



NİSAN 2019 SAYI: 61

EGİAD Yarın



Yarımlar Seninle Aydınlık

Türkiye'nin Sanayi
Devrimi'ne
6 Adımda
Dijital Yol
Haritası

—————
Tohumculuk

—————
TARTEM

İzmir'in
DNA'sındaki
inovasyon,
Türkiye'nin
geleceğini
şekillendirecek

—————
Brexit: Bir Türlü
Bitemeyen
Senfoni



BOYADA GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞI

AHŞAP

BOBİN

OTO TAMİR

GENEL SANAYİ PLASTİK BOYALARI



#FOCUSBENİM



Ford YENİ FOCUS

Seni en güçlü yansıtan o.

*Sana yakışan, seninle yaşayan,
seni ileri, standartlarını yukarı taşıyan
Yeni Ford Focus.*

Ford Yetkili Satıcısı
Arkas Otomotiv

Anadolu Caddesi No: 687/C
Karşıyaka / İzmir
Tel: (0232) 399 34 34



Ford Focus Titanium 4 Kapı 1.5L 120 PS otomatik şanzımanlı dizel motor tipinde CO₂ salımı 113 g/km, yakıt tüketimleri L/100 km: Şehir içi 4,9, şehir dışı 4,0, ortalama 4,3'tür. Detaylı bilgi için ford.com.tr/yeni-focus

EGİAD YARIN **NİSAN 2019**

İÇİNDEKİLER

İMTİYAZ SAHİBİ

EGİAD adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa Aslan

YAYIN TAKIMI

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

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

ve Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. Fatih Dalkılıç

YAYIN DANIŞMA KURULU

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

YÖNETİM YERİ

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

EDİTORYAL YÖNETMEN

Seda Gök

RÖPORTAJ VE EDITORYAL 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
Çamdibi-İZMİR
Tel: 0 (232) 461 71 94 www.tukelmat.com.tr

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

BASKI TARİHİ 31 Mayıs 2019

Yerel süreli yayın

**5 BAŞKAN****7 YAYIN KURULU****KAPAK KONUSU**

- 8** Türkiye'nin Sanayi Devrimi'ne 6 Adımda Dijital Yol Haritası
24 "Türkiye için esas beka sorunu; teknoloji üretememektir"
28 Severek Ayrılanlar Onlayn Mı?
32 'Milli' mücadelesi veren Türk tohumcusu; dünya devlerine kafa tutuyor

SEKTÖR

- 32** 'Milli' mücadelesi veren Türk tohumcusu; dünya devlerine kafa tutuyor
52 Hedef Milli Tohumculuğun 'Ayağa Kalkması'
58 Dünyanın Tohumunu İzmir'de Saklıyoruz

İNSAN KAYNAKLARI

- 60** İnsan Kaynaklarında Kadın İş Gücü

GİRİŞİMCİLİK

- 64** İzmir'in DNA'sındaki inovasyon, Türkiye'nin geleceğini şekillendirecek

MARKALAŞMA

- 72** "Marka Aşkına" Giden Yol
"Marka Deneyimi"nden Geçiyor

ÖZEL DOSYA

- 76** Brexit Süreci'nde Yaşananlar Ve Türkiye'ye Etkileri



94



116



154

- 78** Brexit: Alacakaranlık Kuşağı...
82 Çıkmak Mı Zor? Kalmak Mı?
86 Brexit: Bir Türlü Bitemeyen Senfoni

İŞ DÜNYASI

- 90** KOSGEB'in Yeni Vizyonu

İZMİR PENCERESİ

- 94** 'Sıcak Nokta' Belirleyip, Tarihi 'Halka Açacaklar'

FİNANS

- 110** Türk Aile Şirketleri Üzerine

MELEK YATIRIMCILAR

- 112** Bu Gençlikte İş Var!

KUŞAKTAN KUŞAĞA

- 116** Vazgeçmeyin, Ertelemeyin, Üşenmeyin

TEKNOLOJİ

- 130** İyi, Kötü ve Çirkin: Yapay Zekâ ve Etik

GEZELİM GÖRELİM

- 134** Kars
138 Kars'ta Neler Yapılmalı? Neler Görülmeli?
 Nereler Gezilmeli? Neler Yenmeli?

SOSYAL SORUMLULUK

- 142** "EGİAD beni olimpiyata bir basamak daha yaklaştırdı"

SPOR

- 150** TriatlonSporu

KURUMSAL GELİŞİM

- 154** Hepsiburada.com Türkiye'nin En Büyük Alışveriş Merkezi

KÜLTÜR SANAT

- 160** Luigi Storari'nin 1854 "Tarihsel Notlarla İzmir Rehberi Ve Haritası"

OTOMOTİV

- 164** Hibritler
166 YENİ TOYOTA COROLLA 1.8 HİBRİT E-CVT
168 TOYOTA C-HR 1.8 HİBRİT E-CVT

SAĞLIK

- 170** En sık rastlanan Bahar Alerjisi Saman Nezlesi
172 Küresel Sağlık Sorunu; Obezite

SANAT

- 176** Sanat Geliştirir- İyileştirir

GURME

- 180** Farkındalıklarımız Artarsa Ege Mutfağı
 Geleceğin Gastronomisini Belirler

182 5 SORU 5 CEVAP

188 FAALİYETLER



TOYOTA

İVİNİN DE İVİSİ

YENİ COROLLA HYBRID



Hibrit teknolojisini geliştiren biziz,
Corolla'yı efsane yapan sizsiniz.

Yukarıdaki modelin CO₂ salımı 80-87 gr/km ve birleşik yakıt tüketimi 3.5-3.81 lt/100 km değerleri arasındadır. Ayrıntılı bilgi Toyota Plazalar ve toyota.com.tr'de.

   toyota.com.tr

Toyota Plaza Borovalı

Çanakkale Cad. No: 76 Pınarbaşı-İZMİR Tel: (0232) 479 19 52 Faks: (0232) 479 14 41

Çok Değerli EĞİAD Yarın Dergisi Okurları, Kıymetli Paydaşlarımız;

Bahar aylarının en güzel günlerini yaşarken 15.Dönem faaliyetlerimizi hızla sürdürüyoruz. Ülkemizin gündeminde 31 Mart Yerel Seçimleri konusunu büyük ölçüde geride bırakırken artık asıl konuşmamız gereken ekonomi gündemine yoğunlaşmamızın daha değerli olduğunu düşünüyoruz. Bu kapsamda üyelerimiz iş insanlarının faydalanabilecekleri etkinliklere yoğunlaşarak geçtiğimiz üç ayda bilgilendirme toplantıları serisi gerçekleştirdik. İŞKUR, SGK teşvikleri, KOSGEB Destekleri gibi pek çok kurumun iş dünyasına sağladığı destekler konusunda ilk ağızdan bilgi alma fırsatı yakaladık. Üyelerimizin bu konuda merak ettiklerini kurum temsilcilerinden öğrenmelerini ve yaşadıkları deneyimleri aktarmalarını sağlayarak bilgi alışverişi gerçekleştirdik.

Diğer taraftan Uluslararası İlişkiler ve Dış Ticaret çalışmalarımız kapsamında İzmir'de bulunan yabancı başkonsolos ve konsolosları ziyaret ederek, yapılabilecek işbirliği çalışmalarını değerlendirdik. Ayrıca Mayıs ayı içinde yapacağımız Portekiz İş Gezisi hazırlıklarımızı sürdürüyoruz.

EĞİAD Melekleri Yatırım Ağımız çalışmalarına yoğun bir şekilde devam ediyor. Bugüne dek 600'ye yakın iş fikrini değerlendiren EĞİAD Melekleri, ön değerlendirmeden geçen iş fikirlerini düzenli olarak yapılan



Melek Yatırımcı-Girişimci Buluşmaları etkinlikleri ile yatırımcının değerlendirmesine sunuyor. Diğer taraftan TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege Modeli 'ne BASİFED ile birlikte ev sahipliği yapmaktan onur duyuyoruz. 2011'den bu yana düzenlenen TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! 2019 dönemi itibarıyla bir girişimcilik programına dönüştü. Bu çerçevede programın en çok başvuru aldığı bölgelerden biri olan Ege Bölgesi'ne yönelik tasarlanan TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege Modeli, EĞİAD ve BASİFED iş birliğinde hayata geçirildi. Bölgenin iş dünyası dernekleri, melek yatırımcı ağları ve girişimcilik merkezleri ile birlikte oluşturulan TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege Modeli ile, genç girişimci adaylarına yönelik Ege'de bir girişimcilik kampı düzenlenmesi, kampa katılan ekiplerin fikirlerini iş insanlarına sunması ve seçilen ekiplerin iş

insanları ile birlikte iki ay süresince girişim fikirleri üzerinde çalışması amaçlandı. Programın finali Mayıs ayında EĞİAD ev sahipliğinde düzenlenecek.

15. Dönem projeleri kapsamında EĞİAD Think Tank (Düşünce Kuruluşu) kurma çalışmalarımıza başladık. Gerekli kurumsal altyapıyı oluşturarak içerik üretmeye başlayacak olan EĞİAD Think Tank, İzmir'de bir iş dünyası örgütü tarafından oluşturulmuş ilk düşünce kuruluşu olacak.

Dergimizin içerik oluşturma, tasarım ve baskı aşamasında emeği geçen herkese teşekkür ediyor, tüm okurlarımıza en içten dileklerle sevgi ve saygılar sunuyorum.

Mustafa Aslan
EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı

Dünyayı Sirtında Taşımaktan Bıktıysan...

Kendin İçin Bir Şey Yap ve Güne **can**'la Başla!

*Sağlığınıza Ayıracağınız
Bir Kaç Saat
Size Yıllar Kazandırır.*

Size Özel Check-Up Uygulamalarımızdan Yararlanın.



Değerli EGİAD Yarın Okurları,

EGİAD Yarın Dergisi Yayın Kurulu olarak büyük bir heyecan ve emek ile hazırlamış olduğumuz EGİAD Yarın dergimizin 61. Sayısı ile karşınızda olmaktan mutluluk duyuyoruz. Dergimizin hazırlanmasına katkı sağlayan herkese bir kez daha teşekkür ederiz.

61. sayımızın Kapak Konusu olarak uzun bir süredir iş dünyasının yakından takip ettiği dijital dönüşüm konusunda "Türkiye'nin Dijital Yol Haritası"nı dün, bugün ve yarını ile ele aldık. Türkiye'nin dijital dönüşümünü, insan, teknoloji, altyapı, tedarikçiler, kullanıcılar ve yönetim odağında değerlendirdik.

Gelecek nesillere aktaracağımız en değerli miraslardan birisi olan Tohum konusunu sektör başlığı altında doğruları-yanlışları, problemleri-çözümleri ile ele aldık. "Milli" tohumun dünya devleri karşısındaki durumunu değerlendirdik.

Brexit sürecini ve sürecin ülkemize etkilerini Özel Dosya'mızda, sürece ilişkin mevcut durum, olası gelişmeler ve Türkiye'ye yansımalarını 3 kanaat önderinden sizler için dinledik.

İzmir Penceresi'nde, "Tarihi Kemeraltı'nın yeniden keşfi" sloganıyla yola çıkan TARKEM'in hafızası Uğur Yüce ile Genel Müdürü Sergenç İneler, yeni proje ve hedefleri okuyucularımızla paylaştı.

Son yılların favori kış turizmi duraklarından olan Kars'ı, tarihi, gezilecek yerleri ve doğasıyla Halil Nadas'ın kaleminden ve objektifinden Gezelim-Görelim köşemizde bulacaksınız.

Dr. İzel Levi Coşkun, TÜSiAD "Bu Gençlikte İş Var!" çalışma grubu ile ilgili sorularımızı yanıtladı. Programın gelişimini, hedeflerini ve genç girişimcilere sağladığı destekleri ve sürdürülebilir girişimcilik altyapısı ile ilgili hedeflerini paylaştı.

Teknoloji muhteşem bir ivme ile ilerliyor ve yapay zeka deyince aklımıza çoğu zaman kötü niyetli robotların dünyayı ele geçirdiği distopyalar geliyor. Ancak yapay zeka hali hazırda hayatımızda ve her zaman hissetmesek de hayatımızdaki etkisi oldukça büyük. "Yapay Zeka ve Etik" konusunda Dr. Cansu Canca'nın yazısını Teknoloji sayfamızda okuyabilirsiniz.

Kuşaktan Kuşağa köşemizde Dünya yıkım bilimine İzmir'den ders, National Geographic'e belgesel konusu olan yıkım işinin 'orkestra şefi' Sn. Mehmet Güler ve Kızı Gonca Güler'in samimi röportajını keyifle okuyacaksınız.

"Marka Aşkı"na giden yol "Marka Deneyimi"nden geçiyor" EGİAD olarak markalaşmayı ve bölgesel markaların geliştirilmesine odaklandığımız bu dönemde Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Görevlilerimiz Dr. İlayda İpek ve Dr. Nilay Bıçakçoğlu'nun yazılarını okumanızı tavsiye ederiz.

Otomotiv dosyamızda fahri üyelerimizden Sn. Fatih Kaptanoğlu, hibrit araçları ele aldı ve Toyota'nın hibrit araçları ile yaptığı testlere dair sürüş izlenimlerini paylaştı.

Sizleri diğer konu başlıkları olan hukuk ,sağlık,vergi hakkında birbirinden değerli doneleri ve içerikleri ile okuyacağınız 61. Sayımızla basbasa birakıyor,EGİAD Yarın Yayın Kurulu olarak 61. sayımızı keyifle okumanızı diliyoruz.

EGİAD Yarın Yayın Kurulu

Dijital Türkiye Yol Haritası'na göre, imalat sanayisinin üretim yapısında ve dijital dönüşüm sürecinde, organize sanayi bölgeleri, endüstri bölgeleri ve teknoloji geliştirme bölgeleri ile özel sektör AR-GE merkezleri öncü rol üstlenecek

Türkiye'nin Sanayi Devrimi'ne 6 Adımda Dijital Yol Haritası



Yapılan araştırma kapsamında teknoloji benimsenme hızı konusunda senaryolar geliştirilmiş ve teknoloji benimsenme hızına göre 2030 yılı itibarıyla 400 milyon ile 800 milyon arasında kişinin mevcut işlerini kaybedebilecekleri, bunlardan 75 milyon ile 375 milyonunun ise yeni beceriler kazanarak başka işleri yapıyor duruma geleceği öngörülmekte. Diğer taraftan, aynı raporda işgücü talebini artıracak 6 önemli katalizörün etkisiyle 900 milyona yakın yeni iş imkânı oluşabileceği de ifade ediliyor.



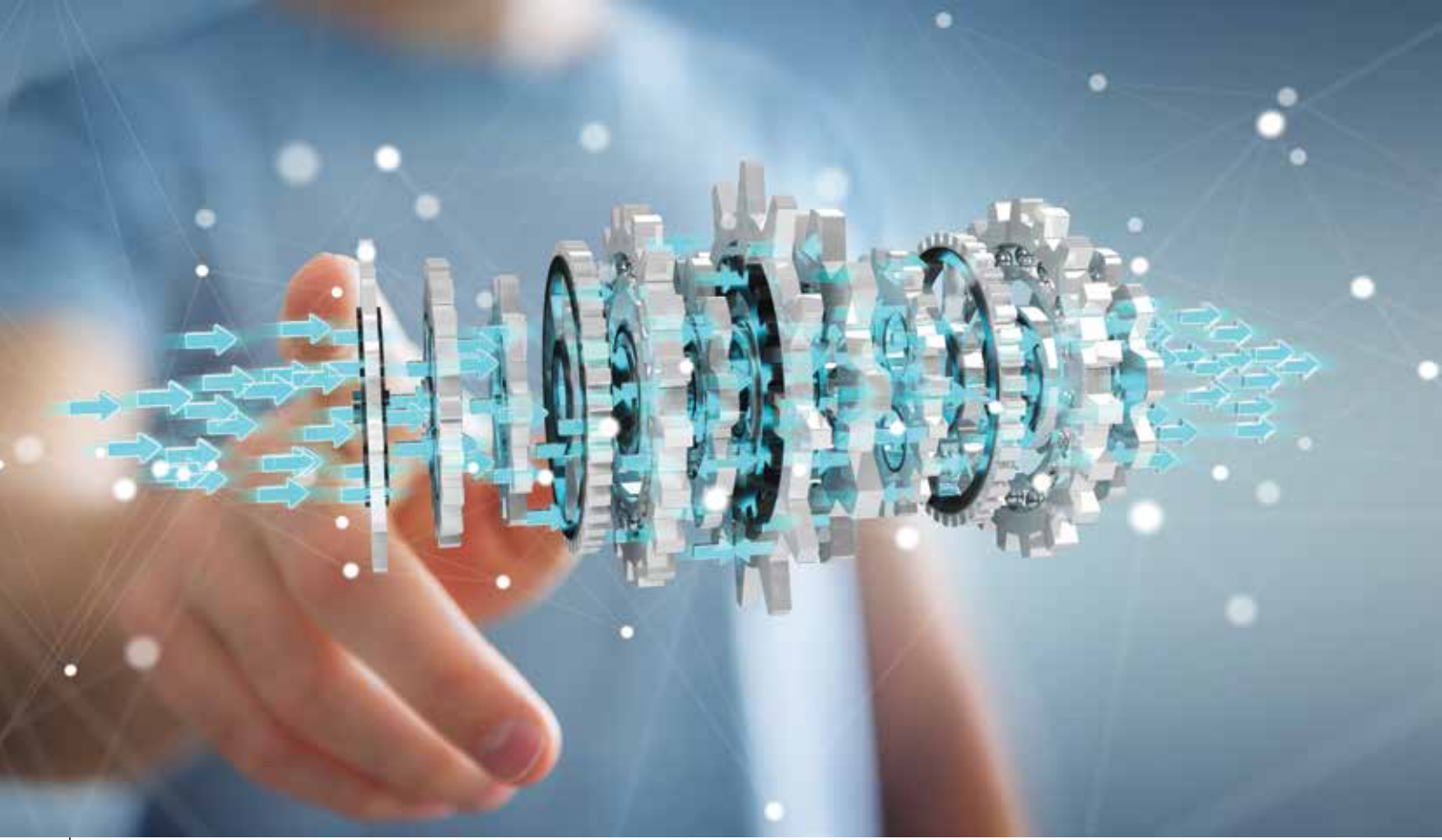
HAZIRLAYAN: SEDA GÖK



İmalat sanayisinin rekabet gücünün artırılması hedefiyle hazırlanan «Dijital Türkiye Yol Haritası», «insan, teknoloji, altyapı, tedarikçiler, kullanıcılar ve yönetim» odağına alan 6 bileşenden oluşuyor. İmalat sanayisinin rekabet gücünün artırılması, dijital dönüşüm sürecinin etkin şekilde planlanması ve gerçekleştirilmesi için Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı öncülüğünde, kamu ve özel sektörden ilgili paydaşların katkısıyla «Türkiye'nin Sanayi Devrimi» temalı Dijital Türkiye Yol Haritası hazırlandı.

Dijital Türkiye Yol Haritası'ndan derlediği bilgilere göre, imalat sanayisinin üretim yapısında ve dijital dönüşüm sürecinde, organize sanayi bölgeleri (OSB), endüstri bölgeleri (EB) ve teknoloji geliştirme bölgeleri (TGB) ile özel sektör Ar-Ge merkezleri öncü rol üstlenecek. Gelecek 10 yılda imalat sanayisinde dijital dönüşüm için hazırlanan yol haritasının, ilk 2 yılı kısa vadede gerçekleştirilecek eylemlerden ve imalat sanayisinin dijital





dönüşümüne ivme kazandıracak somut adımlardan oluşacak. Yol haritasının orta vadeli (3-5 yıl) vizyonunda, başta odak sektörlerde ve seçili teknolojilerde olmak üzere, Türkiye'nin dijitalleşme konusundaki açığının kapatılması için yapılacaklar yer alıyor.

Uzun vadede(6-10 yıl) ise dijitalleşme sürecinde belirli sektör ve teknolojilerde, bölgesel veya küresel lider olunması amaçlanıyor. Dijital Türkiye Yol Haritası, "insan, teknoloji, altyapı, tedarikçiler, kullanıcılar ve yönetişimi" odağına alan 6 bileşenden oluşuyor. "İnsan" başlıklı bileşenle imalat sanayisinin ihtiyaç duyacağı yetkinliklere sahip nitelikli iş gücünün yetiştirilmesi ve mevcut iş gücünün dijital yetkinliklerinin geliştirilmesi sağlanacak. Bu kapsamda sürekli eğitim merkezlerinde ve tematik teknik kolejlerde dijital teknoloji kullanıcıları yetiştirilecek.

Üniversitelerde, dijital teknoloji geliştiricileri yetiştiren programlar çoğaltılacak. Eğitimin her kademesinde, eğitimcilerle dijital yetkinlikler kazandırılacak. Dijital teknoloji alanlarında doktora öğrenimi desteklenecek. Özel teşvikler ve desteklerle dijital yetkinliklere sahip iş gücü sanayile buluşturulacak. Dijital dönüşüm farkındalığı artırılarak yaygınlaştırılırken, paydaşlar arasında iş birliği geliştirilecek.

"Teknoloji ve yenilik kapasitesinin geliştirilmesi" bileşeniyle dijital teknoloji araştırmalarında güçlü yetkinliklere sahip, küresel ve ulusal işbirlikçi teknoloji altyapısı oluşturulacak. Bu kapsamda bulut bilişim, büyük veri, yapay zeka, otonom robotlar gibi odak teknoloji alanlarına yönelik teknoloji yol haritaları hazırlanacak ve bu alanlarda uygulamalı araştırma merkezleri kurularak Dijital Teknolojiler Programı başlatılacak.

ULUSAL ENDÜSTRİYEL BULUT PLATFORMU KURULACAK

Dijital dönüşüm sürecinde, imalat sanayisinin ihtiyaç duyacağı "veri iletişim altyapısının güçlendirilmesi" bileşeniyle özellikle KOBİ niteliğindeki sanayi işletmelerinin bilgi teknolojileri konusunda büyük sabit sermaye yatırımları yapmadan dijital teknolojilere erişimleri sağlanacak. Geniş bant hizmetlerine ve veri merkezlerine talebi artıracak modeller geliştirilecek.

Sanayicilerin ve teknoloji geliştiren firmaların yüksek hızlı internete erişimleri sağlanacak. Veri iletişim standartlarıyla ilgili uluslararası çalışmalara entegre olunacak ve standartların yaygınlaşmasına destek verilecek.

Endüstriyel siber güvenliğin sağlanması konusunda önlemler

1. İNSAN

Eğitim altyapısının geliştirilmesi ve nitelikli işgücünün yetiştirilmesi:

İmalat sanayindeki işletmelerin dijital teknolojiler, bunların potansiyel uygulama alanları ve katkıları konusunda bilgi ve bilinç düzeyinin artırılması gerekiyor. Aynı zamanda, imalat sanayi dijitalleştikçe farklı nitelik ve becerilere sahip işgücüne ihtiyaç duyulacağı görülüyor. İlkokuldan başlamak üzere temel, mesleki ve yükseköğrenimin her seviyesinde ve iş hayatında dijital yeteneklerin geliştirilmesine yönelik uygulama ağırlığı olan eğitimler, ihtiyaç duyulan nitelikli işgücünün yetiştirilmesi ve mevcut işgücünün yetkinliklerinin geliştirilmesi için gereklilik taşıyor.

2. TEKNOLOJİ

Teknoloji ve yenilik kapasitesinin geliştirilmesi:

Dijital teknoloji araştırmalarında güçlü yetkinliklere sahip, küresel ve ulusal işbirlikleri gelişmiş bir teknoloji altyapısı oluşturulması amaçlanıyor.

3. ALTYAPI

Veri iletişim altyapısının güçlendirilmesi:

Dijital dönüşümün sağlanabilmesi için ülkemizin güçlü bir iletişim altyapısına sahip olması gerekiyor. Bu altyapı; fiziki yatırımların yapılmasına ek olarak veri iletişim standartlarının ve veri imalat sanayinin dijital dönüşümü yol haritası kısa, orta ve uzun vade olmak üzere üç aşamadan oluşuyor.

4. TEDARİKÇİLER

Ulusal teknoloji tedarikçilerinin desteklenmesi:

Dijital dönüşüm sürecinin sürdürülebilirliği açısından dijital teknoloji ürün ve hizmetlerini geliştiren işletmelerin nitelik ve niceliklerinin artırılması gerekiyor.

5. KULLANICILAR

Kullanıcıların dijital dönüşümünün desteklenmesi:

İmalat sanayinde dijital dönüşümün sağlanabilmesi için teknoloji kullanıcılarının dijital dönüşüm süreçlerinin desteklenmesi gerekiyor.

6. YÖNETİŞİM

Kurumsal yönetişimin güçlendirilmesi:

İmalat sanayinin dijital dönüşüm sürecini yönlendirecek ve paydaşlar arasında koordinasyonu sağlayacak etkin ve etkili bir yönetim yapısının oluşturulması hedefleniyor.

alınacak. Ulusal Endüstriyel Bulut Platformu kurulacak ve veri merkezlerine yönelik endüstriyel talebin artması sağlanacak. Böylece nitelikli insan kaynağı ve güçlü araştırma geliştirme altyapısıyla dijital teknolojilerin yurt içinde üretilmesi ve bu teknolojilerde dışa bağımlılığın azaltılması mümkün olabilecektir.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM MERKEZLERİ AÇILACAK

“Ulusal teknoloji tedarikçilerinin desteklenmesi” bileşeni kapsamında da Türkiye’deki imalat sanayisinin dijital dönüşüm ihtiyaçlarını ve talebini karşılayacak, seçili teknoloji alanlarında küresel pazarlarda söz sahibi, dünya devi ulusal teknoloji tedarikçileri oluşturulacak. Bu doğrultuda, yerli dijital teknoloji firmalarının envanteri çıkarılacak. Söz konusu şirketlerin, teknoloji edinim ve geliştirme imkanları güçlendirilecek. Yerli tedarikçilerin, ürün ve hizmetlerinin müşteriye erişimi desteklenecek. Kredi ve sermaye yatırımları gibi uzun vadeli finansman, daha erişilir hale getirilecek.

Yol haritasının bir diğer bileşeni de imalat sanayisi işletmelerini yani “kullanıcıları” kapsıyor. Dijital teknolojileri daha etkin bir şekilde kullanmaya yönelik faaliyetleri içeren bu bileşen kapsamında dijital dönüşüm merkezleri açılacak. KOBİ’lerin dijital dönüşümlerine destek olacak danışmanlar yetiştirilecek. Dijital Dönüşüm Destek Programı ile imalat sanayisi işletmelerinin dijitalleşme yolculukları kolaylaştırılacak. Söz konusu programla kimya ve ilaç, motorlu kara taşıtları, makine ve teçhizat, yarı iletkenler ve elektronik ile gıda ve içecek ürünleri olarak belirlenen odak sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ’ler başta olmak üzere, imalat sanayisi işletmelerinin üretim değer zinciri üzerinden dijital dönüşüm süreçleri desteklenecek.

Kümelenme modelli destek programıyla ulusal ve uluslararası orijinal ürün üreticileri, tedarikçiler,

DİJİTAL DÖNÜŞÜM OFİSİ SANAYİCİLER İÇİN YOL HARİTASI HAZIRLIYOR

Kalkınma Ajansları Genel Müdürü Barış Yeniçeri de “Dijital teknoloji tedarikçilerinin ve üreticilerinin en büyük ihtiyacı finansman olduğunun bilincindeyiz. İSTKA olarak bu konuların destekçisiyiz. Veri iletişim dijitalleşmenin altyapısını oluşturuyor. Dijitalleşmenin ön koşulu dijital iletişim konusunda önemli adımlar atacağız. Dijital Dönüşüm Ofisi dijitalleşme konusunda sanayiciler için yol haritası sunacak” dedi.



ulusal teknoloji sağlayan şirketler, mükemmeliyet merkezleri, üniversiteler, danışmanlık firmaları, büyük işletmeler ile küçük işletmeler arasındaki dijital etkileşimin güçlendirilmesi sağlanacak.

“Kurumsal yönetişimin güçlendirilmesi” bileşeni çerçevesinde ise imalat sanayisinin dijital dönüşüm sürecini



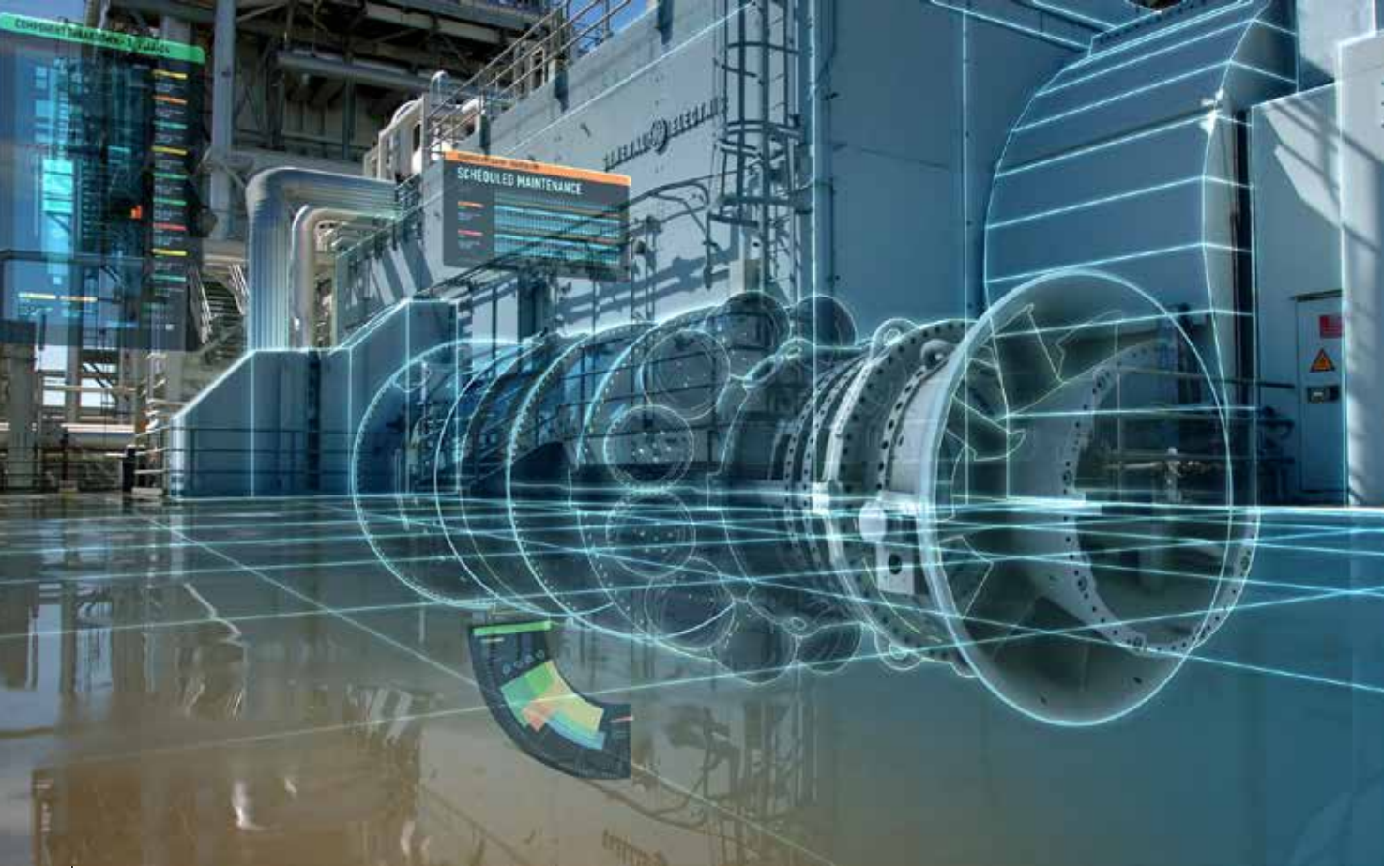
yönlendirecek ve paydaşlar arasında koordinasyonu sağlayacak etkin ve etkili yönetim yapısı oluşturulacak.

DIJİTAL DÖNÜŞÜM KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLER İÇİN BİR FIRSAT

Raporda dikkat çekici başlıklar ise şöyle yer alıyor: "İmalat

sanayinin daha fazla katma değer oluşturması ülkemizin en önemli politika öncelikleri arasında yer almasına rağmen, imalat sanayinin gayrisafi yurtiçi hasılamız içindeki payı 1998-2017 yılları arasında 4,8 puan azalarak yüzde 17,5'e geriledi. Bu açıdan imalat sanayinin dijital dönüşümü, imalat sanayimizin ürettiği katma değer artırılması açısından önemli fırsatlar sunuyor.

İmalat sanayinin dijital dönüşümü yeni bir sanayi devrimi niteliğinde olup, getirdiği fırsatın büyüklüğü nedeniyle, sadece ülkemiz için değil gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ekonomi için de kritik bir öneme sahip. Bundan önceki sanayi devrimlerinde olduğu gibi, dijital dönüşüm sürecinin imalat sanayinin dinamik ve işleyişini ciddi bir şekilde dönüştürmesi,



küresel değer zincirlerini yeniden yapılandırması bekleniyor. Bu nedenle, ABD, Almanya, Japonya, Çin, Güney Kore, İngiltere gibi birçok ülke imalat sanayilerinin dijital dönüşümlerine özel bir önem verilirken, imalat sanayilerinin dijital dönüşümlerini hızlandıracak politika ve stratejiler izleniyor. Bu konuya önemli miktarda kaynak ayrılıyor.

İŞLETMELER DİJİTAL DÖNÜŞÜM SÜRECİNDEN HABERDAR

İmalat sanayinin dijital dönüşümü son yıllarda ülkemizde de sıkça konuşulur ve tartışılır hale geldi. Farklı kamu kurumları ve sivil toplum kuruluşları tarafından işletmelerimizin bu konudaki farkındalıklarının artırılması amacıyla çeşitli çalışmalar

yapılırken, imalat sanayinin dijital dönüşümüne verilen önem farklı platformlarda ele alınıyor.

Bugün itibarıyla sanayi işletmelerimizin önemli bir kısmının dijital dönüşüm sürecinden haberdar olduğunu söylemek mümkün. Hatta öncü firmalarımız üretim süreçlerini dijitalleştirme konusunda ilk adımlarını atmış bulunuyor.

Dolayısıyla, imalat sanayimizin dijital dönüşüm yolculuğuna başladığını söylemek mümkün olmakla beraber, sanayimizin daha yolun başında olduğu da açık. Yapılan çalışmalar ve incelemeler imalat sanayinin dijital dönüşümünün uzun soluklu bir yolculuk olarak görülmesini ve çok boyutlu bir stratejik çerçeve kapsamında ele alınması gerektiğini gösteriyor. "Teknoloji ve yenilik kapasitesinin geliştirilmesi" bileşeniyle dijital teknoloji

araştırmalarında güçlü yetkinliklere sahip, küresel ve ulusal işbirlikçi teknoloji altyapısı oluşturulacak. Bu kapsamda bulut bilişim, büyük veri, yapay zeka, otonom robotlar gibi odak teknoloji alanlarına yönelik teknoloji yol haritaları hazırlanacak ve bu alanlarda uygulamalı araştırma merkezleri kurularak Dijital Teknolojiler Programı başlatılacak.

KATMA DEĞERLİ ÜRETİMİN YOLU DİJİTAL DÖNÜŞÜMDEN GEÇİYOR

Katma değer oluşturması ülkemizin en önemli politika öncelikleri arasında yer almasına rağmen, imalat sanayinin gayrisafi yurtiçi hâsılamız içindeki payı 1998-2017 yılları arasında 4,8 puan azalarak %17,5'e geriledi.

10 Numara Ajans Yaşında!

mandal

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

TDK Türkçe Sözlük

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

Bize Göre

İmalat sanayinin dijital dönüşümü, imalat sanayimizin ürettiği katma değer artırılması açısından çok önemli bir fırsat sunuyor.

İmalat sanayinin dijital dönüşümü yeni bir sanayi devrimi niteliğinde olup, getirdiği fırsatın büyüklüğü nedeniyle, sadece ülkemiz için değil gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ekonomi için de kritik bir öneme sahip. Bundan önceki sanayi devrimlerinde olduğu gibi, dijital dönüşüm sürecinin imalat sanayinin dinamik ve işleyişini ciddi bir şekilde dönüştürmesi, küresel değer zincirlerini yeniden yapılandırması bekleniyor. Bu nedenle, ABD, Almanya, Japonya, Çin, Güney Kore, İngiltere gibi birçok ülke imalat sanayilerinin dijital dönüşümlerine özel bir önem vermekte ve imalat sanayilerinin dijital dönüşümlerini hızlandıracak politika ve stratejiler izlemekte, bu konuya önemli miktarda kaynak ayırmaktadır.

İmalat sanayinin dijital dönüşümü son yıllarda ülkemizde de sıkça konuşulur ve tartışılır hale gelmiş, farklı kamu kurumları ve sivil toplum kuruluşları tarafından işletmelerimizin bu konudaki farkındalıklarının artırılması amacıyla çeşitli çalışmalar yapılmış, imalat sanayinin dijital dönüşümüne verilen önem farklı platformlarda ele alınmıştır. Bugün itibarıyla sanayi işletmelerimizin önemli bir kısmının dijital dönüşüm sürecinden haberdar olduğunu söylemek mümkündür. Hatta öncü firmalarımız üretim süreçlerini dijitalleştirme konusunda ilk adımlarını atmış bulunmaktadır.

Dolayısıyla, imalat sanayimizin dijital dönüşüm yolculuğuna başladığını söylemek mümkün. Dijital dönüşümün uzun soluklu bir yolculuk olarak görülmesi ve çok boyutlu bir stratejik çerçeve kapsamında ele alınması gerektiği de aşikar." ■



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



KOSGEB AKILLI DİJİTAL TEKNOLOJİYİ DESTEKLEYECEK

KOSGEB, sanayide dijital dönüşüme yönelik önemli bir adım attı. Akıllı dijital teknolojileri destekleme kararı alan KOSGEB, KOBİ Gelişim Destek Programı'nın (KOBİGEL) "İmalat Sanayinde Dijitalleşme" temalı yeni çağrısına çıktı. İki alt başlıktan oluşan yeni çağrıyı Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank duyurdu. Bakan Varank, sanayinin küresel ölçekte rekabet edebilmesi için en önemli unsurlardan birinin akıllı dijital teknolojiler olduğunu belirterek, "Bu teknolojilerle ilgili Ar-Ge süreçlerini önemli ölçüde tamamlayıp ürün aşamasına getiren ve ayrıca üretim süreçlerini dijitalleştirmek isteyen KOBİ'lere ilk kez devlet tarafından destek vereceğiz. Uygulayacağımız bütüncül yaklaşımla hem dijital teknolojilerin yerli üretimini ve ticarileşmesini hem de kullanımını destekleyerek güçlü bir dijital ekosistem oluşturmayı hedefliyoruz. Bu çağrı ile aynı zamanda ilk defa açık kaynak kodlu yazılımların kullanımını teşvik ederek, yaygınlaştıracacağız. Proje çağrısının bütçesini 250 milyon TL olarak belirledik" dedi.

