri artırıyor hem de daha sonra daha fazla git-gel süreci yaşıyorsunuz.

**FATMA OLTEN:** Bizimle bir kez çalışmaya başlayan bırakmıyor. Müşterilerimiz ile uzun yıllardır birlikte çalışıyoruz. Çünkü o farkı yaşadıklarında anlıyorlar.

**O zaman; Türkiye'de yatırımcı ve iş dünyası özelinde Endüstri 4.0, sürdürülebilirlik vs. kavramları söylemde mi kalıyor?**

**ERKAN KARACAR:** Bu farkındalık günden güne artıyor ama zaman

alacak. İnsanlar yavaş yavaş algılıyor. İzmir özelinde şanslı olduğumuzu düşünüyorum. Türkiye olarak baktığınız zaman çok geride olduğumuzu düşünmüyorum ama özellikle bu çalışmaların KOBİ'lerde yaygınlaştırılması zor olacak.

**FATMA OLTEN:**TAİDER'in de Akademi Komitesi'nden sorumlu yönetim kurulu üyesiyim 2 dönemdir. Sürdürülebilirlik eskiden bizim bütün komitelerin altında konuşageldiğimiz bir konu iken şimdi ana komite oldu. Dünya çağında aile işletmelerinin birlikte olduğu Family Business Network derneğinin Türkiye şubesiyiz. Family Business Network'ün dünya çapında sürdürülebilirlik sağlamak için Polaris adı verilen bir ödül sistemi var. Başvurunuzla karşılık sizin çevre dahil olmak üzere 13 alanda sürdürülebilir olup olmadığınızı uzmanlar raporluyor. Ona göre de size ödül veriyor ya da veremiyorlar.

Bu modeli, Türkiye'ye getirdik. 4-5 yıldır Kuzey Yıldız Ödülleri'ni veriyoruz. Bu yıl Kuzey Yıldız Zirvesi'ni ayrıca ödül töreni olarak düzenledik. Türkiye'de çok sayıda firma şu anda sürdürülebilirlik raporu yazıyor. Çünkü yurt dışına ihracat yapan birçok firma artık sürdürülebilirlik raporu yoksa ihracat yapamayacak noktasına geldi. Türkiye'de bu rüzgârdan etkilendi. Bu anlamda içinin dolması biraz zaman alacak.

**İzmir belli alanlarda ihtisaslaşıyor. Örneğin; iklimlendirme, rüzgâr enerjisi, güneş enerjisi üretiminde... Enerji konusunda bir üs olabilir miyiz?**

**FATMA OLTEN:** İzmir olarak olamaz. Ama Ege Bölgesi olarak evet. Ticari olarak baktığımızda Manisa biraz daha İstanbul'a benzer. Bu sebeple de İzmir olarak Manisa'nın altında kalacağımızı düşünüyorum. O yüzden İzmir diye değil Ege Bölgesi diye bakalım. Ege Bölgesi'nin önü çok açık. Biz artık tersine beyin göçünü üst düzey boyutta yaşıyoruz. Kocaeli'nde yatırım alanı yok. Manisa ön plana çıkıyor. Denizli parlayan yıldız durumunda. Yatırım çekmek için bölgenin gücü fazla.



**ERKAN KARACAR:**  
Şirket kurulduğundan beri sürekli büyüme trendinde. Gerek vizyon gerekse ciro bazında... Üretim odaklı düşünüyoruz. Rüzgar Enerji Santralleri yatırımları her geçen gün daha çok artıyor.

**ERKAN KARACAR:** Manisa, organize sanayi bölgelerinin altyapıları itibarıyla de daha güçlü bir konuma sahip. Enerji altyapısı büyük arazi bulma avantajı nedeniyle yatırımcılar özellikle bu bölgelerde yatırım yapmayı tercih ediyor. İzmir'de alan yok. Hangi organize bölgesinde arazi var ki! Şehirde RES'de (Rüzgar Enerji Santralleri) bir hareket var. Bu konuda Bergama bir üs olabilir. GES ayağında ise Manisa ile yol alınıyor.

**Yabancı sermayeli şirketlerle çalışıyorsunuz. Onların bölgeye ve ülkeye yatırım planlarında öncelikleri neler? En çok hangi talepler ile geliyorlar?**

**FATMA OLTEN:** Serbest bölge hala çok cazip konumda. Makine

imalatı yapacaklar sıcak bakıyorlar. Ekonomik kırılganlıklar nedeniyle bekleme yaşanıyor. Uygun imkanlar sunulması halinde yatırım yapmaya sıcak bakılıyor.

### **Kendi sektörünüz paralelinde bu tecrübeyi farklı alanlarda görmek mümkün olacak mı?**

**ERKAN KARACAR:** Şirket kurulduğundan beri sürekli büyüme trendinde. Gerek vizyon gerekse ciro bazında... Üretim odaklı düşünüyoruz. Rüzgar Enerji Santralleri yatırımları her geçen gün daha çok artıyor. Türkiye' nin konumu ve potansiyeli düşünüldüğünde, daha alınacak çok yol var. Bu alanda; RES generatörlerinin bakım onarım gereksinimlerinde ciddi bir açıklık var. Bu alanda AOSB'de bir yatırımımız oldu. Gelecekte Yenilenebilir Enerji Sistemleri ile ilgili, daha farklı yatırımlar da yapmayı planlıyoruz.

**FATMA OLTEN:**  
Pandemi döneminde de durmadık.  
Kapanma kararı oluştuğunda sezonun tam ortasında idik. Maaşlı çalışanlarımız dışında kalan sözleşmeli arkadaşlarımıza "Evde online konser" olanağı sunduk.



### **Türkiye'nin enerji politikasını nasıl yorumlarsınız?**

**FATMA OLTEN:** Enerji sektörüne bir dönem ciddi teşvikler verildi. Belki bir dönem yatırım korkaklığı oluştu ama geçici olduğunu düşünüyorum. Yine bu alanda cesaret geleceğini düşünüyorum. Bunun da 2024 yılından sonra olacağını düşünüyorum. Çünkü ham madde tedarik zinciri kırıldı ve bu nedenle projeler gerçekleşmedi. Ayrıca konteyner konusunda nakliye sorunları var. Bu sorunlar 2023 sonuna kadar çözülür. 2022 yılında geçmişte başladığımız işlerin bitirilmesi süreci olacak. İşin mutfak kısmının derlenip toparlandığı bir yıl olacak. Temel ihtiyaçlara yönelik yatırımlar sürdü ama yeni yatırımlar için cesaret çok kırıldı. Yatırım yapma düşüncesi var ama gerçekleşmesi en erken 2 yılı bulur.

Ekonomik kriz, pandemi döneminden önce başladı. 2018 Ağustos ayından beri çok şiddetli bir ekonomik kriz içindeyiz. O dönemden itibaren sanayideki süreci analiz etmek gerekiyor. Sanayideki üretim artışı ile birlikte enerji talebi artacak ve bu alandaki yatırım iştahı yeniden oluşacak.

**ERKAN KARACAR:** Enerji maliyetlerinin artması ve yaşanan doğal krizleri sebebi ile, Firmalar RES ve GES yatırımlarına daha fazla dönmüş durumda. Özel sektör bu konuda üretip satmaktansa, daha fazla kendi ihtiyaçlarını karşılamak için yatırıma odaklandı. Ancak bu alanda yatırım yapmak ciddi bir maliyet. Bir takım destek ve teşvik mekanizmalarının bilinçli olarak işletilmesi gerekiyor.

**FATMA OLTEN:** Hollanda'da şöyle bir süreç yaşanıyor. Biliyorsunuz onlar rüzgâr enerjisi yatırımları konusunda son derece başarılı bir ülke. Onlar eskiyen rüzgâr santrallerini yenileme yatırımlarına odaklanıyorlar. O eski sistemleri de olmayan ülkelere sevk ediyorlar. Onu başka olmayan ülkelere gönderip çalışmalarına devam ettirmeyi sağlıyorlar. Hollanda ve Almanya hükümeti bunu destekliyor.



Böyle bir dönüşüm başladı. Türkiye’de yatırımcı aradıklarını duyduk.

**Bu teknoloji eski değil mi? Neden başka bir ülkenin eski teknolojisini alalım?**

**FATMA OLTEN:** Hayır eski teknoloji değil. Bizim için sifıra göre daha pozitif bir durumda.

**Müzik diyelim mi? Olten Filarmoni Orkestrası, İzmir’den tüm dünyaya rol model olmuş önemli bir proje... Pandemi döneminden en çok müzik ve sanat başlığı etkilendi. Olten Vakfı olarak bu süreci nasıl yönettiniz?**

**FATMA OLTEN:** Pandemi döneminde de durmadık. Kapanma kararı oluştuğunda sezonun tam ortasında idik. Maaşlı çalışanlarımız dışında kalan sözleşmeli arkadaşlarımıza “Evde online konser” olanağı sunduk. Kendileri evde çekim yaptılar. 25 dakikalık yayınlarına bir aylık masraflarını karşılayacak bir gelir sağlamaya çalıştık. Bağış sistemi oluşturduk. O bağışlarla onlara destek verdik. Bu konserleri haftada iki gün yayınladığımız oldu. Olten Sanat Vakfı gönüllerine gönül dolusu teşekkürler. Son olarak AB Projesi yaptık. O kapsamda Hollanda Rotterdam Gençlik Orkestrası ile Olten Filarmoni Orkestrası aynı anda on line konserimiz oldu. ayrı ülkede iki ayrı şef yönetiminde aynı anda

konser verdiler. Gönüllük Projesi olarak Yangın sonrasında AKUT’u destekleyen özel bir parça yaptık. Aralık ayında Covid sonrası ilk konserimizi gerçekleştirdik ve salon tamamen dolu idi. Çünkü herkes konsere gitmeyi çok özlemişti. 23 Mayıs’ta İstanbul AKM’de konserimiz olacak. 1-2 Haziran tarihlerinde klasik baleden Türk halk danslarına uzanan bir sentez projemiz oldu. Uyarlamalar yapıyoruz. Sezonumuz ekim ayından itibaren başlayacak.

**Üniversite hayali ne oldu?**

**FATMA OLTEN:** Altyapı çalışmalarına başladık. Zamana yaydık.

**Başka neler hayal ediyorsunuz?**

**FATMA OLTEN:** Türk Halk Müziği’ni klasik müzik ile birleştirdik. Cem Adrian ve halk danslarının sahne aldığı konserimiz büyük ilgi gördü. Amerikalı bir youtuber bizimle ilgili program yaptı. Bu çalışmayı bir AB Projesi haline getirmek ve bütün Avrupa’yı da gezmesini istiyorum. Örneğin, Viyana’da ilk yarıda Mozart sonra ardından ikinci yarıda Türk Halk Müziği çalısın. Biz konservatuar mezunu gençlerimize iş bulmak arzusundayız.

**Seyirci oluşturmak çok önemli... Bu farkındalığı artırmak için neler yapılmalı? Örneğin; Viyana’da çocuklar Mozart’ın evine gidiyor, 2 saat orada müziği yaşıyor, merdivenlerinde oturup beslenme çantasını açıp yemeğini yiyor. Çocuk, müziği yaşıyor. Biz de bu tarz alanları yapamaz mıyız?**

**FATMA OLTEN:**Haklısınız. Bu bizim tek başına yapabileceğimiz bir şey değil. Bu nedenle çocuklarımıza ulaşmak için devlet okullarına gidiyoruz. Zaten özel okullar çağırıyor ve etkinlik yapıyorlar. Biz devlet okullarındaki çocuklarımıza ulaşıyoruz. Müzik aletlerini tanıtıyoruz, parçaları çalışıyoruz, dans etmelerini sağlıyoruz. Genel provalarımıza gelir seviyesi düşük çeperde yaşayan çocuklarımızı ağırlıyoruz. Aslında bizim bir mekânımız yok. Eğer bir mekânımız olursa o zaman Müzik Akademisi ve Müzik Müzesi yapabiliriz. ■



# Sapiens

## NEREDE YANLIŞ YAPTI?



Son 450 milyon yılda zaten beş kitlesel yok oluş olayı yaşandı. Bunların her biri, büyük volkanik patlamalar, okyanus oksijeninin tükenmesi veya bir asteroit çarpması gibi feci çevresel değişikliklerden kaynaklandı. Şu anda içinde bulunduğumuz altıncı kitlesel yok oluş tehdidi ise, insan faaliyetlerinden kaynaklanıyor. Sulak alanlar böyle kurumaya devam ederse, yakın bir gelecekte gıda krizi yaşanması ihtimali uluslararası kuruluşların raporlarına yansımış durumda. Olası gıda krizinin, toplumsal düzeni bozabilecek ölçüde yaşanacağı uyarısı yapılıyor.



**Umut Dilsiz**  
İzmir SKGA İcra Kurulu Üyesi



### ALTINCI KİTLESEL YOK OLUŞA GİDERKEN

Yepyeni bir çağa girdik; **Antroposen**. İnsanoğlunun gezegene olan etkisinin en üst düzeylere çıktığı Sanayi Devrimi'nden bugüne devam eden bu sürece **İnsan Çağı** da demek mümkün. Yani insanoğlunun yaptığı müdahaleler ile gezegeni ve doğayı yeniden şekillendirdiği bir çağda yaşıyoruz. Antroposen'i daha iyi anlamak için bunun biraz öncesinde ne olup bittiğine de bir bakmakta yarar var.

Dünya'nın oluşumu ile ilgili jeolojik evrelerden **Pleistosen'de** hem yer kabuğunun altında hem de üstünde müthiş değişimler oldu. Kıtaların oluşumu, buzulların erimesi ile okyanus sahanlıklarının suyla dolması, dağların, vadilerin, ovaların, nehirlerin, göllerin ve yer altı su ağlarının oluşumu ile gezegenimiz günümüzdeki jeomorfolojik görünümünü kazandı. Birbirlerine madde ve enerji akışı ile bağlı olduğu, çok hassas bir dengeye sahip iklim sistemini oluşturan bileşenler (atmosfer, hidrosfer, kryosfer, biyosfer) bir araya gelerek yaşamın başlaması için ideal şartları meydana getirdiğinde, bu inanılmaz evrimsel sürece, görkemli ve benzersiz bir halka daha eklendi.



Bunlar; iklim özelliği ile uyumlu bitki örtüsü **Flora** ve hayvan türleri **Fauna**.

Flora, fauna için solunum amaçlı ihtiyaç duyulan oksijen ve besini üretir ve oksijeni serbest bırakırken, buna karşılık, flora tamamen bağımlı fauna, floranın fotosentez için ihtiyaç duyduğu karbondioksiti ve su buharını serbest bırakır. Bu simbiyotik ve döngüsel ilişki sırasında atık ortaya çıkmaması da dikkat çekicidir. Mükemmel bir denge içinde yaşayan yüzbinlerce türün oluşması ile

biyoçeşitliliğin yaşam bulması. İlginç olan, tüm bu ekosistem içinde bir boşluk, hata veya yanlış olmamasıdır.

Cünümüzden yaklaşık 12.000 yıl önce Pleistosen dönemi sonunda başlayan jeolojik çağ **Holosen** olarak adlandırılıyor. Adını Yunanca kelimeler olan (Holos= tamamen) ve (kainos=yeni) sözcüklerinden alıyor ve "tamamen yeni" anlamına geliyor. Holosen, insan türünün mevcut yerleşik hayata ve yazılı tarihe doğru önemli bir geçiş yaptığı ve



dünya çapında kültürel gelişimlerin görüldüğü bir çağ olduğu ve yaşadığımız zamanı tanımladığı için jeolojik devirler arasında önemli bir yer kapsar.

Holosen'in bir başka özelliği, insanların yerleşik düzene geçerek tarımsal faaliyetlere başlaması ile birlikte Dünya tarihinde ilk kez doğal çevre ve iklim sistemi üzerinde **"insan etkisi"**nin başlamasıdır. Örneğin Holosen'in ortaları ve sonlarında atmosferde karbondioksit ve metan gazlarının oranlarının giderek yükselmesi, Avrasya'da 8000 yıl önce tarımsal amaçla ormanların kesilmeye başlaması ve 5000 yıl önce pirinç tarımı ve hayvancılığın gelişmesi ile ilişkilendirilmektedir.

Holosen döneminde bitki ve hayvan türlerinde birtakım değişimler meydana gelmiştir. Hayvanların sayısı ve çeşitliliklerinde azalma olmuş; bunlardan Mamut, Mastodon ve Kılıç Dişli Kaplan gibi pek çok tür varlığını sürdürememiştir. Bu dönem içerisinde Neandarthal ya da Erectuslar türünün devamlılığını sağlayamazken, Sapiens, aklını ve kurnazlığını kullanarak hem hayatta kalmış hem de yeryüzündeki en etkin varlık haline gelmiştir.

Antroposen ise ilk kez 2000 yılında Paul Crutzen ve Eugene Stoermer tarafından telaffuz edilen bir terim. Bu bilim adamlarına göre Holosen artık sona ermiş ve 1750'lerdeki sanayi devrimi sonrası başlayan fosil yakıt kullanımı nedeniyle atmosferdeki karbondioksit miktarının yaklaşık 2000 gigaton seviyesine ulaşmasıyla küresel ısınmanın yaşandığı, aynı zamanda diğer kimyasal döngülerin bozulduğu, denizlerin, göllerin ölü bölgelere çevrildiği, türlerin yok olmaya başladığı, sel, kasırga ve kuraklık gibi aşırı hava olaylarının sıklıkla yaşanmaya başladığı bir çağ olarak **Antroposen** tanımlanmış durumda.

Dünyadaki yaşamın çeşitliliği, gezegenimizin sağlığı ve insan olarak refahımız için esastır. Ancak doğa daha önce hiç olmadığı kadar baskı altında. Yiyecek, su ve toprağa olan ihtiyaçlarımız, enerji ve daha fazlasına olan taleplerimiz yaşam alanlarını yok ediyor, havamızı ve suyumuzu kirletiyor, hayvan ve bitki türlerinin yok olmasına neden oluyor. Biyoçeşitliliği 100 yıl öncekinden on bin kat daha hızlı kaybediyoruz.

***"Bu yüzyılda Dünya türlerinin yarısını yok olmaya itebilecek aşırı nüfus ve savurgan tüketim darboğazındayız"***

**HER ZAMANKİNDEN DAHA FAZLA İNSANIN DAHA FAZLA ALANA İHTİYACI VAR**

Zararlı insan faaliyetleri, doğal ortamları ihlal etmeye ve böylece sayısız türün yaşam alanlarını yok etmeye devam ediyor. Sayımız arttıkça, şehirler, altyapı ve ekili



alanlar büyüyor ve birbirine karışıyor, kalan habitata parçalıyor ve hayatta kalamayacak kadar küçük doğal bitki ve hayvan popülasyonlarından oluşan izole “adalar” bırakıyor. Kara alanlarının yalnızca dörtte biri ve okyanusların üçte biri insan faaliyetlerinden nispeten zarar görmemiş durumda. İnsanoğlunun kereste, petrol ve mineraller gibi kaynakları amansızca tüketmesi, dünyanın dört bir yanındaki doğal yaşam alanlarını yok etmeye devam ediyor. Ayrıca, hem gelişmekte olan ülkelerdeki çalı eti avcılığı hem de denizlerimizde büyük ölçekli endüstriyel balıkçılık yoluyla yabani türlerin popülasyonları üzerinde muazzam bir baskı oluşturuyoruz. Yaban hayatı kaçak avcılığı ve kaçakçılığı gergedanlar, kaplanlar ve balinalar da dahil olmak üzere birçok tür için hala büyük bir tehdit oluşturuyor.

### HER ZAMANKİNDEN DAHA FAZLA İNSAN DAHA FAZLA İKLİM EMİSYONU ÜRETİYOR

Gezegemimiz, karbondioksit ve metan dahil olmak üzere sonsuz sera gazı üretimimiz nedeniyle bir iklim krizinin eşiğinde. Ulusların mevcut iklim hedefleri gerçekleşse bile, yüzyılın sonuna kadar 3-4 °C daha sıcak bir dünyaya doğru gidiyoruz. Küresel sıcaklık artışı nedeniyle türlerin azaldığını zaten görüyoruz. Her yarım derecelik ısınmanın ekosistemler üzerinde büyük bir zincirleme etkisi var. Hareketli türlerin göç edecek alanları tükeniyor ve mercanlar gibi sıcaklığa duyarlı organizmalar büyük yok oluşlara uğruyor. Resif oluşturan mercanlar gibi kilit taşı türler yok olduğunda,

destekledikleri zengin ve karmaşık ekosistemler de çökecek.

BM İklim Raporu, yakın bir gelecekte Sahra altı Afrikası'ndan ve Ortadoğu'dan seksen milyondan fazla insanın Türkiye üzerinden Avrupa'ya geçmek isteyeceği bir iklim mülteciliği dalgasından söz ediyor. Böyle bir göçe hazırlıklı mıyız?

Her zamankinden daha fazla insan, her zamankinden daha fazla atık ve kirlilik üretiyor.

Nüfus arttıkça, evlerden, tarımdan ve sanayiden gelen atıkların bertarafı giderek daha ciddi bir sorun haline geliyor. Okyanuslarımız, deniz kaplumbağalarından balinalara kadar milyonlarca hayvanın ölümüne neden olan plastik atıklarla boğuluyor. Pasifik çöp girdabı, Fransa'nın yüzölçümünün üç katı büyüklüğünde bir çöp adası yarattı. İnsan faaliyetiyle yaratılan yedinci kıta.

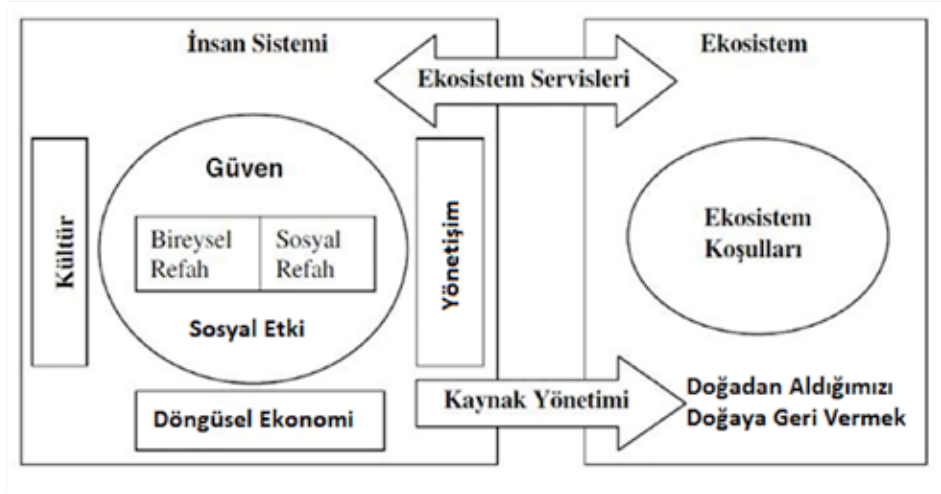
### HER ZAMANKİNDEN DAHA FAZLA İNSANIN DAHA FAZLA YİYECEĞE İHTİYACI VAR

Habitat tahribatının, iklim değişikliğinin ve kirliliğin başlıca itici gücü olduğu için tarım, burada özel olarak anılmayı hak ediyor. Tarım, dünyadaki tüm yaşanabilir arazilerin %50'sini kaplıyor, memeli ve kuş türlerine yönelik yok olma tehditlerinin %80'i tarımdan kaynaklanıyor. Modern gıda sistemlerimiz aynı zamanda tüm sera gazlarının yaklaşık üçte birinden sorumlu ve iklim değişikliğine en büyük katkıyı sağlıyor.

Emisyonların yarısından fazlası hayvansal tarımdan kaynaklanıyor. Sürdürülebilir olmayan tüketimi karşılamak için sahip olduğumuz üretim kalıpları ve devasa nüfusumuzu besleyen insanlık, monokültürlere, suni gübrele ve böcek ilaçlarına dayanan tarım sistemleri geliştirdi. Monokültürler hastalığa karşı giderek daha hassas hale geliyor, bu nedenle böcek popülasyonlarını yok eden yaygın pestisit kullanımını gerektiriyor. Yoğun çiftçilik toprağın tükenmesine yol açıyor ve çiftliklerden gelen zehirli akıntılar hem yeraltı hem yerüstü su kütlelerini kirletiyor, alg popülasyonlarının kontrolsüz artmasına ve balık stoklarının çökmesine neden oluyor.

Son 450 milyon yılda zaten beş kitlesel yok oluş olayı yaşandı. Bunların her biri, büyük volkanik patlamalar, okyanus oksijeninin tükenmesi veya bir asteroit çarpması gibi feci çevresel değişikliklerden kaynaklandı. Şu anda içinde bulunduğumuz altıncı kitlesel yok oluş tehdidi ise, insan faaliyetlerinden kaynaklanıyor. Sulak alanlar böyle kurumaya devam ederse, yakın bir gelecekte gıda krizi yaşanması ihtimali uluslararası kuruluşların raporlarına yansımış durumda. Olası gıda krizinin, toplumsal düzeni bozabilecek ölçüde yaşanacağı uyarısı yapılıyor. Makalenin başlığındaki sorunun cevabına gelirsek, bu gezegende yaşayan tüm canlılar içinde en akıllısı olduğunu kabul ettiğimiz Sapiens, daha önceki kitlesel yok oluşlardan zekası sayesinde kurtuldu. Ama çok fazla yanlış da yaptı. Şimdi durum çok ciddi. Zaman daralıyor. Gezegemimizin geleceği için sürdürülebilir kalkınma

**BM İklim Raporu, yakın bir gelecekte Sahra Altı Afrikası'ndan ve Ortadoğu'dan seksen milyondan fazla insanın Türkiye üzerinden Avrupa'ya geçmek isteyeceği bir iklim mülteciliği dalgasından söz ediyor. Böyle bir göçe hazırlıklı mıyız?**



Nüfus arttıkça, evlerden, tarımdan ve sanayiden gelen atıkların bertarafı giderek daha ciddi bir sorun haline geliyor. Okyanuslarımız, deniz kaplumbağalarından balinalara kadar milyonlarca hayvanın ölümüne neden olan plastik atıklarla boğuluyor. Pasifik çöp girdabı, Fransa'nın yüzölçümünün üç katı büyüklüğünde bir çöp adası yarattı. İnsan faaliyetiyle yaratılan yedinci kıta.



hedeflerinin ortaya koyduğu metodolojiyi kullanmaya derhal başlaması gerek.

Yeni sürdürülebilirlik paradigması, eski iş yapış şekillerimizin ve iş modellerimizin, odağa güveni alarak, radikal biçimde değiştirilmesi gerektiğini gösteriyor.

Nereden başlamalı diye sorulara cevap; "GÜVEN"

Bu yeni paradigma şu anlama geliyor; çocuğunuzu yedirdiğiniz bir meyveyi yetiştiren çiftçinin, onu üretirken pestisit ya da herbisit kullanmadığına, sulama suyuna, tarlaya komşu sanayi işletmesinden deşarj edilen kimyasal atık suyunun karışmadığına, ya da tarlalarda çocuk işçi çalıştırılmadığına, örneğin bir tekstil ürünü alırken, üretime dair tedarik zincirinden başlayarak tüm aşamalarda biyo çözünür hammaddeler kullanıldığına, enerji ihtiyacının yenilenebilir kaynaklardan elde edilmiş olduğuna, üretimde kullanılan suyun arıtılarak tekrar sisteme dahil edildiğine, fabrikada sigortasız işçi çalıştırılmadığına ya da kadın işçilere eşit ücret ödendiğine kadar, hiçbir şeyi şüpheyle yaklaşmadan, ürünü güvenle almak. Bunun için sürdürülebilirlik prensiplerini adeta genetik kodlar gibi organizasyonlarımıza bir kültür olarak yerleştirmek zorundayız. Hem de hiç taviz vermeden.

Ölmüş bir gezegende iş olmaz. Bu nedenle işletmelerin artık tek amacı ekonomik kar sağlamak olmamalı. Gelirlerinden çevresel ve sosyal etki yaratacak projelere destek vermek üzere pay ayırmak, kaynakları kullanırken, bakir kaynaklar yerine döngüsel ekonomi yaklaşımı ile geri dönüşümü operasyonel olarak sisteme dahil edebilmek, özellikle stratejik planları birkaç kişilik yönetim ekibiyle yapmak yerine tüm paydaşların dahil edildiği yönetim yaklaşımıyla oluşturmak, atık yönetiminde endüstriyel simbiyozu yaratmak için entegre sistemler kurmak, üretim faaliyetlerinin iklime, biyoçeşitliliğe, tarımsal ve sulak alanlara zarar vermemesini garanti altına almak bu yeni sürdürülebilirlik paradigmasının bileşenlerini oluşturuyor.

Kısacası, "Sürdürülebilirlik anlamında konu artık "yapsak iyi olur" aşamasını çoktan geçti. Bunu yapmak zorundayız çünkü zaman kalmadı aşamasına geldi." İşletmeler hayatta kalabilmek (varlıklarını sürdürebilmek) için kendisine hayat veren unsurları beslemek ve yaşatmak durumundalar. Daha önceki kitlesel yok oluş süreçlerinden akli sayesinde kurtulan ve hayatta kalmayı başaran Sapiens, altıncı kitlesel yok oluşta kurtulmak için akıl, bilim ve vicdanı bir arada kullanmak zorunda, çünkü "Sürdürülebilirlik" ancak böyle mümkün olacak.■

# EGİAD MELEKLERİ YATIRIM AĞI



**\$ 3M+**  
Gerçekleşen Yatırım



**54**  
Yatırımcı Sayısı



**24**  
Yatırım Sayısı



**32**  
Yatırımcı - Girişimci Buluşması

İzmir ve Ege Bölgesi'nin ilk melek yatırım ağı EGIAD Melekleri Yatırım Ağı potansiyeli yüksek girişimciler ile yatırımcıları buluşturur ve başarılı girişimcilik hikayelerinin çıkmasını hedef alır. Her sektörden yenilikçi girişimlere yatırım yapar.

## İzmir Kavram MYO'da Yeni Bölüm: Bilişim Güvenliği Teknolojisi

# "Mahalle Baskısı Ülkemizdeki Ara Eleman Sıkıntısını Gideremiyor"



Turizm ülkesiyiz ama Türkiye'de turizm eğitimi tercih eden öğrenci sayısı giderek azalıyor. Aşçılık, gastronomi ve rehberlik programları öğrenciler tarafından talep edilirken; turizm işletmeciliğine ilginin maalesef azaldığını görmekteyiz. Bu nedenle de turizm fakülteleri bazı bölümlerini kapatmak zorunda kaldı. Bu durum turizm eğitimi açısından ciddi bir sorundur.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK



İzmir Kavram Meslek Yüksekokulu, 4 yıl önce İzmir'de bir pilot model olarak faaliyete geçen, herhangi bir üniversiteye değil, doğrudan YÖK'e bağlı Türkiye'deki 4 meslek yüksekokulundan birisi...

İzmir Konak Yerleşkesi'nde halen 2 bin öğrencisiyle eğitim hayatına hizmet veren İzmir Kavram Meslek Yüksekokulu, önümüzdeki dönemde büyüme hedefleri doğrultusunda yeni kampüs ve ek bina yatırımlarına hazırlanıyor. YARIN Dergisi'ni ağırlayan İzmir Kavram Meslek Yüksekokulu Müdürü Prof. Dr. Derman Küçükaltan, İzmir

merkezde kiralama yaparak ek kampüs yatırımı yapacaklarını söyledi. Ayrıca Menemen'de eğitim-öğretim amaçlı 50 dönümlük bir arazinin de alındığını müjdeledi.

Özellikle uygulama gerektiren bölümlerin yeni binada olmasını planladıklarını ifade eden Küçükaltan, öğrencilerine staj anlamında özel sektörden yoğun talep geldiğine dikkat çekti. Küçükaltan ile İzmir Kavram Meslek Yüksekokulu'nun hedefleri üzerinden Türkiye'deki eğitim sistemine ve yapılması gerekenlere ışık tuttuk.





### Sizi tanıyabilir miyiz?

İstanbul doğumluyum. Bütün eğitim hayatım İstanbul'da geçti. Marmara Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde Turizm İşletmeciliği konusunda Yüksek Lisansımı ve Doktoramı tamamladım. Doçentlik ve Profesörlük sonrası 30 yıl devlet üniversitelerinde hizmetim oldu. Bu Üniversitelerde Bölüm Başkanlığı, Müdürlük ve Dekanlık gibi çeşitli görevlerde bulundum. Emekli olduktan sonra İstanbul'da bir Vakıf Üniversitesinde Uygulamalı Bilimler Yüksekokul Müdürlüğü, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı, Rektör Yardımcılığı gibi yönetsel görevleri yürüttüm.

[Kadromuzun büyük bölümü özel sektör tecrübesine sahip. Bu nedenle sektör donanımları son derece yüksek. Biz bu yıl yeni bir uygulama başlattık. Kariyer Günleri'nin adını Kariyer Dönemi olarak değiştirdik ve bütün bir döneme yaydık.](#)

Sonrasında İzmir Kavram Meslek Yüksekokulu'nun İstanbul'dan İzmir'e taşınmasıyla Mütevelli Başkanlığı'mızın teklifi ve YÖK'ün onayıyla müdür olarak atandım. İzmir Kavram Meslek Yüksekokulu'nda bu görevimi 2019 Ağustos ayından beri yürütüyorum.

### Okulunuz hakkında bilgi verir misiniz?

Meslek Yüksekokulumuz pilot bir model olup, Rektörlüğü olmayan direkt YÖK'e bağlı bağımsız bir Vakıf Yükseköğretim Kurumudur. Türkiye genelinde bu modelde 3 Yüksekokul daha eğitim veriyor. 2018 yılından beri İzmir Konak Yerleşkesi'nde eğitime devam ediyoruz. Ancak bizim okulumuzun öncesinde de 10 yıllık bir İstanbul eğitim geçmişi var.

### Kaç bölümde eğitim veriliyor?

İlk kurulduğunda 26 program ile başlayan eğitim sürecimizde bugün 36 programımıza ulaştık. İkinci öğretim olarak bünyemizde Aşçılık Programımız bulunmakta. Bu programlarda toplamda 2 bin öğrencimiz, 108 kadrolu öğretim elemanımız var. Önümüzdeki yıl YÖK tarafından Yüksekokulumuza Bilişim Güvenliği Teknolojisi Programı'nın da verildiğini müjde olarak vermeliyim.

### Mevcut kampüs alanınız yeterli mi?

Yeni kampüs alanına ihtiyacımız var. Bu konuda çalışmalarımız sürmekte. Mevcut binamızın yanında yeni bina inşaatımız da devam etmekte. Aynı zamanda Menemen'de 50 dönümlük arazi alındı ve yakında burada bir yatırım sürecine girilecek. Ayrıca, Torbalı'da 20 dönüm arazimiz var. İzmir merkezde de en az 5 bin metrekare kapalı alana sahip bina kiralama sürecine gireceğiz. Bu kiralamayı en kısa sürede tamamlamayı, bina inşaatını da 1.5 yıl içinde bitirmeyi hedefliyoruz.

### Merkezde kiralama yapmayı planladığımız binada hangi bölümler olacak?

Özellikle uygulama odaklı bölümlerimiz orada olacak. Sağlık programlarımızın laboratuvarları gibi... Kiralık binamızın merkezi

verde olmasını arzuluyoruz ama aradığımız kriterde yer bulmakta zorlandığımızı belirtmeliyim.

### **Turizm alanında bir bölüm açacak mısınız?**

Turizm ülkesiyiz ama Türkiye'de turizm eğitimi tercih eden öğrenci sayısı giderek azalıyor. Aşçılık, gastronomi ve rehberlik programları öğrenciler tarafından talep edilirken; turizm işletmeciliğine ilginin maalesef azaldığını görmekteyiz. Bu nedenle de turizm fakülteleri bazı bölümlerini kapatmak zorunda kaldı. Bu durum turizm eğitimi açısından ciddi bir sorundur. Konunun ivedilikle bakanlık, üniversiteler, sektör temsilcilerinin katılacağı bir Şura'da ele alınıp, araştırılması ve sonuçlarının uygulamaya konulması gerekiyor. YÖK mevzuatı gereği bir bölüm açılabilmesi için ülke genelinde yüzde 80 doluluk oranına erişilmesi gerekiyor. Ama bugün turizmde bu oran maalesef yüzde 50 düzeyinde kalmakta. O yüzden şu anda turizme yönelik bir programımız olamayacak.

### **Pandemi döneminde 2 yıllık eğitim gören gençler 'sıra, kampüs görmeden' mezun oldu. Bu öğrencilerin mesleki adaptasyonu için ne gibi çalışmalar yapılmalı? Meslek yüksekokulu olarak siz neler yaptınız?**

Bu süreçte tüm dünyada eğitim bloke oldu. Özellikle uygulamalı eğitimlerde pandeminin olumsuz etkilerini daha fazla hissettik. Dolayısıyla o kuşak uygulamalı eğitimde istenilen seviyeye ulaşmada zorlandı. Hatta öğrenci geldi, kayıt yaptırdı ve 2 yıl sonrasında da bize diplomasını almaya geldi. Stajlarını da mevzuat gereği proje ve ödev şeklinde yapabildiler. Ancak aşılamanın artması, koşulların iyileşmesi ile birlikte bu süreç hızla aşıldı. Biz hemen öğrencilerimize uygulama dersleri için telafi programlarını hazırlayıp, uygulamaya geçirdik. Öğrencilerin büyük kısmı zorunlu olmamasına rağmen bu derslere katılıp, uygulama eksikliklerini giderdiler.

**İzmir'de 25 kurum ile protokol imzaladık. Bu kurumların yöneticilerine bir kere daha teşekkür ediyorum. Protokolleri gerçekleştireli 8 ay olmasına rağmen, Şubat 2022 döneminde 450 öğrencimize yönelik staj talebi tarafımıza ulaştı. 2 bin öğrencimizin yarısının staj aşamasında olduğu düşünüldüğünde, bu öğrencilerimizin yaklaşık yarısına staj talebinin gelmesi çok güzel bir gelişme oldu.**



Böylece biz pandeminin olumsuz etkisini bir ölçüde tolere ettik.

### **Mesleki oryantasyon konusunda durumları nedir?**

İzmir'de 25 kurum ile protokol imzaladık. Bu kurumların yöneticilerine bir kere daha teşekkür ediyorum. Protokolleri gerçekleştireli 8 ay olmasına rağmen, Şubat 2022 döneminde 450 öğrencimize yönelik staj talebi tarafımıza ulaştı. 2 bin öğrencimizin yarısının staj aşamasında olduğu düşünüldüğünde, bu öğrencilerimizin yaklaşık yarısına staj talebinin gelmesi çok güzel bir gelişme oldu.

Ayrıca Cumhurbaşkanlığı İnsan Kaynakları Ofisi üzerinden de öğrencilerimiz staj yerlerini bulmaktalar. Stajda performansını iyi olan öğrencilerimiz için devamlı çalışma talepleri geliyor ve o işletmede istihdam ediliyorlar. Pandemi nedeniyle işletmeler staj talebimize geçen yıl sıcak yaklaşmamışlardı.

Bu yıl bu talebin daha da artacağını düşünmekteyiz. Maalesef bir de şu gerçeği göz ardı edemeyiz. Sektörlerdeki ara eleman ihtiyacı maalesef mahalle baskısı yani çevresel baskılar ve algı nedeniyle tam kapanmamakta. Çünkü gençler fakülte mezunu olma konusunda çok isteklidir. Bu yüzden bizden fakültelere Dikey Geçiş Sınavı ile geçen öğrenci sayısı da bir hayli yüksek. Aslında fakülte mezunlarıyla mukayese edildiğinde, ön lisans mezunlarının daha kolay iş bulacakları da bir gerçek. Ancak belirttiğim etkenler ön lisans mezunlarının sayılarını azaltmakta, bu da ülkemizdeki ara eleman ihtiyacını arttırmaktadır. Benim gözlemlerim ve tespitlerim İzmir'de ara eleman gereksiniminin bir hayli fazla olduğu yönünde...

### **Eğitiminin eğitimi de çok önemli... Bu konuda neler yaptınız, yapıyorsunuz?**

Eğiticilerin; günceli ve teknolojiyi



[Özellikle uygulama gerektiren bölümlerin yeni binada olmasını planladıklarını ifade eden Küçükaltan, öğrencilerine staj anlamında özel sektörden yoğun talep geldiğine dikkat çekti. Küçükaltan ile İzmir Kavram Meslek Yüksekokulu'nun hedefleri üzerinden Türkiye'deki eğitim sistemine ve yapılması gerekenlere ışık tuttuk.](#)



takip etmesi gerekiyor. Yeni kuşak gerçekten teknolojiye son derece hâkim. Öğretim elemanlarının da onların bu taleplerine hızlı ve sağlıklı cevap vermesi şart. Biz bu yüzden formasyon eğitimlerini çok önemsiyoruz. Bir hoca çok şey bilebilir ama onu en doğru ve en iyi şekilde öğrenciye aktarabilmek de bir sanattır, meziyettir. Hitabet önemli rol oynar. Biz bunlara yönelik kurum içi eğitim çalışmaları yapıyoruz. Diğer taraftan, geçen ay Ege Üniversitesi ile bir iş birliği yaptık, "AB projeleri nasıl hazırlanır?" başlığında hocalarımıza iki hafta boyunca eğitim seminerleri düzenledik. Yine bu bağlamda Dokuz Eylül Üniversitesi İngilizce İşletme Fakültesi'nden bir hocamız, "TÜBİTAK projeleri nasıl hazırlanır?" başlığında bir seminer verdi. Ayrıca bölgemizdeki üniversiteler ile protokollerimizi gerçekleştirdik. Böylece öğretim elemanlarımız bu üniversitelerimizin

laboratuvarlarından da yararlanabiliyorlar. Değerli Rektörlerimize bu nedenle ayrı bir teşekkür etmek istiyorum.

### **Akademik kadronuzun özel sektör tecrübesi ne düzeyde?**

Kadromuzun büyük bölümü özel sektör tecrübesine sahip. Bu nedenle sektör donanımları son derece yüksek. Biz bu yıl yeni bir uygulama başlattık. Kariyer Günleri'nin adını Kariyer Dönemi olarak değiştirdik ve bütün bir döneme yaydık. Böylece öğretim elemanlarımız sektör temsilcilerini bir dönem boyunca derslerine davet ediyorlar ve mikro ölçekte öğrencilerle sektör temsilcileri buluşmalar gerçekleştiriyorlar. Tercih edilen öğrencilere staj teklifi o ders esnasında sunulabiliyor. Ayrıca sektörden gelen davetlinin ilgi odağı kendi alanındaki öğrenciye daha fazla yoğunlaşmış oluyor.