İKİ ALT ÇAĞRI İLE DİJİTAL ÜRÜNLERİ DAHA ERİŞİLEBİLİR HALE GETİRİYORUZ

Varank, KOSGEB'in sanayinin dijital dönüşümünde KOBİ'leri desteklemeye dönük bir vizyonu bulunduğunu ifade ederek, "Akıllı dijital teknolojilerin imalat sanayi sektöründe yaygınlaşması için bu teknolojilerin erişilebilir hale getirilmesi gerekiyor. Üretim süreçlerinde dijitalleşmeyi isteyen KOBİ'lerin imkân ve kabiliyetlerini, yetkin insan kaynağını ve teknolojik altyapılarını KOSGEB desteği ile arttırmak istiyoruz. Böylece sanayi sektörümüz, birinci çağrımız ile teknoloji tedarikçisi KOBİ'lere sağlayacağımız desteklerle akıllı teknolojilere erişebilecek. Ayrıca ikinci çağrımız ile de akıllı dijital teknolojileri imalat süreçlerine adapte ederek kullanacak olan KOBİ'leri destekleyeceğiz" diye konuştu.

300 BİN TL HİBE DESTEĞİ

Varank, teknoloji geliştiricisi KOBİ'lere yönelik çağrı kapsamında işletme başına 300 bin TL'si geri ödemesiz, 350 bin TL'si teminat karşılığı geri ödemeli olmak üzere toplam 650 bin TL'ye kadar destek vereceklerini bildirdi. Varank, "Akıllı dijital teknolojileri imalat süreçlerine katmak isteyen KOBİ'ler için ise; işletme başına 300 bin TL'si geri ödemesiz, 700 bin TL'si teminat karşılığı geri ödemeli olmak üzere toplam 1 milyon TL'ye kadar destek verilecek." dedi.

YERLİ TEKNOLOJİ AVANTAJI

Varank, "Yerli teknoloji geliştiricisi KOBİ'ler ile kullanıcı olan imalatçı KOBİ'lerin bu çağrı kapsamında etkileşimleri bizler için çok önemli. Bu nedenle imalatçı KOBİ'ler edinecekleri teknolojiyi yerli firmalardan karşılamaları halinde destek ödemelerinde ve değerlendirme süreçlerinde önemli bir avantaja sahip olacak. Diğer yandan teknoloji geliştiricilerin ürünlerini ticarileştirme ve imalat sanayiinde kullanımını yaygınlaştırma hedefimiz kapsamında, söz konusu ürünün destek başvurusu aşamasında bir sanayi işletmesinin satın alma niyet beyanı ile gelmesi halinde destek sağlayacağız." dedi.

DİJİTAL TEKNOLOJİ ÜRÜNÜ GELİŞTİRENE TİCARİLEŞTİRME DESTEĞİ

Kamu kurumlarının desteğiyle projesini tamamlamış veya teknoloji geliştirme bölgesi ya da Ar-Ge Merkezlerinde projesini sonuçlandırmış olan yerli teknoloji geliştiricisi KOBİ'ler, doğrudan ticarileştirme amaçlı proje desteği alabilecek. Varank; KOBİ'lerin akıllı dijital teknolojiler alanındaki bilgi birikimi ve emeklerini ticari ürüne dönüştüreceklerini, dijital dönüşüm sürecinde yerli kaynak kullanımının özellikle destekleneceğini belirtti.

AÇIK KAYNAK KODLU YAZILIMLARLA DİJİTALLEŞME

Dijital teknolojilerin geliştirilmesinde ya da iş süreçlerine adapte edilmesinde açık kaynak kodlu yazılımları içeren proje başvurularının öncelikli değerlendirileceğini anlatan Varank, "Açık kaynak kodlu yazılımların geliştirilmesinde, hem geliştiricilerin performansı hem de ekosistemin bütününe etkin işlemesi oldukça önemli. Bu kapsamda mevcut kabiliyetlerimizin keşfi, nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesi ve onlara uygun ekosistemin oluşturulması ilk önceliğimiz olacak. Gençlerimizi heyecanlandırmak ve bu alanda yoğunlaşmaları için motive etmek istiyoruz. Çünkü bu işin temelinde ve başarısında her şeyden önce insan kaynağı var" diye konuştu.

YARIŞMA USULÜYLE

KOBİGEL kapsamında desteklenecek projelerin seçimi, yarışma usulüyle yapılacak. Başvuru kriterlerini karşılayan ve KOSGEB veri tabanında kayıtlı olan KOBİ'ler KOSGEB kurumsal web sayfasında (www.kosgeb.gov.tr) ilan edilen şekilde online olarak başvuru yapabilecek. Başvurusunda eksik bulunmayan KOBİ'lerin projeleri seçici kurullar tarafından puanlanacak. Uygun bulunan projeler puan sıralamasına tabi tutulacak ve en yüksek puandan başlamak üzere desteklenecek projeler belirlenecek ve ayrılan bütçe çerçevesinde desteklenecek.

KOBİ'LER HANGİ ALANLARDA BAŞVURABİLECEKLER?

Akıllı dijital teknolojilerle ilgili ürün ve çözüm geliştirmiş ve ürün aşamasına gelmiş KOBİ'ler ile Akıllı dijital teknolojileri imalat süreçlerine uyarlamak isteyen KOBİ'ler, "Büyük Verinin Analitik Yöntemlerle İşlenmesi ve İmalat Sanayinde Kullanımı", "İmalat Sanayinde Nesnelerin İnterneti", "İmalat Sanayinde Akıllı Sensör Teknolojileri", İmalat Sanayinde Otonom Robot Teknolojileri "Yapay Zekaya Dayalı Siber Fiziksel Akıllı Fabrika Sistem ve Bileşenleri" ve "İmalat Sanayinde Siber Güvenlik" alanlarında proje sunabilecek.

RAPORDAN SATIR BAŞLARI...

Dijitalleşme sürecinde ekosistemdeki bütün paydaşların koordinasyonu ve iş birliği ile bu yol haritasının uygulanması ülkemizde imalat sanayinin dijital dönüşümünü hızlandıracak.

Kritik teknolojilerin yerli imkânlarla geliştirilip üretilmesi dışa bağımlılığın azaltılmasını ve dijital teknoloji üreten yerli işletmelerin sayısının artmasını sağlayacak.

Dijital dönüşüm ile birlikte imalat süreçlerinde yaşanacak değişimler doğrudan ve dolaylı olarak işgücünde de dönüşümü zorunlu kılacak.

İmalat sanayinde dijitalleşme, değer zincirinin her aşamasında etkinlik ve verimlilik artışları ile değer oluşturma potansiyeli taşımaktadır. Dijitalleşme, bu konuda ilerleme kaydetmiş ülkeler ve işletmeler açısından önemli fırsatlar sunarken, bu alanda adım atmamış olan ülke ve işletmeler açısından da büyük bir tehdit oluşturmaktadır. İmalat sanayinin dijital dönüşüm sürecinde, üretimde rekabet edebilir pozisyonda olabilmek için dijital teknolojilerden verimli, etkili ve etkin bir şekilde faydalanılması gerekmektedir. İmalat sanayinin dijital dönüşüm sürecinde “yapay zekâ, otonom robotlar, büyük veri ve ileri analitik, bulut bilişim, artırılmış ve sanal gerçeklik, nesnelerin interneti, eklemeli imalat, yeni nesil akıllı sensör teknolojileri ve siber güvenlik” gibi teknolojiler katma değer, verimliliğin, kârlılığın, kalitenin ve benzeri birçok unsurun en üst seviyeye çıkarılmasında öncü teknolojiler olarak görülmektedir. Diğer taraftan, dijital teknolojiler şimdiki kadar insanlar tarafından geleneksel yöntemlerle yapılan birçok işin otonom bir şekilde yapılabilmesine olanak tanımakta, dolayısıyla

da aynı üretimin daha az kişi istihdam edilerek yapılmasını mümkün kılmaktadır. Bununla birlikte, ekonomideki büyümenin sağladığı ek istihdam olanakları da ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, işgücünün yeni yetenek ve beceriler kazanmasına yönelik strateji ve politikalar giderek artan bir önem kazanmaktadır. Bu bağlamda, dijital dönüşümle birlikte verimlilik, kalite, hız, esneklik artışı sağlamak ve işgücü kaybına karşı yeni önlemler geliştirmek isteyen gelişmiş birçok ülke dijital dönüşüm ile ilgili politika ve stratejiler geliştirerek dijital yol haritalarını hazırlamıştır. Ülkemizde de Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (BSTB) öncülüğünde kamu ve özel sektörden ilgili bütün paydaşların katkısı ile hazırlanan bu yol haritası çalışması, imalat sanayinin rekabet gücünün artırılması amacıyla dijital dönüşüm sürecinin etkin bir şekilde planlanmasını ve gerçekleştirilmesini hedeflemektedir. İmalat sanayinin üretim yapısında dijital dönüşüm sürecinde Organize Sanayi Bölgeleri (OSB), Endüstri Bölgeleri ve Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (TGB) ile özel sektör Ar-Ge Merkezleri öncü bir rol üstlenecektir. Bu kapsamda, imalat sanayinin dijital dönüşüm sürecindeki ihtiyaç ve önceliklerinin belirlenebilmesi için kapsamlı bir dijitalleşme anketi tasarlanmıştır. Kullanıcı ve tedarikçi işletmelere yönelik yapılan anket çalışmasında ortaya konulan tespitler, diğer ülke stratejilerinde öne çıkan alanlar ve Sanayide Dijital Dönüşüm Platformu (SDDP) çalışmalarının sonuçları bir arada değerlendirilerek ülkemiz için önümüzdeki 10 yılda imalat sanayinde dijital dönüşüm için bir yol haritası hazırlanmıştır. Yol haritasının ilk iki yılı kısa vadede gerçekleştirilecek eylemlerden ve ülkemiz imalat sanayinin dijital dönüşümüne ivme kazandıracak somut adımlardan oluşmaktadır. Yol haritasının orta

Dijital dönüşüm sürecinde Organize Sanayi Bölgeleri (OSB), Endüstri Bölgeleri ve Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (TGB) ile özel sektör Ar-Ge Merkezleri öncü bir rol üstlenecektir. Bu kapsamda, imalat sanayinin dijital dönüşüm sürecindeki ihtiyaç ve önceliklerinin belirlenebilmesi için kapsamlı bir dijitalleşme anketi tasarlanmıştır.

vadeli (3-5 yıl) vizyonu, başta odak sektörlerde ve seçili teknolojilerde olmak üzere ülkemizin dijitalleşme konusundaki açığını kapatması olarak belirlenmiştir. Uzun vadede (6-10 yıl) ise dijitalleşme sürecinde belirli sektör ve teknolojilerde bölgesel veya küresel lider olmak amaçlanmaktadır. Yukarıda bahsedilen vizyon ve hedefler doğrultusunda hazırlanan ve insan, teknoloji, altyapı, tedarikçiler, kullanıcılar ve yönetimi odağına alan imalat sanayinin dijital dönüşümü yol haritası altı bileşenden oluşmaktadır.

***Dijital dönüşüm ile birlikte imalat süreçlerinde yaşanacak değişimler** doğrudan ve dolaylı olarak işgücünde de dönüşümü zorunlu kılacaktır. Eğitim altyapısını dijitalleşme sürecine uygun hale getirmeden gerekli yetkinliklere sahip işgücünün yetiştirilmesi ve dijitalleşmenin istihdama etkisinin sağlıklı bir şekilde ele alınması mümkün değildir. Nitekim dijital dönüşüm konusunda somut adım atmış olan ülkelere bakıldığında da dijitalleşmenin istihdama olumsuz etkilerinin azaltılması ve nitelikli işgücünün yetiştirilmesi konularının öne çıktığı görülmektedir. İnsan başlıklı eğitim altyapısının geliştirilmesi ve nitelikli işgücünün yetiştirilmesi bileşenin amacı imalat sanayimizin ihtiyaç duyacağı yetkinliklere sahip nitelikli işgücünün yetiştirilmesi ve mevcut işgücünün dijital yetkinliklerinin geliştirilmesidir.

Bu amaca ulaşmak adına atılacak başlıca adımlar şunlardır: • Sürekli Eğitim Merkezlerinde ve tematik teknik kolejlere dijital teknoloji kullanıcıları yetiştirilecek, • Üniversitelerimizde dijital teknoloji geliştiricileri yetiştiren programlar çoğaltılacak,

• Eğitimin her kademesinde eğitimcilere dijital yetkinlikler kazandırılacak, • Dijital teknoloji alanlarında doktora öğrenimi desteklenecek, • Özel teşvikler ve desteklerle dijital yetkinliklere sahip işgücü sanayi ile buluşturulacak, • Dijital dönüşüm farkındalığı artırılacak ve yaygınlaştırılacak, • Dijital dönüşüm paydaşları arasında iş birliği geliştirilecektir.

***Dijitalleşme ile birlikte özellikle bazı teknolojiler öne çıkmaktadır.** Yapay zekâ, büyük veri, otonom robotlar, bulut bilişim gibi hâlihazırda var olan teknolojiler dijitalleşme ile birlikte daha fazla kullanılmakta ve önem kazanmaktadır. Bu kapsamda; • Odak teknoloji alanlarına (bulut bilişim, büyük veri, yapay zekâ, otonom robotlar vb.) yönelik teknoloji yol haritaları hazırlanacak, • Uygulamalı Ar-Ge stratejisi hazırlanacak. • Odak teknoloji alanlarında uygulamalı araştırma merkezleri kurulacak, • Dijital Teknolojiler Programı başlatılacak.

Yol haritasının üçüncü bileşenin amacı, dijital dönüşüm sürecinde imalat sanayinin ihtiyaç duyacağı veri iletişim altyapısının güçlendirilmesidir. İmalat sanayinin dijital dönüşümü yol haritası kapsamında veri iletişim altyapısının güçlendirilmesine yönelik çalışmalar Ulusal Genişbant Stratejisi ve Eylem Planı ile koordineli bir şekilde yürütülmektedir. Özellikle Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ) niteliğindeki sanayi işletmelerinin bilgi teknolojileri konusunda büyük sabit sermaye yatırımları yapmadan dijital teknolojilere erişimlerini sağlayarak genişbant hizmetlerine ve veri merkezlerine talebi artıracak modeller geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Bu bileşen kapsamında atılacak başlıca adımlar şunlardır: • Sanayicilerin ve teknoloji geliştiren firmaların

yüksek hızlı internete erişimleri sağlanacak,
 • Veri iletişim standartlarıyla ilgili uluslararası çalışmalara entegre olunacak ve standartların yaygınlaşmasına destek olunacak, • Endüstriyel siber güvenliğin sağlanması konusunda önlemler alınacak, • Ulusal endüstriyel bulut platformu kurulacak ve veri merkezlerine yönelik endüstriyel talebin artması sağlanacaktır.

Nitelikli insan kaynağı ve güçlü bir araştırma geliştirme altyapısına sahip olduktan sonra dijital teknolojilerin yurtiçinde üretilmesi ve bu teknolojilerde dışa bağımlılığın azaltılması mümkün olabilecektir. Ulusal teknoloji tedarikçilerinin desteklenmesi bileşeninde imalat sanayinin dijital dönüşümünün sürdürülebilirliğini sağlamak üzere Türkiye'nin dijital teknoloji ürün ve hizmetlerini geliştiren ulusal teknoloji tedarikçilerinin yetkinliklerinin geliştirilerek, ülkemizdeki imalat sanayinin dijital dönüşüm ihtiyaçlarını ve talebini karşılayacak, hatta seçili teknoloji alanlarında küresel pazarlarda söz sahibi olabilecek, dünya devi ulusal teknoloji tedarikçilerinin oluşması amaçlanmaktadır. Kritik teknolojilerin yerli imkânlarla geliştirilip üretilmesi dışa bağımlılığın azaltılmasını ve dijital teknoloji üreten yerli işletmelerin sayısının artmasını sağlayacaktır.

Bu kapsamda; • Yerli dijital teknoloji firmalarının envanteri çıkarılacak, • Teknoloji edinim ve geliştirme imkânları güçlendirilecek, • Yerli tedarikçilerin ürün ve hizmetlerinin müşteriye erişimi desteklenecek, • Uzun vadeli finansman (kredi, sermaye yatırımları vb.) daha erişilir hale getirilecektir. Başta KOBİ'ler olmak üzere birçok işletme dijital dönüşüm sürecini sağlıklı bir şekilde yürütecek finansal kaynağa ve teknolojik altyapıya sahip değildir.

Bu dönüşüm sürecinde işletmelerin kamunun desteğine ve rehberliğine ihtiyaçları vardır. Yol haritasının beşinci bileşeni imalat sanayi işletmelerinin (kullanıcılar) dijital teknolojileri daha etkin bir şekilde kullanmasına

yönelik faaliyetler içermektedir. Bu bileşen kapsamında; • Dijital dönüşüm merkezleri açılacak, • KOBİ'lerin dijital dönüşümlerine destek olacak danışmanlar yetiştirilecek, • Dijital dönüşüm destek programı ile imalat sanayi işletmelerinin dijitalleşme yolculukları kolaylaştırılacaktır.

Bu destek programı ile başta kimya ve ilaç, motorlu kara taşıtları, makine ve teçhizat, yarı iletkenler ve elektronik ile gıda ve içecek ürünleri olarak belirlenen odak sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'ler olmak üzere imalat sanayi işletmelerinin üretim değer zinciri üzerinden dijital dönüşüm süreçlerinin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Kümelenme modeli destek programı ile ulusal ve uluslararası orijinal ürün üreticileri, tedarikçiler, ulusal teknoloji sağlayan şirketler, mükemmeliyet merkezleri, üniversiteler, danışmanlık firmaları, büyük işletmeler ile küçük işletmeler arasındaki dijital etkileşimin güçlendirilmesi sağlanacaktır.

Altıncı ve son bileşen olan kurumsal yönetişimin güçlendirilmesi bileşeninin amacı imalat sanayinin dijital dönüşüm sürecini yönlendirecek ve paydaşlar arasında koordinasyonu sağlayacak etkin ve etkili bir yönetim yapısının oluşturulmasıdır. Sanayide Dijital Dönüşüm Platformu'nun kurumsallaştırılması çalışmaları çerçevesinde farklı kurum ve kuruluşların çalışma alanlarına giren belirli konularda (örneğin, eğitim müfredatı) çalışma gruplarının (komite, kurul vb.) sürekliliği sağlanacaktır.

İmalat sanayinin dijital dönüşümü yol haritasında nitelikli işgücü ihtiyacının karşılanması, dijital teknolojilerin yurt içinde geliştirilmesi ve üretilmesi, dijital teknolojilerin kullanımına yönelik talebin oluşturulması ve artırılması öncelikli hedefler arasındadır. Dijitalleşme sürecinde ekosistemdeki bütün paydaşların koordinasyonu ve iş birliği ile bu yol haritasının uygulanması ülkemizde imalat sanayinin dijital dönüşümünü hızlandıracaktır.



KORU
NARLIDERE

Hem doğayı hem şehri aynı anda

yapacaksınız...



5 YILDIZLI OTEL KONFORUNDA HİZMETLER

Koru Narlıdere, size çok farklı ayrıcalıklar sunuyor;

Residence hizmetleri ve projenin idari yönetimini profesyonel bir işletme tarafından eksiksiz olarak gerçekleştirebiliriz. Böylece siz günlük yaşamınızı sürdürürken, avmiz ile ilgili herşey sizin için düşünülmüştür. Sadece bir ev sahibi değil aynı zamanda mükemmel bir hizmetin de sahibi oluyorsunuz. Bu ayrıcalıklardan yararlanmak için yüksek miktarda ödemek zorunda kalmayacak, kullandığınız hizmetleri ödeyeceksiniz.

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



Yeniböy Mh. Uğur Mumcu Cd. No:11 Narlıdere/İzmir
0.232.435 31 32 - www.korunarlidere.com

Lansmana özel fiyatlar...

Türkiye Bilişim Derneği Başkanı Rahmi Aktepe, dijital dönüşüm için ekosistemin oluşturulması gerektiğine vurgu yaptı

“Türkiye için esas beka sorunu; teknoloji üretememektir”



TÜRKİYE için dijital dönüşümün önemine dikkat çeken Türkiye Bilişim Derneği Başkanı Rahmi Aktepe, “Dijital dönüşümün en önemli kıstası; koordinasyon. Kamu kurum ve kuruluşlarının çok iyi niyetli çalışmaları var. Ama birbirinden kopuk, bağımsız” diyor. Türkiye için esas beka sorununun teknoloji üretememek olduğunu ifade eden Aktepe, bu konuda ekosistemin oluşturulması gerektiğine vurgu yapıyor.



Türkiye’nin dijitalleşme hikâyesi ile başlayalım mı?

Türkiye, bilişim yolculuğuna 1960 yılında karayollarına gelen bilgisayar ile başladı. Bu süreç 70’li yıllara kadar gayet iyi geldi. Çünkü o dönemde bir avuç bilişimci belli hedefler koyarak ve bu hedeflere ulaşma gayretinde oldular. O yıllarda kamu kesimi bilgisayarlaşma konusunda özel sektörün önemli ölçüde önündeydi. 90’lı yıllardan sonra eşitlik sağlandı. Bugün ise çok daha hızlı bir gelişme söz konusu. 4. Sanayi Devrimi ya da Toplum 5.0 olarak belirtilen kavramları konuşuyoruz. Bu kavramlar ile birlikte dijitalleşme süreci hızlandı. Artık geçmişte dijitalleşme olarak baktığımız konuya dijital dönüşüm olarak bakmak zorundayız. Bunun için devlet kendi politikalarını ortaya koyuyor. Tabi ki bunu etkileyen en önemli unsurlardan bir tanesi sivil toplum kuruluşları olmalı.

STK’lar sadece eleştirel değil devletle el ele iş yapma becerisini de gösterebilmeli. Türkiye Bilişim Derneği olarak bu görevi layıkıyla yaptığımızı düşünüyoruz. Örneğin; son 20 günde kamu kurum ve kuruluşlarından gelen 20’nin üstünde yazı var. Bu yazıların hemen hemen hepsi belli konuda görüş talep ediyor. Biz bu görüşleri oluştururken büyük bir emek sarf ediyoruz. Ortak akıl oluşturarak bu yazılara cevap verme gayreti içerisindeyiz.

Mesela bilişim teknolojilerini satın almada kamu kurum ve kuruluşlardaki usul ve esaslar. Teknolojiyi geliştirme bölgeleri hem serbest bölgelerde hem de üniversitelerde olmalı gibi... Çünkü teknoloji geliştirme bölgelerinde AR-GE ağırlıklı, serbest bölgelerde UR-GE ağırlıklı üretime ve ihracata dönük yazılımlar yapılması söz konusu.

Dijital Gelişim Bölgeleri'ni bir kurumun insiyatifine bırakmak ne ölçüde doğru?

Dijital dönüşümün en önemli kıstası bize göre koordinasyon. Kamu kurum ve kuruluşlarının çok iyi niyetli çalışmaları var. Ama birbirinden kopuk, bağımsız... Bu iyi çalışmaları üst üste koyarak bir başarı sağlamak mümkün değil. Bunun bir koordinasyonunu sağlamak gerekir. 30 yıldır sürekli Bilişim Bakanlığı'nın kurulması gerektiğini ortaya koyduk. Tek amacımız bugüne kadar sağlanamayan koordinasyon işini Bilişim Bakanlığı vasıtasıyla sağlamaktır. Özellikle Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi ile kurulan Dijital Ofisinin kurulması bizi umutlandırdı. Ama süreç ilerledikçe görüyoruz ki; çok da sağlıklı koordinasyon sağlanamıyor. Yani dijital dönüşümle ilgili bir şeyler ortaya konuyor. Yol haritası ortaya konuyor; ama bunun ekosistemini yaratmak aslında yine sağlıklı bir koordinasyonla olabilir diye düşünüyoruz. Bunlardan en önemlisi standartlar konusu. Türkiye Bilişim Derneği olarak özellikle bilişim ve yazılım alanındaki standartlardan bahsediyorum. TSE ile bir protokol imzaladık ve bu kapsamda bir çalışma grubu oluşturduk. Hem ulusal hem de uluslararası standartlar konusunda çalışmalara başladılar. Bu ekosistemin oluşturulmasında standartlar çok önemli. Hep ihmal edilen ama aslında çok önemli olan bir unsur. Eğer teknoloji üretmek istediyseniz standartlara önem vermeniz lazım. Standartlar geliştirme becerisini geliştiriyor olmanız lazım.

Burada farkındalık nasıl artırılabilir?

Bu dönüşümü sağlamanın birinci koşulu; siyasi söylemler.



Rahmi Aktepe

Türkiye Bilişim Derneği Başkanı

Dijital dönüşümün en önemli kıstası bize göre koordinasyon. Kamu kurum ve kuruluşlarının çok iyi niyetli çalışmaları var. Ama birbirinden kopuk, bağımsız...



En üst düzey yöneticilerin bunu gündeme getirip, günlük konuşmalarında ifade etmesi gerekiyor. Cumhurbaşkanından başlayarak, Cumhurbaşkanı yardımcısı, siyasi partilerin liderleri... Sadece kendisine oy verebilecek kesime değil teknoloji üretecek ya da orada bir ekosistem yaratacak kesime de hitap edebilmeleri lazım. Çünkü esas beka sorunu; teknoloji üretememek. Çünkü artık rekabet tamamen teknoloji üzerinden yapılıyor.

Ayrıca siber güvenlik de çok önemli... Bugün siber güvenlik alanında kullandığımız yazılımların yüzde 90'ından fazlasının İsrail'den alındığını görüyoruz. Bir de nitelikli insan meselesi var. Özellikle biz önümüzdeki 3-5 yıl içerisinde



teknolojik gelişmenin çok daha hızlı olacağı, Endüstri 4.0'ın alt başlıklarına baktığınız zaman yapay zeka, robotik, bulut bilişim ve 5G... Bütün bunlar sadece bilişimi ilgilendiren mesele değil. Sanayimizi de önemli ölçüde etkileyen bir unsur.

Kaygım şu; Türkiye 3,0'ı yaşadı mı? Herkes kendisine bir toplantı başlığı olarak Endüstri 4,0 ya da Tarım 4.0 başlığını ele alıyor. Sizce Türkiye'de gerçekten konunun önemi anlaşıldı mı? Söylediğiniz çok doğru. Girişimcilik

diyorsunuz belli bir şeyden sonra insanlar sıkılıyor ve ilgi alanı bulamıyor. Endüstri 4.0'ın böyle olmaması gerekiyor. Çünkü biz farklı adlarla da olsa Türkiye Bilişim Derneği olarak teknoloji üretmemiz gerektiğini, eğer bu teknolojiyi üretmezsek rekabet gücümüzün azalacağını ve refah seviyesinin düşeceğini ifade ettik. Aslında şimdi daha farklı isimle aynı şeyi söylüyoruz. Belki 4. Sanayi Devrimi diyoruz, Toplum 5.0 diyoruz ama; temelde bizim söylediğimiz teknoloji üretmek. Teknolojiyi kullanmak değil

üretmek konusunda çaba sarf etmemiz gerektiğine inanıyoruz. Bizim çocukluğumuzda da yerli ve milli çok sempatik gelen konulardı. Okulda Yerli Malı Haftası yapılırdı. Siyasetçilerin de ağzından düşürmediği bugünlerde çok önemli bir konu; ama kavram karmaşası da var.

Kavram karmaşası derken...

Yerli ve milli birbirini ikame eder şekilde kullanılıyor. Hâlbuki ikisi de birbirinden çok farklı kelimeler. Bunun iyi algılanmasının önemli olduğundan yola çıkarak biz yerli ve milli yazılım ekosisteminin oluşturulması için yerli ve milli teknoloji ile ilgili bir rapor hazırladık. Sadece STK'lar ile değil kamu kurum ve kuruluşları ile de koordine ederek hazırladığımız bu rapor aslında yaşayan bir rapor. Sürekli geliştirilmesi gerekiyor. buna bağlı bir çalışma grubu oluşturduk. Yerli ve milli bir çalışma heyeti şeklinde bir heyet oluşturduk buraya kamu kurum ve kuruluşlarından, özel sektörden, STK'lardan katılımlar var.

16 Nisan'da bir toplantı yapacağız. Çünkü yerli ve milli kavramının toplum ve devlet tarafından anlaşılabilir, teşvik ve destekleri ihtiyaçlar belirlenerek, nitelikli insan gücü ve bu kapsamda belirlenip ona göre müfredatların yaratılıp eğitim verilmesi gerekiyor. Bunu sadece kulağa hoş gelecek şekilde ifade etmek yeterli değil. Ekosistemin de yaratılması gerekiyor.

Dijital Yol Haritası Raporu'nu okuduğunuzda 'Şu başlıklar çok güzeldi ama şu başlıklar tekrardan ele alınmalı' diyebileceğiniz hususlar var mı?

Türkiye'de özellikle iletişim altyapısının oluşturulmasında ilk akla gelenlerden bir tanesi 5G meselesi. 5G konusunda önemli yol alınmış. Onun dışında nitelikli insan... İşin temelinde eğitim var. Bugün başladığınız takdirde 15-20 yıl sonra çözeceğimiz bir konudan bahsediyoruz. Türkiye'ye baktığımız zaman yüzde 5 oranında nitelikli eğitim almış insan bulunuyor. Özellikle teknoloji üretimi

sürecindeki ihtiyacı iyi tespit ederek eğitimi planlamalıyız.

Biz neden mühendislik ve bu konudaki başlıkları çocuklarımıza sevdiremiyoruz, nerede tıkanıyoruz?

Bir oğlunuz bir kızınız varsa mühendis olmasını istersiniz. Asıl mesele bu mühendislik eğitimini üniversitelerde iyi verip vermediğinizdir. Eskisi gibi 4 yıllık eğitimden sonra iyi bir mühendis olunmuyor. Artık ömür boyu eğitim olması gerekiyor. Mühendislik eğitim içerisinde gelişen bir şey. Doktorların hayat boyu eğitim aldığı gibi mühendisler de artık aynı durumda.

Burada akademik kadrolarımız mı devreye giriyor?

Üniversitelerimizin özekliği, yapısı çok önemli. Biz bazen nicelikle övünüyoruz. Örneğin; 200 tane üniversitemiz oldu diyoruz. Ancak nitelik olarak çok zayıf olduklarını görüyoruz. Örneğin; yaptığımız bir anket sonucunda sektör beklentileri ve alınan eğitimi karşılaştırdığımızda sektör beklentilerinin çok altında kalıyor. Endüstri 4.0'ın gerçekleşmesi için bütün bunların çözümlenmiş olması gerekiyor.

KOSGEB'in destek programları, üniversiteler bünyesinde farklı farklı destek programlarının açıklandığını görüyoruz. Ancak bunların kullanılma oranlarının yüzde 50'leri geçmediğini biliyoruz. Gençler kaynakları kullanmayı mı bilmiyor? Nerede sıkıntı var?

Tek bir nedene bağlı değil. Yıllar önce de aynı problem vardı. Biz TÜBİTAK destekleri konusunda bir çalışma yaptık. Verilen teşvik ve destekleri tanıttık. Tanıtım projeleri %50 artırmıştı. Gerçek, amaca dönük çağrılara çıkılıyor mu? Örneğin; KOSGEB'de böyle bir sıkıntı vardı. Bizi çağırdılar ve "Eleştiriyorsunuz o zaman bize yol gösterin" dediler. Biz o yolu gösterdik. Son çıkan çağrılar bizim söylediğimiz başlıklarla çıktı. Siyasi teşvik de verilmeli. Teknolojiyi ön plana alan destekleri de vermeleri gerekiyor.

[4. Sanayi Devrimi ya da Toplum 5,0 olarak belirtilen kavramları konuşuyoruz. Bu kavramlar ile birlikte dijitalleşme süreci hızlandı. Artık geçmişte dijitalleşme olarak baktığımız konuya dijital dönüşüm olarak bakmak zorundayız. Bunun için devlet kendi politikalarını ortaya koyuyor. Tabii ki bunu etkileyen en önemli unsurlardan bir tanesi sivil toplum kuruluşları olmalı. STK'lar sadece eleştirel değil devletle el ele iş yapma becerisini de gösterebilmeli.](#)



Tanıtım çalışmalarının yapılması lazım. Bunun için sivil toplum örgütlerinin kullanılması lazım.

Spesifik alanlarda uzmanlaşarak gidilebilir mi yoksa her alanda mı yol almalıyız?

En önemli unsurlardan bir tanesi; serbest rekabetçi ortamı canlı tutmak... Bir kuruluşa yetki verip ya da Devlet Malzeme Ofisine yetki vermek kulağa hoş gelse de serbest rekabet yok oluyor.

Bir diğer konu da ticarileşme meselesidir. KOSGEB'in önemli sıkıntılarında birisi budur. Finans ve bankacılık yazılımları konusunda dünyada çok önemli bir noktadaydık. Bunları çok iyi ticarileştiremedik. Kamu yazılımlarında çoğu uygulamamız dünya birinciliği almıştır. Çok önemli projeler ticarileşemiyor. Ticarileşememenin en temel nedenlerinden bir tanesi, bir kurum kendi adına yazdırdığı yazılımı başkasına satamıyor.

Bakanlığa vermek istediğiniz mesajlar neler?

Önümüzdeki 5 yılın çok önemli gündem maddelerinden bir tanesi Endüstri 4.0'ın parametreleri olacak. Yapay zeka başta olmak üzere robotik, verinin paylaşımı, verinin korunması, Türkiye'de üretilen verinin Türkiye'de kalması ve siber zorbalık gibi konular günlük yaşantımızın çok önemli bir parçası olacak.

Dijital dönüşüm merkezleri, sistem olarak nasıl çalışacak?

Bunlar çok önemli. Bunlar sivil toplum örgütlerinin içinde olduğu işbirlikleri ile yapılması gerekiyor. Bunlar farkındalık yaratmak, yol göstermek ve özellikle KOBİ'ler açısından çok önemli yapılar olacak; ama bir moda anlayışı içerisinde olmaması lazım. Bir sorumluluk içerisinde görev tanımlarının çok sağlıklı bir şekilde yapılarak yönetilmesi gerekiyor.

Ekleme istediğiniz...

Biz artık başarılı örnekleri gündeme getirip, bunları yaygınlaştırmak zorundayız. Çok sağlıklı bir koordinasyona ihtiyaç var. ■

Severek Ayrılanlar Onlayn Mı?



8 bin yıllık tarihten, olağanüstü güzellikteki Efes'ten, Agora'dan, Tepekule'den, Kemeraltı'ndan, şahane bir mutfak kültüründen, yılın 12 ayı turizm yapılabilecek beldelerden, koylardan, kasabalardan, sahillerden bahsediyorum...



Bahar Akıncı



Severek ayrılmak dedikleri nedir bilmezdim. İzmir'den ayrılincaya kadar. İzmir'den kalbinle değil, aklınla göç etmekmiş severek ayrılmak. Ağlaya ağlaya gitmekmiş. Bir gün geri döneceğini umarak.

Hiç aklıma gelir miydi? Hürriyet Ege'de 6 yıl boyunca bas bas **"bu şehirdeki beyin göçünü durdurun"** diye yazarken, bir gün kendi evimi paketleyeceğim?

İnsan bir şehri ne kadar sevdiğini, o şehirden gidince anlıyormuş meğer.

İzmir bırakın bu ülkeyi, bu dünyanın en güzel şehirleri arasında. Bunu İstanbul'a ya da dünyanın herhangi bir ucuna taşındıktan sonra **10 kere, 100 kere, 1000 kere** daha iyi anlıyorsun.

Ruhu var İzmir'in bir kere.

Albenisi var, cilvesi var, sıcaklığı var, başına ne zaman güzel bir şey gelse sokaklarında, "İzmir'dendir" diyorsun. İnsanı var ya bu insanı, milyon verseler bulamazsın. Kordon'unu, imbatını, gün batımını, kumsalını, yazlıkçı tayfasını.

Ama bu kadar.







Enerji yok.
Sinerji yok.
İş azmi yok.
Hız yok.

Birlik, beraberlik yok.

Sanayi, tekstil, kurumsallık...
Yok oğlu yok.

Dünyada bu kadar güzel ama bu kadar kendi yağı ile kavramamayan başka şehir var mıdır?

Ha diyorsan ki bunların hiç biri olmasın. İzmir yan gelip yatma, yayılma, rahatlığın baş kenti olsun ona da varım. Çünkü böyle şehirler bile doğru yatırım yapıp iyi pazarlandığında, beraberinde yüzbinlerce turist getiriyor. Örneği o kadar çok ki.

8 bin yıllık tarihten, olağanüstü güzellikteki Efes'ten, Agora'dan, Tepekule'den, Kemeraltı'ndan, şahane bir mutfak kültüründen, yılın 12 ayı turizm yapılabilecek beldelerden, koylardan, kasabalardan, sahillerden bahsediyorum.

Hepsi 2 ayda vurup kaçacak gözü kara, mafyöz işletmeci dolmuş. Havlunu koyup denize girebileceğin plaj sayısı ya 1 ya 2!

Siz bu yazıyı okurken muhtemelen İzmir'in yeni belediye başkanı seçilmiş olacak.

Kızmayın bana. Ama umarım "uyuyan" **güzel İzmir'i** uyandırmayı başarabilir.

Ki benim gibi onlarca, yüzlerce, binlerce kendi gitmiş, kalbi geride kalmış beyin göçü mağduru şehrine geri dönebilir. ■



Yetmiyor ki bu genç nesle. Cayır cayır bir 90 kuşağı geliyor peşimizden. Daha fazlasını isteyen.

Girişimci, dinamik, akli genetiğe, bilime, medikale, sanata, dijitalere.

İş isteyen, kendi işini yaratmak isteyen, basmakalıp kurallara, aile şirketlerinin getirdiği baskıcı hiyerarşiye boyun eğmeyen, yaratan, düşünen, seyahat eden, akıl yürüten bir nesil.

İzmir'e sığacaklar mı sanıyorsunuz? Ya da İzmir bu hali ile bu kuşağı elinde tutabilecek mi?

Sizi biraz tatlı uykunuzdan uyandıracığım şimdi, affedin peşin peşin.

İş yok İzmir'de!

Genç nesle imkan yok. Turizm yok ki yılın 12 ayı olmalı. İzmir Barcelona, Selanik gibi olmalı. Neyi eksik? Fazlası var, fazlası!