Bütün hocalarımız bu etkinliklerde özveri ile görev alıyor, sektör temsilcileriyle, STK'larla kendileri bağlantıya geçiyor. Öğrencilerimizin staj aşamasını ise Kariyer ve Staj Koordinatörlüğümüz yürütüyor. Mesleki İngilizce konusunda hala sorunu tam çözebilmiş değiliz. Bu sorunu neden aşamıyoruz? Bu sorunun cevabını genel anlamda eğitim sistemimiz içinde aramak daha doğru olur. Çünkü öğrenci üniversiteye gelinceye dek yaklaşık 12 yıllık bir eğitimden geçmiş oluyor. Aslında gelişmiş ülkelerde olduğu gibi bu süre 1, hatta 2 yabancı dilin öğrenilebilmesi konusunda çok yeterli. Ama öğrenci üniversitelere geldiğinde baz seviyede bir İngilizce ile geliyor, üniversiteden de mezun olurken diğer mesleki derslerin yoğunluğundan istenilen yabancı dil düzeyine maalesef sahip olamıyor. İşte bu durum bizim dil eğitim sistemimizi yeniden gözden geçirmemiz gerektiğini ortaya koyuyor. Yabancı dil açısından sıkıntılı bir eğitim sürecindeyiz. Çünkü küresel iş dünyası artık 2 yabancı dilin bilinmesi gerekliliğini ortaya koyuyor.



Biz YÖK mevzuatı gereği meslek yüksekokulu bazında ancak isteğe bağlı hazırlık sınıfı açabiliyoruz. Bizim zorunlu hazırlık sınıfımız bu nedenle maalesef bulunmamakta. Oysa Sivil Havacılık ve Kabin Hizmetleri, Dış Ticaret, Lojistik gibi bazı programlarımız yabancı dilin olmazsa olmaz programlarıdır.

**25 tane protokol imzaladığınızı söylediniz. İş dünyası ve STK'lar ile yaptığınız görüşmelerde size en çok hangi talepler ve sıkıntılar ifade edildi? En çok hangi başlıklarda iş birliği önerisinde bulundular?**

Birincisi; 30 iş günü staj süresi meselesi... Bu süre firmalarca haklı olarak çok az bulunuyor. "Stajyeri tanımak için yeterli değil" deniliyor ve en az 70 gün olması isteniyor. YÖK şöyle bir uygulama başlattı ve biz de onu uygulayacağız.

Meslek yüksekokullarında 3 artı 1 Sistemi, fakültelerde ise 7 artı 1 Sistemi. Yani çok yerinde olan bu uygulama ile bizde de öğrencilerimiz 3 dönem okulda, bir dönem sahada olabilecekler. Biz bunun ilk aşamasını, Ege Üniversitesi ile protokol yaparak başlattık. Bizim 4 programdan öğrencilerimiz, Dış Hekimliği Fakültesi'nde bir dönem boyunca oraya gidip yerinde mesleki eğitim ve staj yapıyorlar. Böylece öğrencilerimiz hastaya yakın çalışıyor, alanları ile ilgili uygulamaları yerinde gerçekleştirebiliyor. Öğrenci bolca pratik yapmak istediği için de bu uygulamadan çok mutlu. Önümüzdeki dönemden itibaren birkaç programımızda daha bu model genişletmek istiyoruz. Bazı programlara sektörün yoğun ilgisi var. Açıcılık, makine, bilgisayar, grafik tasarım ve yazılım gibi...

Taleplerin büyük kısmı da bu alanlarda geliyor. İzmir'deki büyük firmalarla iş birliği yaptık ve onlar da bizden stajyer alıyorlar. EBSO, ESİAD gibi önemli sivil toplum kuruluşlarıyla YÖK mevzuatının da el verdiği ölçüde müfredatlarda sektörün beklentilerine uygun revizeler gerçekleştirerek



öğrencilerimizi sektörlerin beklentilerine uygun şekilde yetiştirip istihdamlarını sağlamayı hedeflemekteyiz. Bu konularda ilgili kurumlarla çalışmalarına başlamış bulunmaktayız.

Ancak biz de sektörden şunu istiyoruz; biz öğrenciyi staja gönderdiğimizde sigortasını yasal yükümlülüğümüz gereği karşılıyor. Ancak bazı firmalar yükümlü olmalarına rağmen öğrenciye staj esnasındaki asgari ücretin üçte birini ücret olarak vermekten yüksek maliyet nedeniyle imtina edebiliyorlar ve bu nedenle de stajyer öğrenci kabul etmiyorlar. Bu da staj eğitiminin ülkemizdeki önemli bir sorunu olarak karşımızda durmakta.

**Ekleme istedikleriniz...**

İzmir'de 4 yıllık bir Yüksekokuluz, ama hızlı geliyoruz. Tabii bu hızlı gelişimin sağlıklı olmasına da özen gösteriyoruz.

Nitelikli ara elemanın, gelecekte nitelikli ana eleman olmasına yönelik çalışıyoruz.

Öğrencilerimizi bu ilke ile yetiştirmeye dikkat ediyoruz. Bunun bolca uygulama ile gerçekleşebileceğinin farkındayız.

Bir hocamın yıllar önce bana söylediği güzel bir söz vardı: "Yöneticilikte ya pantolon eskiteceksin, ya da ayakkabı eskiteceksin. Sen ayakkabı eskitenlerden ol". Ben de yönetici olarak bu ilke üzerinden yol almaya özen gösteriyorum. Sahadayım ve bir yönetici için olması gerekenin de bu olduğunu düşünüyorum. Çünkü yöneticiler olarak iletişime, iş birliklerine her daim açık olmalı, günceli takip etmeliyiz. Bu yaklaşımın kurumlara çok şey katacağına yürekten inanıyorum. ■

# Enflasyon, Zorlaşan Yaşam Koşulları ve Kurumsal Dünyaya Yansımaları



Peki gelecek günler ne getirir? Bu sorunun cevabını tahmin etmenin pek de kolay olmadığı bu iklimde, gene de birkaç tahminde bulunabilirim. İş hayatında **“güvenilirlik”**, **“sürdürülebilirlik”**, **“çevreye duyarlılık”** ve **“global bir pencere”** sağlayan kurumların ve çalışanlarının daha şanslı olacaklarını ve uzun vadede kazançlı çıkacaklarını düşünüyorum.



**Jilda Bal**  
Gilda&Partners Consulting  
Executive Recruiter & Headhunter  
İnsan Kaynakları Uzmanı



Son yıllarda iş dünyası ve çalışma koşulları değişiyor, üstelik daha önce tanık olmadığımız bir hızla! Değişimlere ayak uydurma hızımızla doğru orantılı olarak uyum sağlıyoruz, ancak şu da bir gerçek; bazı değişimlere alışmak diğerlerinden daha zor bir süreç gerektiriyor. Örnek vermemiz gerekirse; tüm dünya ekonomilerini sarsan koşullar ve maaş artış trendlerini verebiliriz.

Şu anda ülkemizde çalışma koşulları ve sektör bağımsız olarak tüm çalışanların ortak konusu; 2022 yılının ikinci yarısı için gerçekleştirilen maaş artışları. Enflasyon oranları ve hayat koşullarının zorlaşması tabii ki bu konunun önemini arttırırken, bir yandan da kurumsal yapı içerisinde memnuniyetsizliklerin önüne geçmek ve pozisyonlar arası maaş dengesizliklerine sebebiyet vermemek gerekiyor. Anlayacağınız ve tahmin edeceğimiz üzere işverenler açısından çok ama çok ince bir denge söz konusu.

Mercer Türkiye ve PERYÖN iş birliğinde yapılan ‘Nisan 2022 Ücret Artış Trendleri Ara Anketi’nin sonuçlarına göre 2022 yılında firmaların yüzde 63,9’u ek ücret artışı gerçekleştirecek. Firmaların 2022 yılında yapacağı ücret artışı ise ortalama yüzde 58 olacak.

İş dünyasında uzun süredir görülmeyen bu yüksek artış oranları bir yandan da işe alım ve pozisyon değişikliklerinde çalışanın ve insan kaynakları uzmanlarının zorlanmalarına sebep oluyor. Özellikle işe alım yapan insan kaynakları uzmanları her seviyede geçerli olmak üzere hem doğru adayı bulmakta

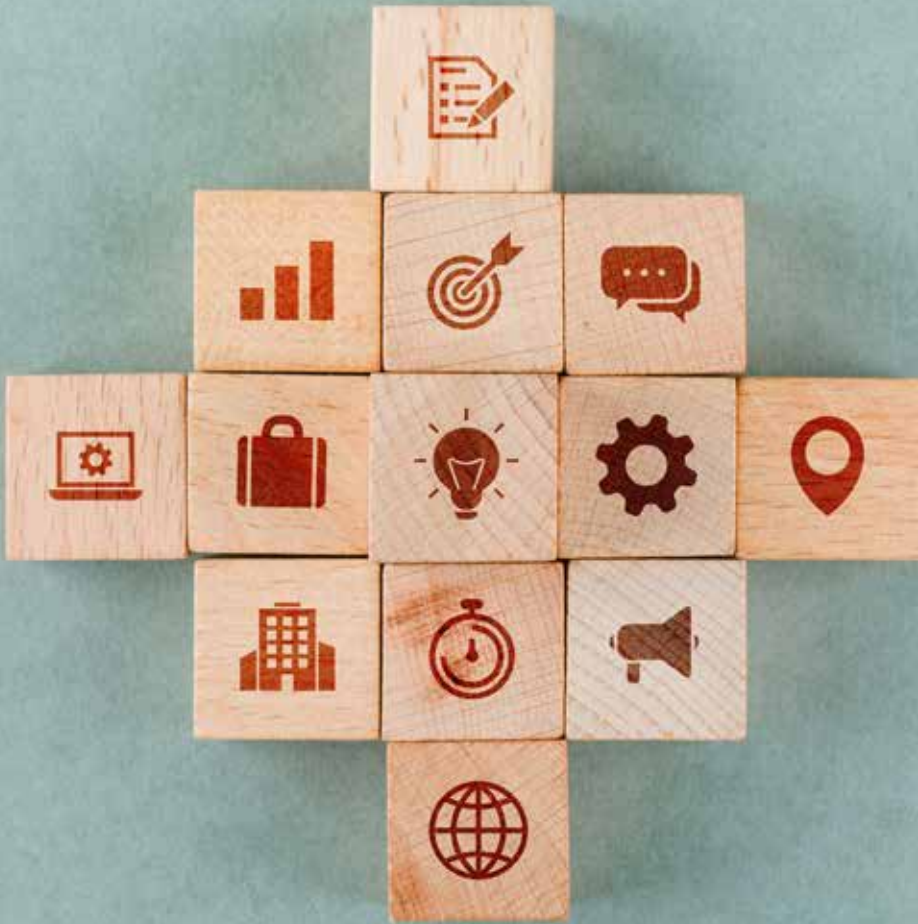


hemde adayların maaş baz olmak üzere beklentilerini karşılamakta zorlanıyorlar. Özellikle çalışanlar maaş öncelikli iş değiştirmek istedikleri için, son zamanlarda sıklıkça karşılaştığımız bir durumda şöyle; Adaylar artık gelen teklifleri mevcut çalıştıkları şirketleriyle paylaşıp pazarlık yapma aşamasına getiriyorlar.

Dünya geneline baktığımızda, artan fiyatlar yüzünden zorlayıcı bir ekonominin sadece bizim ülkemizi değil pek çok ülkeyi etkisi altına aldığını görüyoruz. Geçtiğimiz hafta CNBC'de yayınlanan bir habere göre; Amerikan şirketleri de yılın ikinci yarısında ek zamlara hazırlanıyor. Yaşam standardını aynı koşullarda tutabilmek tüm dünya çalışanlarının ekonomi karşısındaki en büyük mücadelesine dönüşmüş durumda.

Peki gelecek günler ne getirir? Bu sorunun cevabını tahmin etmenin pek de kolay olmadığı bu iklimde, gene de birkaç tahminde bulunabilirim. İş hayatında "güvenilirlik", "sürdürülebilirlik", "çevreye duyarlılık" ve "global bir pencere" sağlayan kurumların ve çalışanlarının daha şanslı olacaklarını ve uzun vadede kazançlı çıkacaklarını düşünüyorum.

Hayatın hiçbir alanında "zam" kavramına bu kadar odaklanmak zorunda olmadığımız günlerin hayaliyle yazımı sonlandırırken, her çalışanın hakettiği kazanca ulaşabilmesini diliyorum. ■



# 5 Soru Cevap



## Ali Süha USMEN

### 1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1997 İzmir doğumluyum. İlk-orta-lise eğitimlerimi Özel İzmir Amerikan Koleji'nde tamamladıktan sonra lisans eğitimim için Londra, Birleşik Krallık'a gittim. King's College London Üniversitesi Business Management bölümünden mezun olduktan sonra aile işlerine yardım etmek adına tekrar İzmir'e geri döndüm.

### 2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Çocukluğumdan beri özellikle futbol olmak üzere her türlü spor faaliyetini izlemeyi ve oynamayı çok severim. Vakit buldukça futbol, yüzme, koşu gibi aktiviteleri yapmaya çalışırım. Bunların yanı sıra film ve dizi izlemekte hobilerim arasında yer alır.

### 3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Bina İnşaatı Müteahhitliği, O Km. Araç Yetkili Satış-Servis-Yedek Parça-2.El, Toptan Lastik Satışı Sigorta Acenteliği alanlarındayız. Aile şirketimiz 31 yıldır Doğu Holding Otomotiv grubu yetkili Satış ve Servisi'dir. Sabancı Holding BRİSA Bridgestone lastikleri EGE BÖLGESİ Toptan Lastik satışı, Yapı müteahhitliği, yine Türkiye'nin ilk onundaki Sigorta şirketlerinin Acenteliğini yapmaktadır.

MBU Yapı Otomotiv İLE MBU Sigorta adıyla Limited şirket olarak 1991 yılından beri İzmir'de aktif faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Şirketimiz, 1997 yılında Doğu Grup – SEAT yetkili satıcı & servisi olarak çıktığı yolda, 2021 yılında CUPRA markasını da bünyesine katarak sektöründeki yenilikçi çalışmalara devam ediyor. Doğu Oto Değerlendirme (DOD), ikinci el araç alım, satım ve takas hizmetlerini de vermektedir. MBU Sigorta ise Türkiye'nin en değerli marka sigorta şirketlerine (ilk 10 büyük şirket) aracılık etmektedir. Faaliyette bulunduğumuz tüm iş grupları Türkiye'nin lokomotif sektörü olup tüm ekonomik dalgalanmalardan genelde aynı yönde etki hissetmektedir.

### 4- 2022'ye ilişkin ekonomik değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Klasik ticaret algısından uzaklaşan, gelişen ve gelişmekte olan yeni trendlere çabuk adapte olunan günümüz şartlarında ve ekonomisinde karamsar olmak yerine, yeniliklere umutla bakıyorum. Yenilikler, yeni iş olanakları ve özellikle üretimin ülkemiz için ön plana çıkacağı gelecekte umutluyum.

### 5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD, sivil toplum kuruluşları arasında etkinlikleriyle ve gücüyle her zaman ön plana çıkmayı başarmıştır. Özellikle İzmir ve çevre illerde öne gelmiş bir sivil toplum örgütü olduğunu her zaman çevremden duyuyor ve görüyordum. EGİAD ailesine katıldıktan sonrada yapılan çeşitli sosyal etkinlikleri gerek dernek içi ve dernek dışı olarak yaşamış bulunmaktayım.

2009 yılında yurt içi satış ve kalite departmanlarını da ele aldım. Şirketin kalite yönetim sistemini kurdum. 2010-2012 yılları arasında satın alma departmanı ile da ilgilendim. 2012 yılında, yurt içi satış ve satın alma departmanlarını devredip, 2014 yılı itibarıyla şirketin PR kısmını üstlendim. 2020 yılında Ashly Bedding firmasını kurdum ve aynı zamanda 2021 yılı itibarıyla SPM Ltd. Şti.'nin kalite ve ihracat departmanlarını da devrettim ve artık SPM Ltd. Şti'nin Genel Koordinatörü olarak görevime devam etmekteyim.

### 2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Doğaya, hayvanlara, spora ve müziğe ilgim çok. Ufak çaplı çeşitli bitkiler yetiştiriyorum. Ayrıca Orkidelere merakım var. Binicilik sporunda engel atlama branşında lisanslı sporcuym. 3 tane atım var. Piano ve Çello eğitimi alıyorum. Solucan ve Bokashi kompostu yapıyorum.

### 3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

SPM Sünger Plastik olarak 2004 yılından beri, Ashly Bedding firması olarak da 2020 yılından bu yana yatağa bağımlı ve engelli hastaların, uzun süre basıya maruz kalarak vücutlarında oluşabilecek yaraların önlenmesi ve oluşmuş olan yaraların tedavi edilmesine yönelik hastaya özel medikal yatak, tekerlekli sandalye minderleri, hastanın yaşam kalitesini arttırmak ve özellikle vücudunun belirli bölgelerinin birbirine değmesinden kaynaklı yaraların önlenmesi için pozisyonlama minderleri ve boyun yastıkları üretimi gerçekleştirmekteyiz. Medikal olarak ürettiğimiz ürünlerimiz arasında Alman medikal sistemi içerisinde yer alıp Almanya'da reçete ile satılmaktadır. Ayrıca çeşitli hastanelerden gelen taleplerle

hastanın konforunu arttırıcı aynı zamanda hastanın farklı hastalıklarının tedavisini esnasında yara oluşumunu engelleyici ve hastaneyi büyük ölçüde yara bakım maliyetlerinden kurtaran yataklarımızın yanı sıra özel istek sünger destek malzemeleri de üretmekteyiz.

### 4- 2022'e ilişkin ekonomik değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Öncelikli olarak medikal sektöre hizmet verdiğimiz ve dünya çapında bir firma olduğumuz için, 2019 itibarıyla yaşanan pandemi ile ilgili sıkıntılar ve hızla artan yatak ihtiyacı sebebiyle firmamızın gelişimi artan yönde bir ivme kazandı. Ayrıca tüm ekonomik dalgalanmalardan etkilenen bir çalışan kesim mevcut ve tabii ki verimliliğin doğrudan etkilenmesine sebep oluyor. Şirket dinamiklerini elimizden geldiğince iyi yöneterek, niş ve kaliteli üretim gerçekleştirerek, olumsuzluklardan bir nebze sıyrılmayı başarıyoruz.

### 5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'ın İzmir'de aktif çalışan derneklerden biri olduğunu biliyorum. Üyelerin birbirlerine destek olduklarını görüyorum. Her ne kadar yoğun bir iş hayatımız olsa da dernek üyeleriyle bir araya gelip herkesin tecrübelerinden faydalanmak, yeni ve farklı vizyonlarla fikir alışverişi sağlamak oldukça değerli. Genel olarak EGİAD'ın üzerinde çalıştığı projeleri, seminerleri, aktiviteleri çok faydalı buluyorum. Yeni üye olduğum için çok detaylı bir değerlendirme yapmam oldukça zor. Benim için bir derneğin her daim aktif olması ve projeler geliştirmesi çok önemli. Egiad'ın da dünya çapındaki değişiklikleri ve yenilikleri takip ederek projeler ve sunumlar gerçekleştirdiğini görüyorum. Bu anlamda yoğun iş hayatına rağmen yenilikleri daha hızlı bir şekilde takip edebiliyoruz. EGİAD ailesine katıldığım için çok memnunum.



## Aslı ÖZOĞUZ

### 1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1983 yılında İzmir'de doğdum. Okul yılları boyunca Hentbol ve daha sonra basketbol ile uğraştım. 2006 yılında Celal Bayar Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi bölümünden mezun oldum. Mezuniyetin son yılında bir şirkette satın alma sorumlusu olarak görev aldım. Oradan çıktıktan sonra, iki şirkette satış departmanında çalıştım. 2008 yılı Kasım ayı itibarıyla SPM Sünger Plastik firmasında ihracat sorumlusu olarak göreve başladım.



## Emre ÇÜNGÜŞLÜGİL

### 1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1995 yılında İstanbul'da doğdum ve ilk, orta ve lise eğitimimi burrada tamamladım. Ardından üniversite eğitimimi King's College London' da Business & Management bölümünde tamamladım ve Yüksek Lisansımı ise Imperial College London' da Finans alanında yaptıktan sonra Londra'da kurumsal iş hayatına başladım. Şimdi ise aile şirketimizde üçüncü nesil temsilcisi olarak iş hayatıma devam etmekteyim.

### 2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

İlgimi çeken ve beni yönlendiren birçok şey var; ancak bunların içerisinde ortak bir payda belirleyecek olursam bu araştırmak ve merak olurdu. Bunların haricinde iyi bir müzikseverim diyebilirim. Bu tutkum 5 yaşında piyano çalarak başladı; ardından sevdiğim müzikleri dinletip, paylaşmak ve insanları eğlendirmenin verdiği tatmin edici duygu ile setin başına geçtim. Elektronik müziğe olan ilgimle birlikte gelişen bu hobi önceleri arkadaşlarım arasındayken, şimdileri ise seyirci karşısında performans verme boyutuna taşındı. Aynı zamanda, sıkı bir Galatasaray taraftarıyım diyebilirim. Genç yaşlarda stada gitmenin verdiği coşku ile başlayan bu yolculuk ardından Galatasaray Spor Kulübü Kongre Üyeliğim ile devam etmektedir.

### 3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Aile şirketimiz olarak akaryakıt ve turizm sektörlerinde faaliyet göstermekteyiz. Akaryakıt sektöründe yarım yüzyıla dayanan geçmiş Türkiye genelinde 15 istasyonumuzla faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. İzmir'in destinasyon olarak kendi pazarlama stratejilerine sahip, ciddi markalaşma sürecinde olan bir turizm şehri olmasıyla birlikte geçtiğimiz ağustos ayında İzmir Marriott Hotel' in açılışını gerçekleştirdik. Türkiye'nin bir önceki yıla göre 2021 yılı turizm geliri %100' ün üzerinde gerçekleşmiş olup yabancı

ziyaretçi sayısında da ciddi bir ivme yakaladı. Pandeminin tüm seyahat alışkanlıklarımızı değiştirdiğini göz önünde bulundurursak 2022 yılının ilk çeyreğinde gelen sonuçlar ile birlikte genel tablonun pozitif yönde olduğunu söylemek yanlış olmaz. Çoğu sektörde olduğu gibi değişen müşteri alışkanlıklarına göre şekillenen ve yenilenen trendleri takip etmek büyük önem arz ediyor. Özellikle dijital platformların ve teknolojik iyileşmelerin sektöre yön verdiği bu günlerde, bahse konu gelişmeleri en doğru şekilde yöneten firmaların daha fazla ön planda olacağını söyleyebilirim.

### 4- 2022'e ilişkin ekonomik değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Zor geçen 2020 yılının ardından 2021 yılının özellikle ikinci çeyreğinin ülkemiz için daha verimli geçmesini umuyor, alım gücünün arttığı bir dönem olmasını temenni ediyorum.

### 5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD misyonu ve vizyonu ile tüm üyelerine ve çevresine yararlı olacak işler gerçekleştirmekte. Yönetim sistemi ve hep aktif olan projeleri ile birlikte kendim ve dernek için eşzamanlı fayda sağlayabileceğimi düşündüğüm için bu derneğin bir parçası olmak istedim. Dernekte beklediğim ise titizlikle yürütülen projelerin sürekliliği ve ekosisteme kattığı bu güzel değerlerin kalıcı olması. Dernek bünyesinde birçok komisyon bulunmakta ve üyelere farklı çalışmalar sunulmakta. Yapılan her çalışma ileriye dönük olmakla birlikte hem dernek hem de ülkemiz için fark yaratıcı işler sunmakta. EGİAD'ın çalışmalarının ciddi anlamda tatmin edici ve faydalı olduğunu söyleyebilirim.



## Nail ÖZKARDEŞ

### 1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1993 yılında İzmir'de dünyaya geldim. Lise'yi Işıkkent Eğitim Kampüsünde tamamladıktan sonra eğitimimin kalanına Amerika Birleşik Devletleri'nde devam ettim. Rhode Island Eyaleti'ndeki Johnson & Wales Üniversitesi'nden otel işletmeciliği ve girişimcilikten mezunu oldum. Eğitim sürecinde, genç yaşta başlayarak, otellerin farklı departmanlarında staj yapma fırsatımda oldu. Eğitimlerimi ve deneyimlerimi birleştirerek profesyonel hayatıma Dubai'de başlama fırsatı yakaladım. 3 sene boyunca dünyaca ünlü bir otel zincirinde görev yaptıktan sonra Türkiye'ye geri taşınarak aile şirketimizde görev aldım.

### 2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Farklı spor dallarına merak duymaktayım, ekstrem tutkumu uçurtma sörfü yaparak, yarışmacı ruhumu da Crossfit sporunda amatör olarak yarışarak tatmin ediyorum. Böylece kendimi fiziksel ve zihinsel olarak dinç tuttuğuma inanıyorum. Gastronomiye büyük ilgi duymaktayım ve düzenli olarak damağımı geliştirmeye çabalıyorum. Vakit bulabildikçe de Lego koleksiyonu yapıyorum.

### 3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Ağırlıklı olarak şirketimizin turizm ve inşaat sektörlerinde görev almaktayım. Turizm sektörü, genç olmamıza rağmen, bizim için hızla büyüyen önemli bir sektör haline geldi. Benim rolüm de turizm yatırımlarının sorumluluğunu üstlenmek. Geçtiğimiz yıllarda hijyen ve sağlığın önemi iyice ortaya çıktı. Hijyen teknolojisi ön planda olan ürünler sektörden kopmayacak bir yer aldı. Dijitalleşme dünyanın yeni düzeni ile birlikte sahiplenilmesi gereken en önemli konulardan biri olup şirketlerimiz için de dijitalleşme birincil gelişme alanlarından biri haline geldi. Sektörün en önemli özelliği olan insan dokunuşunu koruyarak yeni teknolojileri entegre edilebilmesi gündemde.

### 4- 2022'e ilişkin ekonomik değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Zorlu bir pandemi sürecinden sonra turizm sektöründe sağlıklı ve pozitif yönde bir ivmelenme bulunmakta. Özellikle dış pazarın Türkiye'ye olan ilgisininse arttığını söyleyebiliriz. Aynı zamanda sağlık turizmi gibi yeni pazarların da doğması ile yıl boyunca doluluklar yükselmiş bulunmakta. Şirket olarak gelen bu yoğun ve yeni talepler doğrultusunda her geçen gün coğrafyamıza turizm çekimini artırmak için çalışmaktayız.

### 5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'ı katkı koyabileceğim ve fayda sağlayabileceğim İzmir merkezli derneklerin başında görüyorum. Buna istinaden hem misyon hem de vizyon olarak benimsediğim bir yapıya sahip olduğuna inanıyorum. EGİAD'da aynı dili konuşabildiğimiz iş insanları ile faydalı bağlantılar kurup öncelikle kendimize sonrasında da topluma katkı sağlamayı umuyorum. EGİAD'ın kurucu üyelerinden olan aile büyüklerimin yolundan gururla yürüyorum.



## Seyhun ACAR

### 1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1981 Ankara doğumluyum. 1985 yılında beri İzmir'de ikamet etmekteyim. İlkokul, Ortaokul ve Lise eğitimimi Bornova'da tamamladım. Eğitim hayatıma Dokuz Eylül Üniversitesi Makine Teknikerliği Bölümü'nü kazanarak devam ettim. Eğitim sürecimde hayalimin bu bölüm olmadığını anladım ve eğitimimi yarıda bıraktım. Yıllar sonra yarıda bıraktığım eğitim hayatıma şu an sevdiğim bölüm üzerinden devam ediyorum. Emlak ve emlak yönetimi bölümünü okumaktayım. Uzun yıllar beyaz eşya, sigorta ve kuyumculuk sektörlerinde satış ve pazarlama alanlarında faaliyet gösterdim. 2016 yılında gayrimenkul sektörüne giriş yaptıktan sonra esas mesleğimin gayrimenkul danışmanlığı olduğunu

keşfettim. Danışmanlık yaptığım ilk yılımda çalıştığım global markada Türkiye ciro birinciliği elde etmek benim için çok değerli bir ödüldü. Bu birincilik beni sektörüme daha da çok bağladı. 6 yıldır gayrimenkul sektöründe faaliyetlerime devam etmekteyim.

### 2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Her sabah spor yapmayı çok seviyorum. İşe başlamadan önce spor yapmak benim için büyük bir motivasyon kaynağı, kendimi daha iyi hissettiriyor ve bu şekilde işime daha da fazla odaklanıyorum. Kişisel gelişimimi destekleyecek aktivitelerde bulunuyor, Youtube için haftada bir video çekerek, sektöre katkıda bulunuyorum.

### 3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Gayrimenkul sektöründe Masse Gayrimenkul adı altına faaliyetlerimi sürdürmekteyim. Masse Gayrimenkul olarak 'Uzmanlık bölgesi' anlayışı ile çalıştığımız için İzmir'in tüm lokasyonlarında hizmet vermek ve uzmanlaşmak bizim için çok kıymetli. Emlak danışmanlığına değer katan gelişim ve eğitim odaklı vizyoner girişimcilerin bir araya geldiği öncü sivil toplum kuruluşlarından TÜGEM'in İzmir il yönetim kurulu üyesi olmaktan onur ve gurur duyuyorum. Sektörün dinamiklerini ve gelişmelerini takip ediyoruz. Son zamanlarda dijital ve sosyal medya kullanımının artmasıyla biz de bu alana sürekli olarak yatırımlarımızı sürdürmekteyiz. Portföylerimizi 3D Matterport, Drone çekimleri, online ev gezintileri ve sunumlarımız ile müşterilerimize daha iyi hizmetler vermeye çalışıyoruz. Her geçen gün işimize daha fazla ne kadar fayda sağlarız, farklılık

yaratırız diye Global gayrimenkul sektöründeki gelişmeleri takip etmekteyiz. Amacımız Müşterilerimizle uzun süreli ilişkiler kurmak tüm Gayrimenkul işlerinde yine tercih edilen olmaktır.

### 4- 2022'e ilişkin ekonomik değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2021 yılı iş dünyası için çok zor bir yıl oldu. Hiç görmediğimiz kur dengesizliğine şahit olduk. Döviz kurlarındaki değişimler ve faizler, ülkemizde faaliyet gösteren birçok sektörü olumsuz etkiledi. Gayrimenkul sektörü krizleri fırsata çeviren bir sektör olduğu için sadece oyuncular değişti ve para el değiştirdi. Fiyatlar ne kadar yükselse de barınmak bir ihtiyaç olduğundan dolayı gayrimenkul sektörüne talepler devam etti. 2022 yılının geçtiğimiz yıla kıyasla daha iyi bir yıl olacağına düşünüyorum. Gayrimenkul sektöründe maliyet ve fiyatların yükselmesi ile alıcı potansiyeli arttı. Para değer kaybediyor fakat yatırımlar değer kazanmaya devam ediyor. Bu yüzden alıcılar çoğunlukla yatırımlara yöneliyor. Yatırım konusunda inşaat sektörü var olmaya devam edecek.

### 5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD farklı sektörlerdeki genç iş insanlarının bir araya geldiği ve sosyalleştiği, ekonomik ve fikir alışverişlerinde bulunduğu Ege Bölgesi'nin en önemli kuruluşlarından biridir. Bu sebeple bu kuruluşun bir parçası olmaktan mutluluk ve gurur duyuyorum.

Bölgedeki birçok iş insanı ile biraraya gelerek mesleğime kattıkları ticari bakış açısı benim için çok değerli, işime yeni açılardan bakmamı sağlıyor. EGİAD'ın çalışmalarından çok memnunum sürekliliği olan organizasyonlarıyla hergün daha da büyüyor.





## Yusufcan ÖZDOĞAN

### 1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1990 yılında İzmir'de doğdum. Liseyi İzmir Karşıyaka Anadolu Listesi'nde okuduktan sonra İstanbul Teknik Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği eğitimi aldım. Aynı zamanda ABD'de Southern Illinois University of Edwardsville'de Industrial and Manufacturing Engineering okudum. 2013 yılından itibaren aile şirketimiz olan Sanbor Plastik'te çalışmaya başladım. Bir yandan çalışırken, diğer yandan Katip Çelebi Üniversitesi'nde İşletme Yüksek Lisansımı tamamladım. Evli ve bir kız çocuğu babasıyım.

### 2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Yan flüt ve piyano çalmak, yüzmek ve karavancılık önceliğimdir. Karavan ile doğada vakit geçirmekten hoşlanıyorum. Vakit buldukça ailemle yurtiçi ve yurtdışı seyahati yaparak ülkemizin ve dünyamızın doğal güzelliklerini ve farklı kültürlerini tanımaya çalışıyorum. Gittiğim şehirlerde opera ve klasik müzik konserlerini izlemekten keyif alıyorum.

### 3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Sanbor Plastik olarak 36 yıllık sektör tecrübemiz ile Altyapı, Tarımsal Sulama ve Telekomünikasyon sektörlerine yönelik plastik boru imalatı yapıyoruz. İzmir, Kemalpaşa'da yer alan 15.000 m2 kapalı alana kurulu 2 üretim tesisimiz bulunmaktadır. Almanya, Belçika ve Hollanda başta olmak üzere 3 kıtada 15'den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Pandemi'de ülkelerin internet kullanımının artmasıyla beraber ülkeler fiber altyapısındaki eksikliklerin farkına vardı. Bu nedenle tüm dünyada büyük ölçekli fiber optik altyapı projeleri var. Bu projeler de ihracat fırsatlarımızın temelini oluşturmaktadır.

### 4- 2022'e ilişkin ekonomik değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Kriz sadece ülkemizde değil, dünyanın birçok ülkesinde var. Ancak uygun bilimsel önlemlerle bu global kriz ülkemizin fırsatı

haline dönüştürülebilir. Bu krizden Türkiye kazanarak çıkacaktır. Çünkü sanayiciler ve ticaret sahipleri artık krizde deneyimlidir. Bu süreçte ihracata yönelmek, teknolojiye, dijital dönüşüme önem vererek dünya ile rekabetçi olmaya mecburuz. Bunun önünde tek engel alınabilecek hatalı makro ekonomik kararlar olabilir. Geçici ve tek yanlı tedbirler ile ekonominin düzeleceğini düşünmüyorum. İstikrar ve güven ortamı sağlanmalıdır ve bunun için yapısal reformlar zorunlu görünmektedir.

### 5- Neden EĞİAD? EĞİAD'dan beklentileriniz neler? EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EĞİAD farklı sektörlerdeki genç iş insanlarının bir araya geldiği ve sosyalleştiği, fikir alışverişlerinde bulunduğu Ege Bölgesi'nin en köklü ve etkin kuruluşlarından biri. Başarılı organizasyonlar ve projeler yürütüyor. Üyeleri ülkesini seven, vizyon sahibi, çağdaş ve genç beyinlerden oluşuyor. Global dünya ve değişik sektörlerden, farklı düşünceler ile bir araya gelmenin önemli olduğuna inanıyorum. EĞİAD'ın misyonu, vizyonu ve gençliğin değerlerini sahiplenmesinin bizleri ve ülkemizi çok daha ileriye taşıyacağına inancım tam. Zaten bugüne kadar sürdürdüğü çalışmalarla genç sanayicilerin yolunu ne kadar aydınlattığı da ortada. Bu çerçevede EĞİAD'ın daha da etkin bir parçası olmak için daha çok çaba harcayacağım. EĞİAD'dan beklentim ülke genelinde her alanda devlet yöneticilerimiz ile daha etkin çalışarak beklentilerimizi anlatması ve takipçisi olmasıdır.

# EGİAD'dan Yunanistan'a İş Gezisi

## Türkiye - Yunanistan Ticari ve Ekonomik İş Birliği



Ulu Önder Atatürk'ün doğduğu yer olması ve İzmir'e benzerliği ile ayrı bir anlamı olan Selanik, geçtiğimiz günlerde EGİAD'lı iş dünyasını ağırladı.



Yunanistan'ın kuzey bölgesinde yer alan ve başkent Atina'dan sonra her anlamda Yunanistan'ın ikinci büyük şehri olan Selanik iş gezisine, EGİAD Ege Genç İş İnsanları Derneği Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekilleri Cem Demirci, Kaan Özhelvaci, Dr. Fatih Mehmet Sancak, Yönetim Kurulu Üyeleri Oğuz Sertaç Yılmaz, Pınar Berberoğlu, Mert Hacraifoğlu, Müge Şahin, Arda Yılmaz, Eyyüpcan Nadas, Genel Sekreter Prof. Dr. Ali Fatih Dalkılıç, EGİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanı Elif Kâya, EGİAD Üyeleri Sezai Kayhan Kızıltan, Burak Güngör, Kemalettin Okkaoğlu, Remzi Uslu, Elif Koç, Anıl Yüksel, Kerem Bayraktaroğlu, Özer Öztürk, Yusufcan Özdoğan, Hasan Güler, Sinan Görgün, Sezai Nüzhet Noyan katılım gösterdi.

EGİAD üyeleri, ilk olarak 19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramı'nı Selanik'te Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün evinde kutladı.







Daha sonra T.C. Atina Büyükelçisi Burak Özügergin, Ticaret Müşaviri Yardımcısı Ayşe Özcan Erbilgin ve Büyükelçilik İkinci Kâtibi Cem Algümüş'ü ziyaret eden heyet, İzmir Atina ilişkileri, iki ülke arasındaki ekonomik, sosyal ve kültürel iş birliklerini görüştü. Yunanistan ile ticari ve ekonomik ilişkilerin artırılmasına yönelik iş birliği imkanları, ticaretin geliştirilmesi için öneriler, ikili ticari ilişkiler, karşılıklı yatırımlar, Avrupa Birliği ile gündemdeki ticari konular, enerji,

Selanik Başkonsolosu Efe Ceylan ve Ticaret Müşaviri Ahmet Erdoğan'ı da ziyaret eden EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer başkanlığındaki heyet, ziyaretin ardından Başkonsolosluk 'ta gerçekleşen resmî törene katıldı. Törenden sonra Ulu Önderimiz Mustafa Kemal Atatürk'ün doğduğu ev ziyaret edildi. Ziyarette konuşan EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, *"Yarınların güvencesi olarak gördüğün ve Cumhuriyeti emanet ettiğin Türk Gençliğinin bağlılığını sunmak üzere Ege Genç İş İnsanları Derneği – EGİAD Yönetim kurulu ve üyeleri olarak doğduğun evde aziz hatıranın önündeyiz. Bugün, çağdaş, laik, demokratik ve hukukun üstünlüğüne dayalı Türkiye Cumhuriyeti'ne giden yolda attığın ilk adımın 103. yıldönümü. Bu ilk adım, bizlere hayallerimizi ve hedeflerimizi gerçekleştirmek için güç ve ilham vermeye devam ediyor. Güvenine layık olmak için çağdaş uygarlık hedefi doğrultusunda kararlılıkla yürümeye devam ediyoruz. İş dünyası olarak bu bilinç ve hedefle, gençlerimizi eğitim, bilim, girişimcilik, sanat ve spor alanlarında destekleyerek Cumhuriyet değerlerine, demokrasiye sahip çıkan; sorgulayan, eleştiren fikri hür, vicdani hür nesiller yetiştirmek doğrultusunda var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz. EGİAD üyeleri olarak aziz hatıran önünde saygıyla eğiliyoruz"* dedi.





turizm, tarım, gümrük ve ulaştırma alanları başta olmak üzere ekonomik ve teknik başlıklardaki iş birliği konuları, ikili ilişkilerde yaşanan sorunlar ve çözüm önerilerinin görüşüldüğü iş gezisinde, OESYNE - Yunanistan Genç Girişimciler Birliği ile de görüşme sağlandı. Gerçekleşen toplantıya OESYNE Yönetim Kurulu Başkanı Andreas Stefanidis ve Birlik üyeleri ev sahipliği yaptı. Girişimcilik ve melek yatırımcılık konusunda karşılıklı görüş alışverişinde bulunulan toplantıda iş birliği çalışmaları masaya yatırıldı.

Selanik Ticaret ve Sanayi Odası'nın da ziyaret edildiği iş gezisi kapsamında Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emmanoui Vlachogiannis ile de biraraya gelindi. Görüşmede karşılıklı ticaretin ve ilişkilerin geliştirilmesi kapsamında iş birliği faaliyetleri görüşüldü. Son olarak Enterprise Greece'yi ziyaret eden heyet, Yatırım Tanıtım Direktörü Elias Eliades'ten yatırım ajansı olarak bilgi aldı ve kurumlar arası iş birliğinin ilk adımını attı. ■





## Diamond Challenge Türkiye Finali

» 28 Şubat 2022

Dünyanın dört bir yanındaki lise öğrencilerine girişimciliği ilk elden deneyimleme imkânı sunan Diamond Challenge programı, Türkiye’de üçüncü kez Ege Genç İş İnsanları Derneği partnerliğinde İzmir’de gerçekleşti. Program kapsamında 26 liseli girişimci ekip başvuru gerçekleştirirken, ön elemeyi geçen 10 ekip ise, 28 Şubat’ta EGİAD Dernek Merkezi’nde düzenlenen Türkiye elemesine katılım gösterdi. Diamond Challenge İzmir, Türkiye 2022 Final Günü başlığı altında gerçekleşen final etkinliğinde, 10 ekipten birinci gelen ekip; Sustainery oldu. İzmir Türk Koleji okulundan Sustainery ekip adı ile katılım gösteren Elif Sütü, Diclesu Demir isimli öğrencilerden oluşan grup, 21 - 23 Nisan’da ABD’de Diamond Challenge Summit etkinliğinde Türkiye’yi temsil ederek global sahnede büyük ödül havuzu olan 100.000\$ için yarışacak.

50’ye yakın öğrencinin katılım gösterdiği etkinlikte jüri ise, EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, EGİAD Girişimcilik ve İnovasyon Komisyonu Başkanı Cem Elmasoğlu, JCI İzmir Başkanı Açelya Baç, İZQ Girişimcilik Merkezi Direktörü Tuğba Kesen Umar isimlerinden oluştu.