GÖKYÜZÜNÜN İŞİLTİLİ YILDIZLARI YERYÜZÜNÜN PARLAYAN LEZZET ADRESİNE DÖNÜŞTÜ

Kordon Yengeç Restaurant olarak titizlikle oluşturduğumuz iddialı mutfağımız ve deneyimli ekibimizle siz değerli misafirlerimize en farklı, en sıra dışı, en unutulmaz balık lezzetlerini tattırırken, sevdiğinizle vakit geçirebilmeniz için keyifli bir ortam yaratmaktadır.



+90 232 464 57 57
www.kordonyengec.com

Dünya toplam tohumluk üretim değeri yaklaşık 50 milyar dolar olarak tahmin ediliyor. Bu değerlendirmede ilk 3 ülke ABD, Çin ve Fransa. Ülkemiz ise yaklaşık 1 milyar \$ ile 11. sırada yer alıyor. Tohumcunun hedefi ise; 2023'te ilk 5'e girmek

'Milli' mücadelesi veren Türk tohumcusu; dünya devlerine kafa tutuyor



ARAŞTIRMA DOSYASI: SEDA GÖK



Ocak 2019 tarihi itibarıyla tarla bitkilerinde 734, sebzelerde 886, meyve ve asmada 20 olmak üzere toplam bin 640 üretim izinli çeşit var. Çeşit sayısındaki artışa paralel olarak tohumluk üretim miktarları da arttı. 2018 yılı itibarıyla; 1 milyon 59 bin 316 ton sertifikalı tohumluk, 104,3 milyon adet meyve fidanı, 2,2 milyon adet asma fidanı, 82 milyon adet çilek fidesi, 4 milyar adet sebze fidesi ve 1,7 milyar adet süs bitkisi üretildi. Üretim miktarlarındaki bu olumlu gelişmeler ticarete de yansımış. 2018 yılında 501,5 milyon dolarlık dış ticaret hacmine ulaşıldı. Sektör bu rakam ile 2015 yılı verilerine ulaşmayı başardı. İthalat ile ihracat arasındaki denge hızla ihracat lehine gelişmeye başladı ve 2015 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı ise yüzde 69 iken 2016 yılında yüzde 88, 2017 yılında ise yüzde 92 oldu. 2018 yılında ise sektör ilk defa ithalattan daha fazla ihracat yaptı ve bu oran yüzde 108 oldu.





İSRAİL ALGISI YANLIŞ VURGUSU

Özellikle ülkemizin neredeyse tüm tohum ihtiyacını İsrail'den karşılamakta olduğu algısının tamamen yanlış olduğuna vurgu yapan sektör temsilcileri, 2017 yılında İsrail'den yapılan ithalatın toplam ithalatın sadece yüzde 7'si olduğunu söylüyorlar. Bunun 3'te 2'si de domates tohumluğu olarak kayıtlarda yer alıyor.



Özellikle 1980'li yıllardan sonra, serbest piyasa koşullarında gelişim göstermeye başlayan tohumculuk genç bir sektör...

1985'te 3 olan tohumculuk sektöründeki firma sayısı, bugün itibarıyla 850'nin üzerine çıktı. 291 firma AR-GE yapabilir güce ulaştı. Fidan üreten firma sayısı 800'e, sebze fidesi üreten firma sayısı 150'ye yaklaştı. Yine süs bitkileri sektöründe 700'e yakın firma faaliyet gösteriyor. Sayıları 7 bine yaklaşan bayi ağı üzerinden tohumlar üretici ile buluşuyor. Halen 38 bin profesyonel tohum yetiştiricimiz üretim yapıyor. 25 yıl önce sertifikalı tohum üretim miktarımız 100 bin tonun biraz üzerinde iken 2002 yılında bu rakam 145 bin tona ulaştı. 2007 yılında 324 bin tona, 2017 sonu itibarıyla de 1 milyon 49 bin tona çıktı. Bu rakam 2018 yılı sonu itibarıyla ise 1 milyon 59 bin 316 ton olarak kayda geçti.

Hem çiftçinin kullandığı kaliteli sertifikalı tohum miktarı hem de bunun sonucunda birim

alandan elde edilen verim arttı. Türkiye'de bitkisel üretimde, son 20-30 yılda sağlanan çok önemli artışların temel nedenlerinden biri tohumculuk sektöründeki bu gelişmeler olarak dikkat çekiyor. Bugün Türkiye'de yılda 102 milyon meyve fidanı, 3,6 milyon asma fidanı, 4 milyar sebze fidesi, 132 milyon çilek fidesi, 1,6 milyar adet süs bitkisi üretiliyor. Türkiye hem ithal eden hem de bunun daha fazlasını ihraç eden bir tohumculuk sektörü yapısına sahip.

Öte yandan uluslararası tohumluk ticareti, tohumculuk sektöründe sağlanan gelişmelere paralel olarak son çeyrek yüzyılda önemli artışlar gösterdi. Bu artışta, farklı ekolojilere uygun yeni çeşitler, tohumluk üretiminde ihtisaslaşma ve tohumculuk teknolojisinde sağlanan gelişmeler gibi öğeler etkili oldu.

1970-2012 yılları arasında uluslararası tohumluk ticareti 10 kat arttı. Aynı dönemde uluslararası tohumluk ticaretindeki artış hızı, toplam dünya tohumluk



Tohumculuk sektöründe Ar-Ge yatırımları çok büyük önem arz ediyor. Tohumculuk sektörünün en önemli ihtiyacı, araştırma-geliştirme (AR-GE) çalışmalarının yeteri kadar ve sürekli yapılabilmesi ve üretilen bilgi ve teknolojinin sektör tarafından kullanılabilmesi. Bu kapsamda en önemli konu ise bitki ıslahı çalışmaları, tohum bilimi ve tohum teknolojileri alanında yapılan araştırmalar ile çeşit geliştirme çalışmaları olarak gösteriliyor.



pazarındaki artışa nazaran daha yüksek oldu. 1970'li yılların sonunda yaklaşık 1 milyar dolar civarında olan uluslararası tohumluk ticareti, 1980'li yılların ortasından itibaren hızla artmaya başladı. Bu artış trendi günümüzde halen aynı hızda devam etmekte olup uluslararası tohumluk ticaretinin en önemli iki ayağı AB ülkeleri ve ABD olarak dikkat çekiyor.

Bugün itibarıyla dünya toplam tohumluk üretim değeri yaklaşık 50 milyar dolar olarak tahmin ediliyor. Bu değerlendirmede ilk sıralarda ABD (12 milyar \$), Çin (10 milyar \$), Fransa (2,8 milyar \$), Brezilya (2,1 milyar \$) ve Kanada (2 milyar \$) yer almakta. Ülkemiz ise yaklaşık 1 milyar \$ ile bu sıralamada 11. sırada yer alıyor.

80 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYORUZ

Son yıllarda Ticaret Bakanlığı'nın mali desteği ile yapılan çalışmalar Türkiye tohumculuk endüstrisinin dünyada tanınırlık ve güven ortamı açısından olumlu sonuçlar ortaya çıkardı. Ancak atılan bu adımların sürekli olarak Bakanlıklar ve özel sektör olarak işbirliği içinde takibi gerekiyor. Bu ise ancak tarım ve ticaret müşavirlikleri ve sektör kanalı ile yerine getirilebilir. Tohumculuk sektörümüz başta Ukrayna, Rusya, Romanya, Azerbaycan, Macaristan, İtalya, Irak, Sudan, İran, Hollanda, Avusturya, Kazakistan, Pakistan, Almanya, Fransa, Suriye, Özbekistan, Mısır ve Türkmenistan olmak üzere toplam 80 ülkeye tohum ve diğer bitki üretim materyallerini ihraç ediyor. İhraç ettiğimiz tohumluklarda başı çeken ürünler ise, ayçiçeği, mısır, hububat ve sebze grubu ile çok çeşitli türlerde fide, fidan ve süs bitkilerinden oluşuyor.

SEKTÖRÜN MİLLİ MÜCADELESİ..

Çok uluslu şirketlerin ve onların yerli ortaklarının hakim olduğu eleştirilerine rakamlarla baktığımızda; yerli firma sayısı bugün 832. Bu şirketler içinde tamamen yerli sermaye ile kurulmuş olanların sayısı 778. Bu



rakam, şirketlerin yüzde 93,5'inin yerli olduğunun göstergesi. Yerli-yabancı ortaklığı ile kurulmuş olan şirket sayısı ise 22 yani yüzde 2,6'sı, tamamı yabancı sermayeli şirket sayısı ise 32. Yani yüzde 3,8'i anlamına geliyor. Yerli sermayeli 778 şirketin ticaret hacmindeki payı yüzde 51, ortak sermayeli 22 şirketin ticaret hacmi içindeki payı yüzde 18, yabancı sermayeli 32 şirketin ticaret hacmi içindeki payı yüzde 30. Dolayısıyla, yerli ve yerli-yabancı ortak sermayeli şirketlerin ticaret hacmi içindeki payının yüzde 70 olduğu bir sektör gerçeği ile karşılaşıyoruz.

SEKTÖR ARGE DESTEĞİ BEKLİYOR

Tohumculuk sektöründe Ar-Ge yatırımları çok büyük önem arz ediyor. Tohumculuk sektörünün en önemli ihtiyacı, araştırma-geliştirme (AR-GE) çalışmalarının yeteri kadar ve sürekli yapılabilmesi ve üretilen bilgi ve teknolojinin sektör tarafından kullanılabilmesi. Bu kapsamda en önemli konu

ise bitki ıslahı çalışmaları, tohum bilimi ve tohum teknolojileri alanında yapılan araştırmalar ile çeşit geliştirme çalışmaları olarak gösteriliyor. Bu anlamda ihtiyaç ise yüksek verimli, kaliteli, stres şartlarına, hastalık ve zararlılara dayanıklı, tüketim tercihlerine uygun çeşitler...

Ancak bu çalışmalar önemli olduğu kadar da zor, büyük yatırım gerektiren ve uzun zaman alan faaliyetler. Bu nedenle öncelikle çeşit geliştirme çalışmaları olmak üzere tohum bilimi ve tohum teknolojileri alanındaki AR-GE faaliyetlerinin desteklenmesi önem arz ediyor.

Tarımsal araştırmalar için gayri safi milli hasıladan ayırdığımız bütçe; henüz yüzde 1 oranında... Gelişmiş ülkelerde ise bu oranlar yüzde 3-4'lerde. Sektör AR-GE çalışmaları için yeterli kaynak ayrılmadığına dikkat çekiyor.

Sektör, 80 milyon nüfusu, 40 milyon yabancı turisti, 4 milyonu

aşan sığınmacıyı doyurduktan sonra şimdilik 261 milyon dolar olan ihracatı ile dikkatleri üzerine çekmeyi başardı.

2019 YILI VE SONRASI...

Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik koşullar tarım ve tohumculuk sektörünü doğrudan etkiliyor. Tarımsal üretim miktarlarında istatistik ve tahminler geçtiğimiz yıllara oranla düşük çıksa da yapılması planlanan reformların olumlu sonuçlar vereceğine inanılıyor.

Cumhuriyetin 100. kuruluş yılı dönümü olan 2023'te Dünya ticaret hacmi içinde ilk 5'e girmek, ithalat ile ihracat arasındaki makası tamamen kapatmak daha çok yeni ve yerli çeşit ve marka ile yurt içi ve yurt dışındaki çiftçilere ulaşmak, sertifikalı tohum üretimini en az 1,5 milyon tona çıkarmak, fide, fidan ve süs bitkileri üretiminde yakaladığımız kalite ve miktar artışını daha yüksek hızda yükseltmek sektörün temel hedefleri olarak ön plana çıkıyor.

İskele kuşu Montenegro'da.

*Ege kıyılarının güçlü hâkimi, nam-ı diğer yalıçapkını.
Doğduğu denizlerde büyüdü; kendisine güvenli,
yeni bir liman daha buldu. 40 yıllık köklü geçmişi ile
artık Montenegro'da da hüküm sürüyor.
Tıpkı Asmira & Co. gibi.*



ASMİRA & CO

YILLAR İTİBARIYLA SEKTÖRÜN GELİŞİMİ...

Türkiye’de bitki ıslahı ve tohum üretimi faaliyetleri 1925’li yıllarda başladı. İlk yıllarda çalışmalar kamu ağırlıklı yürütülmüş, 1980 yılından itibaren ise serbest piyasa koşullarında, dünyadaki ve ülkemizdeki teknolojik, ticari, bilimsel gelişmeler ve tohum sistemlerindeki standartlar esas alınarak birçok konuda düzenlemeler yapılıyor. 2004 yılında 5042 sayılı Yeni Bitki Çeşitlerine Ait İslahçı Haklarının Korunmasına İlişkin Kanun, 2006 yılında ise 5553 sayılı Tohumculuk Kanunu’nun çıkarılması ve bu yasalarla ilgili ikincil mevzuatların uygulamaya konulması ile birlikte sektöre önemli bir ivme kazandırılmış ve bitki ıslahı, tohumluk üretimi ve ticaretinde çok önemli gelişmeler sağlandığı dikkat çekiyor. Tohumculuk Kanunu ile birlikte 7 alt birlik ve bunların oluşturduğu bir üst birlik olarak “Türkiye Tohumcular Birliği” kurulmuş ve Temmuz 2018 itibarıyla alt birliklerin üye sayısının 46 bin 786’ya ulaştığı görülüyor.

MEVZUATTA DÜZENLEME İSTENİYOR

Bütün bu gelişmelere rağmen sektörün şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da yapılması gereken bazı mevzuat düzenlemelerine, yeni desteklemelere ve bazı problemlerinin çözülmesine ihtiyacı var.

Bununla birlikte bazı yönetmelik ve alt mevzuatlarda da uygulamada karşılaşılan sıkıntılar ve yeni teknoloji ve bilimsel gelişmelere göre düzenlemeler yapılmasında fayda görülüyor. Bunlar; 5553 sayılı Kanun’un alt mevzuatının güncellenmesi, Mülga Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ile Orman ve Su İşleri Bakanlığı tarafından hazırlanan mevzuattaki çakışmaların giderilmesi, tohum şirketleri ile ilgili “Özel Sektör Tarımsal Araştırma Kuruluş Yetkisi” kriterleri ile tohum üreticilerinin ve işleyicilerinin yetkilendirilmesi ve denetlenmesi kriterleri ve esaslarının yeniden düzenlenmesi,

Yetkilendirme ve Denetleme Yönetmeliği’nde değişiklik yapılması ve özel, bağımsız ve akredite “Ulusal Tohum ve Bitki Sağlığı Laboratuvarı” kurulması için mevzuat altyapısının oluşturulması olarak özetlenebilir.

İHTİYAÇLAR VE DESTEKLEME TALEPLERİ

Tohumculuk sektörünün en önemli ihtiyacı, araştırma-geliştirme çalışmalarının yeterli kadar ve sürekli yapılabilmesi ve üretilen bilgi ve teknolojinin sektör tarafından kullanılabilmesi. Bu kapsamda en önemli konu ise bitki ıslahı çalışmaları, tohum bilimi ve tohum teknolojileri alanında yapılan araştırmalar ile çeşit geliştirme çalışmaları olarak sıralanıyor. Bu nedenle öncelikle çeşit geliştirme çalışmaları olmak üzere tohum bilimi ve tohum teknolojileri alanındaki AR-GE faaliyetlerinin desteklenmesi gerektiğinin altı çiziliyor.

Sektör, 80 milyon nüfusu, 40 milyon yabancı turisti, 4 milyonu aşan sığınmacıyı doyurduktan sonra şimdilik 261 milyon dolar olan ihracatı ile dikkatleri üzerine çekmeyi başardı.



FİDAN, FİDE, SÜS BİTKİLERİ ÜRETİCİLERİ UNUTULMAMALI

Bahçe bitkileri sektörünün ülkemiz için önemli bir ekonomik potansiyele sahip olması ve sertifikalı fidan üretiminin yeterli olmaması nedeniyle, yerli sektörün faaliyetine devam edebilmesi ve sertifikalı fidan üretimi için gerekli yatırımı yapabilecek sermayeye

Dikkangroup

**Nitelikli işlerle,
daha güzel yarınlara...**

Ülkemizin hedefleri doğrultusunda
büyümeye ve büyütme devam edeceğiz.

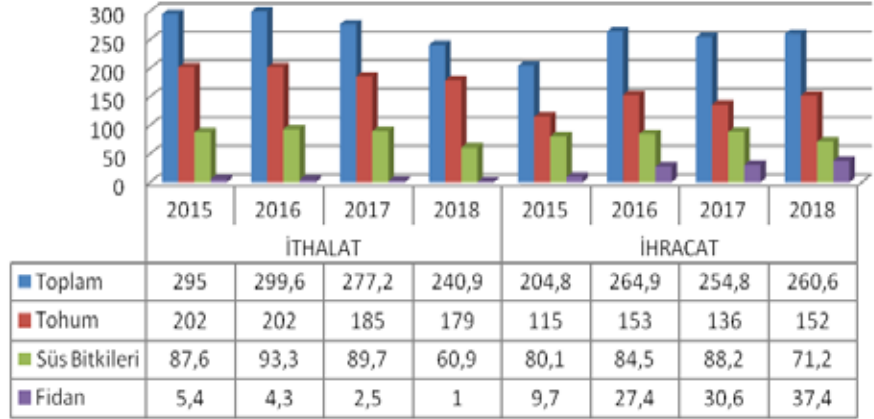




Türkiye; pek çok türün gen merkezi olması hasebiyle oldukça zengin bir biyoçeşitlilik ve genetik altyapıya sahip. Doğal ve kültürel varlıklar açısından eşsiz bir coğrafya ve zenginliğe sahip olan Türkiye'de 12 bin civarında bitki türü bulunmakta olup bunun yaklaşık yüzde 32'si endemik.



Yıllar İtibarıyla Tohumculuk Sektörü İthalat - İhracat Değerleri (milyon dolar)



ulaşabilmesi için, standart fidan üretimi de dahil, tüm sertifikalı fidan üretiminin ve materyal üretimlerinin ve üreticilerinin desteklenmesi faydalı görülüyor. Fide sektörü potansiyelinin henüz yüzde 25'i kadar üretim yapmakta. Hızla gelişen fide üretimi faaliyetlerinin ve özellikle yatırım maliyeti çok yüksek olan aşılı fide üreticilerinin desteklenmesine ihtiyaç var. Süs bitkileri üreticilerinin desteklenmesi de hem üretimin kayıt altına alınması hem de sektörün ihracat miktarının artırılması açısından önemli. Öte yandan bitki ıslahı ve üretimiyle ilgili önemli bir ayağı oluşturan tohum sanayicileri ve üreticilerinin desteklenmesi ülke ihtiyaçlarının karşılanması ve yeterli miktarda sertifikalı tohum üretimi açısından önemli. Bu konuda yapılması gerekenleri sektör temsilcileri, "İyi bir dağıtım sisteminin oluşturulabilmesi için tohum dağıtıcılarının KOBİ desteklerinden istifade etmesi ve kümeleşme oluşturanlara tohumluk ambarı vb. yatırımlar için kredi ve/veya hibe verilmesi sağlanmalıdır.

Sertifikalı tohum yetiştiriciliği ciddi bir bilgiye sahip olmayı gerektiren bir iştir. Bu nedenle tohum yetiştiricileri belirli süre bitki grubu bazında eğitilmeli ve

sadece sertifika belgesi olan tohum yetiştiricileri desteklenmelidir. Desteklemeler sayesinde tohum yetiştiriciliği cazip hale geleceği için yetiştirici sayısında değişkenlik azalacak, dolayısıyla bu kitle için hizmet sağlamak kolaylaşacak, bu şekilde tohumluk üretiminin artması sağlanacaktır.

Sektörün bu finans ve desteklenme ihtiyaçlarının yanında çözülmesi gereken başka bazı problemleri bulunmaktadır" diye uyarıyorlar.

SERTİFİKALI TOHURLUK ÜRETİMİ NASIL ARTTIRILABİLİR?

Tohumculuk sektörünün altyapı ve tohum işleme kapasitesi, talebe bağlı olarak mevcut sertifikalı tohumluk üretim miktarından daha fazlasını üretecek durumda. Bu nedenle sertifikalı tohumluk üretimini artırmak için altyapı ve kapasite artırımından ziyade, kaliteyi artıran yatırımların teşvik edilmesi, sertifikalı tohumluk kullanımının artırılması için yeni destekleme politikalarının geliştirilmesi önem arz ediyor. Sertifikalı tohumluğun üretimi kadar tanıtımı ve çiftçilerin bu konuda bilinçlendirilmeleri de önemli bir diğer husus olarak dikkat çekiyor.

TOHUMCULUĞUN TARİHÇESİ VE ÖNEMLİ GELİŞMELER

Dünya 100 yıldır mahsulden ayrılan ürünü tohum olarak kullanılmaktayken, XIX. yüzyıldan itibaren ABD ve bazı AB ülkelerinde tohum bilimine ve tohumda kalite standartlarına yönelik çalışmalar sonucunda nitelikli tohum üretimine ve kullanımına başlanılmış ve tohum ticari bir değer kazanmıştır. XX. yüzyılın ilk çeyreğinden sonra gelişmiş ülkelerde tohumculuk kuruluşları yaygınlaşmış ve kamu tohumluk üretim ve dağıtım sistemlerinden zaman içerisinde çekilerek yerini özel sektöre bırakmıştır. Buna paralel olarak 1970'lerden sonra özel tohumculuk kuruluşları AR-GE'ye önemli kaynaklar ayırarak yatırımlar yapmaya başlamıştır. Bilimsel ve teknolojik gelişmeler dünya tohumculuğunun gelişmesinde daima belirleyici ve önemli bir unsur olmuştur.

Temelleri XIX. yüzyıla dayanan genetik bilimi, bitki ıslahı ve çeşit geliştirme faaliyetlerine giden yolu açmıştır. XX. yüzyıl başında uygulamaya konulan hibrit (melez) teknolojisi ise özel sektör girişimciliği ile ticari tohumculuk arasında güçlü ve etkili bir bağ kurmuştur. XX. yüzyıl sonundaysa modern biyoteknoloji ve rekombinant DNA teknolojileri ile tohumculuk yeni bir ivme kazanmıştır. Tohumluk ticaretinin yaygınlaşması ile birlikte verimlilik ve kalite arayışları önem kazanmaya başlamıştır.

Buna paralel olarak tohumculuk sektörünün ve tohumluk ticaretinin denetim altında tutulmasına olan ihtiyaç en başında itibaren kendisini hissettirmiş ve XIX. yüzyılın sonuna doğru ilk ulusal tohum kalite laboratuvarları kurulmuş ve beraberinde tohumluk standartları belirlenmiştir. 1970'li yıllara kadar dünya ticaretinde tarımsal üretimin bir girdisi olarak tohumluk ticaretinin payı oldukça düşük seviyede seyretmiştir. 1970'lerden sonra dünya tohumculuğu pek çok bakımdan değişim göstermiştir. Gelişmiş batı ülkelerindeki tohumculuk firmaları; araştırma, üretim ve pazarlama faaliyetlerini diğer ülkelere doğru genişletmişler ve özellikle 1980'lerden sonra başlayan küreselleşme olgusu sonucu birçok ülke tohumculuk sektörünü geliştirme ve güçlendirme yönünde politikalar geliştirerek uygulamaya başlamış, sonuç olarak XXI. yüzyılın ilk yıllarında tüm dünyada kaliteli tohumluk üretimi, kullanımı, pazarlaması ve ticaretinde önemli gelişmeler olmuştur.

Tohumculuk endüstrisinin geçmişteki uluslararası organizasyon yapısının zayıflığı, karantina konularına farklı yaklaşımları, AR-GE imkânları, deniz aşırı üretim kapasitesi ile uluslararası dağıtım ve pazarlama vasıtalarının yetersizliği ile ülkesel tohumculuk düzenlemelerinin farklılığı gerek dış ticaret gerek üretimde kısıtlayıcı unsurlar olarak öne çıkmaktaydı. Zamanla başta fikri ve sinai mülkiyet hakları kapsamında bitki ıslahçı hakları ve uluslararası tohumluk üretim ve sertifikasyon sistemleri konusunda birçok yeni kurum ve organizasyon faaliyete başlamış, bu durum uluslararası çeşit ve tohumluk ticaretini hızlandırmıştır. Günümüzde tohumculuk sektörü günden güne artan dünya nüfusunun gıda güvenliğinin sağlanması açısından tartışılmaz ve vazgeçilmez bir yenilik ve verimlilik kaynağıdır. Uluslararası tohumluk ticareti, tohumculuk sektöründe sağlanan gelişmelere paralel olarak son çeyrek yüzyılda önemli artışlar göstermiştir. Bu artışta, farklı ekolojilere uygun yeni çeşitler, tohumluk üretiminde ihtisaslaşma ve tohumculuk teknolojisinde sağlanan gelişmeler gibi öğeler etkili olmuştur. 1970-2012 yılları arasında uluslararası tohumluk ticareti 10 kat artmıştır. Aynı dönemde uluslararası tohumluk ticaretindeki artış hızı, toplam dünya tohumluk pazarındaki artışa nazaran daha yüksek olmuştur. 1970'li yılların sonunda yaklaşık 1 milyar ABD doları civarında olan uluslararası tohumluk ticareti, 1980'li yılların ortasından itibaren hızla artmaya başlamıştır. 2012 yılı itibarıyla uluslararası toplam tohumluk ticareti yaklaşık 10,5 milyar ABD dolarına ulaşmıştır. Bu artış trendi günümüzde halen aynı hızda devam etmekte olup uluslararası tohumluk ticaretinin en önemli iki ayağı AB ülkeleri ve ABD'dir.



Bu hususta, sektör ve kamu kanalıyla yapılacak çiftçi eğitimi ve yayım çalışmalarına ağırlık verilmesinin de çok büyük faydalar sağlayacağı düşünülüyor. Ayrıca; süs bitkilerinde kamu alımlarında birlik üyeliği ve yerli üretim şartının aranması, alımların üreticiden yapılmasının önemine vurgu yapılıyor.

TOHURLUK İHRACATI NASIL ARTTIRILABİLİR?

TÜRKTOB tarafından hazırlanan raporda sektörün ihracatını arttırabilmesi için yapılması gerekenler şöyle anlatılıyor: "Sektör, araştırma ve geliştirme çalışmaları ile katma değeri yüksek, Bakanlık tarafından hazırlanan ve değişik ülkelere gönderilen risk analiz raporlarının takibinin yapılması ve raporlardaki konuların kısa sürede uygulanması Türkiye'yi ilgili

ülkeye tohum ihraç edebilir ülkeler listesine sokacaktır ki bu, ihracatın başlatılması için olmazsa olmaz bir çalışmadır. Tohumda ihracatın başlatılması o çeşidin ihraç edilecek ülkede kayıt altına alınmasına bağlıdır. Türkiye'de tescil edilmiş ve ihracat potansiyeli olan çeşitlerin diğer ülkelerde kayıt altına alınmasına yönelik prosedürlerin azaltılması ve mali yönden destek sağlanması önem kazanmaktadır.

Son yıllarda Ticaret Bakanlığı mali desteği ile yapılan çalışmalar Türkiye tohumculuk endüstrisinin dünyada tanınırlık ve güven ortamı açısından olumlu sonuçlar ortaya çıkarmıştır. Ancak atılan bu adımların sürekli olarak Bakanlık ve özel sektör olarak iş birliği içinde takibi gerekmektedir. Bu ise ancak tarım ve ticaret müşavirlikleri ve sektör kanalı ile yerine getirilebilir."

SEKTÖRÜN YAPMASI GEREKENLER NELER?

Bütün bu sorunlar ve ihtiyaçlarla birlikte sektörün de yapması gereken birtakım işler ve alması gereken sorumluluklar var. Sektöre daha iyi hizmet verebilmek adına Birliklerin kurumsal yapısı ile teknik ve hukuki kapasitesinin daha da güçlendirilmesi gerektiğinde birleşen sektör temsilcileri, bu amaçla 5 yıllık bir stratejik planın uygulanmasını öneriyorlar. Bu konuda yapılması gerekenler şöyle sıralanıyor:

"Sektörün gelişmesinde en önemli gücün AR-GE olduğu bilinciyle hareket edilecektir. Bu kapsamda; sektördeki teknolojik gelişmeler takip edilerek üyeler sürekli bilgilendirilecek, AR-GE çalışmalarının artması için destek verilecek ve özendirilecek ve bu alandaki altyapının güçlendirilmesi için çalışılacaktır.

Sektörün rekabet gücünün arttırılabilmesi için çaba gösterilecektir. Bir taraftan üretim maliyetlerinin azaltılabilmesi ve üretimde kalite için gerekli çalışmalar yapılırken diğer taraftan da ihracat imkanlarının arttırılması için çalışılacaktır. Ayrıca kayıt dışılıkla mücadele için de gerekli her türlü çaba gösterilecektir. Haksız rekabetin önlenmesi, tarımsal üretimin artırılması, çiftçi/tohumluk kullanıcısının korunması amacıyla kaliteli, doğru, hastalık ve zararlılardan arı, tohumluk standartlarına uygun tohumlukların üretimi satışı konularında ve kayıt dışılıkla mücadele için çalışılacaktır."

AR-GE'DEKİ DARBOĞAZIN NEDENLERİ

Türkiye; pek çok türün gen merkezi olması hasebiyle oldukça zengin bir biyoçeşitlilik ve genetik altyapıya sahip. Doğal ve kültürel varlıklar açısından eşsiz bir coğrafya ve zenginliğe sahip olan Türkiye'de 12 bin civarında bitki türü bulunmakta olup bunun yaklaşık yüzde 32'si endemik.

BURNUNUZU HAFİFLETEN DESTEK



- Çörek otu yağı, Okaliptus yağı, Nane yağı ve Ksilitol içerir.
- Zade Vital Nigefix Nasal Sprey solunum yollarını temizler, kulak, burun, boğaza zararlı olabilecek mikroorganizma, alerjen ve tahriş edici maddelerin burundan atılmasını sağlar.
- İçerisinde bulunan esansiyel yağlar sayesinde doğal bir nemlendiricidir. olacağından; kuru hava, grip, soğuk algınlığı, alerjiye bağlı oluşan burun kuruluklarında ve tahrişlerinde burnu nemlendirir ve rahatlatır.





PROBLEMLER VE ÇÖZÜMLERİ

***KDV Uygulamalarından Kaynaklanan Problemler**

Fide, fidan, süs bitkileri ve tohumda farklı KDV uygulamaları bazı alanlarda haksız rekabete yol açtığından üretici ve kullanıcıların mağdur oldukları görülmektedir. Bu durumun düzeltilmesi ve fide ve süs bitkilerinde yüzde 8, diğer tüm tohumluklarda KDV oranının yüzde1 olması gerekmektedir.

***Tarımsal Kredi Erişiminde Yaşanan Problemler**

Tohumculuk sektörü ağırlıklı olarak T.C. Ziraat Bankası tarafından, "T.C. Ziraat Bankası A.Ş. ve Tarım Kredi Kooperatiflerince (TKK) Tarımsal Üretime Dair Düşük Faizli (Sıfır Faizli) Yatırım ve İşletme Kredisi" imkanlarından faydalanmaktadır. Ancak bu kredinin kullanımının kolaylaştırılması, kullanımında AR-GE'nin öncelikli olması ve vadenin 10 yıl veya 20 yıla çıkarılması gerekmektedir. Bu kredilerin Halkbank ve Vakıfbank gibi diğer kamu bankalarından da kullandırılması ile rekabet ortamının oluşması ve rekabetin getirdiği iyileşmenin uygulamaya yansması sağlanmalıdır. Sonuç olarak sektörün finans ihtiyacının çözümünde sektöre uygun modellerin ve uygulamaların geliştirilmesi beklenmektedir.

***Birliklere Üyelik Şartının Takibinin Yapılması**

5553 sayılı Tohumculuk Kanunu'na göre alt birliklerle ilgili 5. bölümünün, üyelikle ilgili olan 17. maddesinde: "Tohumculukla ilgili faaliyette bulunan gerçek veya tüzel kişiler, faaliyet konuları ile ilgili alt birliğe üye olmak zorundadır." ifadesi yer almaktadır. Buna rağmen birliklere üye olmadan faaliyet yürütenlerin olduğu görülmektedir.

Bakanlık İl Müdürlüklerince bu durum daha yakından takip edilmeli ve önlenmelidir. Ayrıca her türlü kamu alımlarında ve desteklemelerinde birlik üyeliği aranması şart olmalıdır.



***Kayıt Dışı ve Kaçak Satışların Önlenememesi**

Tohumculuk Kanunu ile tohumluklarda standartlar yükseltilmiş ve kalite arttırılmıştır. Ancak bu uygulamalar nedeniyle üretimde uygulanmak zorunda olan birtakım işlemler sonucunda üretim maliyeti artmaktadır. Diğer taraftan, kendi ürününden mahsul ayırıp tohumluk olarak kullanan çiftçiler hariç, ticari amaçlı mahsul eleyerek piyasada kontrol edilmemiş, sertifika ve etiket almamış, kayıt dışı ve denetimsiz tohumluklar ile birliklere üye olmadan tohumluk üretip pazarlayanlardan dolayı haksız rekabet oluşmakta; kaçak üretimlerin fiyatlarındaki düşüklük nedeniyle, yasal üreticilerin üretimleri ellerinde kalmaktadır. Etkin piyasa denetimleri ile bu sorunu çözmenin yanında, etik kurallara uyarak ödül sistemi vb. ile otokontrol sağlanabilir. Sektörün en önemli sorunu olan bu haksız rekabet çözümlerse sertifikalı tohumluk kalitesi ve talebi hızla artacaktır.

***Mevsimlik İşçi Kullanımı İle İlgili Sorunlar**

Mevcut İş Yasası'nda 50'ye kadar işçi çalıştıran tarım işletmeleri, sezonluk işçilerin sezon sonu çıkışlarında ihbar ve kıdem tazminatından muaf tutulmaktadır. Sektörün, özellikle fide işletmelerinin, zaman zaman çalıştırmak durumunda olduğu işçi sayısı 50'yi geçmekte ihbar ve kıdem tazminatı muafiyeti hakkını kaybetmektedirler. Bu durumun da acilen düzeltilmesi gerekmektedir.

***Döner Sermaye Ücretlerinin Yüksekliği**

Tarım ve Orman Bakanlığınca, döner sermaye ücretleri her yıl düzenli bir şekilde arttırılmaktadır. Ülkemiz tarımı için stratejik bir girdi olan tohumluğun üretimine ve dış ticaretine ilişkin iş ve işlemlerden alınan ücretler ülkemiz tohumculuğunun geliştirilmesi açısından daha düşük tutulmalıdır. Mevcut uygulama kayıt dışı üretimi teşvik eder niteliktedir. Ayrıca dış ticaret ile ilgili analiz ve iç ve dış mekan süs bitkilerinde kontrol ücretlerinin gözden geçirilerek düşürülmesi uygun olacaktır.



***Tohumculuk İşletmelerinin Sanayi İşletmesi Sayılmaması**

Tohumculuk işletmelerimiz 6948 sayılı Kanun kapsamındaki sanayi işletmesi olarak değerlendirilmemektedir. Bu şirketlerin sanayi işletmesi olarak kabul edilmesi ile tohumluk sektörü KOBİ kapsamına alınacak, halihazırda uygulanmakta olan desteklerle birlikte sanayi kavramı kapsamındaki destekler ile KOSGEB desteklerinden yararlanmaları mümkün olacak ve üretim kapasiteleri artacaktır. Böylece sertifikalı tohumluk üretiminin artırılmasında ve dolaylı olarak da kaliteli üretim ve pazar imkânları ile ülke ekonomisine fayda sağlanmış olunacaktır.

***TİGEM Arazilerinin Kiralanmasındaki Sorunlar**

Özellikle yabancı tozlanan bitki türlerinde izolasyon yönüyle tohumluk üretimine uygun ve geniş arazilere sahip olması nedeniyle tercih edilen TİGEM arazilerinde, yıllık kira ücretinin çok yüksek olması, kira ödendiği halde teminat alınması, sözleşmede yer alan gecikme cezasının yasal faiz oranları ile kıyaslanamayacak derecede yüksek olması nedeniyle, bu arazileri kiralamak cazip olmamaktadır. Bu konuyla ilgili maliyeti düşürücü tedbirler alınmalıdır.

***Tohumculukla İlgili Bilgi Kirliliği**

Tohumculukla doğrudan ilgisi ve yeterli bilgisi de olmayan kişilerin veya kuruluşların bilmeden veya kasıtlı olarak sektörle ilgili gerçek dışı, doğru olmayan, araştırma verilerine dayanmayan ve bilimsel temelden uzak bilgiler açıkladıkları ve bazı iddialar öne sürdükleri görülmektedir. Bu durum kamuoyunda bilgi kirliliğine ve kafa karışıklığına sebep olmakta ve sektörün yakaladığı ivmeyi olumsuz etkilemektedir.

Sektör olarak bu konu yakından takip edilmekte, gerekli düzeltme ve tekzipler yapılmaktadır. Ancak tohumculukla ilgili kamuoyu oluşturulması ve bilgi kirliliğinin önlenmesi konusunda Bakanlığımızın desteğine ihtiyaç vardır.

Tohumculuk sektörünün en önemli ihtiyacı, yeterli AR-GE çalışmalarının yapılabilmesi ve üretilen bilgi ve teknolojinin sektör tarafından kullanılabilmesi. Sektörün kanaat önderleri; AR-GE'nin mevcut durumu ve darboğazları ise şöyle özetlediler:

“AR-GE çalışmaları yüksek teknik bilgi, personel, ekipman, finans ve sabır isteyen, uzun süreli ve riskli bir iştir. Bütün bu imkanları bir araya getirmek zordur. Çalışmalarda geri dönüşümün de uzun zaman alması, özel sektörün bu konuya yeteri kadar ilgi göstermemesine neden olmaktadır.

Özel sektörde AR-GE çalışmalarını yürütecek personel nitelik ve nicelik bakımından yetersizdir. Ziraat fakültelerindeki lisans düzeyindeki eğitimler bu amaca yönelik değildir. Tohumculuk alanında AR-GE'de uzmanlaşmış organizasyonlar oluşturulamamıştır. Özel sektörün AR-GE çalışmalarında yer alan elemanlarının bilgi birikiminin geliştirilmesinde kamudan faydalanma oranı düşük seviyededir. Özel sektör kendi bünyesindeki AR-GE elemanlarının yetişmesi için gerekli zaman ve maddi kaynakları yeterince sağlamamaktadır. Firmalarda AR-GE yatırımı riskini göze alabilecek vizyoner yönetici hususunda sıkıntılar yaşanmakta ve AR-GE yapacak birimler oluşturulamamaktadır.