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer’in açılış konuşmasıyla başlayan etkinlikte “İlham Veren Girişimci Oturumu”nda İzmirli girişim Pulpo AR Kurucu Ortağı Buğrahan Bayat; girişimci olma, girişimlerini kurma süreçlerini, Pulpo AR girişimin hikayesi ve yeni girişimci adaylarına ipucu niteliğinde olan tecrübelerini katılımcılar ile paylaştı. Finalde birinci gelen ekip Sustainery (İzmir Türk Koleji), ikinci gelen ekip Tefnut (İzmir Türk Koleji), üçüncü gelen ekip Trafik Free (Özel Ceceli Okulları) oldu.



## EGİAD Başkanlar Kurulu

» 1 Mart 2022

EGİAD Başkanlar Kurulu Swiss Otel Equinox Restoran’da gerçekleştirildi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Geçmiş Dönem Başkanları Alpan Vyeri, Cüneyt Karagülle, Uğur Barkan, Temel Aycan Şen, Seda Kaya Ösen, Aydın Buğra İlter, Mustafa Aslan, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç ve Genel Sekreter Yardımcısı Ezgi Eroğlu’nun katıldığı toplantıda EGİAD faaliyetleri ve planlanan projeler konusunda görüş alışverişinde bulunuldu.



## Kentimiz İzmir Derneği'ni Ziyaret

» 2 Mart 2022

İzmir'in geleneksel değerlerine ve kültürel kimliklerine sahip çıkmak için yola çıkarak faaliyetler düzenleyen Kentimiz İzmir Derneği ve yine kentin gelişmesi için çeşitli faaliyetlerde bulunan EGiAD Ege Genç İş İnsanları Derneği bir araya geldi. EGiAD tarafından gerçekleştirilen ziyarete Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci, Kaan Özhelvacı, Yönetim Kurulu Üyeleri Erkan Karacar, Yağmur Yarol, Süleyman Tutum, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç, Genel Sekreter Yardımcısı Ezgi Eroğlu katılım gösterdi. Kentimiz İzmir Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Yüce, Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demirer, Genel Sekreteri Sedef Özer, Kurumsal İletişim Uzmanı Halis Hakyememoğlu ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda Kentimiz İzmir Derneği faaliyetleri hakkında bilgi alındı, yapılabilecek ortak proje ve faaliyetler görüşüldü.



## Güney Afrika Fahri Konsolosu Ziyareti

» 4 Mart 2022

EGiAD Yönetim Kurulu Üyeleri, Güney Afrika Fahri Konsolosu Tamer Taşkın'ı ziyaret etti. Toplantıda EGiAD'ın uluslararası ilişkiler kapsamındaki çalışmaları, yabancı öğrencilerle yapılacak projeler ve güncel gelişmeler konusunda görüş alışverişinde bulunuldu.



## Girişim Kampı'22 Karsiyaka kolektif "Melek Yatırımcılar Gözünden Girişimciler" Oturumu

» 3 Mart 2022

Girişim Kampı'22 @karsiyakakolektif "Melek Yatırımcılar Gözünden Girişimciler" oturumu 3 Mart'ta gerçekleşti. Moderasyonu Yaşar Üniversitesi BTTO Hibe Destek Programı Uzmanı Ezgi Gülay tarafından gerçekleştirilen etkinlikte; EGiAD Melekleri İcra Kurulu Başkan Vekili Özüm İter Demirci, @sirketortagim Direktörü Sadık Köseoğlu, Geometry Ventures Kurucusu Melih Efeoğlu ve @kultepe Yatırım Genel Sekreteri Abdurrahman Çam panelistler arasında yer aldı.



## Ekonomi ve Hukuk Buluşmaları İzmir Programı

» 10 Mart 2022

BASİFED, Dünya Gazetesi ve Daha İyi Yargı Derneği iş birliğiyle düzenlenen Ekonomi ve Hukuk Buluşmaları İzmir Programı, BASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Kasalı, İZTO Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Özgener, EBSO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Eyüp Sevimli, TÜRKONFED Başkan Yardımcısı Mehmet Salih Özen ve Daha İyi Yargı Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Av. Hande Hançar'ın açılış konuşmalarıyla başladı. Daha İyi Yargı Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Av. Mehmet Gün'ün konuşmasının ardından Dünya Gazetesi Genel Koordinatörü Vahap Muntaryar'ın moderatörlüğünde gerçekleşen panele EGİAD Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu Başkanı ve EGİFED Başkanı Av. Aydın Buğra İlter, EGİAD Üyesi Sibel Zorlu ve iş insanı Necmi Çalışkan konuşmacı olarak katıldı.



## İZOBDER Ziyareti

» 4 Mart 2022

İzmir Organizasyon Bileşenleri Derneği (İZOBDER) EGİAD'ı ziyaret etti. İZOBDER Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Bulu, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ali Özgür Öztürk, EGİAD Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu Üyesi ve İZOBDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alper Koçak'ın katıldığı toplantıya EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Cem Demirci ve Yönetim Kurulu Üyesi Ali Kolcu ev sahipliği yaptı. İZOBDER hakkında bilgi paylaşılan toplantıda işbirliği çalışmaları görüşüldü.



## Runtalya Maratonu

» 6 Mart 2022

Bu yıl 17'inci kez düzenlenen ve 25 ülkeden 1200'ü sporcu olmak üzere 10 bin sporseverin katıldığı Runtalya Maratonu'na EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyesi Arda Yılmaz, EGİAD Üyeleri Hakan Barbak, Özer Öztürk, Alper Tutak, Kemalettin Okkaoğlu, Yağmur Yörük de koşucu olarak katılım gösterdi. Türkiye'nin ilk ve en büyük lifestyle maratonu olan ve 2022'nin ülkemizde koşulan ilk maratonu olan Runtalya Maratonu'nuna katılan EGİAD ekibi böyle özel bir etkinlikte yer almaktan mutluluk duyduklarını paylaştı.

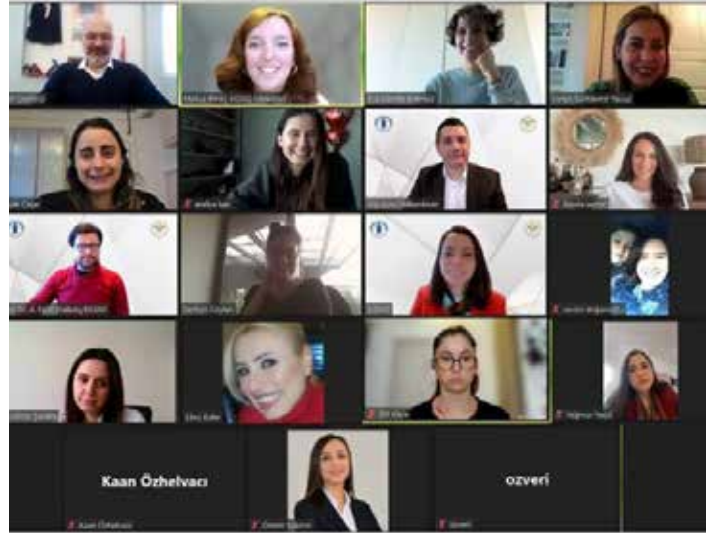




## Socrates Dergi Ziyareti

» 16 Mart 2022

Her spor branşına dair yazı, podcast ve videoları bulabildiğiniz yeni nesil yayın Socrates Dergi yönetimi ile EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer bir araya geldi. Socrates Dergi Genel Yayın Yönetmeni Caner Eler, Socrates Stüdyo Yayın Yönetmeni Onur Erdem, Yorumcular Kaan Kural ve Mehmet Demirkol'un ev sahipliğinde gerçekleşen görüşmede, EĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi Arda Yılmaz, Girişimcilik ve İnovasyon Komisyonu Başkanı Cem Elmasoğlu, Komisyon üyeleri Hasan Güler, Efe Saygılı, Cem Özerinç de katılım göstererek, e spor üzerine ortak proje ve çalışmalarını değerlendirdi.



## 8 Mart Dünya Kadınlar Günü Etkinliği

» 11 Mart 2022

EĞİAD, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kapsamında "EĞİAD'lı İş Kadınları Perspektifinden Çalışma Hayatında Kadın" konulu etkinlik ile kadın üyelerini online toplantıda bir araya getirdi. Kadınlar Günü ruhuna sadık kalarak başrolde kadın üyelerin olduğu etkinlikte, söz tamamen kadın üyelerle bırakılarak; toplumda, çalışma hayatında kadının yeri, hakları, beklentileri masaya yatırıldı. EĞİAD Ege Genç İş İnsanları Derneği Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in açılış konuşmasıyla başlayan webinar EĞİAD Genel Sekreter Yardımcısı Ezgi Kudar Eroğlu'nun moderasyonu, STK üyesi iş kadınlarının katılımıyla gerçekleşti.

## Eximbank Destekleri Bilgilendirme Webinarı

» 14 Mart 2022

Eximbank Bölge Müdürü Gülom Timurhan ve Eximbank uzmanlarının katılımıyla "Eximbank Destekleri" Bilgilendirme Toplantısı online olarak gerçekleşti. Eximbank'ın kurumsal yapısı, verdiği ihracat kredileri, sigorta faaliyetleri ve diğer türev ürünler hakkında bilgi sunan Eximbank Bölge Müdürü Gülom Timurhan ayrıca katılımcıların sorularını da yanıtladı. EĞİAD Başkanı Alp Avni



Yelkenbiçer'in açılış konuşmasıyla başlayan etkinlikte Eximbank Bölge Müdürü Gülom Timurhan Eximbank faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Eximbank uzmanları Hüseyin Egemen Kılıç ve Selma Altundış ise ürünler ve hizmetlere ilişkin detaylı bir sunum gerçekleştirdi.



## “Verimlilik ile Dijitalleşme” Webinarı

» 18 Mart 2022

Ege Genç İş İnsanları Derneği'nin İnci Holding iş birliği ile düzenlediği “Verimlilik ile Dijitalleşme” başlıklı webinarın konuğu Nokia'nın Türkiye CTO'su İhsan Özcan oldu. 5G ve LTE teknolojilerinin üretimde kullanılan örnek uygulamaları ile AB ve Türkiye'deki son gelişmelerin ele alındığı etkinlikte, iş dünyasına yönelik yeni çağ teknolojileri ve gelişmeleri de aktarıldı.

Etkinlikte, mobil iletişim teknolojisinin son aşaması olan 5G'nin, veri iletişimde yaratacağı büyük kolaylaşma ile gerek endüstriyel üretimde gerekse kentsel yaşantıda köklü değişiklikler yaratacağı değerlendirildi. 5G teknolojisi ile nesnelerin interneti, üç boyutlu yazıcılar, makinelerin öğrenme aşamasına geçmesi, otomasyon teknolojileri gibi alanları kapsayan “Endüstri 4.0”ın tamamlanmış olduğu vurgulandı.

EGİAD Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç'ın moderatörlüğünde gerçekleşen toplantının açılış konuşmasını yapan Başkan Vekili Kaan Özhelvacı, 5G altyapısının yaygınlaşmasıyla birlikte üretimde otomasyonun arttığını, kolaylaşan veri iletişimi ile işletmelerde pek çok hizmetin internet üzerinden sağlanmasının mümkün kılındığını belirterek, “Böylelikle modern insanın gündelik hayatında, istihdamında, tüketim kalıplarında ve en genel anlamda yaşam tarzında halihazırda azımsanamayacak bir yere sahip olan bilişimin rolü inanılmaz arttı. Artık insanların yaptığı emek ve iş gücü gerektiren işleri yapabilecek robotlarımız ve makinelerimiz var.

Fakat karar verme ile ilgili süreçler de işin içine girince yüksek kapasitede bilgi işlem ihtiyacı bulunmakta. Mevcut şartlarla çok yüksek kapasitede bilgi işleme süreçlerini ve verilerini fabrika içinde yapmanızı

mümkün olmayabiliyor. Bu noktada, artık robotlara veya makinelere insanın davranışlarını yüklemeye çalışıyoruz ve insan gibi tepki vermelerini bekliyoruz. Tam burada ise 5G teknolojisine büyük iş düşüyor” dedi.

Nokia'nın Türkiye CTO'su İhsan Özcan ise manufacturing fabrikaların 5G sürecindeki işleyişlerini, sorunlarını ve çözüm önerilerini ilettili. Mobil teknoloji kullanan firmaların yaşadığı sıkıntıları dile getiren Özcan, endüstrinin mobil teknolojiyi kullanma sürecini aktararak, “5G'nin gelmesiyle endüstri sektörlerinde hareketlenme başladı. Manufacturing fabrikalarla atağa geçildi. Dünyada 7 milyon baz istasyonu var ama 14 milyon fabrika sahası var. Bu da wifi sıkıntısı oluşturuyor. Bu fabrikalarda üretim sıkıntısı oluşturabiliyor. Bu sıkıntının giderilmesi için çalışmalar başlatıldı. 5G'nin endüstriye açılması için çalışmalar hızla sürüyor.73 ülkede 182 operatör 5G'yi başlatmış durumda. 2024 yılında ülkemizde de 5G'nin hayata geçmesi söz konusu.

2035'e kadar da 4.5, 5 veya 6 G kendilerine bu endüstrileri hedef koymuş durumda. 6G ile robotlar değil cobots yaşam da hayatımıza girmiş olacak. Arge elemanları yönünü bu şekilde endüstriye çevirmiş durumda. Memleketimizde ise 4.9 G çalışmalarını sürmekte. Bugün düşündüğünüz uygulamaların yüzde 80'ini 4.9 G ile de gerçekleştirebilirsiniz” dedi.



## İzmir Fransız Kültür Merkezi Müdürü Ziyareti

» 21 Mart 2022

İzmir Fransız Kültür Merkezi Müdürü José Maria QUEIROS ve Kurs Müdürü Güzin Bozduman EĞİAD'ı ziyaret etti. EĞİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi'nde gerçekleşen toplantıda EĞİAD ile Fransız Kültür Merkezi arasında işbirliği anlaşması imzalandı. İşbirliği kapsamında İzmir Fransız Kültür Merkezi kurs ve etkinlikleri ile ilgili EĞİAD üyelerine özel indirim uygulanacağı görüşüldü. Toplantıda ayrıca çeşitli kültürel ortak etkinlikler hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.



## Metaverse Diye Bir Yer Yok

» 21 Mart 2022

“Metaverse Diye Bir Yer Yok” konulu seminer Trend ve Stratejik İlham Uzmanı, Bigumigu Eş-Kurucusu Yalçın Pembecioğlu'nun katılımıyla EĞİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi'nde gerçekleşti. Toplantının ardından EĞİAD, geçmişten bugüne bilgi ve portreleri içeren ayrıca projeleri de aktaran metaverse sanal sergisini de üyeye açarak sanal evrene geçiş yapmış oldu. Yaratıcılık alanında ilham vermeye odaklı platform Bigumigu'nun kurucu ortağı ve yayın yönetmeni Yalçın Pembecioğlu yaptığı sunumda Metaverse kavramına yeni bakış açıları getiren Pembecioğlu, bugün Metaverse olarak kabul edilebilecek olan platformların gelişimlerinden bahsetti. Sadece Decentraland ya da The Sandbox gibi blok zincir odaklı evrenlerin değil, oyun platformlarından bazılarının da neden şimdiden metaverse olarak kabul edebileceğine dair örneklerden bahseden Pembecioğlu konuşmasını metaverse kavramının şu anda tarif edilen şekilde hayatımıza girmesine henüz yıllar olduğunu söyleyerek tamamladı.

## GİKAD ve İZİKAD'ın Ziyareti

» 24 Mart 2022

Gaziantep Girişimci Kadınları Destekleme Derneği (GİKAD) Yönetim Kurulu Başkanı Gamze Aşnük, İZİKAD İzmir İş Kadınları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Betül Sezgin, girişimci iş kadını Buse Aşnük, EĞİAD Yönetimini ziyaret etti. Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in ev sahipliğinde gerçekleşen ziyarete, Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyeleri Başak Çayır Canatan, Müge Şahin, Yağmur Yarol, EĞİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu



Başkanı Elif Kaya, Dijitalleşme ve Sürdürülebilirlik Komisyonu Başkanı Ceren Sertdemir Yavuz, EĞİAD Yayın Takımı Üyesi Selen Günaydın, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç, Genel Sekreter Yardımcısı Ezgi Kudar Eroğlu ve EĞİAD Basın Danışmanı Ebru Dön Keskin katılım gösterdi.



## Hayat Okulu: “Yenilikçi Girişimcilik ve Metaverse”

» 26 Mart 2022

Bu yıl 7. kez düzenlenen Hayat Okulu İzmir Ekonomi Üniversitesi Öğretim Görevlisi Taylan Özgür Demirkaya'nın eğitimiyle başladı. İzmir girişimcilik ekosisteminin öncü isimlerinden Taylan Hoca “Yenilikçi Girişimcilik ve Metaverse” konusunda katılımcıları bilgilendirdi. Dokuz farklı üniversiteden 100'ün üzerinde Meslek Yüksek Okulu öğrencisinin katıldığı eğitim serisinin tanıtımını yapan EGİAD Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç programın beş hafta süreceğini ve 26 Nisan'da sertifika töreni yapılacağı bilgisini paylaştı.



## Kızılay'ın Ziyareti

» 28 Mart 2022

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Kızılay İzmir Şube Başkanı Kerem Baykalmış'ı beraberindeki heyet ile dernek merkezinde ağırladı. Ziyarete, EGİAD Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç, Genel Sekreter Yardımcısı Ezgi Kudar Eroğlu, EGİAD Basın Danışmanı Ebru Dön Keskin, Kızılay İzmir Şube Kadın Teşkilatı Yönetim Kurulu Üyeleri Gonca Aslan, Ferzan Yapkuöz, Serra Baykalmış da katılım gösterdi. 1911 yılında kurulmuş olan ve şu anda 4 bin gönüllü çalışanı olan Kızılay İzmir Şubesinin faaliyetlerinin ve projelerinin görüşüldüğü toplantıda, son İzmir depremindeki yardım çalışmalarında EGİAD'ın gönüllülük faaliyetlerinin takdirle karşılandığı da vurgulandı. Ziyarete birlikte yapılabilecek ortak proje ve iş birlikleri de değerlendirildi.



## GAGİAD'ın Ziyareti

» 26 Mart 2022

25 yılı aşan bir tanışıklığa sahip EGİAD ve GAGİAD mevcut iş birliklerinin güçlendirilmesi için bir araya geldi. Gaziantep'ten gelen Başkan Cihan Koçer liderliğindeki 20 kişilik delegasyon EGİAD dernek merkezinde Başkan Avni Yelkenbiçer ve EGİAD üyeleri tarafından karşılandı. Ülkenin ve bölgenin kalkınmasında girişimciliğin artırılması, girişimci özelliklerinin ve niteliğinin geliştirilmesi için çalışmalar yürüten EGİAD Ege Genç İş İnsanları Derneği, Gaziantep İş İnsanları Derneği GAGİAD ile bir araya gelerek dostluğun geliştirilmesi ve Melek Yatırım Ağı kuruluş süreci üzerine iş birliği gerçekleştirdi. EGİAD Dernek Merkezini ziyaret eden GAGİAD Yönetim Kurulu, Gaziantep'te girişimcilik ve Melek Yatırım Ağı gelişimine katkı koymak için EGİAD ile çalışmaya önümüzdeki günlerde başlama kararı aldı. İki dernek arasında yıllardır süregelen dostluk ve dayanışma iş birliği ile taçlanmış oldu. EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Yönetim Kurulu ve üyelerinin ev sahipliğinde gerçekleşen ziyarete GAGİAD Başkanı Cihan Koçer, yönetim kurulu ve üyeleri katılım gösterdi.



## EGİAD Kültürpark Tenis Turnuvası Final Kutlamaları

» 27 Mart 2022

EGİAD Kültürpark Tenis Turnuvası sona erdi, düzenlenen törenle kupalar sahiplerini buldu. Kültürpark Tenis Kulübü Başkanı Tolga Şekercioğlu "Hep birlikte festival gibi bir turnuva gerçekleştirdik, mutlu ve gururluyuz" dedi. EGİAD Kültürpark Tenis Turnuvası'nda 15 farklı kategoride Tolga Şekercioğlu, Server Uyaroğlu, Ümit Aksoy, Hasan Sarioğlu, Onur Susuzlu, Zeynep Çançar gibi önemli iş insanlarının da katıldığı 200 sporcu ter döktü. Dokuz gün süren karşılaşmalarda, sporcuların kıyasıya ancak bir o kadar da centilmence mücadelesi dikkat çekti.

Finalde ise 42 kupa sahiplerini buldu. Ödül töreninin ardından gerçekleştirilen kokteyilde misafirler gönüllerince eğlenirken, Aydok Moraloğlu konseri ise gecede kulakların pasını sildi.

Kültürpark Tenis Kulübü Başkanı Tolga Şekercioğlu, Ege Genç İş İnsanları Derneği Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'e seslenerek "Harika maçlar izledik. Yaklaşık 200 kişinin katıldığı turnuvarımız T400 turnuvalarını aratmadı, adeta bir festivale dönüştü" dedi. Tüm sporcuların centilmenlikleri, gençlerin medeni ve sportif cesaretleri ile gurur duyduklarını da belirten Şekercioğlu "Bu vesile ile başta turnuva ana sponsorumuz Yücel Koç olmak üzere tüm sponsorlarımıza, katılan ve emek harcayan herkese çok teşekkür ediyorum. Turgut Ayker Senyör Tenis Turnuvası'nda buluşmak üzere" diye konuştu. EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ise EGİAD'ın misyonunun toplumsal refahı ve rekabet gücünü artırmak olduğunu belirterek "İş dünyasının genç temsilcileri olarak bu misyonun da toplumsal gelişimin temelleri olarak kültür, sanat ve spor faaliyetlerini destekleyerek gerçekleştirileceğinin farkındayız" diye konuştu. Mustafa Kemal Atatürk'ün "Sağlam kafa sağlam vücutta bulunur" mottosuyla organize ettikleri turnuvanın ödül töreninde olmaktan büyük mutluluk duyduğunu vurgulayarak "Kültürpark İzmir'in sosyal yaşantısına büyük katkı sağlayan önemli bir sivil toplum örgütü. Bu birliktelik bize güç veriyor" dedi.