Özel sektör firmaları AR-GE için yeterli maddi kaynağa ve sermaye birikimine sahip olmayıp ayrılan kaynaklar da yeterli değildir. AR-GE yapan kamu kurumlarının da kaynakları sınırlıdır. Özel sektöre verilen AR-GE kredileri ve finans desteği yetersizdir ve kredilerin vadeleri de AR-GE çalışmalarının sürelerine oranla çok kısadır. Ayrıca hibe desteklerinde prosedürlerin ve bürokrasinin fazlalığı firmaların talebini azaltmaktadır.

AR-GE yapan kurumlarla (Bakanlık-üniversite-araştırma kuruluşları-özel sektör-sanayiciler) kullanıcılar arasında iletişimde yetersizlik söz konusudur.

“Sektörün gelişmesinde en önemli gücün AR-GE olduğu bilinciyle hareket edilecektir. Bu kapsamda; sektördeki teknolojik gelişmeler takip edilerek üyeler sürekli bilgilendirilecek, AR-GE çalışmalarının artması için destek verilecek ve özendirilecek ve bu alandaki altyapının güçlendirilmesi için çalışılacaktır.



Ortak proje üretme, bilgi paylaşımı ve kaynakların birlikte kullanımında eksiklik vardır. TÜBİTAK programlarında tohumculukla ilgili projelere yeteri kadar yer verilmemektedir. Ülkemiz AR-GE çalışmaları çok disiplinli yaklaşımdan uzaktır. İhtiyaca dönük yeni ve kaliteli proje üretilememektedir.

Konular çoğunlukla piyasadan ve özel sektörden gelen talepleri kapsamamakta, bu da sonuçların uygulamaya aktarımında probleme yol açmaktadır. AR-GE kavramı sadece çeşit geliştirme olarak algılanmakta ve tohumculukla ilgili bunun dışındaki konularda AR-GE yapılmamaktadır.

Tohumculuk sektörünün en önemli ihtiyacı, yeteri kadar AR-GE çalışmalarının yapılabilmesi ve üretilen bilgi ve teknolojinin sektör tarafından kullanılabilmesidir. Bu kapsamda en önemli konu ise çeşit geliştirmedir. Bu anlamda ihtiyaç ise verimli, kaliteli, stres şartlarına, hastalık ve zararlılara dayanıklı, tüketici, sanayici, pazar ve çiftçi tercihlerine uygun çeşitlerdir. Ancak bu faaliyet önemli olduğu kadar da zor, büyük yatırım gerektiren ve uzun zaman alan bir faaliyettir. Bu nedenle öncelikle çeşit geliştirme çalışmaları olmak üzere AR-GE faaliyetleri desteklenmelidir.

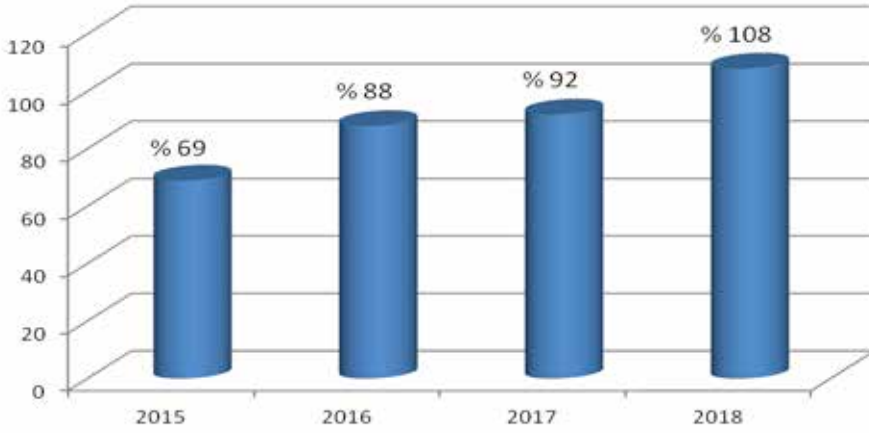
Özel sektör tarımsal araştırma kuruluşlarında çalışan araştırmacıların yurt içi ve yurt dışı eğitimlerine devletin destek sağlaması önemlidir. Üniversiteler özel sektörün ilgi ve ihtiyaç duyduğu tohumculukla ilgili konularda lisansüstü programlar geliştirmelidir.

AR-GE çalışmalarında görev alan personele bir ayrıcalık sağlanmalı, doğrudan teşvik edilmeli ve maddi destek sağlanmalıdır. Özel şirketlerin bitki ıslahı ve çeşit geliştirme ile ilgili AR-GE altyapısı (laboratuvar, araştırma istasyonu, tesis, alet-ekipman vb.) kurmaları hususunda hibe ve düşük maliyetli kredi şeklinde kamu desteği sağlanmalıdır.



Tarımsal araştırma yetkisi olan kuruluşların ihtiyaç duydukları araştırma-ıslah ve üst kademe tohumluk üretimi için yeterli büyüklükte ve izolasyonlu arazi ihtiyaçları kamuya ait arazilerden proje dahilinde uygun şartlarda karşılanmalıdır. Üniversiteler tohumculuk sektörüne yönelik tarımsal AR-GE merkezi kurmalıdırlar. Bitki ıslah çalışmaları sonucu Türkiye’de geliştirilen yeni bitki çeşitlerinin tescili ve üretim izinleri için alınacak ücretler en az yarı yarıya düşürülmeli ve bu çeşitlerin tohumluklarının ihracatında mevzuat ve mali yönden destek sağlanmalıdır. TÜBİTAK-TEYDEB çerçevesinde desteklenen bitki ıslahı ve çeşit geliştirme projelerinde sebze ıslahı projelerine de dahil edilmeli ve proje süresi 3 yıla sınırlandırılmamalıdır.

Yıllar İtibarıyla Tohumculuk Sektörü- İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)



Bitki ıslahının daha uzun sürelerle ihtiyaç duyduğu gerçeğinden hareketle desteklemeler daha uzun sürelerde gerçekleştirilebilmelidir.

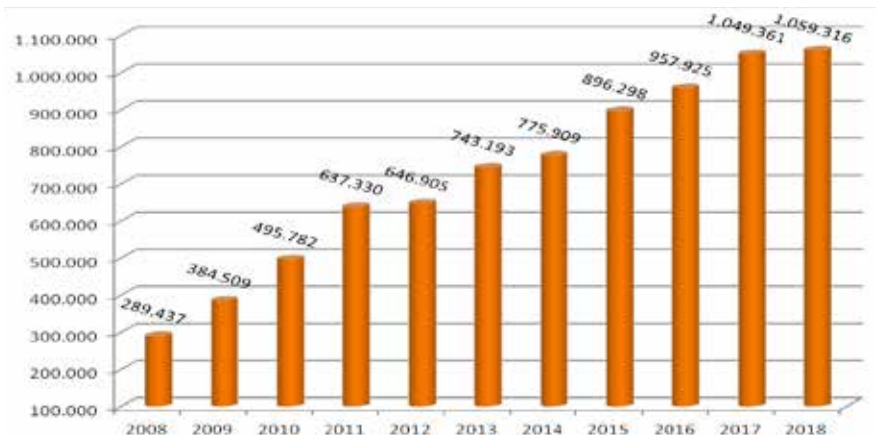
Tarımsal desteklerin toplamı üzerinden belli bir dilimi AR-GE faaliyetlerinde bulunan özel sektör ve kamu araştırmacı kuruluşlarının özellikle bitki ıslahı çalışmalarına kaynak olarak aktarılmalıdır. AR-GE faaliyetleri sonucu yurt içinde üretilen fidan ve anaçların ihraç edilmesinde ihracat desteği verilmelidir.

Özellikle üretim maliyetinin azaltılması konusunda yapılacak Ar-GE projelerine öncelik verilmeli ve desteklemeler arttırılmalıdır. Ülkemizde geliştirilmiş yeni çeşitlerin piyasaya yayılması konusunda devlet destek sağlamalı ve yerli çeşit kullanımı özendirilmelidir.

Kaynaklar etkin kullanılarak AR-GE'ye daha çok kaynak ayrılmalı, araştırmaların tekrerrü engellenerek israf önlenmelidir. Sertifikalı fidan üretimine yönelik damızlıkların kurulması için şirketlere özel destek verilmelidir. AR-GE yapmak isteyen özel sektör kuruluşlarına fiziksel altyapılarını tamamlama konusunda devlet destekleri verilmeli ve vergi muafiyeti tanınmalıdır. AR-GE



Yıllar İtibarıyla Tohumluk Üretim Miktarları (ton)





konularda kamu, üniversite ve özel sektörün işbirliği ile ortak projeler hazırlanmalı ve bu projeler öncelikli olarak desteklenmelidir.

Tarımsal AR-GE projelerinin değerlendirme komisyonlarında bilimselliğin yanında üretici, sanayici ve tüketici beklentilerini de ortaya koyacak değerlendirmeleri yapmak üzere birlikler ve ilgili STK'lar yer almalıdır.

Yerli çim bitkileri ve mevsimlik çiçek çeşitleri konusunda AR-GE ve çeşit geliştirme çalışmalarına başlanması önem arz etmektedir.

TOHUM SANAYİCİLERİ VE ÜRETİCİLERİNİN DESTEKLENMESİ

TİGEM arazileri; AR-GE çalışmaları, orijinal tohumluk üretimi ve izolasyon mesafesi gerektiren türlerin tohumluklarının üretimi amacıyla yönelik olarak, özel şartlarla ve daha düşük kira bedeli ile sektörün kullanımına sunulmalıdır.

TAGEM tarafından geliştirilen hat ve yarı yol materyalinin, sektör kullanımına sunulmasındaki şartların ve bedellerin belirlenmesinde sektör lehine yapıcı ve teşvik edici bir yol izlenmelidir.

Sektör, çeşit ıslahı ve tohum teknolojileri AR-GE çalışmaları konusunda isteklidir. Özel sektör AR-GE faaliyetlerinin özendirilmesi amacıyla, tohumculuk AR-GE desteklerinde proje hazırlama, uygulama ve bilgiye ulaşım gibi konularda pozitif bir ayrımcılığa gidilmesi için gerekli düzenlemeler yapılmalıdır." ■

yatırımı yapanlara ve geliştirenlere vergisiz teknolojik mal ithal desteği verilmelidir.

5746 sayılı AR-GE Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun'da belirtilen özel sektör araştırma kuruluşlarının desteklenmesi için gerekli olan araştırmacı sayısının tohumculuk AR-GE kuruluşları için 15'ten 5'e düşürülmesi ve ıslahçı-araştırmacı kuruluşların AR-GE Kanunu'ndan yararlanan AR-GE merkezlerine dönüştürülmesi gerekmektedir.

Bakanlık tarafından "özel sektör tarımsal araştırma kuruluşu"

olarak yetkilendirilen ve temel faaliyet konusu AR-GE olan ıslahçı-araştırmacı firmaların bu amaçlı faaliyetleri SSK primleri, stopaj, KDV ve gelir vergilerinden yüzde 50 indirim yapılarak desteklenmelidir.

Çeşit tescili, sertifikasyon ve bitki ıslahçı hakları konularında bakanlık adına tam yetkilendirilmiş "Tohumluk Tescil ve Sertifikasyon Merkez Müdürlüğü'nün" Türk Patent Enstitüsü gibi özerk bir yapıya kavuşturulması faydalı olacaktır.

Sektörün temel sorunlarının çözümüne yönelik öncelikli

TÜRKTOB Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Akcan: Ülkemde yılda 2 milyon 850 bin ton tohum toprakla buluşuyor. Her yıl bunun tamamını sertifikalandırıp kontrollü üretim ile çiftçimin önüne serebildiğim gün hedeflediğim noktada olacağım

Hedef Milli Tohumculuğun 'Ayağa Kalkması'



Tarım politikalarını, siyasi politikalarından sâri tutmak gerekiyor. Hükümetlere göre dönemlere göre değişmemeli. Tarım, devletin 'Kırmızı Kitabı'nda yer almalı. Politika bakanlara ve genel müdürlere göre değiştirilmemeli.



Tohumculuk sektöründe yaşanan gelişmeleri, sorunları ve çözüm önerilerini bütün yönleriyle konuştuğumuz Türkiye Tohumcular Birliği(TÜRKTOB) Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Akcan, tohumculukta 'milli' vurgusu yaptı. Bu alanda önemli bir yol alındığını ancak hala hedefe ulaşılmadığını belirten Akcan, "Eskiden daha iyiyiz ama hedeften uzaktayız" dedi. Akcan, tarım politikalarının siyasi politikalarından sâri tutmak gerektiğini belirterek, "Hükümetlere göre dönemlere göre değişmemeli. Tarım, devletin 'kırmızı kitabı'nda yer almalı. Politika, bakanlara ve genel müdürlere göre değiştirilmemeli" dedi.

Tohumculuk sektörüne verilerle baktığımızda nasıl bir tablo ile karşılaşılıyor?

Türkiye Tohumcular Birliği, bünyesindeki 7 birlik ile birlikte 48 bini aşkın üyeyi temsil ediyor. Bu

arkadaşlarımız 4 milyar dolarlık bir katma değer yaratıyorlar. Bu rakama ticari fonksiyonlarını da eklediğimizde 10 milyar dolar ticaret hacmi oluşuyor. Benim pencereden baktığınızda çok kıymetli rakam.

2018 verilerine göre 500 milyon dolarlık bir dış ticarete konu olduk. Bunun 240 milyon doları ithalat, 260 milyon doları ihracat odaklı idi. Dış ticarete artıdayız.

Rakamlar güzel de; gerçekler nasıl? Bugün gündeminizde öncelikler neler var?

Gündemimizde; devletin tanzim satışlar kanalları üzerinden sebze meyve fiyatlarını düşürme eğilimi, üreticinin girdi maliyetlerindeki artış nedeniyle seradan tarladan çekilme eğilimini konuşuyoruz.

Örneğin, bu sene buğday üretimine yönelik rekolte tahmini konusunda bir öngörüye sahip değiliz.

Neden?

Çünkü, Türkiye Tohumcular Birliği üzerinden satılan buğday tohumunda yüzde 30-35 oranında azalma var. Buradaki kritik soru üretici buğday ekmedi mi, yoksa kendi ambarlarındaki tohumlardan mı ikame ettiler? Bunu tahmin edemiyoruz. Gübre fiyatlarında artış, taban fiyatlarının açıklanmaması, yüksek girdi maliyetleri nedeniyle üretici önünü göremiyor ve üretim planlaması yapamıyor.

Devlet tez zamanda girdi maliyetleri konusunda düzenlemeye gitmelidir. Bu konuda sübvans sistemini devreye alarak üreticinin önünü açması gerekiyor.

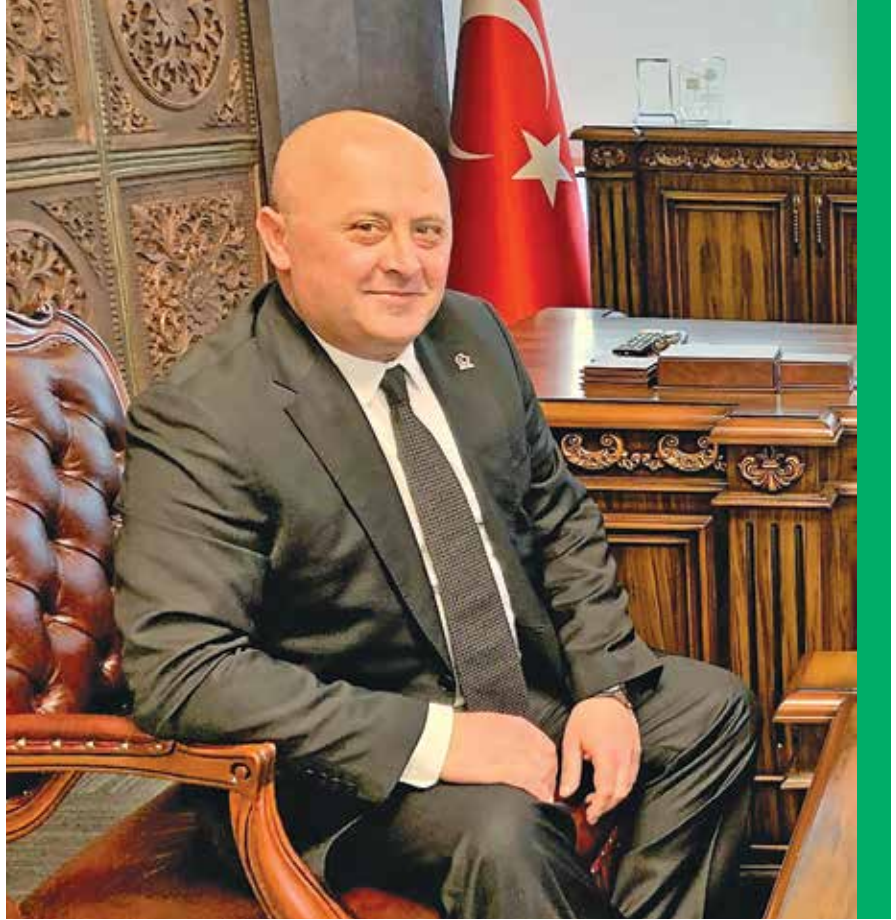
Bizim üreticimiz çok duygusal insanlar... Çünkü normal koşullarda matematik ile tarım üretimi yapmak akıl karı değil. Üreticiyi, tarlalarından çıkarırsak bir daha köylerine geri dönmeyecekler. O zaman da bizim tarım politikamız kalmaz. İçerden yıkılırız.

Bugün tohumculukta ne konumdayız?

190 milyon dolarlık ithalat, 160 milyon dolarlık ihracat rakamımız var. Bu rakamlar bizim hedeflerimizden çok uzakta. Bu konuya ithalat-ihracat rejimi olarak bakılıyor. Ben ise bunu kendi halkımın ihtiyacı olan tohumu üretebiliyor muyuz üretiyor muyuz o açıdan bakıp değerlendiriyorum.

Bu dediğiniz başlıktan baktığımızda çok da güzel bir tablo ile karşı karşıya değiliz.

Haklısınız. Ancak ürün bazında bakalım. Buğday, tahıl ve baklagillerde iyiyiz. Ama sebze çeşidinde o kadar iyi değiliz. Tarla bitkilerinde hayal ettiğimiz noktada değiliz. Meyvede ise iyiyiz. Bizim için kıstas, bu ülke gerektiğinde dışardan tek bir tohum almadan halkını doyurabilecek noktada mı değil mi?

**Savaş Akcan**

TÜRKTÖB Yönetim Kurulu Başkanı

**Bugün itibarıyla doyuracak durumda mıyız?**

Doyururuz ama halkın talepleri doğrultusunda olmaz. Siz domates istersiniz, ben size biber ya da patlıcan veririm. Şu andaki tablo ile doyarsınız ama ürün gamı o geniş çerçeveyi yakalamış noktada olmaz. Aslında en yüksek katma değeri tarımdan elde edebiliriz. Bunu hayal ediyoruz. Etrafımıza baktığımızda Körfez ülkeleri çöl, Suriye ve Irak'ta üretim sınırlı... Bu coğrafyaları besleyebilirim. Rusya pazarının ambarı olabilirim.

Bu ülkede 'yerli' ve 'milli' tohum ile 'ithal' tohum diye bir ayrım var. Yerli tohum Türkiye'de üretilendir. Anne ve babası ithal mi bunu değerlendirdiğimizde 'millilik' kavramı ortaya çıkıyor. İslahçısı yurtdışından ise sadece yerli tohumdur. Bizim önceliğimizde 'milli tohum' verilerimizin zirvede olması gerekiyor.

Tohumculuk sektöründe Ar-Ge yatırımları çok büyük önem arz ediyor. Hem bu alanda faaliyet gösteren özel şirketler, kuruluşlar hem de kamu açısından baktığınızda tohumculukta Ar-Ge yatırımlarımız ne düzeyde?

Tohumculuk sektörünün en önemli ihtiyacı, araştırma-geliştirme (AR-GE) çalışmalarının yeteri kadar ve sürekli yapılabilmesi ve üretilen bilgi ve teknolojinin sektör tarafından kullanılabilmesidir. Bu kapsamda en önemli konu ise bitki ıslahı çalışmaları, tohum bilimi ve tohum teknolojileri alanında yapılan araştırmalar ile çeşit geliştirme çalışmalarıdır. Bu anlamda ihtiyaç ise yüksek verimli, kaliteli, stres şartlarına, hastalık ve zararlılara dayanıklı, tüketim tercihlerine uygun çeşitlerdir.

Ancak bu çalışmalar önemli olduğu kadar da zor, büyük yatırım gerektiren ve uzun zaman alan faaliyetlerdir. Bu nedenle öncelikle çeşit geliştirme çalışmaları olmak üzere tohum bilimi ve tohum teknolojileri alanındaki AR-GE faaliyetleri desteklenmelidir. Tarımsal araştırmalar için gayri safi milli hasıladan ayırdığımız bütçe; henüz %1 oranına ulaştı. Gelişmiş ülkelerde ise bu oranlar, %3-4'lerde. AR-GE çalışmaları için yeterli kaynak ayıramıyoruz. AR-GE yapabilecek firma sayımız 291'e ulaştı ancak sermaye yapımız istediğimiz düzeyde değil. Küresel tohum pazarında ve sektörde iyi yerlere gelebilmek için AR-GE çalışmalarına daha çok yatırım yapmamız gerekiyor.

Çünkü yabancı kurum, siyaset ve ekonomiyi bahane ederek ıslah çeşidini bana vermeyebilir. Yaptırım olarak kullanabilir. Diz çökmeyecek milli tohumculuk sektörünün peşindeyim. Yeni dönemde yönetim olarak önceliğimiz milli tohumculuğu ayaklandırmak.

İki yıl öncesine kadar tohumculuk sektörünü daha çok konuşuyorduk. Öyle ki; popülist söylemlere de malzeme oldu. Ancak son dönemde sektörün biraz geri planda kaldığını görüyoruz. O heyecan bitti mi? Sektörün önemini vurgulamak için nasıl bir politika izlenmeli?

Birincisi tarım politikalarını, siyasi politikalardan sâri tutmak gerekiyor. Hükümetlere göre dönemlere göre değişmemeli. Tarım, devletin 'Kırmızı Kitabı'nda yer almalı. Politika bakanlara ve genel müdürlere göre değiştirilmemeli.

Gerçeği yansıtmayan söylemler var. Örneğin; GDO'lu tohum bu ülkede yok. Eğer varsa kaçakçılık yapılarak girmiştir. Eğer varsa suçluları cezalandıralım. Hibrit, GDO ile ilgisi olmayan bir kavramdır. Bütün televizyonlarda kim, ne olduğu belli olmayan birçok kişi bu konuda konuşuyor. Bu söylemler kime hizmet ediyor biliyor musunuz?

Benim yerli tohum üreten üreticimi kötülemek kimin işine yarıyor? Emperyal güçlere...

Dolayısıyla siyasi arenada tarım politikalarını popülist söylemler ile süsleyip ortaya koyduğunuz zaman ana yoldan çıkmış, tali yollara girmiş olursunuz. Uzun vadede büyük sıkıntı yaratır.

Tarımda ana yolumuzu değiştirmemiz gerekiyor. Ayrıca unutulmaması gereken bir hususta tohumculukta 5 sene önceki durumda değiliz. Bir nebze olsun rahatladık. Bundan dolayı biraz gözden düşmüş olabiliriz. Ama hedeflerimize daha varamadık. Eskiden daha iyiyiz; ama hedeften uzağız. Ülkemde yılda 2 milyon 850 bin ton tohum toprakla buluşuyor. Ben bunun tamamını her yıl sertifikalandırıp kontrollü üretim ile çiftçimin önüne serebildiğim gün hedeflediğim noktada olacağım.

Şu anda bu rakam nedir?
Bir milyon 50 bin ton.

Bu sektörden kaç kişi ekmek yiyor?

Üretici, işleme ambalaj, dağıtım, süs bitkisi, fide üreticisini dahil ettiğimizde 10 milyon kişi bu sektörden ekmek yiyor.



NAPPO

WELL CRAFTED KITCHEN

VERA
PIZZA



Napoletana

CC'YE NAPOLİ'Yİ KOYDUK.

İzmir'e lezzet katmak için Napoli'den geldik.

Fırını ateşleyip, biraları dinlendirdik.

Şimdi de sizi **Nappo**'ya bekliyoruz.



@nappopizza

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



Son dönemde yaşanan ekonomik krizin istihdama yansımalarını nasıl oldu?

İşçi çıkarmak iyimser bir yaklaşım! Sektörde iş kapatma daha fazla oldu. Emek yoğun tarım yapıyoruz. Yatırımlar durdu. Ekip dikim azaldı.

Çiftçi tarlaya girmedi. 2018 senesinde sektör yüzde 5 oranında bir büyüme gösterdi. 2018 yılında yatırımları bırakamazdık. 2019 yılında tablo daha net ortaya çıkacak. 2019, 2018'den daha zor olacak. Mevcudu koruyabilirsek muazzam başarı. Bugün burada meyve sebze fiyatlarındaki artış hallere yüklemek doğru değil. Hallere gelen fiyat niye o kadar yüksek? Buna da bakmak lazım. Dolayısıyla işi günü birlik değil sistematik olarak değerlendirmek lazım. Temmuz ayında domates 10 kuruşa düştüğünde devlet üreticiye gene sahip çıkacak mı? Bu fiyat çok düşük diyecek mi? Zannetmiyorum. Üretici her zaman 'tü kaka' oluyor. Ama unutulmamalı ki, üretici bize her zaman lazım. Üreticiyi kaybetmemek; tarlada

bahçede tutmanın yollarını bulmak zorundayız.

Finansmana erişim konusunda üreticiden ciddi şikâyetler alıyoruz. Bu konuda neden bir arpa boyu yol alınamıyor?

Bankalar kuruluş amaçlarından uzaklaşmaya başladı. Türk çiftçisini kim finanse edecek? Kredi kullanmaya kalktığında öyle teminat talepleri ile karşılaşılıyor ki, çiftçi kredi kullanmaktan vazgeçiyor. Ben üreticiyim, çiftçiyim en üretim yapmayı biliyorum.

Benim ürüme kredi verilmiyor, bana ve tarlama kredi veriliyor. Bu fidan da süs bitkilerinde de durum böyle. 7 sekiz yıl bir ağaca bakmak zorundayız. Ama kredi prosesinde hiçbir değeri yok.

Türkiye'de tarım bankacılığı yapılmıyor. Türkiye'de sadece işletme bankacılığı yapılıyor. Tarım konusunda uzmanlaşan banka personeli yok. Neyi kredilendirilmesi gerektiğini bilmiyorlar. Tarım bankacılığı konusunda uzman altyapısı yok. Olsa ben bu sıkıntıyı

niye çekeyim? Burada küçük işletmelere sahip çıkılmalı.

Antalya'da modern seracılığın teşviki gündemde. Bu konu gene söylemde mi kalacak? Gerçeğe dönüşme imkânı nedir?

Modern seraların metrekaresi 50 dolar minimum maliyeti. 250 TL yani, 10 dekarda 25 milyon TL demektir. Bugün Türkiye'de 25 milyon TL yatırım yapabilecek kaç işletme var?

Hayal güzel; ama gerçekler farklı. Bunu ancak yabancı sermaye ortaklığı olarak yapabiliriz. Onlar da parayı koyduğunda sütün kaymağının peşinde olacak. İşin kaymağı yurt dışına gidecek.

Bunun olması için ne yapılmalı?

Birincisi var olan gerçeğin net bir şekilde ortaya konulması gerekiyor. İkincisi, Türkiye'nin bu konuda kendisine 5-10-20 yıllık yol haritalarını çıkarması lazım. Üçüncüsü; var olan durum ile yol haritasının örtüşmesi için yapılması gereken önlemlerin kısa, orta ve uzun vadeli olarak hiçbir siyasi

rejime bağlı olmaksızın 'olmazsa olmaz' diye yürütmesi gerekir. O zaman bu iş olur.

FİDANDA MUTLULUK, FİDEDE HÜSRAN

Fidan, fide ve süs bitkilerinde nasıl bir tablo ile karşı karşıyayız?

Fide, tohuma bağlı. Tohum atılımı azalınca ekim azalınca fide üretimi de azalıyor. Fide taleplerinde de yüzde 20 oranında azalma ile karşı karşıyayız. Burada kritik nokta, belki üretici fidesini kendisi yapmak için de yol alabilir. Bunu 2019 sonunda görebileceğiz. Ama siparişlerde azalma var.

Fidan başarılı gidiyor. Tarım Bakanlığı bu konuda destekleri doğru uyguladı. Avrupa kan kaybediyor. Avrupa'nın üretim eksikliği bizim kucağımıza geldi. 2018 senesinde 30 milyon dolarlık fidan ihracatı yaptı. Türk Cumhuriyetleri ve Avrupa'ya ciddi ihracat yaptık. Bu rakam 2017 yılında 13 milyon dolardı. Bakanlık düzgün bir destek politikası uyguladı ve insanlar da bunu doğru kullandı. Elma, ceviz, armut, asma, kayısı, kiraz, vişne fidanı ihracatını yaptık. Anaç fidan ihracatımız ise 2,5 milyon dolarda kaldı. Bu muazzam bir başarı idi.

SÜS BİTKİSİ ADINI DEĞİŞTİRMEK GEREKİYOR

Peki, süs bitkilerinde durum nedir?

Süs bitkilerinde durum daha vahim durumda. Çünkü süs bitkilerinin en büyük alıcısı kamu. 2018 krizi belediyelerin peyzaj bütçelerinde tasarrufa gitmesine neden oldu. Bu nedenle kamu alımı da yüzde 70 azaldı. Bu sektörde yüzde 60'lık bir kayba sebebiyet verdi.

Gelen talebin yüzde 30 özel sektörden. Bunun da yüzde 25'i inşaat sektöründen geliyordu. İnşaat sektöründe yaşanan kriz ve bunalım bütçelerde tasarrufa beraberinde getirdi. 2019 yılında süs

bitkileri sektörünün durumu zor. Bu bizi ihracata kanalize etti. Canlı malzeme ve lojistik çok önemli... Ürünü 10 günden uzak bir yere nakletemem. Yakın coğrafya burada devreye giriyor. Avrupa pazarına ve Türk Cumhuriyetlerine odaklanıyoruz. Petrol fiyatlarındaki düşüş Türk Cumhuriyetlerindeki talebi azalttı o pazardan bu sene umutlu değiliz.

AVRUPA'NIN BAHÇELERİNİ TÜRK BİTKİLERİ SÜSLÜYOR

Avrupa'da süs bitkilerinde kan kaybı var. İki yıldır Avrupa'ya ihracat yapıyoruz. Biz orası için kaliteli ürün üretmeliyiz. Bunun içinde finansmana erişmemiz gerekiyor. Avrupa'ya ara mal satıyoruz. Nihai ürün satmıyoruz. Avrupa'nın bahçelerini Türk bitkileri süslüyor. 2 Euro'ya verdiğim ürünü, onlar benden alıp saksını ve gübresini değiştirip 2 yıl beklettikten sonra 20 Euro'ya satıyor. Çünkü bizim 2 yıl daha bakacak finansman gücümüz yok. Bizim en kısa zamanda satıp nakde dönmemiz gerekiyor. Banka kredilerini kapatmamız gerekiyor. Yetersiz olduğumuz nokta finansmandır.

İhracatta 2017 yılına göre 2018 yılında artış var. Eğer finansman olarak güçlenirsek, Avrupa pazarının tamamına hakim olabiliriz. Ancak ara üründen çıkıp nihai ürüne geçmemiz gerekiyor. Bu sektörün isminden kaynaklanan da bir talihsizliği var.

Neden?

Süs bitkileri dediğimiz zaman ekstra gerekli değil anlamı oluşuyor. Ama bir taraftan da nefes alacak yer yok diyoruz. Ancak peyzaj burada çok önemli. Peyzaj kavramını ön plana çıkarmak gerekiyor. Bu algının değişmesi için çaba harcaacağız.

Kullanılmayan orman arazilerin özel sektöre kiralanması var. Bu gelişmeyi nasıl değerlendiriyorsunuz? Burada tahsisler yapılırken küçük ölçekli işletmelerin şansı nedir?

Güzel bir gelişme. Bakanlık ile bunu

konuştuk. Kümelenme modellerine öncelik verilmesini istedik. Büyük sermayeli değil küçük işletmelerin de korunmasını talep ettik. Sıcak baktılar. Konunun altyapısı hazırlanmış.

Son olarak 2019'a yönelik öngörülerinizi alalım mı?

Türk tarımı siyasette konu olmamalıdır. Bizim kısa, orta ve uzun vadeli planlara ve bunların uygulanmasına ihtiyacımız var. Üretici desteklenmediği sürece, tarımsal gelişmemiz mümkün değil. İyi şeylerde yapılıyor; ama yabancı güçlerin tarım konusunda bizim güçlenmemizi istemiyor. Tarımda güçlü olmamız kimseye diz çökmememiz demektir. İlmek ilmek bu konuda çalışmalıyız. Tarım kesimi olarak devletten ayrı bir iş yapamayız. Burada temel unsur, devlet. Bundan sonra da devletimizi yanımızda görmek istiyoruz. Tarımın geleceği sübvansiyonlardır.

Temel sorunlarımız içinde GDO ve hibrit dedikodu ile uğraşmak istemiyoruz. Gündemimiz artık bu olmamalı. Herkes kendi işini yapsın. Bende o zaman beyin ameliyatının nasıl yapıldığını size anlatayım. Bana sadece tarımı sorun ve bildiğimi anlatayım. Hala gün içinde aldığımız soruların yüzde 90'ı hibrit tohum ile ilgili... ■



Ulusal Tohum Gen Bankası'nda, -19 derecede 3 bin 300 tür ve 60 binden fazla tohum, gelecek nesiller için 100 yıl saklanıyor

Dünyanın Tohumunu İzmir'de Saklıyoruz



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



1964 yılında İzmir'de kurulan ve dünyanın ilk gen bankalarından biri olan Ulusal Tohum Gen Bankası'nda, 3 bin 300 tür ve 60 binden fazla tohum gelecek nesiller için saklanıyor.

Dünyadaki sayılı tohum gen merkezlerinden biri olan Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdürlüğü'ne bağlı Ege Tarımsal Araştırma Enstitüsü bünyesinde bulunan Ulusal Tohum Gen Bankası, gelecek nesillerinin tohum ihtiyaçlarını İzmir'de saklıyor. -19 dereceye varan şifreli odalarda 60 binden fazla örneği saklayan merkezde, 3 bin 300'den fazla tür bulunuyor.

Bu türler arasında yabancı ekonomik bitkiler, endemik türler, ıslah edilmiş çeşitlerin tohum örnekleri ile tahıl, sebze, yemeklik baklagiller, yem bitkileri, endüstri bitkileri, tıbbi bitkiler ve süs bitkileri gruplarından tüm tohumlar bulunuyor.

-18 DERECEDE 100 YIL DAYANIYOR

Kendilerine gelen tohumların öncelikle canlılığına baktıklarını belirten ziraat mühendisi Lerzan Gül Aykas, İHA'ya yaptığı değerlendirmede gelen

tohumların muhafazası için farklı prosedürler uyguladıklarını söyledi.

Muhafaza için yeterli olan tohumlar, kurutma odasında bez torbalara konuluyor. Tohumların nem oranları yüzde 4-6'ya düşürülüp özel koşullarda muhafaza ediliyor. İlk set tohumlar, -18 derecede 100 yıl dayanabiliyor. Bunlar gelecek nesillerin tohum ihtiyacı için saklanıyor. Araştırmacıların projelerinde kullanacakları tohumların ikinci seti sıfır derecede muhafaza ediliyor. Türkiye'de araştırmacıların tohum ihtiyaçlarının yüzde 90'ı Ulusal Tohum Gen Bankası tarafından karşılanıyor. Banka tarafından son 5 yılda 10 binden fazla tohum örneğinin dağıtımı yapıldı.

“GELECEK KUŞAKLAR, BESİN İHTİYAÇLARINI BU TOHURLARIN YENİDEN ÜRETİMİ İLE KARŞILAYACAK”

Merkezde bulunan tohumların gelecek nesiller için önemini vurgulayan Aykas, şöyle konuştu: “Bitki, genetik kaynaklarının korunması, sürdürülebilir

kullanımı, gıda güvenliği ve tarımsal biyoçeşitlilik için önemlidir ve bitki ıslah çalışmalarına kaynak niteliğindedir. Son yıllarda çevresel tahripler, iklim değişikliği, yanlış arazi kullanım politikaları ve yeni yüksek verimli çeşitlerin piyasaya sürülmesi, genetik çeşitliliğini ve bitki genetik kaynaklarını hızla azaltmaktadır. Bu kaynakların kaybolmadan saklanması önemlidir. Tohum bankacılığı, düşük nem ve sıcaklıklarda korunabilen ortodoks tohumlar için depolama kolaylığı, büyük örnekleri uygun bir maliyetle muhafaza etme olanağı gibi önemli avantajlara sahiptir. Bitki, genetik kaynaklarımızın günümüz ve gelecekteki bitkisel araştırmaların kullanımına hazır bir şekilde kaybolmadan saklanması mümkün kılar. Bu tohumlar, ülkemizin zenginliği, kaybolmadan korunmalı. Gelecek kuşaklar, besin ihtiyaçlarını bu tohumların yeniden üretimi ile karşılayacağından çok önemli bir yer tutmakta.”

“ORGANİK TOHUM YOK, ORGANİK ÜRETİM VAR”

Aykas, organik tohumun olmadığını, organik üretimin olduğunu ifade ederek şu bilgileri verdi:

“Siz herhangi bir tohumu alıp bunu ilaç, kimyasal gübre kullanmadan üretirseniz ve üretim yaptığınız toprakta ilaç ve kimyasal gübre kalıntısı yoksa siz organik üretim yapmış olursunuz. Yerel çeşitleri genelde organik tohum olarak yanlış yorumluyorlar. Siz yerel çeşit tohum örneğini alıp kimyasal ve ilaç kullanarak üretirseniz, üretiminiz organik olmaz. Başka deyişle organiklik tohuma bağlı



değildir, genetiği değiştirilmiş tohumlar hariç. Şu anda ülkemizde genetiği değiştirilmiş tohumların girişi yasaktır ve üretilmemektedir. Sağlıklı beslenme için tohumla iş çözülmüyor, gereksiz ilaç ve gübre kullanımının önlenmesi lazım. Ürünlerdeki ilaç ve gübre kalıntılarının yakından takip edilmesi ve sağlıksız ürünlerin pazara çıkmalarının önlenmesi lazım.»