## DİDER'in Ziyareti

» 28 Mart 2022

Dünya Kenti İzmir Derneği (DİDER) EGİAD'ı ziyaret etti. DİDER Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Güler ve Yönetim Kurulu Üyeleri Can Ersoy, Ruhisu Can Al, Deniz İldeniz, Serkan Nebioglu, Derkay Tan, Cenker Kuzgun'un katıldığı toplantıya EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem

Demirci, Yönetim Kurulu Üyesi Müge Şahin, Genel Sekreteri Prof.Dr.Fatih Dalkılıç ve Genel Sekreter Yard.Ezgi Eroğlu ev sahipliği yaptı. Toplantıda, İzmir'in uluslararası alanda temsili, tanıtımı ve işbirliği geliştirilmesi ile ilgili ortak çalışma alanları ve geliştirilecek projeler görüşüldü.

## Belçika ile İş Yapmak

» 28 Mart 2022



Türkiye'nin on yedinci büyük ticaret ortağı Belçika ile ticari bağlantıların geliştirilmesine öncelik veren EGİAD iş dünyası, Dış Ticaret Elçileri Projesi kapsamında, hedef pazarları arasına Avrupa Birliği'nin (AB) merkezi Belçika'yı aldı. Belçika'nın ekonomisi, ülkenin coğrafi konumu, gelişmiş ulaşım ağı ve çeşitli endüstriyel ve ticari yapılarının masaya yatırıldığı bir etkinlik ile iki ülke arasındaki ticaret hacminin artırılması hedeflendi. Etkinliğe, Kimflor Kimya Genel Müdür Yardımcısı ve EGİAD Yönetim Kurulu Sayman Yardımcısı Pinar Berberoğlu ve Floridienne Group CFO'su Thibaut Hofman konuk konuşmacı olarak katıldı.

Belçika ile İş Yapmak konulu toplantı webinar üzerinden genç iş insanlarını bir araya getirdi. Sanayisi, liman, kanal, demiryolu ve otoyol altyapıları ile Avrupa'nın en gelişmiş ekonomileri arasında yer alan Belçika, tekstil, demir – çelik, rafinaj, gıda işleme ve üretimi, kimyasal sanayi, ilaç, otomobil, elektrik – elektronik ve makine üretimi ile EGİAD'lı genç iş dünyasının markajına girdi. Geleneksel sanayisi ülkenin GSYİH hasılasının %74.9'una denk düşen ülke ile ticari ilişkileri güçlendirmek isteyen genç işadamları, iki ülkenin ticari bağlantıların geliştirilmesi konusunda önemli rol almayı hedefliyor. Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Dış Ticaret Elçileri programının artılarından söz ederek, elçi olarak görev yapan EGİAD üyelerine teşekkür etti. Yelkenbiçer, "Bildığınız gibi EGİAD Dış Ticaret Elçileri projesi ile yurtdışında şirket

kurmak veya doğrudan ihracat yapmak isteyen üyelerimiz ile hali hazırda bu konuya hâkim ve yurtdışı yatırımları olan EGİAD üyelerini bir araya getirerek iş ağlarını güçlendirmeyi hedefliyoruz. Bu anlamda değerli dış ticaret elçilerimize; üyelerimize ışık tutmaları sebebiyle bu görevi kabul ettikleri için bir kez daha teşekkür ediyorum. EGİAD Dış Ticaret Elçilerimiz ülkeleri ile ilgili tecrübe ve bilgilerini paylaşarak orada iş yapmak isteyen, ticaretini geliştirmek veya yatırım yapmak isteyen üyelerimize tam anlamıyla yol gösterici bir rol üstleniyorlar. Üyelerimizden gelen olumlu geri bildirimler bu anlamda bizi çok mutlu ediyor" diye konuştu. Kimflor Kimya Genel Müdür Yardımcısı ve EGİAD Yönetim Kurulu Sayman Yardımcısı Pinar Berberoğlu ise, ülkenin sosyal, ekonomik, eğitim ve dijital yapısına ilişkin ayrıntılı bir sunum gerçekleştirdi. Yüksek gelirli bir ekonomiye sahip olan Belçika'nın GSYİH'nin 557.1 milyar dolar olduğunu, kişi başına düşen GSYİH'nin ise 48,200 dolar olduğunu ifade eden Berberoğlu, "Endüstrilerinde, mühendislik ve metal ürünleri, motorlu taşıt montajı, ulaşım ekipmanları, bilimsel aletler, kimyasal faaliyetler önemli bir yer tutmakta. İhracat oranı 414.8 milyar dolar. İthalat ise 412.9 milyar dolar olarak yer tutmakta" dedi. Floridienne Group CFO'su Thibaut Hofman ise, Belçika'nın ithalat ve ihracat hacminin çok yüksek olduğunu belirterek, "Vergi rejimi çok cazip. İş gücü bakımından da seviye oldukça yüksek. İş gücü maliyeti Batı Avrupa ülkeleri açısından kıyaslandığında çok rekabetçi. Teşvik ve vergi oranları da avantajlı" dedi.

DOLCEVITA  
HALI

MASSIMO  
CARPETS AND MORE

*tailor made...*

# WE ARE GROWING IN TURKEY AND IN THE WORLD!

*More Than 500 Sales Points in Turkey*

- France • Greece • Bahrain • Indonesia • Israel • Romania • Bulgaria
- Malaysia • Peru • Serbia • Ghana • Azerbaijan • Canada • China
- Kosovo • Netherlands • Switzerland • Guatemala...

## **Headquarters**

Egemenlik Mah. 6086 Sk. No: 4  
Işikkent-Bornova - İZMİR - TURKEY  
Phone: +90 232 444 3 583



dolcevitahali

## **Marmara Regional Office**

Fenerbahçe Mah. Cemil Topuzlu Sk. No: 5/A  
34726 Kadıköy - İSTANBUL - TURKEY  
Phone: +90 232 444 3 583



## Melek Yatırımcı Girişimci Buluşmaları

» 31 Mart 2022

Ege'nin ilk melek yatırım organizasyonlarından EGİAD Melekleri, 2022 yılının birinci ve kuruluşundan bugüne otuzuncu "Melek Yatırımcı – Girişimci Buluşması'nı online olarak 31 Mart'ta online gerçekleştirdi. Etkinlik kapsamında Diamond Challenge İzmir Türkiye 2022 finalistleri ve Pivony, WeBee ve Enhencer olmak üzere birbirinden değerli üç girişimci sunum gerçekleştirdi.



## Hayat Okulu: "İşe Alım Sürecinin Kilit Noktaları"

» 2 Nisan 2022

Bu yıl 7. kez düzenlenen Hayat Okulu Programının ikinci eğitimi Dikkan Group İnsan Kaynakları Direktörü Ödül Ceylan tarafından "İşe Alım Sürecinin Kilit Noktaları: Özgeçmiş Hazırlama ve İşe Alım Görüşmeleri" konusunda gerçekleştirildi. Dokuz üniversitenin meslek yüksek okulu öğrencilerinin katıldığı ve EGİAD Genel Sekreter Yardımcısı Ezgi Eroğlu'nun moderasyonu üstlendiği eğitimde, Ödül Ceylan, işe alım süreçlerinde adayların nelere dikkat etmesi gerektiği, işe alım görüşmelerinde ve sonrasındaki süreçlerde nasıl başarılı olabilecekleri konusunda bilgi aktardı.



## Birleşik Krallık Dış Ticaret Bakanlığı (UK DIT) Türkiye Ofisi Ziyareti

» 4 Nisan 2022

Birleşik Krallık Dış Ticaret Bakanlığı (UK DIT) Türkiye Ofisi'nden Kıdemli Yatırım Danışmanları Ahenk Dereli ve Mehmet Başaran, İzmir'in İngiltere Konsolosluğu Kıdemli Ticaret Danışmanı Nuh Üstün EGİAD'ı ziyaret etti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç, Genel Sekreter Yrd. Ezgi Eroğlu'nun ev sahipliği yaptığı toplantıda İngiltere ile ticari işbirliğini geliştirmek, karşılıklı yatırım fırsatları konusunda bilgi alışverişini sağlamak üzere gerçekleştirilebilecek ortak projeler görüşüldü.



## Tunç Soyer ile Toplantı

» 5 Nisan 2022

EGİAD ile İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, EGİAD'ın rutin toplantıları kapsamında Nisan ayı toplantısını EGİAD Yönetim Kurulu üyelerinin katılımıyla gerçekleştirdi. Toplantıda sürdürülebilirlik, uluslararası ilişkiler, Kemeraltı, girişimcilik gibi işbirliği içinde olunan konular görüşülerek, sürdürülen projelerin detayları ile ilgili görüş alışverişinde bulunuldu. Toplantıya İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, Genel Sekreteri Buğra Gökçe, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekilleri Cem Demirci, M.Kaan Özhelvacı, Yönetim Kurulu Üyeleri Başak Çayır, Filip Minasyan, Ali Kolcu, Arda Yılmaz, Eyyüpcan Nadas, Genel Sekreter Prof.Dr.Fatih Dalkılıç, Genel Sekreter Yardımcısı Ezgi Eroğlu katıldı.



## DEÜ İşletme Öğrenci Topluluğu (BCLUB) – EĞİAD – İZTO Ortaklığında CMO Summit

» 6 Nisan 2022

CMO Summit etkinliği İZTO toplantı salonunda yoğun katılımıyla gerçekleştirildi. DEÜ İşletme Öğrenci Topluluğu (BCLUB) – EĞİAD – İZTO ortaklığında gerçekleşen etkinliğin açılış konuşmalarını DEÜ İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Çağnur BALSARI, İZTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Mustafa Tanyeri, EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve DEÜ İşletme Öğrenci Topluluğu Başkanı Anılcan Korucu tarafından yapıldı. Welcome to Marketing 5.0, Yeni Normalde Oyunu Devam Ettirmek, Generation Gap, İş Dünyasında Robotların Çağı, Sürdürülebilirlik konu başlıklarının ele alındığı toplantı 5 farklı panel ile gerçekleştirildi. Toplantıya Logo Yazılım Group'tan Begüm Arş Türk, Arçelik'ten Mehmet Tüfekçi,



Güzel Enerji Akaryakıt'tan Yücel Keyik, Apaz Group'tan Semih Dadaş, Suwen'den Can Dilek, We.Q. Danışmanlık'tan Doç. Dr. Dicle Yurdakul, İnci Holding'ten Filiz Morova İneler, Duracell'den Canan Berkem Uzun'a ek olarak Futurist, Yazar Toygun Tunçer sunumlarıyla katılım gösterdi. Toplantının sürdürülebilirlik başlıklı kapanış oturumu İZTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Mustafa Tanyeri tarafından yapıldı.



## İzQ: NFT, Metaverse ve Blockchain Teknolojileri ile Ortaya Çıkan Ekonomik Modeller

» 6 Nisan 2022

EĞİAD 14. Dönem Başkanı ve EĞİFED Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter'in konuşmacılar arasında olduğu NFT, Metaverse ve Blockchain Teknolojileri ile Ortaya Çıkan Ekonomik Modeller konulu toplantı İzQ Girişimcilik ve İnovasyon Merkezi'nde gerçekleşti. Toplantı İzQ Girişimcilik ve İnovasyon Merkezi youtube kanalından canlı olarak yayınlandı

## Hayat Okulu: “Çalışma Yaşamında, Kişiler Arası Anlaşmazlıkların Yönetimi ve Müzakere Becerisi”

» 9 Nisan 2022

Hayat Okulu Programının üçüncü eğitimi Prof. Dr. Abbas Türnüklü ile “Çalışma Yaşamında, Kişiler Arası Anlaşmazlıkların Yönetimi ve Müzakere Becerisi” üzerine gerçekleştirildi. Dokuz üniversitenin meslek yüksek okulu öğrencilerinin katıldığı ve EĞİAD Basın Danışmanı Ebru Keskin'in moderasyonunu üstlendiği eğitimde, kişilerarası anlaşmazlıkların çalışma ve iş yaşamının doğal ve kaçınılmaz bir parçası olduğu belirtilerek, çalışma yaşamında kişilerarası anlaşmazlıkların yapıcı ve barışçıl olarak yönetildiğinde, yeniliğin, üretimin, verimliliğin ve gelişimin bir parçası olduğu ifade edildi. Seminerde, farklı mesleki formasyonlardan gelen kişiler arasında, ortak sorunların ve anlaşmazlıkların nasıl yüz yüze müzakere edileceğine yönelik, bilgi ve beceri kazandırılması hedeflendi.



## Enerji Check-Up Projesi

» 11 Nisan 2022

Enerjisinin yüzde 90'dan fazlasını ithal eden ve enerjide dışa bağımlı bir ülke olan Türkiye'de, Enerji Check-up Projesi'nin büyük ihtiyaç olduğuna dikkat çeken EGİAD, pazartesi günü dernek merkezinde, SETAŞ Enerji Genel Müdürü Sertaç Yılmaz ile protokol imzalayarak Enerji Check - Up Projesine bir kez daha start verdi. Ukrayna krizi, doğalgazda yüzde 99,1, petrol ve ürünlerinde yüzde 92,4 dışa bağımlı olan Türkiye'de riskleri arttırdı. İş dünyasının artan enerji maliyetlerinden ötürü çıkmaza girmemesi için çözüm yolları arayan EGİAD - Ege Genç İş İnsanları Derneği, "Enerji Check-Up" projesiyle üye firmalar çerçevesinde enerji tasarrufuna dikkat çekmek ve farkındalık yaratmak amacıyla Setaş Enerji şirketiyle protokol imzaladı. EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, enerjinin daha verimli kullanılması için herkese büyük sorumluluk düştüğünü belirtti. EGİAD'ın Alsancak'taki merkezinde gerçekleştirilen protokol törenine Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Setaş Enerji Genel Müdürü Sertaç Yılmaz ve üyeler katıldı. Törende konuşan EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, kaynakların hızla tükendiğine, sürdürülebilir bir dünya için enerji tasarrufunun büyük önem kazandığına dikkat çekerek, "Enerji tasarrufu hepimiz için büyük önem taşıyor. Enerjisinin yüzde 90'dan fazlasını ithal eden



ve enerjide dışa bağımlı bir ülke olan Türkiye'nin enerji ithalatı için ödediği tutar, 2021 yılı rakamlarına göre geçen yılın aynı ayına göre yüzde 159,3 artarak 5 milyar 427 milyon 439 bin dolardı. Küresel ısınma, sanayileşme ve artan dünya nüfusu sonucu enerji açığı büyürken, enerji kaynakları da buna bağlı olarak hızla tükendi. Ukrayna- Rusya savaşı da bu maliyetleri daha da arttırdı. Enerji darboğazının aşılması ve enerjinin daha verimli kullanılması için herkese büyük sorumluluklar düşüyor. EGİAD'da dönemler arası devamlılık esastır. Biz de 12. Dönem 2013 yılında yapılan enerji checkup projemizi tekrarlamaktan çok mutluyuz" dedi. Setaş Enerji Genel Müdürü Sertaç Yılmaz ise enerji verimliliğinin rekabet gücünü artırdığına dikkat çekerek, "EGİAD bu projeye çevre bilinci yüksek bir dernek olarak kendisini oraya koymuştur. Bu konuda duyarlı bir sivil toplum kuruluşu olduğunu bir kez daha kanıtlamıştır. Bu proje ile, temelden tepeye kadar, şirkete, fabrikaya, dünyaya daha verimli ve faydalı yeni bir enerji bakış açısı oluşturacağız" dedi.



## Dijital Oyun Sektöründe İş Ahlakı

» 11 Nisan 2022

Ege Genç İş İnsanları Derneği, yakın zamanda konu hakkında oldukça kapsamlı bir kitabı çıkan DEÜ İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Ulaş Çakar'ı ağırlayarak gençler için Dijital Oyun Sektöründe İş Ahlakı konusunu masaya yatırdı. DEÜ İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Ulaş Çakar yaptığı sunumda 1960'lardan itibaren başlayan sektörün 1970'lerden itibaren baş döndürücü bir şekilde geliştiğini belirterek, gelişimin beraberinde ahlaki bir karmaşayı da doğurduğuna dikkat çekti. 1983 yılında video oyunlarının çöküşünün gerçekleştiğini ifade eden Çakar, sektöre Amerika ve Japonya'nın etkilerini de aktardı. Popüler kültür ve sinema ile Covid sürecinin sektör üzerindeki etkilerini de ayrıntılı bir sunumla anlatan Çakar, "Erken dönemlerde yapılan dijital oyun sektörüne yönelik karalama ve önyargılar tümüyle yok olmadı. Ön yargılardan etkilenen ya da oyun karşıtlığından dolayı bu alanda yayın yapanlar da bulunabilmektedir. Alana yönelik istenilen kısıtlamalar ve sansür uygulamalarını savunmak için yapılan her tür yayın, alanın yapısını tehdit etmektedir. Covid-19 pandemi şartları ve Metaverse için artan yönelim oyun sektörüne artan ilgiyi daha da arttırdı" dedi.



## Yeni Üyelerle Toplantı

» 11 Nisan 2022

EGİAD Yönetim Kurulu tarafından yeni üyelere EGİAD'ı daha yakından anlatabilmek ve yeni üyelerle birebir iletişim kurabilmelerini sağlamak amacıyla yeni üye tanışma toplantısı gerçekleştirildi. EGİAD'a son dönemde üye olan 20'ye yakın genç iş insanının katıldığı etkinlikte; EGİAD Melekleri, Sosyal Kültürel Etkinlikler Merkezi olarak faaliyet gösteren Portekiz Sinagogu, Kemeraltı Projesi, Think Tank Projesi, EGİAD Raporları, EGİAD Ortaokulu olmak üzere EGİAD projeleri tanıtıldı. Yeni üyelerin komisyonlara geçişi sağlandı.



## izQ İz Bırakanlar Toplantısı

» 14 Nisan 2022

izQ İz Bırakanlar Toplantısı izQ İnovasyon Merkezinde gerçekleştirildi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in moderatör olduğu toplantıya Masomo ve İzmo'nun kurucusu İbrahim Akman konuşmacı olarak katıldı. Akman, girişimcilik kariyeri yolculuğunu katılımcılarla paylaştı.



## EGİAD Hayat Okulu: İklim Krizi, Sürdürülebilirlik ve Yeşil Dönüşüm

» 16 Nisan 2022

EGİAD Hayat Okulu'nun 4. eğitiminde İzmir SKGA İcra Kurulu Üyesi Umut Dilsiz öğrencilerle birlikte oldu. Moderatörlüğünü EGİAD Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç'ın yaptığı oturumda İklim Krizi, Sürdürülebilirlik ve Yeşil Dönüşüm konuları ele alındı. Birleşmiş Milletler tarafından yayınlanan Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinin detaylı şekilde ele alındığı eğitimde Türkiye'nin Paris İklim Anlaşması'nın imzacısı olması sonrasında yapılacaklar tartışıldı. Umut Dilsiz'in sunum sırasında tüm insanlığı ilgilendiren problemlere dair sorduğu sorulara katılımcıların verdiği nitelikli cevaplar hepimizi gelecek adına umutlandırdı.



## Resim Atölyesi

» 13 Nisan 2022

EGİAD Resim Atölyesi, Sosyal İlişkiler ve Kültür, Sanat, Spor Komisyonu organizasyonu ile Ressam Yağmur Yörük Yılmaz'ın yönetiminde EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi-Tarihi Portekiz Sinagogu'nda gerçekleştirildi. EGİAD üyelerinin ve eşlerinin katılımıyla gerçekleşen etkinlikte akrilik boya tekniği ile farklı konseptte pek çok resim yapıldı. Resimlerin satışından elde edilecek gelir ihtiyaç sahiplerine ramazan paketi olarak bağışlanacak.



## DEĞİAD Ziyareti

» 18 Nisan 2022

EGİAD üyeleri Denizli Genç İş İnsanları Derneği DEĞİAD'ı ziyaret etti. DEĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Urhan ve Yönetim Kurulu üyeleri ile DEĞİAD üyelerinin ev sahipliği yaptığı etkinlikte, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve EGİFED Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter başkanlığındaki EGİAD üyeleri yer aldı. DEĞİAD merkezinde gerçekleşen tanışma toplantısına 50'nin üzerinde üye iştirak etti.