Yurt dışından gelen tohumların ıslah edilmesinde bir sakınca olmadığını söyleyen Aykas, “Ancak bizlerin damak zevkine hitap etmeyebilir. Eğer geleneksel yöntemlerle yapılmamışsa, DNA zinciri bozularak yapılmışsa ileride sağlık açısından çeşitli sorunlar ortaya çıkarabilir. Bizim önerimiz ülkemiz firmalarının ürettiği tohumları kullanmaları” diye konuştu. ■

İnsan Kaynaklarında Kadın İş Gücü



Kadın çalışanlar noktasından bakıldığında "Cam Tavan Sendromu" en basit şekilde, kadınların üst düzey yönetim pozisyonlarına gelmelerinin önündeki görünmez ve yapay her türlü engeli ifade etmektedir, engelleyen görünmeyen engelleri tanımlamak için kullanılmaktadır.



Yağmur Karacan
İnsan Kaynakları Danışmanı



Değerli Yarın Dergisi Okurları,
Bu yazıda iş hayatında kadının yerini, kadın çalışanlar için yapılan projeleri ve kadınların iş hayatında karşılaştıkları güçlükleri kaleme aldım.

İş hayatında "kadın çalışan" deyince aklımıza gelen sorulardan bazıları:

- ▶ Erkek çalışan mı yoksa kadın çalışan mı olmalı çünkü bu iş bol mesai gerektiriyor?
- ▶ Şimdi bu pozisyona kadın çalışan gelirse ekip yönetecek acaba başarılı olabilir mi?

Bir kadın olarak geçmişten günümüze kısa başlıklar halinde değinerek bu sorulara cevap vermek istedim.

Geçmişten günümüze baktığımızda kadının iş hayatındaki rolü giderek artıyor. 1950-1965 yıllarında kadının iş hayatındaki yeri, kadına verilen ücret ve sorumluluklar daha azken günümüzde ise başarılı birçok kadın yönetici örneğimiz var.

TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU AÇIKLADI

Tük'ten rakamlarla kadınlar Türkiye nüfusunun %50.2'sini erkekler, %49.8'ini kadınlar oluşturuyor. Kadınların istihdama katılma oranı %28.9.



Şirketlerde orta kademe ve üst düzey yöneticilerin ise %17.3' kadını. TÜİK rakamlarla Türkiye'deki kadınların durumuna ilişkin bir açıklama yayınladı.

Kadınlarla ilgili birkaç maddeyi sıralarsak:

Türkiye'de 2017 yılında, 25 ve daha yukarı yaşta olan ve en az bir eğitim düzeyini tamamlayanların toplam nüfus içindeki oranı yüzde 89.5'i bulurken, bu oran erkeklerde yüzde 95.5, kadınlarda ise 83.6. 2017 yılında Türkiye'de 15 ve daha yukarı yaşta istihdam edilenlerin oranı yüzde 47.1 olurken, bu oran erkeklerde yüzde 65.6'ya kadar çıktı, kadınlarda ise yüzde 28.9'da kaldı.

İş gücüne katılım oranları okuryazar olmayan kadınlarda yüzde 15.9, lise altı eğitilmiş kadınlarda yüzde 27.7, lise mezunu kadınlarda yüzde 34.3, mesleki veya teknik lise mezunu kadınlarda yüzde 42.6, yüksek öğretim mezunu kadınlarda oranı yüzde 72.7 oldu.

Tarım sektöründe kadınların istihdam oranı yüzde 28.3, hizmet sektöründe yüzde 56.1, sanayi sektöründe yüzde 15.6 olarak belirlendi.

PROFESÖR ORANI YÜZDE 31.2

Kadın profesör oranı 2008-2009 öğretim yılında yüzde 27.4 iken, 2017-2018 öğretim yılında yüzde 31.2 oldu. Doçent kadın oranı yüzde 38.8, öğretim görevlisi kadrosunda görev yapan kadın oranı ise yüzde 50.2. 2009 yılında büyükelçi oranı yüzde 10.8 iken bu oran geçen yıl yüzde 22.1 olarak belirlendi. Şirketlerde üst düzey ve orta kademe yönetici kadın oranı 2012 yılında yüzde 14.4 iken, 2017 yılında yüzde 17.3 oldu.

OPET'TEN KADIN GÜCÜ PROJESİ

Akaryakıt sektörünün yenilikçi ve öncü kuruluşu OPET'in Türkiye'nin gündemindeki en önemli konulardan biri olan "kadın istihdamı"na yönelik başlattığı yeni sosyal sorumluluk projesi 'Kadın Gücü' hızla devam ediyor. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ve OPET işbirliği ile OPET istasyonlarında kadın istihdamının artırılmasına yönelik hazırlanan proje kapsamında istasyonlarındaki insan kaynakları süreçlerini gözden geçiren OPET, her istasyonunda en az iki kadın çalışanın olmasını hedefliyor.

GE TÜRKİYE KADIN İSTİHDAMINA ÖNEM VERİYOR

Dünyanın öncü dijital endüstriyel şirketlerinden GE Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Canan Özsoy, önünde iki CV varsa bunlardan en az bir tanesinin kadına ait olmasını şart koşuyor ve en az bir kadın CV'si gelmezse o pozisyonu açık tutuyor.

LC WAIKİKİ KADIN ÇALIŞANA ÖNEM VERİYOR

LC Waikiki Türkiye'de geçtiğimiz yıllarda kadın çalışana en çok istihdam sağlayan 3. şirket oldu.

Kadın çalışanlar iş hayatında hangi zorlukları yaşıyor?

Kadın çalışanlar noktasından bakıldığında "**Cam Tavan Sendromu**," en basit şekilde, kadınların üst düzey yönetim pozisyonlarına gelmelerinin önündeki görünmez ve yapay her türlü engeli ifade etmektedir; engelleyen görünmeyen engelleri tanımlamak için kullanılmaktadır. Kadınların karşısına problem olarak çıkan bazı durumlardan en çok karşılaşılanları sıralayalım.





► **Mülakata davet edildiniz ve hazırlanarak gittiğiniz mülakatta size sorulan şu meşhur soru geldi!**

Demek bekarsınız ufukta evlilik var mı? / eğer evliyseniz çocuk sahibi olmayı düşünüyor musunuz?

► **Peki ya kadın doğum yaptığında işyeri nasıl bir tutum sergiliyor?**

Süt izni ve doğum izni gibi İş Kanunu'nda açıkça tanımı yapılmış hakların kullanımına sıcak bakılmayan bir iş yerinde kadın ücretli/ücretsiz izin kullandığında kadın çalışan için şirket bir sonraki yılın insan kaynakları iş gücü planlamasında doğum yapan kadın için bir kez daha düşünüyor ve ikinci çocuğu ne zaman düşündüğü bile soruluyor. Danışanlarımdan en çok duyduğum iki konu olduğu için bu yazımda özellikle değinmek istedim.

► **Kadınların yaşadığı diğer sorunlardan bazılarına değinirsek:**

Kadın oldukları için fiziksel anlamda daha kısa sürede yoruldukları ve sorumluluk gerektiren işlerde görev verme konusunda tepe yönetimin olumsuz tutumu, sözlü ya da fiziksel cinsel tacize maruz kalmaları, erkeklere göre daha duygusal oldukları gerekçesiyle üst yönetime alınmak istememeleri gibi bir çok neden kadın çalışanların önüne çıkmaktadır.

Yukarıda kısaca yazmış olduğum konuların hepsi danışanlarım tarafından mülakata hazırlık seanslarımda bana tek tek anlatılıyor ve konular aslında hiç de kısa değil ve yaşanan sorunlar birkaç cümleyle sığmıyor.

Kadın çalışanlara bu olumsuz durumları yaşatan şirketler olduğu gibi bir de tam tersi durumların yaşandığı yani kadın istihdamına destek veren şirketlerin sayısı da artmaya başladı. Kadınlarımıza önemli roller veriliyor ve bugün Türkiye'deki en iyi, en başarılı ve çizgisinden ödün vermeyen firmaların tepe yönetimlerinde kadınları görebiliyoruz. ■

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK MUTFAĞI

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



İzmir Ticaret Odası'nın odaklandığı Girişimcilik Merkezi ve İnovasyon Merkezi Projesi'ndeki son gelişmeleri YARIN Dergisi'ne anlatan Kızılgüneşler, 'Sadece manevi değil maddi olarak da yanımızda olun' çağrısı yaptı

İzmir'in DNA'sındaki inovasyon, Türkiye'nin geleceğini şekillendirecek



Türkiye için ne önemli dediğimiz zaman; ihracat, eğitim ve inovasyon diyoruz. Bunların hepsi İzmir Ticaret Odası'nda var. Mühim olan bunu iyi yönetmek ve yönlendirmek.



"Neden olmasın?" dediler, yola çıktılar. İzmir Ticaret Odası Girişimcilik ve İnovasyon Merkezi hayalleri için yolları arşınladılar. Dünyadaki başarılı rol modelleri yerinde incelediler. İşin 'gurusu'nu İzmir'e getirdiler ve gördüler ki; İzmir bu iş için biçilmiş kaftan... Şimdi bu vizyon için emin adımlarla ilerliyorlar. Bu süreçte artık sadece manevi olarak değil maddi olarak da İzmir ve Türkiye'nin projeye sahip çıkmasını bekliyorlar.

İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emre Kızılgüneşler, "Şimdi bu vizyon ile daha da umutluyuz. İzmir'i girişimciliğin başkenti yapıyoruz. Amacımız günü değil geleceği kurtarmak. Bu projenin sadece İzmir'in değil Türkiye'nin, mümkünse Akdeniz Havzası'nın geleceğini garanti altına almasını bekliyoruz" diyor.

YARIN Dergisi'ni ağırlayan Kızılgüneşler, "Sermayeye ihtiyacımız var. 'Biz sizin yanınızdayız' diyen insanlarla yapacak



RÖPORTAJ: SEDA GÖK





bir şeyimiz kalmadı. Sadece manevi olarak değil maddi olarak da yanımızda olsunlar. Sermaye olarak da bu şehre gelen insanları arıyoruz. 'Biz İzmir'i çok seviyoruz, geldik, balık yedik, şunu yaptık falan...' Buyurun gelin, paranızı harcayın; ama artık bu işe de katkıyı maddi olarak koyun" diyor.

Girişimcilik ve İnovasyon konusundaki projenin gelişim hikâyesini anlatır mısınız?

İzmir Ticaret Odası olarak Kasım 2017'de yeni binamıza geçtik. Bir önceki yönetimde ben de meclis üyesiydim. Eski binalarımızın nasıl değerlendirileceği konusu vardı. Üniversitemizin meslek yüksekokullarına tahsis edilmesi veya otel olma konusu oldu. Ama bizim yeni yönetim anlayışımız şu; İzmir'in ticaretine katkı yapacak noktada neler yapılabilir? Bizim İZTO seçim döneminde de 12 tane projemiz vardı. Girişimcilik ve inovasyon onlardan bir tanesiydi. Şu anda girişimcilik ve inovasyon konusu, diğer projelerimizin önünde... Çok önem verdiğimiz ve odaklandığımız bir proje. İyi bir ekip çalışması yapıyoruz. O binaların dönüşümünü sağlayıp, bu işe başlamak istiyoruz. Bu işte bina sadece fiziksel bir ortam. Mühim olan şehrin algısını, şehrin mantalitesini oluşturmak. Şimdi girişimcilik ve inovasyon, kulağa hoş gelen iki kelime. Yanlış anlamayın; ama Türkiye'de İzmir'de buna dâhil birçok şey 'miş' gibi yapılıyor. Hani var mı var; ama altı boş.

Kaldı ki; Oda'nın üniversitesi, teknopark statüsünde Bilim Parkı, Embryonix A.Ş. diye bir melek yatırım ağı ve akredite bir şirketi var. Bunların hepsi yapılmış; ama daha önceki dönemde altı çok doldurulamamış ya da çok odakta olmamış.

'Yeni yönetim olarak göreve gelince İzmir'e ne getirdiniz?' diye sorarsanız, aslında çok uzak ara şunu söyleyebilirim, İzmir'de ortak hareket etme fikrini hayata geçirdik. Bu Mahmut Özgener'in özelinde de bir konu, bizim yönetimimizin özelinde



Tel Aviv'de Weissman Institute bünyesinde bir yere gittik. İlkokul öğrencilerine, bilimi sevdirmek adına yapılmış bir yerd. Onların anlayacağı dilde akıllı dokunmatik sistemlerle ve bilim adamlarının o keşfi yaparken, o inovasyonu yaparken nasıl ilham aldığı, nereden getirdiği, ne için yaptığı gibi hikâyeler anlatılıyor. Deniz tarafındaki eski binamızın alt katında böyle bir yer hayalimiz var.

de bir konu. Yönetim oluşurken bunlara hep dikkat edildi. Mahmut Başkan da, ben de Ege İhracatçı Birlikleri'nde başkanlık görevi yaptık. İhracatın bizim hayatımızda olmazsa olmaz bir yeri var. Türkiye için ne önemli dediğimiz zaman; ihracat, eğitim ve inovasyon diyoruz. Bunların hepsi İzmir Ticaret Odası'nda var. Mühim olan bunu iyi yönetmek ve yönlendirmek. Bu biraz da algı meselesi... Maalesef, İzmir'in aksiyon tarafında eksikliği var. Biz şimdi harekete geçtik. İki bina ile ilgili ilk projelerimizi İZKA'ya sunduk. Özellikle kara tarafındaki binamızı Girişimcilik Merkezi haline getireceğiz.

Deniz tarafındaki binamızda ise İnovasyon Merkezi kurmayı düşünüyoruz. Birbirini destekleyici projeler. Aslında girişimcilik, inovasyon bir network ve ekosistem meselesi. Benim en çok sevdiğim; bu tarafta rekabet yok, birlikte kazanmak var.

Asıl konu; birlikte yaratmak, birlikte kazanmak. Bu yüzden de çok heyecan verici. Çünkü günümüz şartlarında sektörel rekabet öyle kırıcı ki. Hepimiz iş dünyasındayız. Amacımız; günü değil geleceği kurtarmak.

Bizim 120 aylık bir hayalimiz var. Günün sonunda bu projeyi sadece bizim dönemimizde değil, kendi süremiz içerisinde oturtmak ve sürdürülebilir hale getirmek önemli. Bizden sonra gelecek yönetimlerde, bu iş otomatik olarak yürümeli. Yani gelen yönetime göre değil, İzmir için bir yaşam biçimi haline gelmeli.

Yani gelecek yönetimin de vazgeçilmezi olmalı...

Sabun köpüğü işlerden kurtulmamız lazım. Türkiye'de yapacağımız her işte bunu düşünmek lazım, bu iş gelecekte nerede olacak?

İzmir'de böyle bir proje gerekli miydi?

İzmir'e gelen herkes İzmir'de farklı bir şey buluyor. Özgür düşünce, demokrasi, coğrafi yapısı, havası, suyu aslında İzmir'in güçlü yönleri ve bunlar girişimciliğin katalizörleri. Bu saydıklarım İzmir'de doğal olarak var.

İnovasyon, İzmir'in DNA'sında var. İzmir'de kutuplaşma, ayırım yok, herkes bir arada çok güzel bir şekilde yaşayabiliyor. Bu girişimcilik ekosisteminin, ana şartlarından bir tanesi ve İzmir'de var. Bunun yanında 8 tane üniversite, yaklaşık 180 bine yakın öğrenci potansiyeli var. Bunları üst üste koyduğunuz zaman avantajı çok fazla.

Hiç dezavantajı yok mu?

Öyle bir büyük dezavantaj var ki maalesef bu avantajların önüne geçiyor. Dezavantaj; sermaye, yatırımcı ve iş imkânları... Beyin göçünden bahsediyoruz, bu bir



gerçek. İzmir, Türkiye'nin birçok yerinden özellikle İstanbul'dan beyin göçü alıyor; ama beyin göçü de veriyor. O beyinleri burada tutmamız lazım ve o gelen beyin göçü dalgasına da burada çalışacak alanlar oluşturulmalı. Bu ancak daha güçlü şirketler, daha büyük ekonomiyle olabilir. Günün sonunda hayat, maddi koşullar olduğu zaman güzel oluyor. İzmir-İstanbul Otobanı, İzmir'de birçok şeyi değiştirecek. Buna hazırlıklı olmak lazım. İzmir'e daha fazla katma değer yaratacak, günün teknolojisine uygun işlere ihtiyaç var. Y ve Z kuşağı bambaşka bir jenerasyon. Biz de bunları kabullenerek, onlara uygun bir ekosistem yaratmalıyız.

Girişimcilik merkezinde ve inovasyon merkezinde sistem nasıl işleyecek?

Girişimcilik merkezi aslında bizim start-up dediğimiz ilk kuruluş aşamasındaki şirketlerin oluşacağı, o binada girişimcilerin birbirleriyle sinerji yaratabilecekleri, birbiriyile fikir paylaşabilecekleri, beraber şirket oluşturabilecekleri, o şirketleri büyütebilecekleri bir yer olacak. Eğitim, altyapı, bilgi desteği...

Örneğin...

Bilgi desteği derken, Türk Ticaret Kanunu'nun detayları, avukatlık hizmetleri, şirketlerin oluşabileceği alanlar, belli metrekarelerde kapalı ofisler, toplantı salonları, eğitim salonları, oyun salonları, alt katında güzel kafesi, restoraniyle, gene gençlerin bir arada olabilecekleri bir bina olacak. Amacımız, girişimcilerin fikirlerini hayata geçirmeye başlamalarını sağlamak. Bu sadece bir başlangıç. İzmir'de bu tarz 7-8 tane yer var. Keşke bunun gibi 70-80 tane olsa. Bizimkinin avantajı; şehrin çok merkezi noktasında bir yer.

İzmir Ticaret Odası sahip olduğu bu kadar değerli iki mülkü, otel yapabiliirdi...

Haklısınız ve çok da ciddi kazanç sağlayabiliirdi. Ama bunu yapmamızın tek sebebi var, gelecek. İzmir'in geleceği garanti altına alınsın diye bu projeyi yapıyoruz.

KIZILGÜNEŞLER: İZMİR'DE TUTKULU İNSANLARIN 'ÖNCE ŞEHİR SONRA BİZ' DEMESİ LAZIM

**"Tutkuyla
bağlandığınızda İzmir'de
her şeyin yapılacağını
düşünüyorum. Birinci
koşul tutku, bu
tutkunun altına her
şeyi koyabilirsiniz. Şehir
sevgisi, insan sevgisi,
iş bilgisi... Bu tutkuyu
yarattığımız ve devamlı
altını beslediğiniz
zaman zaten her şey
kendiliğinden oluşacak.
Buna inanıyorum ama
bizim gibi tutkulu
insanların bir araya
gelmesi lazım ve
önce şehir sonra biz
demesi gerekiyor.
Şehir büyüdükçe biz
zaten büyüyeceğiz.
Siz bugün çok küçük
bir şehirden neler
yaratabilirseniz yaratın.
dünyaya ne kadar
pazarlayabilirsiniz? Ama
büyük bir yapı, büyüyen
bir ekonomi sizin işinizi
çok kolaylaştırıyor.
İş dünyasının bunu
anlaması lazım ve
bu dünyada yani bu
teknolojik dünyaya bizim
adapte olmamız, hızlı
ve pratik düşünmemiz
lazım. Biraz daha
bakalım diye diye
trenler kaçıyor. Biz son
vagonlara biniyoruz."**



Bu proje ile İzmir'in geleceğini garanti altına mı alıyorsunuz?

Sadece İzmir'in değil Türkiye'nin, mümkünse Akdeniz Havzası'nın geleceğini garanti altına almasını düşünüyoruz.

Tel Aviv, dünyada bir inovasyon merkezidir. Bu coğrafyaya baktığınız zaman, Yunan Yarımadası hemen arkasında İtalya'da çok değerli şeyler var. Ama o bölgeye baktığımız zaman şöyle bir çeyrek daire koyarsanız, müthiş bir potansiyel ama boşluk da var. Biz bu düşünce ile yola çıktık. İZKA'ya başvurduk. Şu anda fizibilite raporu hazırlanıyor. Mayıs sonunda fizibilite raporu bitecek. Ondan sonra güdümlü projeye başvuracağız. Girişimcilik belgesi zaten rayında gitti, inşallah çok fazla bürokrasi havuzunda boğulmayız.

Tarih olarak belli bir hedef var mı?

Haziran 2020'ye kadar bina bitmiş, iç tasarımını yapabilecek hale getirmek istiyoruz. 2-3 tane yönetim modeli var.

Binayı yıkacak mısınız?

Komple rönovasyona girecek. O yüzden süre uzuyor. 3 çeşit yönetim modeli var. Bir tanesi A.Ş., bir tanesi kooperatif, bir tanesi de vakıf aracılığıyla buranın işletmesini yapmak. Bu modelleri şu an tartışıyoruz, fizibilite raporu sonucuna göre hangisinin uygulanması doğru olur diye karar vereceğiz. Girişimcilik merkezimizin domino etkisi yaratacak bir halde olması lazım. Biz istiyoruz ki bunu yaptıktan sonra 30 ilçemizde birer ikiye, bu şekilde merkez oluşsun.

Girişimcilik merkezinin içerisinde öğrencileri, gençleri ve girişimcileri ne zaman göreceğiz?

Hedefimiz 2020 sonu... İnşallah bürokratik engellere takılmayız. Çok takılacağımızı zannetmiyorum. Çünkü doğru proje olduğu zaman her kurum, Hükümet bunu destekliyor.

İnovasyon Merkezi Projesi nedir?

İnovasyon merkezi aslında girişimcilik merkezinin pazarı olacak. Yani girişimcilerin fikirlerini pazarlayabilecekleri ve paylaşabilecekleri bir yapı olacak. Lütfen orayı şöyle hayal edin; bizim eski binamızın en üst katında meclis salonumuz vardı.

Meclis salonunu sürekli yaşayan, mentör eğitimleri, girişimcilere verilecek eğitimler, demo-day'ler, hackathonlar ve proje pazarlarının olacağı bir salon olarak düşünün. Onun altındaki 3 katta, biz şuanda Facebook, Google, Cisco ve Coca Cola gibi global markaların hub'ını kurmak istiyoruz. Aslında start-up'ların, ürünlerini sunabileceği yapılar olacak.

Orada da şöyle bir hayalimiz var; dünyadaki çok başarılı mentörleri ve eğitimcileri buraya bu firmaların desteği ile bedelsiz getirip, İzmir'deki girişimci network'üne eğitim ve destek vermek.

Burada olması için kaç kurumla görüştünüz?

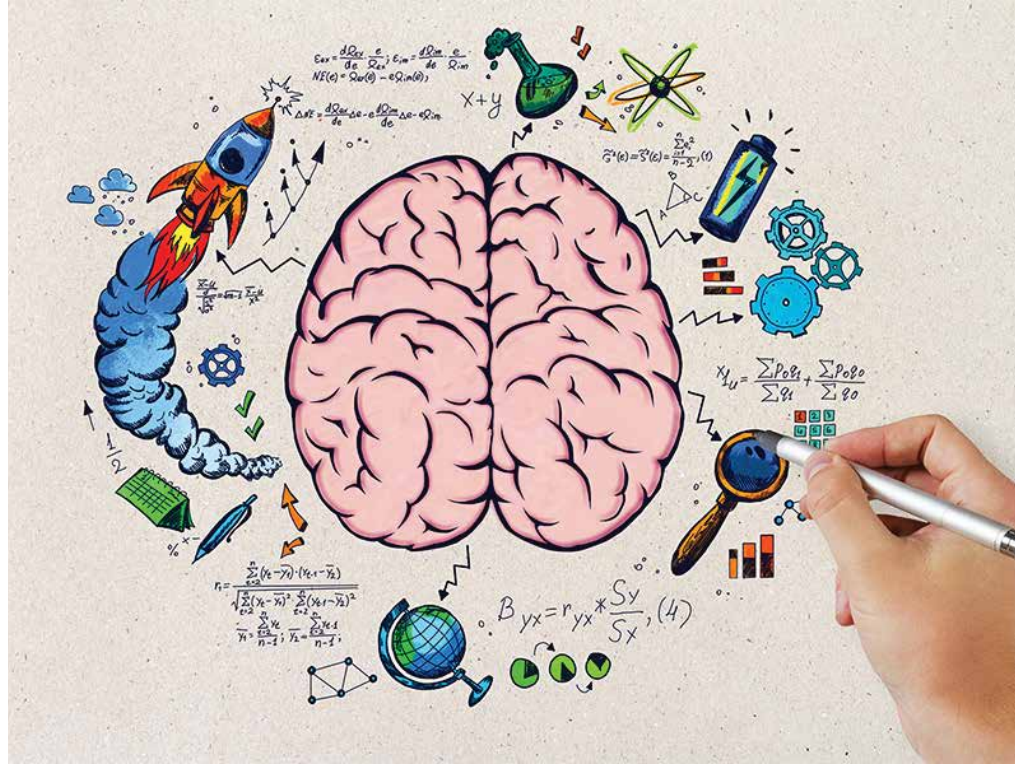
7'den fazla kurum ile görüştük. Ancak oraya alabileceğimiz kurum sayısı hesabımıza göre 10-15 civarında olabilecek.

Aynı zamanda orada birer katta FabLab ve DizaynLab yapmak istiyoruz. Orada bizim girişimcilerimiz için laboratuvar, 3D yazıcılar, teknoloji altyapısı, fotoğraf stüdyoları olacak. En alt kata da güzel bir sergi salonu yapmak istiyoruz.

Tel Aviv'de Weissman Institute bünyesinde bir yere gittik. İlkokul öğrencilerine, bilimi sevdirmek adına yapılmış bir yerd. Onların anlayacağı dilde akıllı dokunmatik sistemlerle ve bilim adamlarının o keşfi yaparken, o inovasyonu yaparken nasıl ilham aldığı, nereden getirdiği, ne için yaptıği gibi hikâyeler anlatılıyor. Deniz tarafındaki eski binamızın alt katında böyle bir yer hayalimiz var. Özellikle ilkokul ve ortaokul öğrencilerini sürekli müze ziyareti gibi orada bilimi sevdireceğiz. Türkiye hizmet sektörlerine doğru kayıyor. Ama gençlerin üretim, bilim, matematik, analitik düşünceden feyz almaları lazım. O binayı öyle planlıyoruz.

Eski derslerde verilen bazı değerler ve konseptleri tekrar çocukların aklına sokabilmek...

Tabii tabii. Bir de mesela bizim şuanda dediğim gibi bir arada çok



proje yürüyor. Açıkçası yetişmeye çalışıyoruz. İlkokul düzeyinde Young Guru Academy (YGA) var, onlarla bazı fikirlerimiz var. Liselerde Genç Başarı Eğitim Vakfı, 25, 26 Mayıs'ta Genç Bizz Yarışması var, liseler arası girişimcilikle ilgili. Onu beraber İzmir'de yapacağız, ortaokul ve liseler düzeyinde onlarla işbirliği içerisindeyiz.

İzmir'deki üniversitelerin içinde de bu tarz yapılanmalar var. Sizin diğerlerinden farkınız ne oldu da bu kadar benimsendiniz?

Farkımız şu, biz aslında iş dünyasıyla. Girişim ile iş dünyası arasında köprü yapabilecek yer; Ticaret Odası, Sanayi Odası, Borsamız, İhracatçı Birlikleri... Ama bunların bir dağınıklığı vardı. Şimdi biz bir amaç ve hedef doğrultusunda kilitlendik.

Her şeye 'ben, ben...' demiyorsunuz, her şeyi üzerine almaya kalkmıyorsunuz değil mi?

Olmaz zaten, 'miş' gibi yapmak o işin biraz show tarafına kaçıyor. Biz EĞİAD ile ilk günden beri müthiş iyi ilişki içerisindeyiz. EĞİAD ve EŞİAD, İzmir'in değerleridir. Girişimcilik ve inovasyon, EĞİAD'ın çok özel

bir noktası. Biz ilk günden beri 'EĞİAD bu işin içinde olmalı' dedik. Embryonix A.Ş.'de aktifleştirdik. Bilim Park konularında Mehmet Özsaruhan başta olmak üzere değerli arkadaşları sistem içerisine aldık. EĞİAD Meleklerini işin içerisinde. Hem biz daha çok öğreniyorlar, hem biz daha çok öğreniyoruz. Kim nerede iyi ise bunu değerlendirmek lazım.

Bu işin bir çatı kuruluşu da olmalı ama...

Evet, bir çatı kuruluş diyorsak İzmir Ticaret Odası bir şemsiye görevi görebilir. Birlikte yapaalım istiyoruz. Asıl güç buradan doğuyor. Biz bugün İhtisas Organize Sanayi bölgeleri yapıyoruz. Dikili OSB bu hafta onaylandı; mobilya ve tarım geliyor. Hepsinde beraberiz. Eğer İzmir lobisi ve gücü oluşturacaksa birlikte yol almalıyız.

Bir duvara çekiçle vurmakla, balyozla vurmak arasında fark var. Vinçle yıkmak arasında ise çok büyük fark var. Biz yerel yönetimleri, valiliği bu sistemin içerisine koyduğumuz zaman gerçekten İzmir çok büyük bir güç haline geliyor.



Pratik Filo

SORUN VARSA ÇÖZÜM PRATİK



İş ortağınız Pratik Filo'ysa, 7/24 size özel müşteri temsilcinize ulaşır, bant kayıtlarını beklemezsiniz. İşinize odaklanır, sorunlarla ilgilenmezsiniz. Biz yalnız en iyilerle çalışıyoruz. Sizi de bekleriz.

Geniş sigorta teminatlarıyla, ekonomik, kusursuz hizmet PRATİK FİLO'da.

📍 Mansuroğlu Mah. Ankara Cad. no.163 A/B Bayraklı - İZMİR

☎ +9 0850 477 03 35 🌐 www.pratikfilo.com

GOOD YEAR Allianz

Birlikte olmak, tek ses olmak çok önemli. Aslında Mahmut Özgener'in başkanlığında getirdiğimiz fark bu. Bu birlikteliğin yıkılmasına izin vermeyeceğiz. Yıkılmak için mutlaka çok çabalayan olacak, çünkü bunlardan nemalanacak insanlar var.

Kurumsal egoyu arka planda bıraktığınız zaman başarı gelir. Bu kurumsal egodan kurtulmak lazım ama maalesef İzmir'de 20-25 yıl bu kurumsal ego, maalesef İzmir Ticaret Odası'ndan da çoğu zaman kaynaklanan problemler ön planda oldu. Bizim dönemimizde böyle bir kurumsal ego olmayacak.

Bu proje için ne kadar para harcayacaksınız?

10 milyon TL. Gündümlü projeye başvurumuz var. 8 milyon TL'sini İZKA'dan karşılayacağız. 2 milyon TL'sini İzmir Ticaret Odası'nın kaynaklarıyla yapacağız. İnovasyon Merkezi için Sanayi Bakanlığı'nın UNDP hibe programından yararlanmayı hedefliyoruz. Bir protokol geldi. Fizibilite çalışmaları sürüyor.

Üniversitelerin tepkisi ne oldu?

Çok olumlu. Bütün üniversiteler ile görüşüyoruz. 8 üniversite de burada olacak. Üniversiteler düzeyinde en parlak 20-30 öğrenciyi bu sistemin içine almak istiyoruz. Bu gençlere farklı avantajlar getirmek istiyoruz. Çünkü beyin göçünü engellemenin yollarından biri bu. İşte o noktada Ticaret Odası, Sanayi Odası, EGİAD, ESİAD bütün bu STK'lar aslında köprüyü oluşturacak. Bu beyinler ile sanayiye buluşturacağız. Sorunlar Portalı oluşturmak istiyoruz.

Örneğin;...

Örneğin incirde aflatoksin, yıllardır çözölemeyen bir problem. Yaratacağımız portal tamamen girişimcinin ve sanayicinin bir arada olacağı on-line dijital sistem tasarlıyoruz.

Firma sahibi, "Aflatoksin ile ilgili şöyle şöyle problem yaşıyorum" diyecek. Başka biri de "Şöyle bir makineye ihtiyacım var bunu yapamıyorum, bunu sayamıyorum, bunu üst üste yapamıyorum.

Girişimcilik merkezimizin domino etkisi yaratacak bir halde olması lazım. Biz istiyoruz ki bunu yaptıktan sonra 30 ilçemizde birer ikişer, bu şekilde merkez olusun.

Sadece biz sizin yanınızdayız diyen insanlarla bizim yapacak bir şeyimiz kalmadı. Biz maddi olarak da sermaye olarak da bu şehre gelen insanlar arıyoruz. Yoksa biz İzmir'i çok seviyoruz, geldik çok sevdiğimiz vs... Buyurun gelin paranızı harcayın; ama artık işe katkıyı maddi olarak da koyun.

Şöyle bir yazılıma ihtiyacım var ki şunu yapayım" diyecek.

İş dünyasındaki sorunları 'portal' üzerinden mi çözeceksiniz?

Tarım ve gıda ile ilgili örnek veriyorum, bugün Ticaret Odası İzmir'de 50 firmayı bünyesinde toplar. Çünkü şu an herkesin güvenini kazandı. Gençlerin önünde müthiş bir market var. Çocuklar fikirlerini pazarlayabilecekler. Yeter ki doğru fikri sunabilsinler.

Doğru fikir, doğru yatırımcı ile buluşacak.

Mühim olan biz köprü görevi görüp bir araya getirelim, sıkıntıyı çözelim.

Girişimcilik merkezinde İzmirli gençlere-girişimcilere yönelik pozitif bir ayırım söz konusu olacak mı?

Öyle bir ayırım yapmayacağız. Bu ekosistemde ayrımcılık olmaz. Bizim aslında hayalimiz girişimcilerin İzmir'e gelmesi olur. İzmir'e Türkiye'nin, dünyanın dört bir yanından girişimci gelsin istiyoruz.

Girişimcilik Köyü hayalimiz var. Olimpiyat Köyü'nü biliyorsunuz. Öyle bir Girişimcilik Köyü olduğunu düşünün, dünyanın her tarafından girişimcilerin orada yaşadığı... Bakın; Berlin'de bir şey tecrübe ettik. Tayland, Bali'de Girişimcilik Köyü yapmışlar.

Avrupa'nın kuzeyinde hava şartları kötü olan bölgesi neresi, İskandinav ülkeleri... Bugün girişimcilikte çok ilerde mi? Süper...



Buradaki çocuklar 4 ay İskandinav ülkelerinde, 8 ay Bali'de çalışıyor. Ama oradaki hükümet ya da belediye kiralalarını karşılıyor. Dikkat edin; internet üzerinde global yaptığınız alışverişlerin bir kısmının faturalaması Tayland'dan yapılıyor. Çünkü oraya bilgisayarları ile gidiyorlar, müthiş bir ortam, deniz, hava, su... Soğuk, kar, tipi yok. Orada 8 ay yaşıyor. Asıl beyin göçü bu. Yani turizmle birlikte, düşünsenize orada yaptığı harcamalar ekonomiye büyük katkı sağlıyor. Bizim belediyemiz bunu yapamaz mı?

Girişimcilik ekosisteminin getirdiği öyle bir turizm var ki, iyi çalışan bir noktaya yılda bin, bin 500 kişinin gelip şehirde sürekli ikamet etmesi söz konusu oluyor. Bu anlattıklarınız için 3-4 sene sonra geleceğiniz noktada bu binalar yetmeyecek. Muhakkak gidip başka alanları da geliştirmek zorundasınız.

Bir haftalık değil 6-8 aylık turist hareketinden bahsediyorum. Süreklilik ve sürdürülebilirlik bunlar çok önemli. Norveç ve Finlandiya'da yaşayan bir girişimciye, "Gel kardeşim bak yılın sana en az 300 günü güneşi garanti ediyorum, deniz, eğlence..." Girişimcinin aradığı şeyler bunlar. Bugün Amsterdam neden ön plana çıkıyor, havası çok mu güzel, Londra'nın havası çok mu güzel? İzmir ile karşılaştırır mısınız? Güney Amerika girişimcilik ekosisteminde çok hızlı ilerliyor. Global girişimcilik dünyasında Şili, Arjantin, Brezilya şu anda bunlar konuşuluyor.

Neden?

Çünkü şartlar çok güzel, Amerika gibi pahalı değil, daha ucuz, burada endekslere de bakıyoruz. Şu anda İzmir göreceli olarak Türkiye'ye ve dünyaya göre de ucuz bir şehir.

Geçtiğimiz günlerde İsrail'den gelen bir girişimcilik gurusu Oren Simanian'u ağırladınız. Size ev ödevi olarak ne verdi?

Enteresan bir adam, yenilikçi inovatör. Aslında birçok ülkenin de danışmanı. Kolombiya'daki İnovasyon Sistemi'ni Start-up Kolombiya'yı geliştirmiş.

Tel Aviv'de tanıştık. İzmir'in fotoğrafını çekmesini istedik. Dönerken şunu söyledi, "İzmir her türlü şeye sahip sadece sermayeye ihtiyacı var. Sermaye, yatırımcı çekmeniz lazım."

İzmir'de nasıl bir venture capital oluşturuyoruz, İstanbul ve Türkiye'deki yatırımcıları nasıl buraya çekeriz, buna bakıyoruz. Türkiye'de ulusalda bilinen inovatif insanları, bu şehre nasıl getiririz? Bunun yollarından bir tanesi şirket kurup onları ortak etmek. Çünkü insan parasını koyduğu zaman, girişimi desteklemek zorunda hissediyor. Biz sadece manevi olarak yanımızda olan insanları istemiyoruz, maddi olarak da yanımızda olsunlar. Çünkü burada gerçekten sermayeye ihtiyacımız var.

Artık maddi olarak da yanımızda olsunlar diyorsunuz...

Sadece biz sizin yanınızdayız diyen insanlarla bizim yapacak bir şeyimiz kalmadı. Biz maddi olarak da sermaye olarak da bu şehre gelen insanlar arıyoruz. Yoksa biz İzmir'i çok seviyoruz, geldik çok sevdik vs... Buyurun gelin paranızı harcayın; ama artık işe katkıyı maddi olarak da koyun.

Sektörel bazlı dağılım nasıl olacak?

6 sektör odaklanması yapacağız. Yazılım-Oyun yazılımı, tarım, gıda, metal, medikal sağlık ve otomotiv yan sanayi.

Şu ana kadar 7 tane firma ile görüştünüz. Sizden beklentileri neler oldu?

Onlar bizden, nitelikli insan istiyorlar, Google görüşmemizde dedi ki, 'İzmir'den bize üst düzey 50 tane mühendis sağlayabilir misiniz?'

Siz ne cevap verdiniz?

Sağlarız. Bizim 180 bin tane çok parlak öğrencimiz var. İzmir'de 10 binden fazla doktora yapmış insan var. Bunu bize İstanbul'daki HABİTAT Derneği söyledi. İzmir'de HABİTAT oluşumuna girme sebeplerinin başında doktoralı insan sayısının



geldiğini ifade etmişlerdi. Böyle bir coğrafyada yaşıyoruz; ama bazen değerlerimizin farkında değiliz. Bu insanları niye biz sistem içerisine sokamıyoruz, niye değerlendiremiyoruz biraz bunları çalışmamız gerekiyor.

O yüzden söylüyorum, sadece maneviyatla bir yere kadar gidebiliyorsunuz, maddi olarak da insanların bunlara destek vermesi lazım. Aynı zamanda İzmir iş dünyası da özellikle son 15-20 senede çok daha çekimser bir hal aldı. Daha önce çok güzel örnekleri var biliyorsunuz, Kipa gibi. Bir araya gelip çok ortaklı yapılar kuruldu. Şimdi böyle bir yapının artık oluşması lazım. Burada çok büyük rakamlardan bahsetmiyoruz. Herkes elini taşın altına soksun; ama buna liderlik yapacak kurumun da çok güvenilir olması lazım. İnanıyorum ki bu bizim yönetimimizde olabilir, herkesin bir güveni var. Çünkü artık bu yönetim gerçekten İzmir için bir şey yapmaya çalışıyor. Yani kendi işini bırakıp buraya gelen, İzmir'in hatırı sayılır iş adamlarının oluşturduğu bir yapı haline geldi, bu çok güzel.

İş dünyası da artık elini cebine sokmalı diyebiliriz.

Kesinlikle, başka şans yok. Bunu artık daha da geciktirmesinler. İki sene önce olsa daha farklı şey söylerdim şu anda bir tek ülkenin ekonomik durumu ve faizlerin yüksekliği aslında yatırımcıyı, paramı buraya koyacağıma paramı faize koyarım kazanırım mantığı var. Bu bizim için çok tehlikeli bir durum, dezavantaj. ■

“Marka Aşkı”na Giden Yol “Marka Deneyimi”nden Geçiyor



Tüketicilerin markalar ile yaşamış oldukları deneyimler sonucunda ortaya çıkan keyif, mutluluk ve şaşkınlık gibi hisler aracılığıyla ortaya çıkan “tüketici hazzı”nın, marka aşkı yolunda firmalar için çok kritik bir adım olduğu uygulayıcılar için göz ardı edilmemesi gereken önemli hususlardan biridir.



Geleneksel pazarlama yaklaşımı tüketicilerin sadece ürünlerin işlevsel özellikleri ve faydaları gibi rasyonel faktörlere dayanarak karar verdiklerini savunurken, son yıllarda ortaya çıkan güncel pazarlama yaklaşımları ise tüketiciler karar verirken sadece rasyonel unsurların değil, aynı zamanda bu işlevsel özelliklere yükledikleri anlamlar gibi daha duygusal faktörlerin de bu süreçte önemli bir rol aldığını gözler önüne sermektedir (Schmitt, 1999).



Dr. İlayda İpek
Dokuz Eylül Üniversitesi
İşletme Fakültesi Öğretim Elemanı



Dr. Nilay Bıçakcıoğlu
Dokuz Eylül Üniversitesi
İşletme Fakültesi Öğretim Elemanı

Bu bağlamda, tüketicilerin ürünleri satın alma kararlarının hem faydacı hem de hedonik değerlere bağlı olduğu gerçeğinden yola çıkarsak, tüketicilerin markalara karşı geliştirdikleri sevmeye/sevmeme gibi tutumların özellikle son zamanlarda pazarlama alanında çok fazla sayıda akademisyen ve yöneticinin ilgi odağını oluşturduğunu ve bu konuları gittikçe artan bir hızla gündemlerine aldıklarını görmekteyiz (Batra vd., 2012).

Diğer bir yandan, araştırmacılar, müşteri memnuniyetinin iyi düzeyde sağlanması halinde, tüketicilerin markalar ile aralarında çok güçlü duygusal bağlar kurabileceğini ortaya koymuşlardır (Carroll ve Ahuvia, 2006).

Bu doğrultuda, gelecekteki pazarlama araştırmalarına yön verebilecek ve firmalar için dönüm noktası yaratabilecek, "marka aşkı" kavramı ortaya çıkmıştır. Bu kavramın marka yönetimi konusundaki önemi dikkate alındığında, marka aşkının deneyime dayalı olan ve deneyime dayalı olmayan etkenlerinin ve davranışsal sonuçlarının iyi bir şekilde anlaşılabilmesi uygulayıcılar için bir aşk markası yaratabilme yolunda oldukça önem taşımaktadır.

Marka aşkı kavramı son yıllarda hem marka yönetimi ve hem de tüketici davranışları alanlarında oldukça hızla gelişmekte olan yeni bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle aşk markaları yaratabilmek adına, marka sadakati, ağızdan ağıza pazarlama gibi onunla ilişkili olduğu düşünülen diğer kavramlar üzerine

de yapılan çalışmaların sayısında gözle görülür bir artış meydana gelmiştir. Uygulama tarafında baktığımızda ise, aşk markaları fikrinin ilk kez Saatchi & Saatchi'nin CEO'su Kevin Roberts tarafından, 2004 yılında aynı adı taşıyan kitabı ile pazarlama dünyasına girdiğini söylemek mümkündür.

Ancak, bazı araştırmacılara göre bu kavram aslında psikolojide yer alan "kişilerarası aşk" kavramından doğmaktadır (Carroll ve Ahuvia, 2006). Bu bağlamda, tüketicilerin markalara karşı çok güçlü hisler besleyebileceği kanısı ile, Sternberg (1986) tarafından ortaya konulan "Üçgen Aşk Kuramı"nın tüketici ve marka ilişkisi üzerine adapte edildiği düşünülmektedir (Fournier, 1998). Buradan yola çıkarak, daha önceki akademik araştırmaların da gösterdiği gibi, tatmin olmuş bir müşteri o markaya karşı daha olumlu duygular besleyebilmektedir. Bunun yanı sıra, ilk defa Holbrook ve Hirschman (1982) tarafından "tüketimin deneyimsel boyutları" olarak ortaya konan deneyimsel pazarlama firmalar tarafından pazarda rekabet üstünlüğü yaratabilmek adına başvurulan önemli bir alan olarak ortaya çıkmaktadır.

Deneyimsel pazarlamaya göre, firmaların müşterilerine benzersiz deneyimler yaşatarak sundukları ürün ve hizmetleri geliştirebilmeleri ve bu şekilde pazarda rekabet üstünlüğü yaratabilmeleri mümkündür (Pine ve Gilmore, 1998). Deneyimsel pazarlamanın gerek akademisyenler gerek ise uygulamacılar arasında










Marka deneyiminin marka aşkı oluşturmadaki büyük etkisi pazarlama yöneticileri ve uygulamacıları açısından önemli çıkarımlar sunmaktadır. Marka uyarıcıları yoluyla müşterilere yaşatılabilecek benzersiz marka deneyimleri ile markalar uzun vadede birer “aşk markası”na dönüştürülebilir ve eskiye nazaran müşterilerin aynı markaya daha çok sadık olmaları ile sürdürülebilir sadakat oluşturma yolunda önemli adımlar atılabilir.

büyük ilgi uyandırması bu alana yeni kavramların kazandırılmasına zemin hazırlamış, bunlardan Schmitt (1999)'in önermiş olduğu “marka deneyimi” kavramı deneyimsel pazarlama ile marka yönetimi arasında bir köprü oluşturarak, deneyimsel pazarlamanın marka yönetimine sağladığı farklı bakış açısı ile pazarlamaya yeni bir soluk getirmiştir.

Genel olarak “öznel, içsel tüketici tepkileri (duyular, duygular ve kavrama) ile markanın tasarımı, kimliği, ambalajı, iletişimi ve çevresine ait marka uyarıcılarıyla çağrışım yapan tüketicilerin davranışsal tepkileri” olarak tanımlanan marka deneyiminin (Brakus vd., 2009: 53), beş farklı stratejik modülden oluştuğu varsayılmaktadır (duyusal deneyimler, düşünsel deneyimler,

davranışsal deneyimler ve ilişki deneyimleri) ve firmalar bu modüller yoluyla müşterilerine benzersiz deneyimler sunabilmektedir. Örneğin, özgün tasarımı ile Volkswagen New Beetle müşterilerinin beş duyusuna hitap ederek duyusal marka deneyimini güçlendirmekte ve aynı zamanda duygusal yakınlık ve nostalji gibi hisler uyandırarak duygusal marka deneyimini arttırmaktadır.

Ayrıca, Volkswagen New Beetle tasarımının hem geçmiş hem de geleceğe ait öğeleri aynı anda barındırması müşterilerin düşünsel marka deneyimleri yaşamasına sebep olmaktadır. Bununla birlikte, Volkswagen New Beetle ile müşteriler bireysel davranışlarını yansıtarak davranışsal marka deneyimlerini tecrübe edebilmekte ve ortak deneyimleri yaşayan diğer Volkswagen

New Beetle kullanıcıları ile aynı marka topluluğuna üye olarak ilişkisel marka deneyimleri yaşayabilmektedir. Tüm bunlara bağlı olarak, müşteri memnuniyeti ve uzun dönemde müşteri sadakati yaratmada etkili olduğu hem akademik hem de uygulamalı alandaki örneklerle ortaya konan marka deneyimi kavramı gün geçtikçe önem kazanmaktadır. Ayrıca, tüketicilerin markalar ile yaşamış oldukları deneyimler sonucunda ortaya çıkan keyif, mutluluk ve şaşkınlık gibi hisler aracılığıyla ortaya çıkan “tüketici hazzı”nın, marka aşkı yolunda firmalar için çok kritik bir adım olduğu uygulayıcılar için göz ardı edilmemesi gereken önemli hususlardan biridir. Haz, tüketicinin yaşadığı deneyim esnasında ve sonrasında oluşan pozitif duyguların tamamını kapsayıp, müşterinin yaşadığı deneyimdeki

duygusal uyarılma düzeyine göre, derecesi düşükten yükseğe doğru; yani memnuniyetten hazza doğru değişkenlik gösterebilmektedir. Bu nedenle, marka deneyiminin alt bileşenlerinden biri olan duygusal uyarılmanın zaman içerisinde müşteri hazzına ve sonuç olarak da marka aşkına dönüşebileceği birçok akademik çalışmada ortaya konulmuştur (Roy vd., 2013). Ayrıca, yıllarca süren arkadaşlık ilişkileri ile birçok ortak özellik barındıran aşk ilişkisi de çok sayıda duygusal, bilişsel ve davranışsal deneyimler içermekte olduğundan, yapılan önceki akademik araştırmalarda da marka aşkı, müşterilerin marka ile yaşamış oldukları önceki deneyimlere dayanarak ortaya çıkarılmış ve markaların aşk markası olup olmadıkları belirlenmiştir (Batra vd., 2012; Fournier, 1998). Bu nedenle, firmaların müşterilerine yaşatmış oldukları deneyimlerin, tüketiciler üzerinde duygusal sonuçlar yarattığı ve marka aşkı yaratma yolunda çok büyük önem taşıdığı söylemek mümkündür.

Marka deneyiminin marka aşkı oluşturmadaki büyük etkisi pazarlama yöneticileri ve uygulamacıları açısından önemli çıkarımlar sunmaktadır. Marka yaratıcıları yoluyla müşterilere yaşatılabilecek benzersiz marka deneyimleri ile markalar uzun vadede birer "aşk markası"na dönüştürülebilir ve eskiye nazaran müşterilerin aynı markaya daha çok sadık olmaları ile sürdürülebilir sadakat oluşturma yolunda önemli adımlar atılabilir. Müşteriye hedonik haz, kaçış ve akış gibi deneyimler yaşatan markaların marka aşkına dönüşmesi daha olasıdır ve müşteri ile marka

arasında geliştirilen duygusal bağ ile müşterilerin daha fazla ödeme yapma isteği duyması, daha çok satın alma ve pozitif ağızdan ağıza pazarlama davranışına yönelmesi söz konusudur. Müşteriler ile marka arasında oluşturulan bu bağın firmalar tarafından hem müşteri-firma ilişkisinin desteklenmesi hem de zarar görmüş ilişkilerin onarılması için kullanılması mümkündür.

Örnek olarak, marka deneyimlerini arttırmak adına, farklılaştırılmış, özgün ya da moda uygun ürün ve hizmet tasarımları ile müşterilerin beş duyusuna hitap edilerek duygusal marka deneyimleri güçlendirilebilir. Ayrıca, konumlandırma stratejileri ile sağlaştırılan marka kişiliği ve marka imajı bileşenleri ile duygusal deneyimler tasarlanarak marka aşkı yaratmada önemli adımlar atılabilir. Sosyal medyanın günümüzdeki gücü göz önünde bulundurulduğunda, firmalar tasarladıkları marka deneyimlerini sosyal medya platformları aracılığı ile düzenli olarak destekleyerek de müşteri ile firma arasındaki duygusal etkileşimleri arttırabilir ve bunun sonucunda da marka aşkı oluşturma yolunda önemli gelişmeler sağlayabilir.

Marka deneyiminin marka aşkı yaratmadaki göz ardı edilemez etkisi akıllı telefon endüstrisinden çarpıcı bir örnekle taçlandırılabilir. Apple akıllı telefon kullanıcıları arasında emsalsiz bir başarı yakalamış olmasına karşın, Nokia belki de müşterilerin deneyimlerini göz ardı ettiği için pazarda büyük pay kaybetmiştir. Nokia'nın aksine, Apple hizmetlerin ve deneyimlerin bütünlüştüğü platformlar aracılığıyla

müşterilerine dokunmuş ve akıllı telefon kullanıcılarına markanın sağladığı müşteri değerini en iyi şekilde ifade etmiştir. Akıllı telefon endüstrisinde yaşanan radikal değişimler ile yöneticiler marka aşkı oluşturmada marka deneyiminin önemini daha çok kavramaya başlamıştır. Marka deneyimi ile marka aşkı arasındaki ilişki üzerine yapılan akademik çalışmaların yanı sıra uygulamaya alanında yapılan pazar araştırmalarında da marka aşkı konusu önemli bir yer tutmakla birlikte, farklı ürün ve hizmet kategorilerinde belirlenen Türkiye'nin aşk markaları yöneticiler açısından marka deneyimi – marka aşkı bağlantısı hakkında anlamlı mesajlar içermektedir. Bunlardan MediaCat-Ipsos iş birliğinde her sene gerçekleştirilen ve 2018 yılında 11.sinin yapıldığı "Türkiye'nin Lovemarkları" araştırmasının sonuçlarına göre (MediaCat, 2018), tüketicilerine özel uçuş deneyimleri sunan Türk Havayolları'nın havayolları kategorisinde Lovemark olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde, farklılaştırılmış ve özgün müşteri deneyimleriyle rakiplerinden ayrılan OPET akaryakıt istasyonları kategorisinin Lovemark'ı seçilmiştir. Buna ek olarak, 2018 yılında The Brand Age dergisi için Xsights Araştırma ve Danışmanlık şirketi tarafından 3.sü gerçekleştirilen "Gençlik, Aşk ve Markalar: Aşkın Marka Hali" araştırmasının sonuçları 18-25 yaş arasındaki gençlerin giyim kategorisinde Koton markasına ve banka kategorisinde Garanti Bankası'na aşık olduğunu göstermekte (Xsights, 2018), ve marka aşkı yaratmada marka deneyiminin kritik rolünü bir kez daha ortaya koymaktadır. ■

KAYNAKLAR

- Batra, R., Ahuvia, A. ve Bagozzi, R. (2012) "Brand Love" *Journal of Marketing*, 76(2): 1-16.
- Brakus, J. J., Schmitt, B. H. ve Zarantonello, L. (2009) "Brand Experience: What is it? How is it Measured? Does it Affect Loyalty?" *Journal of Marketing*, 73(3): 52-68.
- Carroll, B. ve Ahuvia, A. (2006) "Some Antecedents and Outcomes of Brand Love" *Marketing Letters*, 17(2): 79-90.
- Chang, P. L. ve Chieng, M. H. (2006) "Building Consumer-Brand Relationship: A Cross Cultural Experiential View" *Journal of Psychology and Marketing*, 23(11): 927-959.
- Fournier, S. (1998) "Consumers and Their Brands: Developing Relationship Theory in Consumer Research" *Journal of Consumer Research*, 24(4): 343-372.
- Holbrook, M. B. ve Hirschman, E. C. (1982) "Experiential Aspects of Consumption: Consumer Fantasies, Feelings, and Fun" *Journal of Consumer Research*, 9(2): 132-140.
- Pine, B. J. ve Gilmore, J. H. (1999) "Welcome to the Experience Economy" *Harvard Business Review*, 97-105.
- Roberts, K. (2004) *Lovemarks: The future beyond brands*, New York, USA, Power House Books.
- Roy, S., Eshghi, A. ve Sarkar, A. (2013) "Antecedents and Consequences of Brand Love" *Journal of Brand Management*, 20(4): 325-332.
- Schmitt, B. H. (1999) "Experiential Marketing" *Journal of Marketing Management*, 15(1-3): 53-67.
- Sternberg, R. (1986) "A Triangular Theory of Love" *Psychology Review*, 93(2): 1-28.
- <https://mediacat.com/turkiyenin-lovemarklari-arastirmasi-2018-sonuclari/>
- <https://www.xsights.co.uk/tr/genclerin-asik-oldugu-markalar-8376/>

Brexit Süreci'nde Yaşananlar Ve Türkiye'ye Etkileri



Brexit süreci, Avrupa Birliği (AB) açısından son derece önemli ve kritik bir dönüşümü beraberinde getiriyor.



Birleşik Krallık gibi özgül ağırlığı yüksek olan bir ülkenin AB'den ayrılma kararı alması AB'yi sarstı, ama yıkamadı.

Bunun yanında AB kurumlarına ve üye devletlere dünyanın hızla değişmekte olduğunu, küresel dengelerin farklılaştığını ve tüm bu gelişmeler karşısında AB'nin kendisini kapsamlı bir reformdan geçirmesi gerektiğini gösterdi. Aşırı sağın yükselişi, sosyoekonomik zorluklar, Avrupa şüpheciliğinin yükselişi, merkez siyasetin ataleti gibi bir takım nedenler; AB'nin kendisini reformdan geçirmesini de zorlaştırıyor. Kanaat önderleri; Türkiye gibi bir aday ülkenin AB'nin içinde olduğu bu dönüşüm ve değişimi yakından izlemesi ve ilişkilerini de bu gelişmeler doğrultusunda planlaması doğru olacağına inanıyor.

Bu süreçte her şeyden önce, Türkiye'nin AB karşısında söz sahibi olması ve ilişkilerde edilgen konumdan etkin konuma geçebilmesi için yapısal reformlarını hızlandırması, hukuk, özgürlükler, eğitim, kentleşme gibi kronik sorunlarına sürdürülebilir çözümler bulması şart. Daha modern, özgür ve dinamik bir Türkiye, AB sürecinden çok daha fazla fayda temin etmesini sağlayacak.

Brexit süreci 1999 yılından beri AB üye adayı olan ve 2005 yılında üyelik müzakerelerine başlayan bir ülke olarak Türkiye'yi siyasi, ekonomik ve hukuki açıdan yakından ilgilendiriyor. Birleşik Krallık'ın üyesi olmadığı bir AB'nin önemli farklılıklar içereceği öngörülebilir. YARIN Dergisi olarak, bu sürece ilişkin mevcut durum, olası gelişmeler ve Türkiye'ye yansımalarını alanının 3 kanaat önderlerinden sizler için dinledik. ■



DERLEYEN: SEDA GÖK





Brexit: Alacakaranlık Kuşağı...



Birleşik Krallık, daima “bir ayağı içeride bir ayağı dışarıda” olarak tanımlanabilecek bir AB siyaseti oluşturdu. Sosyal Bildirge’den Ortak Para Birimi’ne varan çok geniş bir yelpazede, daima istisna istedi ve aldı. Almanya/Fransa dengesi üzerine kurulu Ortak Tarım Politikası bütçe katkıları yüzünden büyük bir kriz çıkardı ve her yıl yaklaşık 5-6 milyar Euro indirim kazandı.



Her şey birkaç yıl önce Birleşik Krallık’ta iktidarda olan Muhafazakâr Parti’nin, AB karşıtı sağ kanadında isyan çıkmasıyla başladı. 1970’li yıllarda, Muhafazakâr Parti, o dönem başkanı olan ve Başbakanlığa seçilen Edward Heath döneminde Birleşik Krallığı, iki defa kapısından kovulduğu Avrupa Ekonomik Topluluğu’na taşımış, Fransa ve Almanya’nın birlikte desteğiyle bu üyelik 1973 yılının başında gerçekleşmişti.

O dönemlerde AB üyeliği, halkoyuna sunulması gereken bir husus olarak görülmemektedir. Çünkü AB daha önce hiç yeni üye almamıştı ve bunun yazılı veya geleneksel bir işleyişi yoktu. O nedenle, ilk hükümet değişikliğinde yeni gelen İşçi Partisi/Liberal Parti koalisyonu, Harold Wilson’un liderliğinde AB üyeliğini 1975 yılında halkoyuna sundu. Böylelikle üye olduktan yaklaşık iki yıl sonra bu üyeliği halkoyuna sunan yegane ülke Birleşik Krallık olarak tarihe geçti. Referandum açık bir farkla (yüzde altmış yedi evet oyu) AB içinde kalma kararı verdi. İlginç olan, bu dönemde AB’den çıkmayı savunan kesimin büyük ölçüde İşçi Partisi sol kanadı olması,

Muhafazakâr Parti’de ise, başta Margaret Thatcher olmak üzere geniş bir çoğunluğun “evet”oyu için kampanya yapmasıydı.

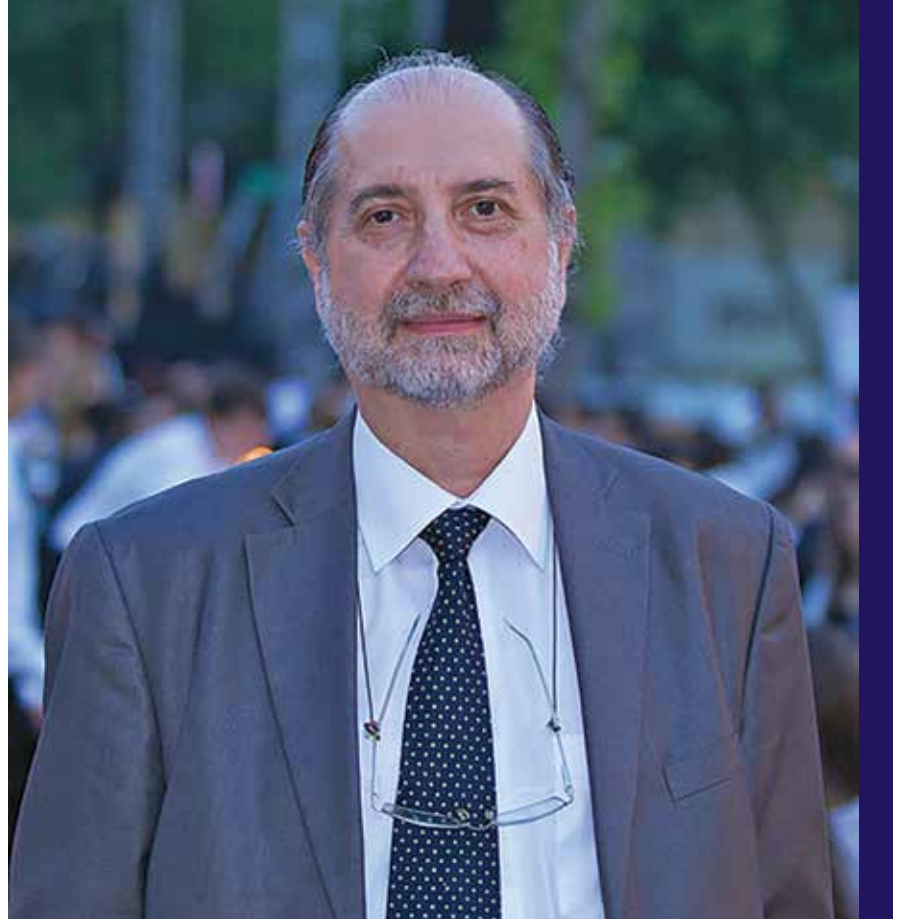
Bu dönemden sonra Muhafazakâr Parti’nin başına geçen ve İkinci Dünya Savaşı sonrası oluşturulan sosyal politikaları (bu arada Aneurin Bevan’ın Ulusal Sağlık Sistemini) büyük ölçüde ters yüz eden Thatcher başbakanlığı (1979-1990), Birleşik Krallık ile AB ilişkilerinin giderek soğuduğu bir dönem oldu. Thatcher, AB bütünleşmesinin esnek ve yüzeysel kalmasını savunuyordu, oysa aynı dönemde Lord Cockfield ve Jacques Delors, çok daha derin bir bütünleşmenin (Maastricht sürecinin ve Ekonomik ve Parasal Birliğin) temellerini atmakla meşgullerdi.

Birleşik Krallık, daima “bir ayağı içeride bir ayağı dışarıda” olarak tanımlanabilecek bir AB siyaseti oluşturdu. Sosyal Bildirge’den Ortak Para Birimi’ne varan çok geniş bir yelpazede, daima istisna istedi ve aldı. Almanya/Fransa dengesi üzerine kurulu Ortak Tarım Politikası bütçe katkıları yüzünden büyük bir kriz çıkardı ve her yıl yaklaşık 5-6 milyar Euro indirim kazandı.

Belki bütün bunlardan daha da önemlisi, 1989 yılında Berlin Duvarı'nın yıkılmasıyla başlayan yeniden yapılanma sürecinde, ABD ile ekonomik ve ticari bağlarını güçlendirme yoluna gitti. Federal Alman Cumhuriyeti, Helmut Kohl liderliğinde eski Demokratik Alman Cumhuriyeti bölgelerini Batı Almanya seviyesine getirmek için muazzam bir yatırım planı hazırlamıştı. Bu yatırımlar yüzünden, yaklaşık yirmi yıl boyunca, AB içinde ekonomik büyüme motoru olan Alman ekonomisi büyümeye yeterli destek veremedi. Bu da Birleşik Krallık içinde, özellikle de Muhafazakâr parti elitleri arasında, AB'den çıkarak ABD ile "özgün" ilişkileri geliştirmek, DTÖ kapsamında daha esnek bir serbest ticaret ilişkileri ağı kurmak alternatifini gündeme getirdi.

Bu alternatifi destekleyenler, Muhafazakâr Parti içinde güçlendikleri gibi, bu parti dışında da aşırı sağ kategorisine girebilecek örgütlenmeler (Nigel Farage'ın UKIP'i), bir önceki Avrupa Parlamentosu seçimlerinde önemli oy alarak, toplum içindeki memnuniyetsizliği siyasi alana taşımakta başarılı oldular.

Muhafazakâr Parti, iktidara geldikleri ve 13 yıllık İşçi partisi dönemini sonlandırdıkları 2010 yılından beri, AB konusunda ne yapacağını pek de kestiremeyen bir tutum içinde oldu. 2016 yılında da, o dönemin Başbakanı David Cameron, partisi içindeki bölünmeyi engellemek için AB üyeliği hususunu halkoyuna götürmeyi önerdi. Bu halkoyu, "bağlayıcı" nitelikte olmayacaktı ve herkes "remain" (AB'de kalalım) oyunun galip geleceğine inanmıştı. Ayrıca yurt dışında çalışan üç milyonu aşkın Britanya vatandaşı oy kullanamayacaktı.



Emre Gönen
Istanbul Bilgi Üniversitesi
Öğretim Görevlisi

İngilizlerin çok meraklı oldukları müşterek bahis bürolarında, %85 "remain" oyunun kazanacağı oranı oluşmuştu. Ancak "hayır" oyu kazandı, David Cameron istifa etti, yerine onun gibi "remain" yanlısı Theresa May geldi, ve asıl felaket orada başladı.

Nigel Farage ve Boris Johnson gibi siyasetçilerin anlattıkları bir "AB'den sorunsuz çıkış" senaryosunun ne denli gerçeklerden uzak olduğu, daha ilk müzakerelerde belli oldu. AB'den ayrılacak bir Birleşik Krallık, hem kişilerin serbest dolaşımı, hem malların serbest dolaşımı konularında bir AB üyesinin haklarının çok önemli kısmından vaz geçmek zorunda kalacağını anladi. Ne var ki çıkış (Brexit) müzakereleri Muhafazakâr Parti'nin tutucu kanadını rencide etmeyecek, referandumda çıkan





ayrılık kararına zarar vermeyecek biçimde düşünüldü, kurgulandı ve kotarıldı. Nasıl bir açmaza girdiğini gören İngiliz başmüzakerecilerden ilk ikisi, müzakereler sürecinde istifa ettiler. AB tarafında Michel Barnier, müzakereleri üçüncü İngiliz başmüzakereci ile tamamlamak zorunda kaldı.

Kimsenin öngörmediği bir İrlanda Cumhuriyeti/Kuzey İrlanda sınırı meselesi ortaya geldi. Üç yüz yılı aşkın siyasi hayata ve istikrara zarar veren İrlanda bağımsızlığı sorunu, tam sağlam ve sürdürülebilir bir çözüme kavuştu derken, adayı bölecek yeni bir sınıra ve kontrollere İrlanda halkından büyük tepki geldi. Yeni bir "İRA" oluşması korkusu her yanı sardı.

Bütün bu gelişmeler sonucu, Theresa May'in savunduğu ayrılma anlaşması, Parlamento'da oya sunuldu ve İngiltere tarihineki

en ağır yenilgilerden birini alarak reddedildi. İşçi Partisi'nin alelacele gündeme getirdiği güvensizlik oyu da, Muhafazakâr milletvekilleri ve koalisyon ortakları ufak Kuzey İrlanda Unionist Parti tarafından reddedildi. Hükümet ayakta kaldı, zayıflamış Theresa May inatçı ve çok da yaratıcı olmayan kişiliğiyle aynı anlaşmayı kozmetik bazı değişikliklerle yeniden oya sundu. Yeniden kaybetti.

Parlamento, hükümete rağmen karar almayı sürdürerek anlaşma olmaksızın AB'den ayrılmayı olanaksız kılan bir yasa tasarısı kabul etti. Theresa May, üçüncü defa ayrılık anlaşmasını bazı değişikliklerle, sadece ilk bölümü itibarıyla oylattı, gene kaybetti. Bu arada İşçi Partisi de ne yapılacağı konusunda fazla fikir sahibi olmadığı için, ikinci bir referandum ihtimali de kayboldu. AB 27 üyesi, kendi hesaplarına, iki yılı aşkın

süre boyunca müzakere ederek hazırladıkları anlaşma metninde herhangi bir değişiklik yapmayı düşünmediklerini Birleşik Krallığa bildirdi. Theresa May, 29 Mart 2019 tarihinde gerçekleşmesi gereken ayrılık için üç ay uzatma talebinde bulundu, kendisine i ki hafta süre tanındı. İşler iyice çıkmaza girdiği aşamada, Theresa May İşçi Partisi ile görüşme ve yeni bir yaklaşım oluşturma kararı anca verebildi. İşçi Partisi'nin istediği "Gümrük Birliği", Muhafazakâr Parti tarafından ne kadar kabul görecektir, muamma olarak duruyor. 10 Nisan AB zirvesi Birleşik Krallık için yeni bir kaç aylık bir uzatmaya karar verebilir, ancak siyasi bir partinin iç çekişmeleri yüzünden, AB'nin en büyük üç ekonomisinden biri olan Birleşik Krallığın ne hale getirildiği, nasıl bir karanlığa itildiği bir ibret hadisesi olarak gözler önünde cereyan etmektedir. ■



MURAT ÇAY

LOJİSTİK

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

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

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

www.muratcaylojistik.com.tr



Çıkmak Mı Zor? Kalmak Mı?



Anlaşmalı ya da anlaşmasız ayrılığa Avam Kamarasından hayır Bu görünüm altında İngiltere Başbakanı May'in onaylanması için Avam Kamarasına getirdiği ayrılık anlaşması önce 16 Ocak 2019 gecesi, ardından revize edilmiş haliyle 12 Mart 2019 gecesi ve nihayet normal koşullarda ayrılık tarihi olan 29 Mart gecesi üç kez reddedildi.



23 Haziran 2016 tarihi bir gündü. O günlerin İngiltere Başbakanı Cameron tekrar seçilebilmek adına İngiliz halkına söz verdiği için, "AB'den ayrılalım mı? Yoksa kalamız mı?" sorusunun sorulduğu referanduma yol açmıştı.

Brexit olarak yaklaşık üç yıldır popüler hale gelen ve giderek hiç kimsenin içinden çıkamadığı sürecin temelleri İngiliz halkının referandumda yaklaşık yüzde 52 oranında ayrılıktan yana oy kullanmasıyla atılmış oluyordu. Tabi bu arada o günlerden hafızalarımıza kazınan iki olguya da yer vermek lazım.

Brexit'in mimarı olan Cameron hatasını anlıyor ve kaçınılmaz hale gelen referandumda AB içinde kalmak yönünde pozisyon alıyordu. Ama referandum aksi doğrultuda sonuçlanınca siyasi hayatı da sonlanıyordu. İkinci olgu ise oy kullanan İngiliz halkından yaklaşık 2 milyon kişinin Google'a giriş yapıp "AB nedir" sorusunu yöneltmesiydi. Sonuçta iş işten geçmiş, İngiltere ile AB arasında Lizbon antlaşmasının 50nci maddesi uyarınca ayrılmanın koşullarını belirleyecek anlaşmanın müzakereleri başlamıştı. Müzakereler sonuçlanıyor, acı gerçeklerle yüzleşme zamanı

Geçmişten günümüze hızla devam edersek, oldukça zorlu bir müzakere maratonunun sonunda İngiltere'nin 29 Mart 2019 tarihi itibarı ile AB'den ayrılmasının koşullarını belirleyen anlaşma ortaya çıktı.

Anlaşmanın şekillenmesi ile birlikte, İngiltere'ye kesilen ayrılık faturasının ne olduğu da anlaşılmaya başladı. Çok genel hatlarıyla özetlemek gerekirse İngiltere'nin AB'ye ödemesi gereken ayrılık faturası yaklaşık 40 milyar pound. Doğal olarak maliyet hesapları sadece tazminatla da sınırlı değil.

Örneğin Ulusal Ekonomik ve Sosyal Araştırma Enstitüsü'nün yaptığı araştırmaya göre Brexit sonrası ilk 10 yılın maliyeti 100 milyar pound'u geçecek. Zaten müzakere süreci devam ederken dünya finans merkezi Londra'nın bu vasfını hızla yitirmesine tanıklık ettik.

Ama İngiliz siyasetçilerini dehşete düşüren olgu ekonomik faturanın dışında, moda tabiri ile İngiltere'nin "beka" sorunu oldu. Anlaşmanın içinde yer alan Kuzey İrlanda statüsü ile ilgili düzenleme İngiliz iç siyasetinde kıyametin kopmasını beraberinde getirdi.

Anlaşma düzenlemesine göre İngiltere'nin ya da resmi kimliği ile Büyük Britanya'nın AB'den ayrılmasının ardından Kuzey İrlanda gümrük birliği içinde kalmaya devam edecek, Kuzey İrlanda ile Serbest İrlanda arasındaki sınır geçişlerinde kontrol yapılmayacaktı. Bu durumun teorik sonucu Kuzey İrlanda'nın giderek Büyük Britanya İmparatorluğundan ayrılmasıydı. Kaldı ki iş bu noktaya gelince sıraya İskoçya (daha önce yapılan referandumda İskoçlar kıl payı ile sistem içinde kalmaya devam kararı almışlardı), Galler ve hatta Cebeli Tarık'ın statüsü de devreye giriyordu. Diğer ifadesi ile Brexit yeniden Büyük Britanya hayallerini kuranların aksine İmparatorluğun son kalıntılarının da tasfiyesi sonucunu taşıma riskini beraberinde getiriyordu.

Doğal olarak gümrük birliğine vurgu yapmışken ekonomik ve siyasi maliyetin hesaplanamayan yeni bir ayağı daha vücut buluyordu. İngiltere'nin ticaretinde büyük önem taşıyan karayolu mal taşımacılığı kayıtlarına göre tüneli kullanarak İngiltere'ye giriş/çıkış yapan TIR sayısı 1 milyon 400 bin. Buna deniz yolu ile gelip giden yaklaşık 600 bin TIR da eklendiğinde yaklaşık 2 milyon karayolu serbest ticaret hareketliliği karşımıza çıkıyor. Bu geçişlere Brexit sonrası sınır kontrolleri uygulanacağı düşünüldüğünde ticaret hacminin ne kadar düşeceği varsayım olarak yüzde 30'u işaret ediyor. Doğal olarak bu sırf İngiltere'nin kaybına değil, İngiltere ile ticaret yapan başta AB ülkeleri olmak üzere, bizleri de yakından ilgilendiren ve kaygı duymamızı gerektiren bir durumu ortaya koyuyor.

Anlaşmalı ya da anlaşmasız ayrılığa Avam Kamarasından hayır Bu görünüm altında İngiltere Başbakanı May'in onaylanması



Can Baydarol



için Avam Kamarasına getirdiği aylık anlaşması önce 16 Ocak 2019 gecesi, ardından revize edilmiş haliyle 12 Mart 2019 gecesi ve nihayet normal koşullarda aylık tarihi olan 29 Mart gecesi üç kez reddedildi. Reddetmeler sırf anlaşmayla sınırlı olmayıp, anlaşmasız aylık senaryoları ile de ilgiliydi. Bu son bağlamda ortaya çıkacak belirsizlikler hesaplanabilir değil.

Bu koşullar altında İngiltere'den çıkışı erteleme talepleri AB'ye iletildi. Şimdilik 12 Nisan'a kadar bir ertelemeye AB kanadından izin verilmiş gözüküyor. Bu satırların sayfaya döküldüğü an itibarı ile 10 Nisan'da yapılacak AB liderler zirvesinden çıkacak kararın sonuçlarını tam olarak bilememekteyiz. Şu ana kadar elde edilen izlenim ayrılığın

Anlaşma düzenlemesine göre İngiltere'nin ya da resmi kimliği ile Büyük Britanya'nın AB'den ayrılmasının ardından Kuzey İrlanda gümrük birliği içinde kalmaya devam edecek, Kuzey İrlanda ile Serbest İrlanda arasındaki sınır geçişlerinde kontrol yapılmayacaktı. Bu durumun teorik sonucu Kuzey İrlanda'nın giderek Büyük Britanya İmparatorluğundan ayrılmasıydı. Kaldı ki iş bu noktaya gelince sıraya İskoçya (daha önce yapılan referandumda İskoçlar kıl payı ile sistem içinde kalmaya devam kararı almışlardı), Galler ve hatta Cebeli Tarık'ın statüsü de devreye giriyordu. Diğer ifadesi ile Brexit yeniden Büyük Britanya hayallerini kuranların aksine İmparatorluğun son kalıntılarının da tasfiyesi sonucunu taşıma riskini beraberinde getiriyordu.