## To Bee Meslek ve Kariyer Günü Etkinliği

» 20 Nisan 2022

İTÜ Geliştirme Vakfı İzmir Okulları'nın düzenlediği To Bee Meslek ve Kariyer Günü etkinliğinin açılış konuşmacısı EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Levent Kuşgöz oldu. İTÜ Geliştirme Vakfı İzmir Okulları bu yıl 4.'sünü düzenlediği To Bee Meslek ve Kariyer Günü'nde lise öğrencileri farklı mesleklerden, alanında uzman meslek temsilcileriyle buluştu. Kuşgöz, öğrencilere, günümüz iş dünyasında aranan iş gücü profili ve kriterleri hakkında bilgi vererek, EGİAD Melekleri hakkında ayrıntılı bir sunumda bulundu. Kuşgöz konuşmasında öğrencilere; kariyer planı yaparken küresel bazda gelişen meslekleri takip etmelerini, teknolojik değişim ve gelişimin beraberinde getirdiği farklı iş alanlarını iyi araştırmalarını ve kendilerini birçok alanda yaşama hazırlamalarını da önerdi. Kuşgöz konuşmasının devamında iş dünyasından bilgi ve tecrübelerini İTÜ Geliştirme Vakfı İzmir Okulları öğrencileri ile paylaştı.



## PROSEP Lansman

» 21 Nisan 2022

İş dünyasının Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatına entegrasyonunu sağlamayı hedefleyen, sektöre yönelik çalışmalara öncülük edecek olan Profesyonelelere Yönelik Sürdürülebilirlik Elçileri Programı (PROSEP), Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD) ve İzmir Sürdürülebilir Kentsel Gelişim Ağı (İzmir SKGA) birlikteliğiyle ESKEM – EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi- Tarihi Portekiz Sinagogu'nda düzenlenen bir lansmanla start aldı. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, Konak Belediye Başkanı Abdül Batur, Cumhuriyet Halk Partisi İzmir Milletvekili Özcan Purçu, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve Hedefler İçin İş Dünyası Platformu Başkanı Şükrü Ünlütürk ve İzmir SKGA İcra Kurulu Üyesi Bahar Özay'ın katılımlarıyla gerçekleşen etkinlikte, İklim Krizi, Sürdürülebilirlik ve Yeşil Dönüşüm konuları ele alındı. PROSEP, iş dünyası ve profesyonellerine yönelik bir hedef kitleyle, benzer programlardan farklı olarak, teorik yüz yüze eğitimle işletmelerin uzmanlar ve akademisyenler tarafından detaylı analizini içeren saha uygulamasını kapsarken; program sonunda uzmanlar tarafından işletmelerin sürdürülebilirlik karnelerini detaylı olarak ortaya koyan raporlar da hazırlanacak.



## EGİAD Hayat Okulu: Hayata Dair

» 23 Nisan 2022

EGİAD Hayat Okulu'nun Kapanış Oturumu'nda Metalif Genel Müdürü Hakan Özçelik öğrencilerle birlikte oldu. Moderatörlüğünü EGİAD Melekleri İş Geliştirme ve İletişim Uzmanı Melisa İtmeç'in yaptığı oturumda "Hayata Dair" iş hayatı, kariyer hedefleri ele alındı. İş hayatına atılmak ile birlikte başlayan kariyer yolculuğunda karşılaşılabilecek durumların detaylı şekilde ele alındığı oturumda, kariyer yolunda başarı elde edilebilecek noktalar üzerinde duruldu. Hakan Özçelik'in konuşmasında verdiği tüyolar, öğrencilerimizin iş hayatlarına nasıl başlaması ve devam etmesi gerektiğine dair ışık oldu.



## Almanya Başkonsolosluğu Ziyareti

» 26 Nisan 2022

EGİAD İzmir'de bulunan Almanya Başkonsolosluğu'na ziyaret düzenledi. Ziyarete ev sahipliğini Almanya Başkonsolosu Dr. Detlev Wolter ve Ekonomi İşleri Danışmanı Nalan Bostancıoğlu yaptı. Ziyarete EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyesi Erkan Karacar, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç, Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanı Elif Kaya katıldılar. Dr. Detlev Wolter'e görevinde başarıları dileyen EGİAD Başkanı Yelkenbiçer, EGİAD'ın faaliyetlerine ilişkin kısa bir sunum gerçekleştirdi. EGİAD üye profilinden de bahseden Yelkenbiçer ayrıca Almanya ve Türkiye arasındaki güçlü ekonomik ve kültürel iş birliği konusunda EGİAD olarak yapılan faaliyetlerin altını çizerek bundan sonraki süreçte yapılabilecek ortak toplantılar ve iş gezileri hakkında değerlendirmelerde bulundu.



## ICF Türkiye Ege Bölge Ekibinin Ziyareti

» 25 Nisan 2022

Dünyada 40 binden fazla üye sayısına ulaşan ve koçluk mesleğinin küresel liderliğini sürdüren Uluslararası Koçluk Federasyonu ICF Global'in bir şubesi olan ICF Türkiye Ege Bölge Ekibi EGİAD'ı ziyaret etti. PCC- ICF Türkiye Ege Bölge Temsilcisi İlky Öğrenci, PCC- ICF Türkiye Ege Bölge Ekib Üyesi Zeynep Berkol, Profesyonel Koç Uğur Eroğul tarafından gerçekleştirilen ziyarete; EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç, Genel Sekreter Yardımcısı Ezgi Kudar Eroğlu, Basın Danışmanı Ebru Dön Keskin ev sahipliği yaptı. Birlikte yapılabilecek ortak projelerin görüşüldüğü ziyarette, Dünyada ve Türkiye'de profesyonel koçluk, değişimin yönetiminde koçluğun gücü ve etkisi değerlendirildi.



## EGİAD Hayat Okulu Sertifika Töreni

» 26 Nisan 2022

EGİAD'ın Sosyal Sorumluluk Projelerinden biri olan ve 14 yıldan beri süregelen EGİAD Hayat Okulu Covid-19 sebebiyle online olarak gerçekleştirdiği eğitimlerini başarıyla tamamladı. İzmir'deki 7 Üniversiteden 100'ü aşkın meslek yüksekokulu öğrencisini ağırlayan proje sayesinde gençler, önemli bir takım konu başlıklarında yeni bilgiler edinme şansını yakaladı. Teknik açıdan yüksek yeteneklere sahip meslek yüksek okulu öğrencilerinin, sosyal yetkinliklerini güçlendirerek iş hayatında tercih edilir eleman haline gelmelerini amaçlayan EGİAD, İzmir'deki üniversitelere bağlı meslek yüksekokullarından seçilen 100'ü aşkın başarılı gencin kariyer planlamasına destek oldu. Ege Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu, Celal Bayar Meslek Yüksek Okulu, Demokrasi Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu, Dokuz Eylül Üniversitesi İzmir Meslek Yüksekokulu, İzmir Ekonomi Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu, Kavram

Meslek Yüksek Okulu, Yaşar Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu'nda eğitim gören gençler, kurumsal hayata hazırlanmak üzere EGİAD'ın bu sene online olarak yürüttüğü eğitimleri başarıyla tamamladı. Hayat Okulu Kapanış toplantısında konuşan EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, derneğin bu dönemki temasının sürdürülebilirlik ve dijitalleşme olduğunu belirterek, "Amacımız tüm kaynaklarımızı doğru noktalara odaklayarak verimli ve faydalı iş yapma, toplumumuza ve üyelerimize yol gösterme ve öncü olmaktır. Dünyada bizleri bekleyen 3 dönüşüm var; yeşil dönüşüm, dijital dönüşüm ve toplumsal dönüşüm. Hem sürdürülebilirlik alanında hem de dijital dönüşüm alanında söz söylemeye ve bunların çıktılılarıyla da toplumsal dönüşüme katkı sunmaya çalışıyoruz. Tabii ki toplumsal dönüşümün en önemli yolu da 21. Yüzyıl yetkinliklerine sahip gençlerin eğitiminden geçtiğine inanıyoruz" dedi.

## Kavram Meslek Yüksekokulu Kariyer Günleri

» 28 Nisan 2022

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer Kavram Meslek Yüksekokulu Kariyer Günleri'nin konuğu oldu. Sivil Toplum ve Girişimcilik Başkanı ile yaptığı konuşmada Yelkenbiçer, EGİAD'ın kurumsal yapısı ve faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Girişimcilik kavramı üzerinde durarak EGİAD Melekleri Yatırım Ağı çalışmalarından ve gençlerin girişimcilğe adım atarken yararlanabilecekleri kaynaklardan bahsetti.



## 1924 Gönen Kahve Firması Ziyareti

» 9 Mayıs 2022



EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, fahri üyemiz ve geçmiş dönem Yönetim Kurulu üyemiz Nafiz Cönen'in sahibi olduğu 1924 Gönen Kahve'yi ziyaret etti. Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyeleri Erkan Karacar, Arda Yılmaz, Mert Hacıraifoğlu, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç ve Genel Sekreter Yrd. Ezgi Eroğlu'nun katıldığı ziyarette, kahve çekirdeği, bitkisel çaylar, baharatlar, mutfak kuruyemişi ve kahve demleme ekipmanları ticareti yapan 1924 Gönen firmasının faaliyetleri hakkında bilgi alındı.



## "2K: Kreatif Kampüs Yaratıcılık Ağı" Proje Açılış Toplantısı

» 5 Mayıs 2022

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı "Gelecek Gençlerin" Kültür Endüstrileri Destek Programı tarafından fonlanan "2K: Kreatif Kampüs Yaratıcılık Ağı" proje Açılış Toplantısı hibrid olarak 5 Mayıs'ta Uşakzade Latife Hanım Köşkü'nde gerçekleşti. Gençlerin kültür endüstrileri alanında girişimciliğinin teşvik edilmesi önceliği ile yola çıkılan; yaratıcı ekonomi, yaratıcı endüstriler farkındalığını artırarak özellikle k12 düzeyinde (16-18 yaş aralığı) metaverse alanında yaratıcı girişimciliğin gelişmesine katkı sunmak

hedeflenen proje Açılış Toplantısı'na İzmir Ekonomi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Aşkar, İzmir Özel Türk Koleji Okulları Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Tatış, Ege Genç İş İnsanları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Imaginarium Xr Kurucusu Dave Baldwin, Creative Business Network Direktör Yardımcısı Karoline Haulund, Gözlüklü Masallar Atölyesi Yönetim Kurulu Üyesi Sibel Doğan katılım gösterdi.



## Bülent Şenocak ile Söyleşi

» 9 Mayıs 2022

EGİAD Kurucu Başkanı, işadami, araştırmacı – yazar Bülent Şenocak, “Sadık Bey Yalılarının Dili Olsa” romanının EGİAD’da düzenlenen söyleşi gününde genç iş insanlarıyla buluştu. Yoğun katılımın gerçekleştiği etkinliğe EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ev sahipliği yaparken, Yönetim Kurulu ve EGİAD üyeleri de katılım gösterdi. Toplantının açılışını yapan EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, tarihi miras öğelerinin ülkemizin önemli kaynağı olduğunu dile getirerek, “Bu değerlerin nesillerden nesillere aktarılmasının kent benliğine artılar kattığını düşünüyoruz” dedi. “Levant’ın Yıldızı İzmir” ve “İnsanlaştırılan Tanrı” adlı kitaplarıyla da tanınan Şenocak, son kitabı “Sadık Bey Yalılarının Dili Olsa” eserini iş dünyası için özetledi. 2008 yılında Şenocak yayınlarını kuran ve Tarihi Saygı ve Yerel Koruma Ödülünü iki kez aldıklarını dile getiren Şenocak, son

kitabını ise şu sözlerle özetledi: “ Bugün, o eski Sadıkbey yok... O eski yalılar yok... O eski aileler de yok... Sadıkbey, şimdilerde kimliksiz bir semt... Rengi solmuş bir fotoğraf karesi... Belleklerden silinmeye başlayan bir imge... Unutulmaya yüz tutmuş bir tarih... Eski semt sakinleri için bir özlem... Yeni semt sakinleri için ise bir tramvay durağının adından öte bir şey değil... İşte, bu kitabı yazmaktaki amacım, fotoğraflardan, anılardan ve bunları destekleyen belgelerden yararlanarak kent belleğine katkıda bulunmak, unutulmaya başlanan bir semt tarihini canlı tutmak, gelecek kuşaklara semtin bu dramatik dönüşümünü anımsatmak.”

Eski yalıların ve İzmir’in önemli ailelerinin geçmişine yolculuk yapılan kitap tanıtımının sonunda EGİAD tarafından Şenocak’a plaket de takdim edildi.

## Melek Yatırımcı Girişimci Buluşmaları

» 11 Mayıs 2022

Ege’nin ilk melek yatırım organizasyonlarından EGİAD Melekleri, 2022 yılının ikinci ve kuruluşundan bugüne otuz birinci “Melek Yatırımcı – Girişimci Buluşması”ni online olarak 11 Mayıs’ta gerçekleştirdi. Etkinlik kapsamında, NjoyKidz, DogGo, Radaar, Augmency olmak üzere birbirinden değerli dört girişimci sunum gerçekleştirdi.







## Genç İZİKAD

» 13 Mayıs 2022

İzmir İş Kadınları Derneği (İZİKAD), Genç İZİKAD Projesi kapsamında genç girişimcileri iş dünyası ile buluşturdu. İzmir Büyükşehir Belediyesi Meslek Fabrikası'nda "Gençler İş Dünyası ile Buluşuyor" adıyla yapılan ve moderasyonunu Prof. Dr. Özge Andiç Çakır'ın yaptığı panele EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Neşe Gök, Bilen Grup Yönetim Kurulu üyesi Can İşbilen, Merit Enerji Proje ve İş Geliştirme Yöneticisi Dilan Yıldız konuşmacı olarak katıldı. Toplantının açılış konuşmalarını ise İZİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Betül Sezin, İYTE Rektörü Yusuf Baran ve İzmir Büyükşehir Belediyesi Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Komisyonu Başkanı Av. Nilay Kökkılınç yaptı. EĞİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer gençlere melek yatırımcının hakim hissedar olmadığını hatırlatarak "Melek yatırımcılar projedeki yolculuğu ve hikayeyi görmek ister. Gündelik aktivitelerde melek yatırımcı olmaz, böyle bir yanığı var, hakimiyet ve yol her zaman girişimcidedir. EĞİAD Melekleri olarak 11 yıldır girişimcilik üzerine çalışıyoruz. 2016 yılından bugüne Hazine Bakanlığı'na akredite İzmir'deki tek melek yatırım ağıyız ve toplamda 24 projeye yatırım yaptık" diye konuştu.



## Gastronomi Etkinliği: Kadim Üzümlerle Şarabın Yapım Yolculuğu

» 12 Mayıs 2022

EĞİAD Gastronomi&Tadım Etkinlikleri kapsamında düzenlenen Şarap Tadımı Etkinliği, üyelerimizin katılımıyla Best Western Konak Hotel'de gerçekleştirildi. Şarap ve bağ danışmanı Işık Gülçubuk tarafından yapılan sunumda 6 farklı yerel üzüm ve 6 farklı şarap yapım tekniği konusunda bilgi verildi ve tadım yapıldı.



## Gençlik Komisyonu Gençler Soruyor Etkinliği

» 14 Mayıs 2022

19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramı'nın 103. Yılı vesilesiyle üyeleri üniversiteli gençlerden oluşan EĞİAD Gençlik Komisyonu ile bir araya gelen Ege Genç İş İnsanları Derneği Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, "Herkesin geleceğini aradığı, herkesin hikayesini aradığı bir dönemdeyiz. Özellikle gençlerin daha çok inisiyatif aldığı, geleceğin liderleri olarak gelecekte söz haklarının olması gerektiği bir süreçteyiz. Gençler Geleceği, Dünyayı ve Türkiye'yi Daha İyi Değerlendiriyor" dedi. Gençlik Komisyonu Başkanı Ezgi Çetin'in sorularıyla moderatörlüğünü yürüttüğü etkinlikte samimi cevaplar veren EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, genç nesle çeşitli önerilerde bulundu.



## EGİAD Sürdürülebilirlik Paneli: İyi Uygulamalar

» 23 Mayıs 2022

EGİAD üyelerinin sürdürülebilirliğini ilgilendiren çevre, enerji, enerji verimliliği, iklim değişikliği politikalarının oluşturulmasına katkı vermek ve bu konularda gerekli işbirliklerin kurulması, farkındalığın artırılması amacıyla EGİAD tarafından düzenlenen Sürdürülebilirlik İyi Uygulama Örnekleri etkinliği dernek merkezinde gerçekleştirildi. EGİAD üyelerinin iyi uygulama örneklerini sunduğu etkinlik, Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in açılış konuşmasıyla başladı. İki oturum şeklinde gerçekleşen etkinliğin 1.Oturumu, "Çalışanlar ve Yönetişim"; moderatörü EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Kaan Özhelvacı; konuşmacıları ise İnci Holding Genel Sekreteri – Sürdürülebilirlik, Etik, Kurumsal Yönetim Yetkilisi Filiz Morova İneler, Dikkan Group İnsan Kaynakları Direktörü T. Ödül Ceylan oldu. 2. Oturum ise "Üretim, Operasyon ve Çevre" başlığında EGİAD Yönetim Kurulu Üyesi Müge Şahin'in moderatörlüğünde gerçekleşti. Konuşmacılar ise, BTM Yalıtım AR-GE Müdürü Nur Çaki, Güres Group Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Güres oldu.



## Birleşik Krallık İstanbul Başkonsolosu ile Toplantı

» 17 Mayıs 2022

Birleşik Krallık İstanbul Başkonsolosu Kenan Poleo EGİAD'ı ziyaret etti. İzmir temasları kapsamında EGİAD üyeleri ile biraraya gelen Kenan Poleo ve Birleşik Krallık İzmir Konsolosluğu yetkilileri İngiltere ile Türkiye arasındaki ticari ilişkileri ve bu kapsamda işbirliği çalışmalarını masaya yatırdı. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıya EGİAD Geçmiş Dönem Başkanı Temel Aycan Şen, Yönetim Kurulu Üyeleri ve birçok EGİAD Üyesi katıldı. Toplantı sonrası Birleşik Krallık İstanbul Başkonsolosu Kenan Poleo ve beraberindeki heyet EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri ile akşam yemeğinde buluştu.



## Dokuz Eylül Üniversitesi İzmir'de Lojistiğin Dünü, Bugünü ve Geleceği Paneli

» 26 Mayıs 2022

İzmir'de Lojistiğin Dünü, Bugünü ve Geleceği konulu panel Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Lojistik Yönetimi Bölümü Başkanı Prof. Dr. Okan Tuna'nın moderatörlüğünde EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve İZKA Mavi Büyüme Politikaları Birim Başkanı Dr. Saygın Can Oğuz'un katılımlarıyla online olarak gerçekleştirildi. Lojistik sektörüne dair problemlerin ve çözüm önerilerinin ana başlık olduğu toplantıda girişim örnekleri, teknolojik gelişmeler ve bölgenin ihtiyaçları panelistlerin sunumları ile katılımcılarla paylaşıldı.



## Kemeraltı Günleri

» 26-27 Mayıs 2022

İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından İzmir'in kalbi tarihi Kemeraltı Çarşısı'nın tanıtılması ve geliştirilmesi için düzenlenen "Kemeraltı Günleri" büyük bir coşkuyla başladı. Konak Meydanı'nda şölen havasında başlayan etkinlikler tarihi çarşıdaki kortajla devam etti. Kemeraltı'na Atina örneğini gösteren İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, İzmir'in çok daha fazlasını hak ettiğini ifade ederek, "İzmir'in kalbine suni teneffüs yapmak istemiyoruz" dedi. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer'in UNESCO Dünya Mirası Listesi adaylık süreci hazırlıkları devam eden Kemeraltı'nı ayağa kaldırma hedefi doğrultusunda organize edilen "Kemeraltı Günleri" coşkuyla başladı. İzmir Büyükşehir Belediyesi, Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD), Kemeraltı Esnaf ve Sanatkarlar Derneği ve TARKEM iş birliğiyle, 26-27 Mayıs tarihleri arasında organize edilen etkinlik, Kemeraltı kültürünün tanıtılması ve ticaret hacminin geliştirilmesine katkı sağlayacak. Kemeraltı Günleri'nin açılış töreni, Konak Meydanı'nda büyük bir şölenle başladı. Açılışa İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer'in yanı sıra Ödemiş Belediye Başkanı Mehmet Eriş, Cumhuriyet Halk Partisi İzmir Milletvekilleri Kani Beko ve Tacettin Bayır, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, TARKEM Genel Müdürü Sergeç İneler, Kemeraltı Esnaf Derneği Başkanı Semih Girgin, İzmir Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Ertuğrul Tuğay, İzmir Ticaret Odası Başkan Danışmanı Mine Güneş Kaya, sivil toplum kuruluşu temsilcileri, muhtarlar, sanatçılar ve çok sayıda İzmirli katıldı.

## Girişimcilik Paneli

» 29 Mayıs 2022

EGİAD Gençlik Komisyonu "Girişimcilik Paneli" etkinliğini EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirdi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in açılış konuşması ile başlayan etkinlikte; İZİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Betül Sezgin EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Levent Kusgoz, Plastic Move Kurucu Ortağı Büşra Köksal ve Girişimcilik Merkezi İzmir Koordinatörü Yener Ceylan panelist olarak yer aldı. Girişimcilikte en önemli unsurları, sürdürülebilir



girişim, girişimlerde yatırım süreci, Türkiye'de ve globalde kadın girişimci olmak gibi konulara değinilen panelde, çok keyifli ve ilham verici bilgiler paylaşıldı.