30 Haziran 2019'a erteleneceği. Peki bu erteleme tarihi de yeterli olacak mı? Kanımızca hayır.

Biraz bu hayır yanıtımızın altını açmakta yarar var.

Öncelikle Avrupa Adalet Divanı'nın 10 Aralık 2018 tarihli Brexit kararını kısaca hatırlayalım. Divan bu tarihte aldığı karar uyarınca İngiltere'nin Brexit'den tek tarafı olarak vazgeçebileceğini, bu durumda hiçbir şey olmamışçasına AB içinde kalmaya devam edebileceğini söyleyerek yargı koruması altında bir çıkış kapısı olarak ortaya koymuştu.

Daha sonraki gelişmelerde erteleme taleplerini dile getiren ve demokrasi gereği AB'den ayrılmalarından başka yol olmayan May'e karşılık AB Komisyon'u Başkanı Juncker "doğru gerekçelerle karşımıza gelerseniz, talebinizi inceleriz ama kesinlikle yeni bir müzakere olmayacak" mealinde yanıt vermişti.

10 Nisan'da siz bu satırları okurken yapılmış olacak zirvede bir erteleme kesinlikle olacak, ancak 30 Haziran erteleme Juncker'in ifade ettiği tatminkâr gerekçeleri ortaya koymak için yeterli mi? Sorun kanımca burada düğümleniyor. Biraz tatminkâr gerekçe ne olabilirini açalım. Anlaşmalı ya da anlaşmasız ayrılık artık bir İngiliz iç politikası konusu.

Üçüncü oylama öncesi May adeta yalvararak "şu anlaşmayı onaylayın, başbakanlıktan istifa edeceğim" kozunu oynamasına rağmen red cevabı ile karşı karşıya kalmıştı. İngiliz işçi partisi lideri Corbyn'in Brexit üstünden İngiltere'yi bir erken seçime taşıma arzusunda olduğu açıkça görülüyor. Dolayısı ile makul gerekçelerden bir tanesi yeni bir Avam Kamarasının şekillenmesi için düğmeye basılması. Bu tür bir seçim için 30 Haziran erken bir tarih.

İkinci tatminkâr gerekçe İngiltere'nin yeniden bir Brexit referandumu düzenlemesi ve yukarıda bahsettiğimiz Avrupa Adalet Divanı kararı ile paralel doğrultuya gelmesi ki; bu durumda 30 Haziran tarihi bu senaryoya uygun değil.

Herhalde bu ertelemeleri önümüzdeki 2020 yılına kadar tartışmaya devam edeceğiz. Arada 26/29 Mayıs günleri yapılacak "Avrupa Parlamentosu seçimlerinde İngilizler yer alıp almayacak mı?" sorusu da bilinmezlikler içinde yer alıyor

İşin özeti Cameron dipsiz kuyuya bir taş attı, şu ana kadar çıkartabilen yok!.. ■



GÜMRÜK VE DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNİZ DAHA KOLAY

30 Yılı Aşkın Tecrübemizle
Müşteri Odaklı, Güvenilir ve Güncel

- Gümrükleme ve Danışmanlık Hizmetleri
- Dahilde İşleme Rejimi, Yatırım Teşvik Belgesi ve Teşvik Danışmanlığı
- Özel Eğitim Hizmetleri
- İç Denetim Hizmetleri
- Gemi Acenteleri ve Forwarder Şirketlere Gümrük Hizmetleri
- Liman İşletmeleri ve RO-RO İşletmelerine Gümrük ve Sahra Destek Hizmetleri
- Online Hizmetler (Online İş Takibi, E-Arşiv, Özel Raporlama, Entegrasyon)
- Kapsamlı Teminat NTCS Hizmeti
- Dijital Dönüşüm Sistem Entegrasyonları Blockchain Business Çözümleri
- Yurt Çapında Hizmet Veren 14 Şube

Genel Merkez: Sevil İş Merkezi, 1476/1. Sk. No:7
Alsancak-Konak/İzmir

Telefon: +90 (232) 463 23 23

www.birlesikgumruklem.com.tr

Brexit: Bir Türlü Bitemeyen Senfoni



Çıkışın güçlüğü açısından bakıldığında Brexit sürecinin birkaç temel noktada düğümlendiği görülüyor. İlki Birleşik Krallığın AB üyeliğinden kaynaklanan parasal (mali) yükümlülüklerini yerine getirmesinin talep edilmesi (ki bu rakamın 100 milyar Avroyu bulacağı dile getirildi). Birleşik Krallık bu konuda isteksiz olduğunu dile getirse de hukuken bu yükümlülüklerden kaçış olmadığını farkında.



AB'nin 43 yıllık üyesi Birleşik Krallık 23 Haziran 2016 tarihinde yapılan referandumda %52'ye yakın bir çoğunlukla "AB'den çıkıyoruz" tercihi ile dünya gündemine ilk sıradan girdi. Referandumdan bu yana geçen zaman içinde gündemin üst sıralarındaki yerini muhafaza eden Birleşik Krallık bu önemli yol ayrımını bir türlü sonuçlandıramadı.

Birliğe (o zamanki adıyla AET) 1973 yılında üye olan Birleşik Krallık başta parasal birlik olmak üzere birçok alanda temkinli duruş sergilerken Brüksel kaynaklı kararların çoğunu hep kuşkuyla karşıladı. Özellikle son on yıl içinde AB'nin göçmen politikasını sert bir dille eleştiren Birleşik Krallık, AB sürecinde maruz kaldığı AB içi ve AB dışı göçlerin ülkesinin geleceğini sıkıntıya sokacağı temasını sıkça işledi.

Üzerinde çok durulmasa da referandum kampanyası sürerken AB'de kalma yönünde kampanya yürüten İşçi Partisi Milletvekili Jo Cox'un fanatik bir İngiliz tarafından öldürülmesi söz konusu referandumun ülke içi gerilimi yansıması açısından önemli bir kilometre taşı oldu. Referandum sonrası görevinden

istifa eden David Cameron suç işlemiş kişi ezikliği içinde sessiz sedasız bir şekilde istifa edip bundan sonraki süreci yeni seçilecek lidere bırakarak adeta kayıplara karıştı.

Brexit sonuçlarını çok farklı açılardan yorumlamak mümkün, ancak önümüzdeki yıllarda ne gibi gelişmelere gebe olduğunu tahmin etmek kolay değil. Referandum sonuçlarının kalalım/çıkalım şeklinde değerlendirmesine bakıldığında İskoçya'nın ve Kuzey İrlanda'nın "kalalım" şeklindeki tercihini İskoçya'nın Birleşik Krallık'tan ayrılmak üzere tekrar bir referanduma gidebileceği şeklinde yorumlamak mümkün. Kuzey İrlanda konusu ise birazdan değişeceğimiz ve sıcaklığını koruyan bir başka sorunlar yumağı. Birleşik Krallığın yanı sıra AB üyesi olmasına rağmen AB karşıtı olan gruplar ve hükümetler zaman zaman seslerini yükselttiler.

Özellikle 2008 küresel krizi sonrası başta Yunanistan olmak üzere Portekiz, İspanya, İrlanda hatta İtalya AB üyeliklerini gözden geçirme konusunu ve çıkış referandumunu dile getirdiler. Bu satırların yazıldığı günlerde İtalya-Çin arasında (AB ve ABD'nin tüm

uyarlarına rağmen) imzalanan Kuşak ve Yol İşbirliği Anlaşması ABD'nin yanı sıra AB'ye de bir başkaldırı olarak nitelenebilir. Birleşik Krallığın AB üyeliğinde sürekli sıcak tuttuğu konuların başında ekonomik ve parasal birlik (ekonomik yönetim), göç sorunu ve AB paralelinde olmaktan ziyade başına buyruk hareket etme eğilimi çıkış sürecinin tetikleyicileri arasında yer alan faktörler oldu. Bu arada Birleşik Krallığın "Türkiye'nin AB'ye üye olmayacağını garanti ederseniz kalalım" cümlesini de bir tarafa not edelim. Neticede Fransa'nın İngiltere'nin AB üyeliğini iki kez veto etmede ne kadar haklı olduğu ortaya çıkarken İngiltere'nin AB dinamiklerini sekteye uğratması ve kendisinin de iki seneden fazla bu hengamenin içinde debelenip durması çıkışın normal sonuçları olarak değerlendirilmelidir.

Çıkışın güçlüğü açısından bakıldığında Brexit sürecinin birkaç temel noktada düğümlendiği görülüyor. İlki Birleşik Krallığın AB üyeliğinden kaynaklanan parasal (mali) yükümlülüklerini yerine getirmesinin talep edilmesi (ki bu rakamın 100 milyar Avroyu bulacağı dile getirildi). Birleşik Krallık bu konuda isteksiz olduğunu dile getirse de hukuken bu yükümlülüklerden kaçış olmadığının farkında.

Birleşik Krallık AB'ye kendi hesaplamaları çerçevesinde bir ödeme yapmayı (resmi olmayan rakamlara göre 40 milyar Avro civarı) yetkili makamlar üzerinden dile getirdi. İkinci olarak İrlanda ile fiziki bir sınırın tesis edilmemesi ve Kuzey İrlanda Barış Anlaşması'na (10 Nisan 1998 tarihli ve Good Friday Agreement olarak bilinen Belfast Agreement) sadık kalınacağı konusunda AB ile uzlaşa sağlandı ve somut bir sınır uygulaması olmayacağına dair prensipte anlaşma sağlandı.



C. Coşkun Küçüközmen
İzmir Ekonomi Üniversitesi
İşletme Fakültesi

Ancak önümüzdeki günlerde nelerin olacağı ve sürecin nasıl sonuçlanacağı konusu hâlâ belirsizliğini korumakta.

Birleşik Krallığın AB'den ayrılması Birleşik Krallığı AB nezdinde üçüncü ülke statüsüne getirecek mi (daha doğrusu indirgeyecek mi)? 43 yıllık bir ortaklık sonrası tarafların birbirlerine sırtlarını dönmeyeceği kesin. İlk etapta yaşanacak mali ve ticari zorluklar tarafları farklı (ve muhtemelen pek arzu edilmeyen) bir denge noktasında buluşmaya zorlayacak. Her ne kadar AB ile Birleşik Krallık arasında ortaklık sonrası "gümrük birliği" anlaşması ya da kapsamlı bir serbest ticaret anlaşması imzalanması söz konusu olacaksa da bu anlaşmanın ötesinde yeni bir ilişki modelinin tesisi sürpriz sayılmamalı.





Söz konusu "gümrük birliği" anlaşmasının AB ile Türkiye arasında imzalanandan farklı olacağı ve Türkiye'nin bu gelişmeleri yakından izleyerek müdahil olabileme fırsatını iyi değerlendirmesi gerektiğini de yine bir tarafa not edelim. Zira serbest dolaşım, mülk edinme ve iş kurma gibi AB üyesi olma avantajlarının geriye dönük statüsü ve sonrasına dair belirsizlikler bir süre daha devam edecek ve bu sürecin nasıl çözümleneceği hususu AB-Türkiye ilişkilerinin geleceğine de ışık tutacak nitelikte.

Brexit neticesinde gerek AB gerekse Birleşik Krallığın bir dizi maddi zarara (hatta ekonomik anlamda gerilemeye) maruz kalacağı rakamlarla ve çalışmalarla ortaya konmuş durumda. En çok etkilenecek alanların başında dış ticaret ve hizmetler sektörü gelmekte. İngiliz para biriminin ABD Doları karşısında beklenenden hızlı değer kaybı da bir başka endişe kaynağı. Londra'nın küresel finans merkezi olma özelliğini

ytireceği ve yeni alternatiflerin devreye gireceği söylene de bu durum akşamdan sabah gerçekleşecek bir şey değil ve Londra uzun yıllar küresel finans sisteminin sayılı merkezlerinden biri olmaya devam edecek. Ancak yine geçiş aşamasında her türlü finansal kurumun yetkilendirme ve faaliyet gösterme serbestisi (pasaportu) açısından bürokratik ve ticari birçok engeli aşmak zorunda kalacağı da bir başka gerçek.

Tüm bu gelişmeler karşısında yeni stratejik ortaklıklar hemen gündeme geliyor. AB-Japonya arasında imzalanan işbirliği anlaşması, Çin'in şimdilik mesafeli duruşu ancak AB'ye İtalya üzerinden giriş yapması stratejik hamlelerin başında geliyor. İngiltere'nin Asya ve Ortadoğu'ya yeniden yönelmesi, ABD-İngiltere arasında henüz şekillenmeyen ekonomik ve ticari işbirliği ve henüz telaffuz edilmeyen farklı bölgesel işbirlikleri Brexit sonrası süreçle birlikte küresel sistem bir hareket ve ivme kazanacak, yeni dengeler

oluşacak. Tabii ki tüm bunlar Brexit'in gerçekleşmesi halinde söz konusu olacak. Peki, aksi mümkün mü?

Başbakan Theresa May Brexit'in ertelenmesi için her yolu deniyor. Sürecin sonuçlanmasına haftalar kala ortada üzerinde anlaşmaya varılmış ne bir plan ne de yeni bir çıkış takvimi mevcut. AB 23 Mayıs'a kadar bir süre uzatımını kerhen kabul etmiş olsa da bu sürenin Birleşik Krallık tarafından nasıl kullanılacağı meçhul. Yeniden referandum olur mu? Yeni bir genel seçime gidilir mi? AB buna ne der? Bu işleri sadece politik ya da ekonomik olarak yorumlamak hatalı olur. Bu iş siyasi iktisadiyat yani politik ekonominin kapsama alanına girer. İngiltere'nin çıkışının AB'den diğer ülkelerin de çıkışlarını tetikleyebileceği, İskoçya'nın Krallık'tan ayrılma isteği ile ABD-Çin-Rusya ilişkilerinin yakın geleceği belirleyici faktörleri arasında sayabiliriz. Yazıyı risk yönetiminde sıkça kullanılan bir ifade ile bitirelim: Expect the unexpected! ■



İNTERYAĞ PETROL ÜRÜNLERİ SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

Shell Madeni Yağlar Bölge Distribütörü

**12
YILDIR**

**DÜNYA'NIN VE
TÜRKİYE'NİN
MADENİ YAĞ
PAZAR LİDERİYİZ**



Atatürk Organize Sanayi Bölgesi 10026 Sokak No:19 Çiğli - İZMİR // Tel: 0232 449 83 85 • Fax: 0 232 449 87 32

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

KOSGEB'in Yeni Vizyonu



2010 yılından itibaren uygulamakta olduğumuz Girişimcilik Destek Programımızı 1 Ocak 2019 tarihi itibarıyla yeniledik. Gerek KOSGEB'in yeni vizyonu gerekse de girişimcilerimizden gelen talepler doğrultusunda uygulamaya koyduğumuz Girişimciliği Geliştirme Destek Programı ile imalata yönelik ve yüksek teknoloji alanlarında işletme kuracak girişimcilerimize verdiğimiz desteği önemli derecede artırdık, başvuru dokümanlarını ve başvuru sürecini sadeleştirdik ve hızlandırdık.



KOSGEB olarak KOBİ'lerimizi ve girişimcilerimizi farklı destek programlarımız ve çeşitli hizmetlerimiz ile etkin şekilde destekliyoruz. Hem yeni işletmelerin kurulması ve hem de mevcut işletmelerimizin rekabet güçlerini artırmaları için belirlediğimiz yeni vizyon ve yol haritası kapsamında destek ve hizmet uygulamalarımızda son dönemde önemli değişiklikler gerçekleştirdik. Öncelikle cari açığı azaltacak ürünlerin yerli şekilde üretilmesine ve yüksek teknolojinin yerli ve milli KOBİ'ler tarafından üretilerek tabana yayılmasına yönelik önemli destek programlarını uygulamaya koyduk. Genele hitap eden destek modellerinin yanı sıra bölgesel, sektörel ve işletmeye özgü destek modelleri tasarladık ve uygulamaya başladık. KOBİ'lerin ihtiyaçlarının tespit edilebilmesi, beceri ve kabiliyetlerinin geliştirilmesi ve danışmanlık hizmetlerinde standartları sağlayabilmek, kaliteyi yükseltebilmek ve araçlar nedeniyle yaşanan sorunları ortadan kaldırabilmek adına KOBİ Rehberliği ve Teknik Danışmanlık Sisteminin kurulmasına yönelik çalışmalara başladık.



İleri girişimcilik destek programımız ile yüksek teknoloji alanlarda teknolojik girişimciliğin desteklenmesini önceliklendirdik. Bunun yanı sıra işletmelerin ortak iş yapma kültürünün artırılması ve böylelikle kaynak tasarrufu sağlanabilmesine yönelik destek modelleri oluşturduk. Tüm bu gelişmeler ile birlikte hizmetlerimizin bürokrasiden arındırılmasına yönelik önemli çalışmalar gerçekleştirdik ve tüm destek programlarımızı bu kapsamda revize ettik. E-devlet entegrasyonu sayesinde hizmetlerimizin tamamını elektronik ortamda sunmaya başladık. Artık KOBİ'lerimiz tüm başvurularını ve ödeme taleplerini zaman ve mekândan bağımsız olarak elektronik ortamda gerçekleştirebilmektedirler. Diğer kurumlar ile yaptığımız protokoller ile daha önce işletmelerden talep ettiğimiz birçok belgeyi artık elektronik ortamda kendimiz sorgulayabilmekteyiz. Tüm bu gelişmeler ile birlikte KOBİ'lerimizin ihtiyaçlarını daha etkin ve daha hızlı şekilde karşılayabilmeyi hedefliyoruz.

İŞLETMELER ARASI İŞBİRLİĞİNİ ÖNEMSIYORUZ

KOBİ'lerimizin birbirleriyle veya büyük işletmelerle ortak çalışma kültürünün geliştirilmesine ve karşılıklı fayda ve rekabet avantajı sağlayıcı nitelikteki işbirlikleri tesis etmelerine katkı sağlanmasına yönelik İşbirliği Destek Programını uygulamaya başladık. İşletmelerimizin;

- ▶ Kapasite, verimlilik, ürün çeşitliliği ve kalitelerini artırmaları amacıyla ortak imalat;
- ▶ Müşteri istekleri ve pazarın talebinin karşılanması amacıyla ortak tasarım, ürün ve hizmet geliştirme
- ▶ Pazar paylarını artırmaları ve marka imajı oluşturmaları amacıyla ortak pazarlama
- ▶ Beceri ve kabiliyetlerini geliştirmeleri ve değer zincirlerine katılmaları amacıyla yapılan işbirlikleri

ve bunlara benzer karşılıklı fayda sağlanan, maliyet düşürücü ve rekabet avantajı sağlayıcı nitelikteki işbirliği projelerini destekliyoruz. İşbirliği Destek Programımızda işletmeler işletici kuruluş kurma modeli veya proje ortaklığı modeli ile proje sunabilmektedirler. Gerek proje kapsamında yapılacak olan faaliyetin teknoloji düzeyi gerekse de seçilen ortaklık modeline göre projede yer alacak KOBİ sayısı ve proje için vereceğimiz destek üst limiti değişmektedir. Örneğin yüksek teknoloji alanında yatırım yapacak iki KOBİ'miz, işletici kuruluş modelini seçerek bir proje sunduğunda 5 Milyon TL'ye kadar destek alabilmektedir. Orta ileri teknoloji alanında 3 işletme, diğer alanlarda ise 5 işletmenin işbirliği içinde olmasını istiyoruz. Bu destek programımızda, KOBİ'lerin büyük işletmeler ile işbirliği yapmalarını da oldukça önemsiyoruz. Bu nedenle, bir büyük işletme ile bir KOBİ'nin sunacağı projeler de destek programının kapsamına girebilmektedir.

Girişimcilik destek programımızla katma değeri yüksek ürün ve hizmet üretecek yeni işletmeleri desteklemeye devam ediyoruz

2010 yılından itibaren uygulamakta olduğumuz Girişimcilik Destek Programımızı 1 Ocak 2019 tarihi itibarıyla yeniledik. Gerek KOSGEB'in yeni vizyonu gerekse de girişimcilerimizden gelen talepler doğrultusunda uygulamaya koyduğumuz Girişimciliği Geliştirme Destek Programı ile imalata yönelik ve yüksek teknoloji alanlarında işletme kuracak girişimcilerimize verdiğimiz desteği önemli derecede artırdık, başvuru dokümanlarını ve başvuru sürecini sadeleştirdik ve hızlandırdık. Girişimciliği Geliştirme Destek Programımızı iki alt program olarak uyguluyoruz. KOSGEB'in desteklediği hizmet ve ticaret sektöründe işletme kuracak girişimcilerimize Geleneksel Girişimci Programı kapsamında Kuruluş Desteği ve Performans Bazlı Destek olarak 60.000 TL'ye kadar destek veriyoruz. İmalat ve yüksek teknoloji alanlarında



işletme kuracak girişimcilerimize ise İleri Girişimci Programı kapsamında Kuruluş Desteği, Performans Bazlı Destek, Makine-Teçhizat ve Yazılım Desteği ile Mentörlük-Koçluk ve Danışmanlık Desteği kapsamında 360.000 TL'ye kadar destek sağlıyoruz. Her iki programda da, genç, kadın, engelli, gazi veya birincide derecede şehit yakını olan girişimcilerimize pozitif ayrımcılığımız devam etmekte. Kendi işini kurarak İzmir'in ticari hayatına katkı sağlamak isteyen girişimcilerimiz, çok sayıda paydaşımız ile işbirliği içinde düzenlediğimiz Uygulamalı Girişimcilik Eğitimini tamamladıktan sonra işletmelerini kurarak destek için başvuru yapabilmektedirler.

Dijitalleşme konulu KOBİGEL çağrımız kapsamında proje almaya başladık!

İmalat sanayi işletmelerimizde verimli ve rekabet gücü yüksek üretim süreçlerinin oluşturulabilmesi için yüksek teknoloji dijital sistemlerin kullanılması büyük önem taşımaktadır. Bu dijitalleşme sürecinde öncü olmak isteyen işletmelerimize yönelik olarak KOBİGEL – KOBİ Gelişim Destek Programı kapsamında iki çağrı yayınladık. İlk çağrımız, imalat sanayi sektöründe dijitalleşme sürecine katkı sağlayabilecek yerli teknoloji geliştiricisi KOBİ'lere yönelik tasarlandı. İkinci çağrımız ise imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin üretim ve ilişkili iş süreçlerinde dijital teknolojilerden yararlanma düzeyinin artırılmasına yönelik oluşturuldu. Bu iki çağrı ile dijitalleşme konusunda hem teknoloji geliştiricisi işletmelerimizi hem de teknolojiyi kullanan işletmelerimizi desteklemeyi hedefliyoruz.

Her iki çağrı için proje sunulabilecek konu başlıkları ise şu şekilde:

1. Büyük Verinin Analitik Yöntemlerle İşlenmesi ve İmalat Sanayinde Kullanımı



Artık KOBİ'lerimiz tüm başvurularını ve ödeme taleplerini zaman ve mekândan bağımsız olarak elektronik ortamda gerçekleştirebilmektedirler. Diğer kurumlar ile yaptığımız protokoller ile daha önce işletmelerden talep ettiğimiz birçok belgeyi artık elektronik ortamda kendimiz sorgulayabilmekteyiz. Tüm bu gelişmeler ile birlikte KOBİ'lerimizin ihtiyaçlarını daha etkin ve daha hızlı şekilde karşılayabilmeyi hedefliyoruz

- 2.** İmalat Sanayinde Nesnelerin İnterneti
- 3.** İmalat Sanayinde Otonom Robot Teknolojileri
- 4.** İmalat Sanayinde Akıllı Sensör Teknolojileri
- 5.** Yapay Zekaya Dayalı Siber Fiziksel Akıllı Fabrika Sistem ve Bileşenleri
- 6.** İmalat Sanayinde Siber Güvenlik

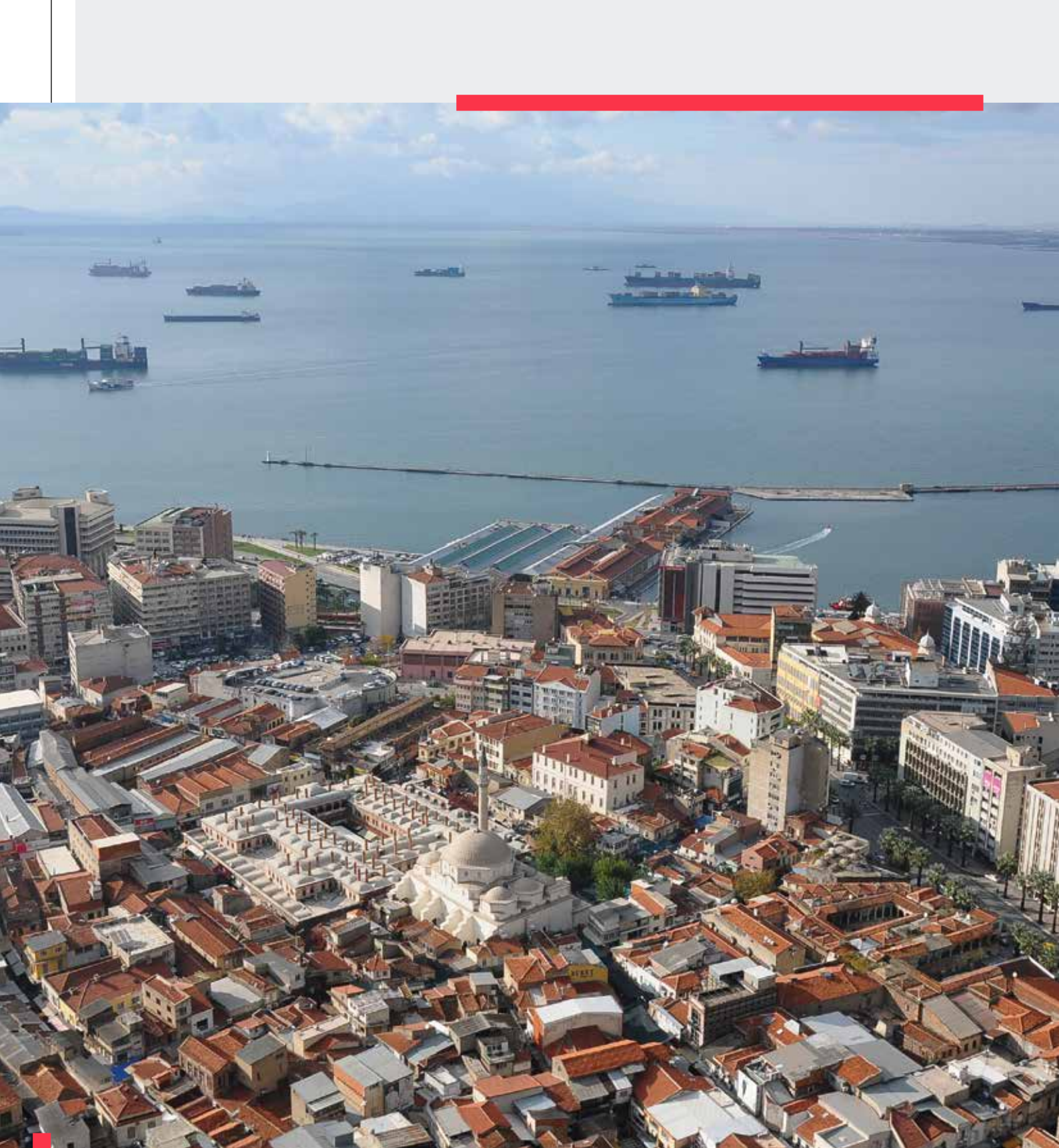
Bu iki çağrı için toplam 250 Milyon TL'lik bütçe ayırdık. Çağrı metninin detaylarına ise www.kosgeb.gov.tr adresinden erişim sağlanabilmektedir. Dijitalleşme konusunda teknoloji geliştirmek isteyen veya bu kapsamda teknolojik yatırım yapmak isteyen tüm KOBİ'lerimizin başvurularını bekliyoruz. ■



Masa, kapı, dolap... Hayal edin! Yazı tahtasına dönüştürün.

Artık toplantı odaları ve okullarda yazı tahtalarına, duvarlarda kullanılan yapışkanlı yazı tahtası yüzeyi ürünlerine ihtiyacınız yok. Evlerinizde duvarları boyayan çocuklarınıza engel olmak da yok! Duvarlarınızı, dolaplarınızı, masalarınızı, sıralarınızı artık yazı tahtasına dönüştürebilirsiniz.





‘Tarihi Kemeraltı’nın yeniden keşfi’ sloganıyla yola çıkan TARKEM’in hafızası Uğur Yüce ile Genel Müdürü Sergenç İneler, yeni proje ve hedefleri YARIN Dergisi ile paylaştı.

80 ‘Sıcak Nokta’ Belirleyip, Tarihi ‘Halka Açacaklar’



TARKEM’i 3 yıl içinde halka arz etmeyi planladıklarını bildiren Yüce, buradaki asıl amacın şeffaflık ve tüm İzmirli olan veya kendini İzmirli hissedenlerin katılımı olduğunu vurguladı.



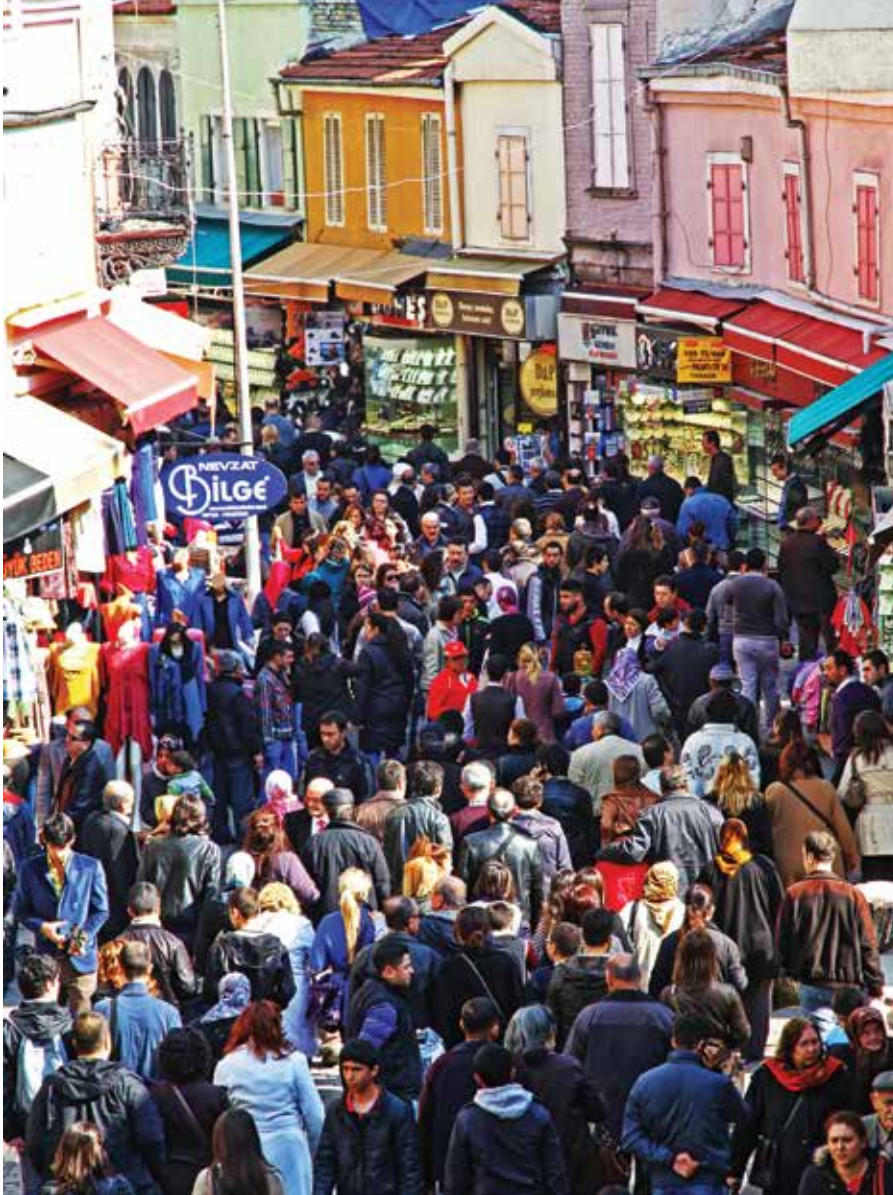
2 bin 500 yıllık tarihe sahip olan Kemeraltı, Kadifekale ve Basmane bölgelerini kapsayan İzmir Tarihi Kent Merkezi’nin UNESCO Dünya Kültürel Miras Listesi’ne dahil olabilmesi için geçtiğimiz günlerde ilk adım atıldı. Geçici liste adaylık başvurusu, UNESCO’ya iletilmek üzere Kültür ve Turizm Bakanlığı’na teslim edildi. İzmir Valiliği’nin talimatı ve İzmir Büyükşehir Belediyesi ve İzmir Kalkınma Ajansı’nın koordinasyonunda Kentimiz İzmir Derneği ve TARKEM tarafından hazırlanan başvuru dosyası İzmir’in Tarihi Kent Merkezi’nin korunması ve yaşatılması için önemli dönüm noktalarından biri olacak.

‘Tarihi Kemeraltı’nın yeniden keşfi’ sloganıyla yola çıkan TARKEM(Tarihi Kemeraltı İnşaat Yatırım Ticaret A.Ş.)’in Yönetim Kurulu Üyesi Uğur Yüce ve Genel Müdürü Sergenç İneler, bu başvuru sonrasında YARIN Dergisi’ni ağırladı.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK





dikkat çekerek "Biz hala Kemeraltı'nı keşfediyoruz" dedi.

Kemeraltı'nın şehir hayatındaki önemini bir kere daha okuyucularımıza hatırlatarak başlayalım mı?

SERGENÇ İNELER: Kemeraltı, İzmir'in üçüncü kez kuruluşuna tanıklık etmiş. M.Ö. 400'lü yılları temelinde barındırıyor. Bu alan 1500'lü yıllara kadar liman kenti, kervan ticareti nedeniyle yükseliş dönemini yaşıyor. Bu dönemde yangınlar ve depremler yaşıyor. Kent, 1500'lerin başlarında ise önemini yitiriyor. Ama 1600'lü yıllarda Osmanlı döneminde yabancılara verilen hakların etkisiyle Akdeniz çanağında yeniden çok önemli bir liman kenti haline geliyor. 1920'li yıllara kadar bu özelliğini demiryolları ve limanın gelişmesiyle sürdürüyor. Geçtiğimiz günlerde İzmir Tarihi Kent Merkezi'nin UNESCO Dünya Kültürel Miras Listesi'ne dahil olabilmesi için başvuruda bulunduk. O dosyada da 1600-1900'lü yıllar ön plana çıkarılıyor. 1922 yılında yaşanan İzmir yangını burayı çok fazla etkilememiş. Ancak 1950'li yıllardan itibaren kentleşme, göçler sonrasında, 1990'lı yıllarda

İlk günden beri TARKEM Projesi'nin içinde olan ve hatta bir anlamda 'hafızası' konumundaki Uğur Yüce, 8 projenin önümüzdeki 2 yıl içinde tamamlanacağını söyledi. TARKEM'i 3 yıl içinde halka arz etmeyi planladıklarını bildiren Yüce, buradaki asıl amacın şeffaflık ve tüm İzmirli olan veya kendini İzmirli hissedenlerin katılımı olduğuna dikkat çekti.

TARKEM projelerinin İzmir tarafından benimsendiğine vurgu yapan Yüce, "İşin sevilen yönü; bundan sonra İzmir'i yönetecek olanların bu projenin önemini benimsemiş olmasıdır. Bunu sağlamamız yaptığımız en büyük

hizmettir. Bundan sonra daha hızlı yol alınacak. Ama asla bitmeyen bir projeden bahsediyoruz" dedi.

Bu yıl tanıtıma ağırlık vereceklerini de anlatan Yüce, devam eden projelerin dışında ayrıca 8 yeni proje üzerinde çalışıldığını bildirdi. Yüce, "İki yıldır ayrı bir projeyi de çalışıyoruz. Tek bir proje ile bugüne kadar yaptıklarımızı 2,5 kat arttırmış olacağız. Alan olarak ise 10'a katlanacak. Bir mahalle üzerinde çalışıyoruz" dedi.

TARKEM Genel Müdürü Sergenç İneler ise projenin 252 hektarlık alanda 2 bin 500'e yakın tescilli binayı bünyesinde barındırdığına



TARKEM TARAFINDAN YÜRÜTÜLEN TARİHİ KENT MERKEZİ'NDE RESTORASYON ÇALIŞMALARI



TEVFİK PAŞA OTELİ

Gerçekleştirilecek Proje İşlevi : Tarihi butik otel

Proje İçeriği : Konaklama odaları, kahve evi, dükkan

Projenin Özelliği : Oteller Bölgesi'nde, tescilli, kullanımda en büyük otel

Hedef Kitle : Orta ve üst düzey yerli ve yabancı turistler, kent sakinleri

Toplam İnşaat Alanı : 1.850 m²

**Uygulama Projeleri İzmir Valiliği Yatırım İzleme ve Koordinasyon Birimi (YİKOB) tarafından % 100 hibe ile karşılanacaktır.*

Proje Hakkında: Yüzlerce tarihi otelin bulunduğu Basmane Bölgesi'nde Tefvik Paşa Konağı; Hatuniye Meydanı'na cepheli, Dönertaş Sebili'ne komşu bölgedeki en önemli ve en büyük tarihi konaktır. 1907-1909 yılları arasında İzmir Belediye Reisi olan Tefvik Paşa'ya ait Konak şu anda mülteciler için bir konaklama mekanına dönüşmüş durumdadır. Nitelikli tavan işlemleri, söveleri, motifleri ile göz alıcı nitelikte olan Tefvik Paşa Konağı bünyesindeki girişteki tarihi dükkanı, kıraathanesi, hamamı ve içerisinde çeşitli tarihi binaları ile bölgenin en önemli değerlerinden biridir. Söz konusu projeye 945. Sokak çıkmazındaki diğer tarihi konak da dahil edilerek bölgeye etki edebilecek en önemli yatırım yapılmıştır. Tefvik Paşa Konakları restore edildikten sonra Tarihi Butik Otel olarak faaliyete geçirilerek gerek İzmirlilerin gün içerisinde zaman geçirmekten keyif aldığı, gerekse de şehir dışından gelen yerli ve yabancı turistler için uğrak bir konaklama noktası olacaktır. Proje tamamlandığında, Basmane'nin kalbinde olan bu yapının içerisinde sıcak çayımızı yudumlayabilecek, şehrin içerisindeki bu vaha gibi yerde bulunan restaurantında İzmir'in geleneksel leziz tatlarını tadabilecek ve tarihle içiçe odalarında bizi geçmişle köprü kurmamızı sağlayacaktır.