## Uluslararası İlişkilerin Değişen Dinamikleri Çerçevesinde Ukrayna Savaşı

» 30 Mayıs 2022



EGİAD, 'Uluslararası İlişkilerin Değişen Dinamikleri Çerçevesinde Ukrayna Savaşı' konulu toplantı düzenleyerek, Rusya-Ukrayna savaşının tüm etkilerini masaya yatırdı. Ege Üniversitesi İİBF Öğretim Üyesi

Doç. Dr. Sinem Ünaldirar Kocamaz'ın konuk konuşmacı olduğu toplantının açılışında bir konuşma yapan EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Cem Demirci, Rusya-Ukrayna savaşının ulusal ve uluslararası boyuttaki etkilerini değerlendirerek, "Ülkemizin stratejik konumu gereği yakınımızda sürekli yaşanan çatışma, savaş ve krizler tüm dünyayı etkilemesinin ötesinde bizleri daha derinden ve uzun süreli olarak etkiliyor. Bu etkilerin insani, politik, coğrafi ve ticari birçok etkisi var. İnsani açıdan tabii ki savaşın her türüsüne karşıyız. Bu doğrultuda temel ilkimiz, Atatürk'ün 'Yurtta sulh cihanda sulh' sözünde karşılığını buluyor" dedi. Ege Üniversitesi İİBF Öğretim Üyesi Doç. Dr. Sinem Ünaldirar Kocamaz ise savaşın bölgedeki son gelişmelerini değerlendirirken; siyasi, ekonomik ve toplumsal açıdan tüm yönlerini de masaya yatırdı.



## Ege Üniversitesi Kariyer Söyleşileri

» 2 Haziran 2022

Ege Üniversitesi Kariyer Söyleşileri kapsamında düzenlenen ve İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nden Doç. Dr. Elif Tunalı Çalışkan'ın moderatörlüğünde gerçekleşen panelde EGİAD Yönetim Kurulu Üyesi Süleyman Tutum, EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkan Vekili Özüm İlter Demirci, EGİAD Girişimcilik ve İnovasyon Komisyonu Başkan Vekili İsmail Girginoğlu ve EGİAD Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç konuşmacı olarak yer aldı. EGİAD, girişimcilik, melek yatırımcılık, girişimcilere yönelik tavsiyeler, girişimcileri bekleyen süreçler hakkında görüşler paylaşıldı.

## EGİAD Melekleri "Yılın Melek Yatırım Ağı" Ödülü

» 3 Haziran 2022

Bu yıl beşincisi gerçekleşen EURITECH - Avrasya Ar-Ge, İnovasyon ve Teknoloji Zirve ve Sergisi kapsamında düzenlenen Euritech Awards Avrasya Ar-Ge, İnovasyon ve Teknoloji Ödülleri "Yılın En İyilerini Seç" hedefiyle yola çıkarak gerçekleşen halk oylaması ve jüri değerlendirilmesi sonucunda 16 yatırım ağı arasından EGİAD Melekleri "Yılın Melek Yatırım Ağı" seçildi.





## Hibe ve Teşvikler İle İşimi Nasıl Desteklerim

» 6 Haziran 2022

Yenilikçilik ve Ar-Ge ihtiyacı günümüzde rekabetin sürdürülebilirliği için vazgeçilmez iki unsur haline gelmiş bulunmaktadır. Artık KOBİ veya büyük şirket farkı olmaksızın şirketlerin hayatlarını devam ettirebilmeleri verimli ve etkili yeni ürün ve süreç geliştirme yeteneklerine bağlı bulunmaktadır. Ancak bu yetkinliğe erişebilmek için kurumların Ar-Ge ve yenilikçilik yatırımlarının planlanmasından, geliştirilecek projelere gerekli desteğin sağlanabilmesine kadar geçen süreçte çok dikkatli adımlar atması ve tecrübelerden faydalanması gerekmektedir. Bu noktada etkin bir iş ortağı tarafından desteklenen firmaların çok daha başarılı sonuçlar aldıkları birçok örnek ile de ispatlanmış bulunmaktadır. Ulusal ve uluslararası finansal

destekler, ar-ge üretim teşvikleri, yatırım teşvikleri, yeşil mutabakat ve sınırda karbon düzenlemesi konularının ele alındığı “Hibe ve Teşvikler ile İşimi Nasıl Desteklerim?” Konulu webinarında, tüm bu başlıklar EGİAD’ın organizasyonu ile iş insanları için masaya yatırıldı. Rasat Strateji Firması yetkilisi Aslı Moral Ergin katılımıyla gerçekleşen etkinliğe EGİAD üyeleri ve firma çalışanları katıldı. Toplantıda; Ulusal ve Uluslararası Finansal Destek Nedir?, İşletme Geliştirme, Büyüme Destekleri Nedir?, Ar-Ge, Teknolojik Üretim ve Yerleşime Destekleri Nedir?, Yatırım Teşvikleri Nedir?, Uluslararasılaştırma Destekleri Nedir?, Yeşil Mutabakat & Sınırdaki Karbon Düzenlemesi Nedir? Başlıkları değerlendirildi.

## Bremen- İzmir İş İnsanları Ekonomik Forumu

» 6 Haziran 2022



Bremen- İzmir İş İnsanları Ekonomik Forumu kapsamında “Ekonomik açıdan İzmir ve Bremen’in İhtiyaçları: İki Kent için Çalışarak Büyümek” paneli gerçekleşti. Moderasyonunu Dr. Markus C.SLEVOGT, Alman Türk Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı gerçekleştirdiği panelde; Eduard Dubbers-ALBRECHT, Bremen Ticaret Odası Başkanı; Cornelius

Neuman-REDLIN, Federal Bremen Eyaleti İş Verenler Derneği Başkanı; Muhsin DÖNMEZ, Ege Bölgesi Sanayi Odası Başkan Yardımcısı; Jak ESKİNAZI, Ege ihracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı; Alp Avni Yelkenbiçer, Ege Genç İş İnsanları Derneği Başkanı; Dr. Faruk GÜLER, Ege Serbest Bölge Anonim Şirketi Ceo konuşmacı olarak katılım gösterdi. İki kent arasındaki ekonomik ilişkilerin birlikte çalışma prensibiyle otomotiv, lojistik, uzay, teknoloji ve girişimcilik alanlarında hızla gelişime açık olduğu paylaşıldı. İki şehir arasındaki iş hayatını kolaylaştırmaya yönelik yapılan çalışmalar ve örnekler aktarıldı.

## 80. Ege Toplantısı: Nevzat Aydın

» 7 Haziran 2022

EGİAD 80. Ege Toplantısı, İzmir Karaca Kültür Merkezi'nde gerçekleşti. Yemeksepeti Kurucu Ortağı Nevzat Aydın'ın konuk konuşmacı olarak yer aldığı etkinliğe oda, meslek ve sivil toplum kuruluşlarının başkan ve yöneticileri ile iş dünyasının temsilcileri katıldı. Açılış konuşmasını yapan EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, girişimciliğin gelecek için itici güç olduğunu belirterek, "Biliyoruz ki; karbon salınımını bitirecek olacak da dijital iş modelleriyle ülkemizin beyin göçünü tersine çevirecek olan da toplumda kadına güçlendirecek olan da toplumdaki tüm eşitsizlikleri ortadan kaldıracak olan da gençler, girişimciler ve sosyal girişimciler olacak" dedi. Girişimciliğin daha güvenli geleceğin en önemli itici gücü olduğunu belirten Yelkenbiçer, "EGİAD bir gençlik organizasyonu ve 32 yıllık geçmişinde binlerce girişimci barındırmakla kalmıyor, kurumsal olarak da girişimciliği hemen tüm faaliyetlerinin merkezinde tutuyor. Ama lütfen bu girişimcilik sözümü yalnız iş hayatı, yeni şirketler kurma veya yeni markalar yaratma şeklinde düşünmeyin çünkü tamamen toplum yararına odaklanan sosyal girişimcilik de bunun bir parçası. Toplumsal hayatımızın her adımında ve her katmanında girişimcilere ihtiyacımız var. Yani beklenenden çok daha az kaynakla, tahmin edilenin çok üstünde başarı sağlayan" insanlara. EGİAD olarak, girişimciliği teoride bırakmıyor, ülke çapında tüm paydaşlarımızın takdirine mazhar olan bir çalışkanlıkla onu eyleme döküyoruz. 2015'te EGİAD Melekleri'yle bölgemizin ilk lisanslı melek yatırım ağını kurarak öncülük etmek, EGİAD oyun girişimciliği fonu ve kulüğe merkezini kurmak, İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve Mahmut Özgener'in liderliğinde yürüten İZQ projesine ilk gündünden itibaren en aktif destek veren kurum olmak, teknoparklardaki yönetim kurulu üyeliklerimiz, gençlere yönelik olarak da TÜSİAD ile birlikte yürüttüğümüz 'Bu Gençlikte İş Var Ege' projemiz ve uluslararası liseler arası girişimcilik yarışması olan Diamond Challenge Türkiye temsilciliği bu somut işlerden sadece birkaçı. Son olarak geçtiğimiz hafta EGİAD Melekleri olarak Euritech Avrasya Ar-Ge, İnovasyon ve Teknoloji Ödülleri'nde 'Yılın Melek Yatırım Ağı' seçildiğimiz müjdesini de paylaşmak isteri" ifadelerinde bulundu.

EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Yardımcısı Yiğit Tatış ise yaptığı açılış konuşmasında, İzmir'in girişimcilik yolculuğuna ilişkin değerlendirmede bulunarak, "İstanbul yazılımı ilgili sıralamada dünyada 66. İzmir Ankara'nın da gerisinde 430. sırada. Oysa bu konuda büyük bir ilgi ve potansiyel sözkonusu. İzmir'in ilk 100'e girmesi hedeflenmeli" dedi.



Nevzat Aydın'ın ise girişimcilik deneyimi ve tecrübeleri hakkında katılımcılara bilgiler verildi. Yemeksepeti markasının yükseliş sürecini anlatan Yemeksepeti Kurucu Ortağı Nevzat Aydın, "Yemeksepeti şu an 70 bin restoranla çalışıyor ve o restoranların ciddi anlamda sipariş almasına hizmet ediyor. Türkiye'deki internetin yapı taşlarında Yemeksepeti'nin ciddi yeri var. Biz internetin ilk zamanlarında o kadar bize özel sıcak bir proje kurmuş ki, internete ciddi yol kat ettik. Yemeksepeti en son günlük 900 bin siparişe ulaşmıştı. Bu anlamda Çin ve Amerika'dan sonra üçüncü sırayı aldı. Geri dönüp baktığımızda evet iyi bir şeylere imza atmış diyorum aksi nankörlük olur. İlk başlarda çok zordu. Sipariş verirken not yazdık siparişten sonra internetten çıkın sizi arayabilelim derdik çünkü internet telefonlarla bağlantılıydı. İlk başlarda kullanıcı bizim ne yaptığımızı anlamadı. Bizi arıyorlardı biz sipariş verdik ama gerçekten gelecek mi diye. Çünkü bedava hizmet veriyorsunuz. Her ilk siparişini veren telefonla aramaya başladık siparişinizi aldık 40 dakikaya gelecek diye. Temelleri doğru attık ki 21 sene sonra hala inanılmaz rakamlara rağmen 1 numara devam ediyor" dedi. 'Ben başarılıysam, Nevzat Aydın olarak dönüşümü gerçekleştirdiğim için oldu' diyen Aydın, "Yemeksepeti satıldığında 11 ülkede vardı. Bu ülkedeki insanları aynı hedefe yönlendirmek gerekiyor, bu da ayrı bir yeti. Ben bıraktığımda Yemeksepeti devasa bir yapıydı, hala da öyle. Bir gün 5 kişiden, 9 bin kişinin çalıştığı bir yapıya dönüşeceksiniz deselerdi inanmazdım. Şirketin önünde olmak gerekiyor, dibe atılmış bir çıpa olmamak gerekiyor. Sürekli geliştirmek gerekiyor kendini. Kendinizi geliştirmediniz takdirde CEO olarak, şirketi yavaşlatmış oluyorsunuz" diye konuştu. Şirketi daha önce de satın almak isteyenlerin olduğunu ve her seferinde ortaklarına karşı satmayalım diyen tarafın kendisi olduğunu söyleyen Aydın, "Ortaklarım bu konuda daha ilımlıydı. İş kuralı 4 ay olmuş Uzan grubu 800 bin dolar teklif etti. Payıma 300-400 bin dolar düşecekti. Ama şirketin ne kadar büyüyebileceğini o kadar gördük ki. 2010'u görürsek çok iyi yerlere geleceğimizi biliyordum. Ne zaman satsak erken olacaktı. Niye sattım diye soruyorlar ortam öyle gerektirdi. Ortaklarıma hayır satmayacağız büyüyeceğiz diyen biri olmak istemedim artık. Satma konusunda pişmanlık yok. Hele ki şu anki enflasyonist durumunu, firmaların bedava yemek dağıtmak zorunda kaldıklarını gördüğüm zaman iyi ki satmışım diyorum" ifadelerini kullandı. Programın sonunda, Yemeksepeti Kurucu Ortağı Nevzat Aydın'a ve EGİAD'a katılan yeni üyelere de plaketleri takdim edildi.



## Fahri Üyelerle Toplantı

» 13 Haziran 2022

EGİAD Fahri Üyeler Toplantısı Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. EGİAD fahri üyeleri ile Yönetim Kurulu Üyelerinin biraraya geldiği toplantıda Dernek faaliyetleri ve planlanan projeler görüşüldü. Toplantıda Fahri Üye Komisyonu oluşturuldu. Komisyon Başkanlığı görevine üyelerimizden Nafiz Gönen seçildi.



## TÜRKONFED Ziyareti

» 10 Haziran 2022

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri TÜRKONFED'i ziyaret etti. Toplantıda işbirliği çalışmalarını ayrıntılı olarak, proje hazırlıkları görüşüldü. TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Sönmez, Genel Sekreter Arda Batu, Genel Sekreter Yardımcıları Betül Çelikkaleli, Hayati Bakış ve Erhan Arslan'ın ev sahipliği yaptığı ziyarete EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Saymanı Özveri Okay, Yönetim Kurulu Üyeleri Müge Şahin, Mert Haciraifoğlu ve Genel Sekreter Yrd. Ezgi Eroğlu katıldı.



## GYİAD Ziyareti

» 10 Haziran 2022

EGİAD üyeleri, Genç Yönetici ve İş İnsanları Derneği-GYİAD'ı ziyaret etti. Yapılan toplantıda EGİAD ve GYİAD üyeleri bir araya geldi. Etkinlik kapsamında GYİAD Yönetim Kurulu Başkanı İrem Pehlivanoglu Gürkaş ve EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in açılış konuşmalarının ardından GYİAD Ekonomi Danışmanı Dr. Can Fuar Gürlesel tarafından "Dünya ve Türkiye Ekonomisi Gelişmeler ve Beklentiler" başlığı ile ekonomi gündemini değerlendirildi. Toplantının ardından network etkinliği ve öğle yemeği gerçekleştirildi.



## BAGİAD Ziyareti

» 17 Haziran 2022

Balıkesir Genç İş İnsanları Derneği (BAGİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Emrah Bilcanlı ve beraberindeki BAGİAD Heyeti, İzmir temasları kapsamında EGİAD Ege Genç İş İnsanları Derneği ile biraraya geldi. Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in ev sahipliği yaptığı ziyaret Dernek Merkezinde gerçekleşti. EGİAD Projeleri, EGİAD Melekleri ve bu dönemin en önemli söylemleri arasında yer alan Sürdürülebilirlik ve Dijitalleşme

üzerine faaliyetlerin değerlendirildiği ziyarete BAGİAD Başkanı Emrah Bilcanlı ve Yönetim Kurulu Üyeleri Tansu Işıklar, Emre Bekki, Muratcan Kula, İbrahim Onur, Ahmet Acaroğulları, Burak Yeğın, M. Burak Biçer, Hakan Sancaklı, Suat Şimşir, M. Doğan Erdoğmuş ve Proje Koordinatörü Ramazan Kırmızı katılım gösterdi. Etkinliğe EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Cem Demirci ve Yönetim Kurulu Üyeleri Müge Şahin, Mert Haciraifoğlu, Arda Yılmaz, EGİAD Üyeleri Hakan Barbak, İş Geliştirme Komisyonu Başkanı Yaman Duman, Şemal Yeşil, Sanayi Komisyonu Başkan Vekili Remzi Uslu ev sahipliği yaptı.

## İzQ Girişimcilik Merkezi "Teknolojide Kadın Gücü" Etkinliği

» 22 Haziran 2022

İzQ Girişimcilik Merkezinde düzenlenen EGİAD'ın destekleyici kurumlardan olduğu, Reeder'in kurucusu Sezen Sungur Saral'ın konuk konuşmacı olduğu "Teknolojide Kadın Gücü" başlıklı söyleşiye çok sayıda girişimci katıldı. Etkinlikte Sezen Sungur Saral başarı hikayesini paylaştı ve Reeder ile ilgili verdi. Söyleşi sonunda EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve İzQ Yönetim Kurulu Üyesi Alp Avni Yelkenbiçer, Sezen Sungur Saral'a teşekkür ederek Nutuk hediye etti.







## EGİAD Danışma Kurulu

» 20 Haziran 2022

EGİAD Danışma Kurulu, pandemi süreci sonrasında uzun bir aradan sonra fiziki olarak toplandı. Hem kentin hem ülkenin sorunlarının tartışıldığı bölgenin en etkin kurulları arasında yer alan EGİAD Danışma Kurulu'nun ana gündem maddeleri; EGİAD dönem faaliyetleri ve Türkiye'nin ve İzmir'in ekonomik gündemi oldu. İzQ İnovasyon Merkezi Büyük Etkinlik Salonu'nda gerçekleşen toplantıya, İzmir iş dünyasının temsilcileri katılım gösterdi. EGİAD Danışma Kurulu Başkanı ve İzmir Ticaret Odası Başkanı Mahmut Özgener ve EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in ev sahipliğinde

gerçekleşen etkinlikte, derneğin komisyon çalışmaları, stratejik çalışma alanları, gerçekleşen ve planlanan faaliyetleri de aktarıldı. Toplantıya, Yiğit Tatiş, Uğur Yüce, Şükrü Ünlütürk, Cüneyt Karagülle, Uğur Barkan, Bülent Akgerman, Temel Aycan Şen, Seda Kaya, Aydın Buğra İlter, Mustafa Aslan, Deniz Sipahi, Yaşar Kuş, Dilek Gappi, Mehmet Ali Kasalı, Neşe Gök, Önder Türkkani, Dr. Faruk Güler, Prof. Dr. Mustafa Tanyeri, Prof. Dr. Cemali Dinçer, Selami Özpoyraz, Zeliha Toprak, EGİAD Yönetim Kurulu gibi üst düzey iş dünyası temsilcileri ve akademisyenleri katılım gösterdi.

## ARAMIZA YENİ KATILANLAR

<b>NAİL ÖZKARDEŞ</b>	VİLTUR VİLLASARAY TUR. İNŞ. VE TİC.
<b>RIFAT HAZAN</b>	RIFAT HAZAN MİMARLIK A.Ş.
<b>GÖNENÇ AVCI</b>	PIAR YAPI - PIAR MİMARLIK - VANUCCI MUTFAK İZMİR
<b>HAKKI EMRAH URCAN</b>	URCAN BOBİNAJ ATÖLYESİ
<b>BEGÜM SOYDAN SAYILKAN</b>	GÜN DANIŞMANLIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.
<b>SİNAN GÖRGÜN</b>	DSC GÖRGÜN BOYA KİMYA SAN. TİC. A.Ş
<b>DUYGU KOÇ</b>	ÖZ-KOÇ TURİZM TAŞIMACILIK
<b>YİĞİT TANRIVERDİ</b>	AYDINLAR DIŞLI - AYMAK ÇELİK TEKNOLOJİLERİ
<b>ERSİN GÖZLÜKLÜ</b>	HAUS MAKİNA A.Ş.
<b>ALİ ÇELEBİOĞLU</b>	2CONTINENT YAZILIM VE DIŞ TİCARET A.Ş
<b>ŞİMA ULAŞ</b>	NAS PLASTİK - KAMAS KALIP
<b>ŞULE TURKAY</b>	TURKAY PLASTİK
<b>ŞEMAL YEŞİL</b>	İZKA GAYRİMENKUL İNŞAAT A.Ş.



BOYALIK BEACH  
HOTEL & SPA  
ÇEŞME



# Bırakın kalbiniz **Boyalık**'ta kalsın.

Kendinizi evinizin konforunda hissedeceğiniz, aynı zamanda kalite ve zerafet önceliği ile tasarlanan **Boyalık Beach Hotel**'de yeşil ve mavinin huzurunu bir arada yaşayabilirsiniz.



REZERVASYON VE BİLGİ

**+90 232 488 88 00**

Boyalık Mevkii, 3200 Sokak No: 1, Çeşme, İzmir  
info@boyalikbeachcesme.com • boyalikbeachcesme.com



boyalikbeachhotelspacecme

**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



**PratikFilo**



# PRATİK FİLO'NUN AYRICALIKLI DÜNYASI ile ŞEHRE YÖN VERİN



**Bizi sosyal medyada da takip edip, fırsat ve kampanyalarımızdan haberdar olabilirsiniz.**



0(232) 486 03 35



0(549) 335 35 01



/pratikfilo

Kazım Dirik Mahallesi 296 Sokak No:8 K:3/303 Folkart Time Bornova/İZMİR