Proje Durumu: Avan Proje Hazırlandı.

Proje İlerleme Durumu: % 30

nitelikli iş kollarının başta ayakta kalabilme üzere buradan taşınmasıyla alanda çöküntü oluşmuş. 1995 yılından beri bu binaların boş olduğunu görüyoruz.

Sadece Kemeraltı Bölgesi'nde bu binaların oranı yüzde 26 düzeyinde. Bu kötüye gidiş sonrasında 2007 yılında yenileme alanı ilan edildi. Alanın ondan sonra yükselişe geçtiğini görüyoruz. Dünya genelinde de baktığımızda bu alan tarihi kent merkezleri gibi bir alandır.

Bu alanların dünya örneklerine baktığımızda; burada yaşayan insanları, sektörleri ve yerel yönetimleri bir araya getirmişler. Çünkü hepsinin burada yapacağı şeyler var. Sadece belediye yol alamaz, STK'lar veya özel sektör tek başına yol alamaz. Bir bütün olarak yol alınıyor. Siz bir plan çerçevesinde insanları buraya getirip, bir plan çerçevesinde yatırım yapmasını sağlayabilirsiniz; işte o zaman bu alanı canlandırmak mümkün olur. Bizim de yapmamız gereken bu...

TARKEM, bu hikâyeye ne zaman dâhil oluyor?

SERGENÇ İNELER: 2012 yılında 116 kurucu ortak ile birlikte kuruluyor.

Bu fikir kimden çıktı?

UĞUR YÜCE: Fikir, dönemin İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu'ndan geldi. Bu bölgeye yatırım yapılmasını hep istedi. Burayı kalkındırmak istiyordu. Onun üzerine biz de "Araştıralım" dedik. Konuyla ilgili olarak 6 ay boyunca başarılı-başarısız aklımıza gelen her yeri inceledik. Ondan sonra iç içe olan kamu-özel sektör yapısını önerdik.

Aziz Bey'e "Bir şirket kurulacak ve herkes burada temsil edilecek. İlk olarak etütler yapılacak. Buna 1 milyon dolar para harcanacak ve bu para geri gelmeyecek" dedik. Ortaklara da bunları peşinen söyledik. İlk aşamada belediyenin hissesi yüzde 1 idi. İkinci fazda, 10 milyon TL'lik hisse artışına giderken, "Artık belediye büyük hissedar olmalı ve payı yüzde 30 olmalı" dedik.

TARKEM'de kimlerden destek geldi?

SERGENÇ İNELER: O dönemde Selçuk Yaşar arıyor ve ortak olmak istiyor. Çünkü Yaşar Holding'in temelini oluşturan DYO'nun hikâyesi Kemeraltı'ndan başlıyor. Eczacıbaşı Holding temelini atıldığı yer de burası. Bülent Eczacıbaşı bu yapının içinde yer

alıyor. 116 tane İzmir'e gönül vermiş iş adamı bir araya geliyor.

Stratejik rapor için ODTÜ'den Prof. Dr. İlhan Tekeli önderliğinde 60 akademisyen bir araya geldi. Bu bölgedeki yerel yönetimler başta olmak üzere bölgeyi ilgilendiren bütün kesimlerle konuştular. Sonrasında rapor haline getirdiler.

Rapordan çıkan ana başlıklar nelerdi?

SERGENÇ İNELER: Kemeraltı'nın geceleri yaşamadığı, gençleri buraya çekmek gerektiği, çocukların Kemeraltı'nı bilmediği, nitelikli iş güçlerini buraya çekmek gerektiği, kreş-anaokulu yapılması, dokunun korunması gerektiği... Ama iki önemli cümle vardı. Birincisi İzmirliilerin tarihle bütünleşmesinin sağlanması gerektiği idi. İkincisi çöküntü alanlarının çökmesinin önüne geçilmesi gerektiğinin altı çiziliyordu. Rapor, bunlar yapılsa dünya örnekleri gibi olabilir diyor.

TARKEM'i diğerlerinden farklı kılan nedir?

SERGENÇ İNELER: Birincisi kamu-özel sektör işbirliği ile yol alması ve vizyonu... TARKEM'in asıl vizyonu; kentimizin kültürel ve tarihi değerlerini, yaşayanları yerinde





Doğasına özgü mimarilerin buluştuğu o yer...

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



MAVİ SU EVLERİ



Tanyer



MAVİ KORTEJO

Gerçekleştirilecek Proje İşlevi :	Öğrenci Yurdu/Gençlik Hosteli
Proje İçeriği	: Konaklama odaları, ortak mutfak, banyo ve sosyalleşme alanları
Projenin Özelliği	: Ender Yapı
Hedef Kitle	: Öğrenciler, gençler
Toplam İnşaat Alanı	: 360 m ²

Restorasyon Uygulaması İzmir Valiliği Yatırım İzleme ve Koordinasyon Birimi (YİKOB) tarafından % 100 hibe ile gerçekleştirilmektedir.

Kortejo: Tek bir kapıdan girilen, avluda ortak bir çeşmesi bulunan, alt üst birer odası olan 10-20 ailenin bir arada yaşadığı bir tür 'komün' yaşam evi.

Proje Hakkında: Mavi Kortejo, Smyrna Agorası'na komşu, Anafartalar Caddesi'ne birkaç adım mesafede bulunan bir yapıdır. Kortejo'lar genelde ortak tuvalet, banyo ve mutfaka sahip olan bir göz odada bir ailenin yaşadığı, tek bir kapıdan avluya girilen, avlusunda çoğunlukla limon ağacı bulunan yapılarıdır. Tarihte onlarca örneği bulunmasına rağmen, günümüze birçoğu maalesef gelememiştir. Yüzlerce yıldır konaklama alanları olarak kullanılan Kortejo'ların en güzel örnekleri Basmane'de bulunmaktadır. Proje tamamlandığında İzmir'e ziyarete gelmiş sırt çantalı gençler için bir konaklama yapısı olarak hizmet verecek olup, bir gençlik hosteli olarak kullanılacaktır. Hostel, gençlere hem uygun fiyatlı konaklama imkanı sunarken hem de alandaki bu ve benzeri tarihi küçük otellerin Gençlik Hosteli'ne dönüşümü konusunda öncü olacaktır. Bunun yanısıra Tarihi Alan'a çekilen daha fazla genç ile pozitif dönüşüm hızlandırılacaktır.

Proje Durumu: Projesi Anıtlar Kurulu'ndan Geçti.

Proje İlerleme Durumu: % 60

koruyarak ve katılımcı yönetim anlayışıyla, kamu-özel sektör işbirliği içinde kalkındırmaktır. Bir diğer farkımız bütün ortaklara 4 sayfalık etik sözleşmesi imzalatıyoruz. Kısacası; buradaki binaları toplayalım ve buraya iş hanı yapalım gayreti yok. Olana da karşıyız.

UĞUR YÜCE: Aslında yerinde ve üstünde iyileştirme yapıyoruz. Mevcut doku, buranın güzelliğini yaratıyor. Bütün mesele siz onu maalesef yerinde ve üstünde kötüleştirmişsiniz. Benim çocukluğumda İzmirli ailelerin büyük bir kısmı bütün aileleri Havra Sokağı'ndan alışveriş yapardı. Bu kapsamda İzmir Tarih Projesi oluşturuldu. Bu, projenin adı ama aynı zamanda İzmir Büyükşehir Belediyesi bünyesinde 41 kişinin çalıştığı bir şube konumunda. İzmir Tarih Strateji Planı diyor ki; "Gelin kurumlar bu alanda tarihi binalardan bazılarını edinin, kiralayın, satın alın ve restore edin." Bu söyleme ilk cevap veren EGİAD oldu. Seda Kaya'nın başkanlığı döneminde Yahudi cemaatinden Portekiz Havrası'nı 20 yıllığına kiradadılar ve restore ettiler. Yap-işlet-devret modeliyle yol alındı. Diğer kurumlara da bunu yapmalarını söylüyoruz, gezdiriyoruz.

Diğer kurumlar neden gelmek konusunda istekli değil?

UĞUR YÜCE: Mali bakımdan olabilir. Cesaret göstermek lazım... EGİAD, bu cesareti gösterdi.

Bugün geldiğimiz noktada rakamlarla TARKEM'e baktığımızda nasıl bir tablo ile karşılaşılıyor?

UĞUR YÜCE: Geçtiğimiz günlerde sermaye artışını yüzde 98 katılım ile gerçekleştirdik. Bugün itibariyle 25 milyon TL sermayesi var. TARKEM'in ortaklık yapısında % 38'ini kamu, %62'sini özel sektör oluşturmaktadır. İzmir Büyükşehir Belediyesi %30'luk payı ile kamu kurumları ortaklarının başını çekmekte. Son olarak İzmir Ticaret Borsası'nın payı yüzde 1'den yüzde 3'e çıktı. İzmir Valiliği, kurulmuş bir şirkete ilk defa ortak oldu. Kültür

Bakanlığı, DÖSİM(Döner Sermaye İşletmesi Merkez Müdürlüğü) üzerinden ortağımız oldu. Bugün 150 ortağımız var.

Ortaklık yapısında kamu-özel sektörün oranı hep böyle korunacak mı?

SERGENÇ İNELER: Hep bu denge korunacak. Dinamizminin bitmemesi gerekiyor. 252 hektarlık alanda 2 bin 500'e yakın tescilli binayı bünyesinde barındıran bir projeden bahsediyoruz. Biz hala Kemeraltı'nı keşfediyoruz. Tescillenen bina sayısı, projeye başladığımızdan beri her geçen gün artıyor. Burası SİT alanı... 2007 yılında da yenileme kanunu kapsamına alınmış durumda. Yenilemede sizin elinize neşter verilir ve ameliyat yaparsınız. Planınız iyi ise iyi sonuç elde edebilirsiniz. Yenileme de elinize çok imkân veriyor. İyi örnekler var. Kızlar Ağası Hanı, Abacıoğlu Hanı gibi... Buraları destinasyon olarak 'sıcak nokta' haline geldi. Artık yemek için geldiğinizde yer bulamıyorsunuz.

UĞUR YÜCE: Sergenç önemli bir kelime kullandı. Sıcak nokta... Batıdaki modellere baktığımız zaman kamu-özel sektör işbirliği, stratejik plan ve yöntem... Yöntem çok önemlidir. Kızlar Ağası Hanı'nı alıp restore ettiğinizde çevresini de ona göre şekillendiriyorsunuz.

Yani Kemeraltı'na akupunktur tedavisi mi uyguluyorsunuz?

UĞUR YÜCE: Evet... Çünkü başka türlü olamayacağını anladık. Sadece Kemeraltı için değil İzmir Tarihi Kent Merkezi'ne de bunu uyguluyoruz. Kemeraltı, bu projenin sadece sekizde birini oluşturuyor.

SERGENÇ İNELER: Plan, 19 alt bölgeden oluşuyor. Biz 3 bölgeyi çalıştık. Havralar Bölgesi burada çok önemli. 500 yıllık dip dibe sırt sırta vermiş sinagoglar var. Dünyanın hiçbir yerinde bu yok. Bir mücevherin üzerinde oturuyoruz. Restore edebilirse o zaman dünya destinasyonu olabiliriz.

UĞUR YÜCE: 3 bölgeye yönelik önemli analizler yaptık. Bu

Belediye başkanlarının bile aşmakta çok güçlük çektiği bürokrasi ile karşı karşıya kaldık. Kurulun güvenini kazanmamız ve bizim işlerimize öncelik sağlamalarını sağlamamız inanılmaz zaman aldı. Onlar da çok haklı. 1 numaralı Kurulun elinde 26 bin dosya var ve bunun 12 bin tanesi tarihi alan ile ilgili. Kurul bizden gelen talepleri artık ilk toplantısında gündeme alıyor. Bunları ancak karşınızdaki insanlara iyi niyetinizi anlatarak yapabilirsiniz.



analizleri 5 üniversite ile 3 yıl çalışarak 3 milyon TL harcayarak hazırladık. Doğru analiz yapmazsanız olmaz. Yoksa büyük yanlışlar yaparız. Biz önce Tarihi İzmir'in emarını çektik.

SERGENÇ İNELER: Buraların görsel envanterini topladık. Bütün mülkiyet bilgilerini raporladık ve arşivledik. Sıcak noktalar oluşturuluyor. 80 sıcak nokta olduğunu gördük. 2016 yılına kadar biz bu stratejilerin oluşturulması, sıcak noktaların belirlenmesi, ortaklık yapısının güçlenmesi başlığında çalışmalarımızı yürüttük. Halen 8 tane mülkümüz var. Bugün devam eden projelerimiz; Tefrik Paşa Konakları, Yusuf Ziya Ofisleri, Tarihi İstiklal Okulu, ALGA, Tarihi Akın Pasajı, Mavi Kortejo, 442 Sokak Ofisleri 1 ve 2 ... Bunlar aynı Kızlarağası gibi sıcak noktadır.

UĞUR YÜCE: En az bu kadar da yeni projeler üzerinde çalışılıyor. İki yıldır ayrı bir projeyi çalışıyoruz. Tek bir proje ile yaptıklarımızı 2,5 kat arttırmış olacağız. Alan olarak ise 10'a katlanacak. Bir mahallenin üzerinde çalışıyoruz.

Peki, bu projelerde yeşil alan nerede? Tarih ile yeşil alan entegrasyonu nasıl sağlanacak?

UĞUR YÜCE: Alan peyzaj düzenlemeleri yapılacak. Bunları belediye ile ortak yürüteceğiz. Kaçak binaların yıkılması gerekiyor. (Tarihi olmayan) Niteliksiz ve kaçak binaların yıkılması ve buranın çevre düzenlemelerinin yapılması belediyelerin inisiyatifinde... Burada belediye ile entegrasyon çok önemli.

Projelerin bitiş tarihi için nasıl bir hedef belirlediniz?

UĞUR YÜCE: Gerçekçi hedeflerle önümüzdeki 2 yıl içinde 8 projenin tamamlanmasını hedefliyoruz. Projelerin üzerinde ince ince çalışıyoruz. Bazen bir gayrimenkul alımı için 4,5 yıl bekliyoruz, 20 defa görüşme yaptığımız yerler var.

SERGENÇ İNELER: İBB ile Hollandalı bir şirkete fizibilite yaptırıyoruz. Esnafın kargo hizmetlerinden faydalanmalarına yönelik bir çalışma olacak. Esnafın gündelik ihtiyaçlarına yönelik bir yapılanma olacak. Kızlarağası'nda ücretsiz internet hizmeti veriyoruz. Bunu tüm Kemeraltı'nda yaygınlaştırmak arzusundayız. İzmir Tarih uygulamasını geliştirdik. Bunu cep telefonunuza indirebiliyorsunuz. 250 tane noktayı orada tanıtıyoruz. Günlük rotalar sunuyor. Ayrıca tanıtım filmleri hazırladık. Tüm bunları İzmir Büyükşehir Belediyesi İzmir Tarih ekibi ile yapıyoruz.

İzmir Büyükşehir Belediyesi Tarihi Kent Merkezi'nin iyileştirilmesi konusundaki en önemli lokomotif aktör. Burada İzmir Tarih Projesi stratejisi ile kurgulanmış tüm o yukarıda adı geçen işleri yapabilmek ve işin asıl sahibi olan kentteki vatandaşlarla buluşturmak bu alanın sahiplenilmesini arttırarak, koruma bilincinin geliştirilmesini ve iyileştirilmesini de sağlayacaktır. Bu nedenle biz tüm işlerimizi İzmir Büyükşehir Belediyesi ile beraber İzmir Tarih Stratejisine göre yapmaktayız. Sosyo kültürel açıdan da faaliyetlerimiz var. İletişim olarak İBB ile birlikte yol alıyoruz. Her ay bir mahalle seçiyoruz ve oraya gidip orada yaşayanları dinliyoruz. Hayallerini dinliyoruz.



TARİHİ AKIN PASAJI

Tarihi Gerçekleştirilecek Proje İşlevi: Tarihi Pasaj

Proje İçeriği : Restoran

Projenin Özelliği : Tarihi Alan'ın ve Havralar Bölgesi'nin en önemli ve prestijli projesi

Hedef Kitle : Yerli ve yabancı turistler, Alan kullanıcıları

Toplam İnşaat Alanı : 560 m²AKIN PASAJI

Proje Hakkında: Kemeraltı'nın en yoğun bölgelerinden biri de Smyrna Agorası ile Anafartalar Caddesi'ni bağlayan Havra Sokağı'dır. Havra Sokağı'nın etrafındaki 6 sinagogu da içerisine alan en önemli kaldıraç proje, İzmir Yahudi Müzesi ile alanın yükselen ve tarih boyunca hiç düşmeyen cazibesi artacaktır. Tarihi Akın Pasajı da Havra Sokağı'na cepheli en büyük ticari tescilli yerlerden biridir. Karşısındaki 926 Sokak'ın "Gurme Sokak" konsepti ile yeniden işlevlendirilmesi ile, Tarihi Akın Pasajı bölgenin merkezinde, sokakları birbirine bağlayan en önemli geçiş yeridir.

Proje tamamlandığı zaman, "Tarihi Pasaj Restaurantı" haline gelecek olan Tarihi Akın Pasajı, gün içerisinde İzmirli ve yerli/yabancı misafirlere ev sahipliği yapacaktır. Kemeraltı'nın akşam da yaşayan bir bölge olması amacına uygun bir restaurant olacak bu mekân, özellikle gençlerin akşamları da gelebileceği ilgi çekici bir nokta olacak. Konuklarına İzmir'in en leziz tatlarını burada tattırarak Tarihi Akın Pasajı, İzmir'deki en önemli eksiklerden birini de tamamlayacaktır.

Proje Durumu: Avan Proje Hazırlandı.

Proje İlerleme Durumu: % 30



ALGA

Gerçekleştirilecek Proje İşlevi : Kafe, Restoran, Etkinlik ve Konaklama Yapıları

Proje İçeriği : Kafe, Restoran, Kültürel Etkinlik alanları, Sosyalleşme alanları, Otel

Projenin Özelliği : Tarihi Alan'ın ve Havralar Bölgesi'nin en önemli ve prestijli projelerinden biri

Hedef Kitle : Yerli ve yabancı turistler, Alan kullanıcıları

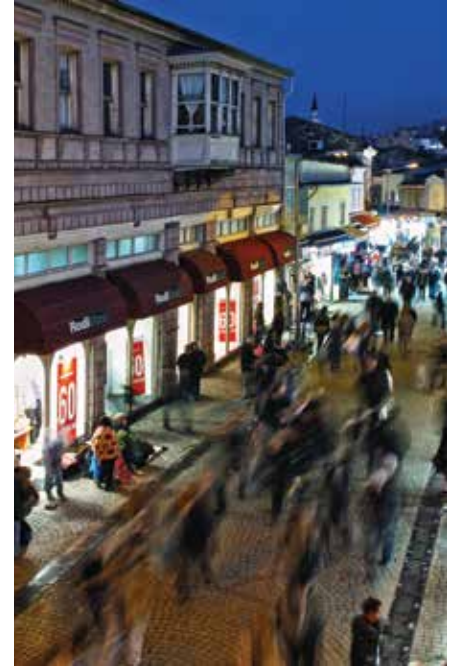
Toplam İnşaat Alanı : 1950 m²

**Fikir projesi hazırlanmıştır.*

Proje Hakkında: 926 Sokak, Havralar Bölgesi'nde içerisinde nice tarihi yapılara ev sahipliği yapan, zamanın ayakkabı ve kundura imalatçılarından yer aldığı en önemli potansiyel çekim noktalarından biridir. Kemeraltı'nın en önemli ulusal markalarından biri olan Ali Galip Şekerlemeleri'nin fabrikası da 1950'lerden itibaren bu sokağın en önemli yapılarından. Dış cephe estetiği bakımından da bölgenin en değerli yapılarından olan bu bina, ayakkabıcılar Pınarbaşı'na taşındıktan sonra önemini yitiren sokakta, bugünlerde bir hayalet sokağa dönüşse bile içerisinde barındırdığı potansiyel ile Kemeraltı'na etki edebilecek en önemli çekim noktasıdır. Ali Galip Eski Çikolata Fabrikası Projesi tamamlandığında giriş katında çok farklı restaurantlara ev sahipliği yapacak, arka bahçesi ile nefes alacak, üst katları ile gerek konaklama gerekse de diğer başka fonksiyonlara da rahatlıkla hizmet verebilecek, 926 Sokak'ın talihini değiştirecek önemli bir yapıdır. Başta gençlerin ve tüm İzmirli'lerin uğrak noktası olacak bu mekan; hem çevresindeki mekanlar için örnek olacak hem de pozitif dönüşümün başlangıcı olacaktır.

Proje Durumu: Ön Protokol İmzalandı.

Proje İlerleme Durumu: % 10



"... için Söz İstiyorum" başlığı ile onların fikirlerini projeye dahil ediyoruz. Kalıcı yönetim anlayışını benimsedik. Yaşar Üniversitesi ile birlikte 160 farklı ürünü kapsayan hediye eşya konusunda bir çalışma yaptık. Bilgilendirme amaçlı animasyon filmleri yaptık. Sosyal medya yönetimini de biz yapıyoruz. Böylelikle İzmir Tarih Projesini çok daha geniş kitlelere yayabiliyoruz.

"kemeraltı.com." alan adresini aldık. İzmir'i keşfetme filmleri hazırlıyoruz. Özel tanıtım broşürleri hazırlıyoruz. Tarihi Kent Merkezi'ne Yolculuk adındaki kitap Haziran ayında basılacak. Ayrıca 500 kişinin oynadığı kültür hazinelerini bulmaya yönelik bir günlük 150 farklı rota üzerinden Hazine Avı Yarışması'nı yaptık. Gençlerin Kemeraltı'na girmesini sağladık. Bir günde 12 kilometre yürüdüler. Çok eğlenceli bir etkinlik idi. İzmir'de yaşayan gençlerin İzmir'i keşfetmelerini sağladık. Gönüllüler ile yarışmacıların bir araya geldiği güzel bir etkinlik idi. Örneğin; yüzde 86'sının Aya Vukla Kilisesi'ne ilk defa geldiğini gördük. 3 bin TL nakit ödülü vardı. Ödül törenine 300 gencimiz katıldı.



YUSUF RIZA OFİSLERİ

Gerçekleştirilecek Proje İşlevi : Bilim, Teknoloji Girişimcilik, Tasarım ve Kuluçka Merkezi*

Proje İçeriği : Ofisler, toplantı salonları, sosyal alanlar

Projenin Özelliği : Kestelli Bölgesi'ndeki tek parça en büyük arsa ve proje

Hedef Kitle : Bilişim ve Teknoloji Şirketleri

Toplam İnşaat Alanı : 4.200 m²

*Fikir projesi hazırlanmıştır. Yüksek katma değer oluşturacak Ar-Ge ve yenilik çalışmalarını ortaya çıkaran girişimcilik faaliyetlerini besleyen ticarileşen ürünlerle ekonomiye katkı sağlayan yerlerdir. Proje Hakkında: Yusuf Rıza Eski İlkokulu, Kestelli Caddesi üzerinde, Salepçioğlu Camii arkasında, Kestelli Bölgesi'nin en büyük boş parsellerinden biridir. Okul gerek İzmir'in gerekse de Türkiye'nin en eski, çağdaş, modern okullarından biriydi. Okul, tarihinde nice Başbakanlar, sanatçılar, müzisyenler çıkarmıştır. Kemeraltı'nın cazibesini kaybetmesiyle önemini yitiren okul, 2000'li yılların başında yıktırılarak otopark olarak kullanılmaya başlanmıştır. Yusuf Rıza Eski İlkokulu'na ait Kestelli Caddesi ve 442. Sokak cepheli 2 parselde hayata geçirilecek proje ile; boş parseller Bilişim, Teknoloji, Tasarım ve Sosyal Kuluçka Merkezi haline getirilerek gerek gençlerin gerekse de küçük şirketlerin ofislerini barındıran bir merkez olacaktır. Söz konusu merkez, Üniversite işbirlikleri ile büyütülerek uluslararası özelliğe sahip olacak ve şehir merkezinde, ulaşımı rahat ve bulunduğu ortamdan ilham alan bir yer haline gelecektir. Yusuf Rıza Ofisleri, yeni nesil ihtiyaçların karşılandığı, ekonomik, teknolojik birer ofis olarak İzmirli'lerin hizmetine sunulacaktır. Kolay ulaşımı ile de rağbet görece merkezde, nitelikli projeler üretilerek gerek özel sektör gerekse de sivil toplumun öncelikli alanları arasında yerini alacaktır.

Proje Durumu: Avan Proje Hazırlandı

Proje İlerleme Durumu: % 30

2012'den bugüne bu projeleri yaparken en çok hangi başlıklarda zorlandınız?

UĞUR YÜCE: Bu işin olmazsa olmazı kamu-özel sektör işbirliğindeki bütün aktörlerin buraya ortak olmasını sağlamak en zor olanı idi. 4 yıldan fazla zamanımızı aldı. Ticaret Bakanlığı, önce Odaların ortaklığını reddetti. Bunu aşmak için çok ciddi çaba harcadı. Vilayet ve Kültür Bakanlığı sonra ortak oldu. Ama bu işin başarısı için stratejik raporda olan tüm paydaşların aktörlerin bir arada olması lazımdı. Olmazsa olmaz bu idi. Stratejik Raporu hazırlamak kolay oldu ama bunun getirdiği olmazsa olmazları gerçekleştirmek güç oldu.

İkincisi, bürokrasi... Bilhassa belediye bürokrasisi... Belediye başkanlarının bile aşmakta çok güçlük çektiği bürokrasi ile karşı karşıya kaldık. Kurulun güvenini kazanmamız ve bizim işlerimize öncelik sağlamalarını sağlamamız inanılmaz zaman aldı. Onlar da çok haklı. 1 numaralı Kurulun elinde 26 bin dosya var ve bunun 12 bin tanesi tarihi alan ile ilgili. Kurul bizden gelen talepleri artık ilk toplantısında gündeme alıyor. Bunları ancak karşınızdaki insanlara iyi niyetinizi anlatarak yapabilirsiniz. Bu şirketin özelliklerinden bir tanesi; kar payı, huzur hakkı yok. Harcırah yönetmeliğimiz dahi yok. Yoğun çalışıyoruz ama herkes kendi cebinden harcama yapıyor. Burada çok güzel bir gönüllülük esası var. Ortaklara "Bu şirket bir temettü şirketi değil, kazandığını buraya yatırır" diye baştan söyledik.

TARKEMİ KESİNLİKLE HALKA AÇACAĞIZ

Sonuçta bu yapılanmanın büyümesi gerekiyor. Peki, ortak olmak isteyenler nasıl ortak olacak?

UĞUR YÜCE: Biz bu şirketi 3 yıl içinde halka açacağız. O zaman 'Ben treni kaçırdım' diye kimse üzülmecek. Burada öncelikli hedefimiz SPK kurallarına bağlı bir şirket haline gelip, daha da saydam ve şeffaf olmak. Denetlenen bir şirket olmak önceliğimizdir. Halka



Swissôtel'de Ramazan Ziyafeti

Türk Mutfağı'nın enfes geleneksel lezzetlerini, iftarda sevdiklerinizle veya çalışma arkadaşlarınızla birlikte karşılamaya ne dersiniz? Yemyeşil bahçelerimizin zengin set menüleriyle renkleneceği ayrıcalıklı bir iftar, deneyimli Ziyafet Organizasyon ekibimiz tarafından sizlere sunuluyor. Damak zevkinize uygun seçebileceğiniz set menülerimiz; 89 TL'den başlayan fiyatlarla* sizleri bekliyor. Üstelik, 100 kişilik ve üzeri** iftar organizasyonlarınızda canlı fasıl dinletisi akşamınıza renk katıyor.

* Çay, limonata ve ayran ikramı dahil, KDV hariçtir.

** 5 kişi misafir olarak ağırlanacaktır.

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

swissôtel **BÜYÜK EFES**
İZMİR



açılarak arzu edenin de bu şirkete ortak olmasını istiyoruz. Ancak ortaklarımız şu anda hisselerini arttıramıyor.

Burada bir denge var. Bu akvaryum içine pirena ve köpek balığı sokmadık. Buna çok dikkat ettik. Ortaklarımızın hepsi yüzde 1 pay ile ortak olabilirler. Onlar buraya bir sosyal sorumluluk projesi olarak girdiler. Onlar da 'Sokak yıkayım, baştan yapalım' demiyor. Bir algı yarattık. Bir taraftan da model kurmaya çalışıyoruz. İşin sevinilen yönü; bundan sonra İzmir'i yönetecek olanların bu projenin önemini benimsemiş olmasıdır. Bunu sağlamamız yaptığımız en büyük hizmettir. Zorlanacağımızı işe başlarken biliyorduk ama

zevкли olan da bu. Bundan sonra daha hızlı yol alınacak. Ama asla bitmeyen bir projedir.

Gençler bu projenin neresinde?

UĞUR YÜCE: Gençler burada çok önemli. En zorlandığımız konu; üniversiteler ile olan işbirliğimizdir. Her yeni gelen rektöre anlatıyoruz. İlgili bölümlerin atölye çalışmalarını buraya taşımalarını istedik. Burası yaşayan bir atölye konumunda. Buradan daha fazla yararlanmak lazım... Hüsnü Özyeğin'e "mutfak sanatları" için bir teklif sunacağız.

Bu sistemin içine şirketsel bir çekim alanı yaratabilir miyiz?

UĞUR YÜCE: Şirketler ile de görüşüyoruz. İzmir Ticaret Borsası tarihi alana taşınmayı düşünüyor.



Stratejik rapor için ODTÜ'den Prof. Dr. İlhan Tekeli önderliğinde 60 akademisyen bir araya geldi. Bu bölgedeki yerel yönetimler başta olmak üzere bölgeyi ilgilendiren bütün kesimlerle konuştular. Sonrasında rapor haline getirdiler.





Bu rol modeli, talep edilmesi halinde Türkiye'deki farklı illerin kullanımına da sunar mısınız? Danışmanlık yapar mısınız?

UÇUR YÜCE: Tabii ki seve seve, bedavaya bu desteği veririz. Biz bu anlamda fazla bilinmiyoruz. Yeni yeni dışa açılıyor. 2019 yılı, kendimizi daha çok anlatacağımız bir yıl olacak. Özel bir sunum için hazırlanıyoruz. Ulusal ve yerelde İzmirli işadamları ve gazetecileri ağırlayacağız. 2019 tanıtım yılı olacak. Bizim çağrımıza ilk cevap veren EGIAD'ı diğer kurumların takip etmesini çok istiyoruz. EGIAD gençlerini faaliyetlerimize katılmaya davet ediyoruz. Önümüzdeki günlerde 4 olan kadın yönetim kurulu üye sayımızı 8'e çıkarmak istiyoruz. ■



TARİHİ İSTİKLAL OKULU

Gerçekleştirilecek Proje İşlevi : Yenilikçi Öğrenme Merkezi
Proje İçeriği : LearningLab, MakerLab, 3d Yazıcı

Atölyeleri, üretme ve öğrenme alanları

Projenin Özelliği

: Tarihi Kent Merkezi'nde restore edilerek çocukları ve gençleri yetiştirmek üzere dünya standartlarında hizmet verecek bir yapı

Hedef Kitle

: Çocuklar, Gençler

Toplam İnşaat Alanı

: 800 m²

*Restorasyon Uygulaması İzmir Kalkınma Ajansı ve Konak Belediyesi tarafından % 100 hibe ile karşılanacaktır.

Proje Hakkında: Tarihi İstiklal Okulu, Kestelli Caddesi ile Eşrefpaşa Caddeleri kesişiminde, Tarihi Kemeraltı Çarşısı'nın ana giriş kapılarından birinin üzerindedir. Yapılış tarihi tam bilinmese de, 19. yüzyılın sonları olarak tahmin edilmekte olan tarihi okul, bir dönemin en önemli eğitim kurumlarından biridir. Tarihi Okul, uzun yıllar okul olarak faaliyette bulunmuş ve sonrasında da sırasıyla 2. el beyaz eşya satan spotçu deposu olarak hizmet vermiştir. Tarihi İstiklal Okulu'nun mülkü Konak Belediyesi'ne ait olup Kentimiz İzmir Derneği'ne kiralanmıştır. Dernek, bu mülk için İzmir Kalkınma Ajansı'nın (İZKA) Kültürel Kültür Varlıklarının Korunması Mali Destek Programı'na proje yazmış, hibe almaya hak kazanmıştır. İZKA'ya sunulan projenin ortakları Konak Belediyesi ve İzmir Kültür ve Sanatı Geliştirme Derneği iken, TARKEM de iştirakçi olarak projede yer almaktadır.

Proje tamamlandığında, yine eğitim işlevi korunarak çocukları ve gençleri yetiştirmek üzere birçok bilimsel atölye çalışmasının yapılacağı merkez olarak faaliyete geçecek. Merkez kodlamadan uzay bilimlerine, robot yapımından marangozluk atölyelerine, giyilebilir teknolojilerden tarım teknolojilerine kadar çocukların önce öğreneceği sonra kendi projelerini geliştireceği dünya standartlarında bir yapıda hizmet verecektir.

Proje Durumu: Restorasyonu Başlıyor

Proje İlerleme Durumu: % 65



442 SOKAK OFİSLERİ - 1

Gerçekleştirilecek Proje İşlevi :	Şirketler İdare Merkezi
Proje İçeriği :	Ofisler, dükkanlar
Projenin Özelliği :	Yusuf Rıza Eski İlkokulu'na komşu genişletmedeki en önemli tescilli yapılardan biri
Hedef Kitle :	Yeni Nesil Şirketler
Toplam İnşaat Alanı :	480 m ²

Restorasyon Uygulaması İzmir Valiliği Yatırım İzleme ve Koordinasyon Birimi (YİKOB) tarafından % 100 hibe ile karşılanması beklenmektedir.

Proje Hakkında: 442 Sokak, Kemeraltı'nın belki de en çok korunmuş sokaklarından biridir. Sokak Kestelli Caddesi'ni dik olarak keser ve Salepçioğlu Cami'nin hemen arkasında bulunur. Bu sokakta bulunan tarihi evlerin gerek ofislere gerekse de yeme içme mekanlarına dönüştürülmesi ile Kemeraltı, kişilerin çalışmaktan keyif aldığı bir yer haline gelecektir. Sokağa cepheli Yusuf Rıza Ofisleri ile de bir bütün olarak düşünüldüğünde proje tamamlandığında, geçmişle geleceği bütünleştiren, şehrin merkezinde çok keyifli bir çalışma ortamına dönüşecektir.

Söz konusu proje tamamlandığında, geçmişte var olan cihannüması ve cumbası ile avlusunda ferahlanabilecek, bol ışık alan odalarında verimli çalışma ortamları oluşturulacaktır.

Proje Durumu: Projesi Anıtlar Kurulu'ndan Geçti
Proje İlerleme Durumu: % 60





Uğur Yüce ve Serenç İnel, EGİAD Editoryal Yönetmeni Seda Gök'e değerlendirmelerde bulundu

442 SOKAK OFİSLERİ - 2

Gerçekleştirilecek Proje İşlevi :	Şirketler İdare Merkezi
Proje İçeriği :	Ofisler, dükkanlar
Projenin Özelliği :	Yusuf Rıza Eski İlkokulu'na komşu genişletmedeki en önemli tescilli yapılardan biri
Hedef Kitle :	Yeni Nesil Şirketler
Toplam İnşaat Alanı :	150 m ²

*Restorasyon Uygulaması İzmir Valiliği Yatırım İzleme ve Koordinasyon Birimi (YİKOB) tarafından % 100 hibe ile karşılanması beklenmektedir.

Proje Hakkında: 442 Sokak, Kemeraltı'nın belki de en çok korunmuş sokaklarından biridir. Sokak Kestelli Caddesi'ni dik olarak keser ve Salepçioğlu Cami'nin hemen arkasında bulunur. Bu sokakta bulunan tarihi evlerin gerek ofislere gerekse de yeme içme mekanlarına dönüştürülmesi ile Kemeraltı, kişilerin çalışmaktan keyif aldığı bir yer haline gelecektir. 442 Sokak üzerinde bulunan tarihi yapılar içerisinde en güzel motiflere ve süvelere sahip binanın arka tarafında çok kullanışlı bir avlusu da bulunmaktadır. Yaklaşık 20 yıl önce bir yangın geçirmesine rağmen hala ayakta kalan yapı, proje tamamlandığı zaman yeni nesil bir ofis binası olarak hizmet verecek ve cumbası ile avlusunda ferahlanabilecek, bol ışık alan odalarında verimli çalışma ortamları oluşturulacaktır.

Proje Durumu: Avan Proje Hazırlandı
Proje İlerleme Durumu: % 30



Türk Aile Şirketleri Üzerine



Kurumsal kimlik altındaki şirketle aileyi ve aile ilişkilerini ayrı değerlendirmek gerekir. Şirketin türüne (aile şirketleri veya çok paydaşlı şirketler) bakılmaksızın, önemli olan şirketin nasıl yönetileceğine ilişkin profesyonel yönetim kurullarının ve karar organlarının oluşturulmasıdır.



Metin Canoğulları
EY Türkiye Ülke Başkanı



Türk aile şirketlerinin en fazla ikinci kuşağa, nadiren de üçüncü kuşağa kadar yaşayabilmesinin altında yatan ana sorun, Türk şirketlerinin yönetim sorumluluğunu öncelikle aile bireylerine vermesidir. Örneğin, uzun ömürlü Japon ve/veya İngiliz şirketlerinde öncelikle profesyonel yöneticilere görev verilmektedir. Türk aile şirketlerinde en üst pozisyonlara aile fertleri konulmakta ve şirketi en iyi yönetene yetki verilmesi esası yerine, yaşa bağlı olarak yetki verilmesi söz konusu olmaktadır. Bilgi yaşına bakılmaksızın, en büyük olana verilen en geniş yetkilendirme sonrası, ileriki yıllarda çocukların büyümesi ve aralarındaki yaş farklarının ortadan kalkmasıyla, kardeşler arasında çatışmalar baş göstermektedir. Artık kardeşler kendileriyle birbirlerini kıyaslamakta ve sonuç birbirini çekememezlik olmaktadır.

Burada eğitimin en önemli unsur olduğunu vurgulamak gerekir. Yaşı en büyük olana işin bırakılması ise en büyük sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Babanın hayattayken şirketin nasıl yönetileceğine dair bir anayasa oluşturması, şirketin hangi aşamalardan geçeceğine karar verilmesi önemlidir. Özetleyecek olursak, Türkler duygularını işin içine katarak, yabancılar ise duyguyu katmadan profesyonelce şirketlerini yönetiyor diyebiliriz.

Ayrıca Japon ve/veya İngiliz şirketlerinin sahipleri, çocuklarının

kendilerini direkt aile şirketleri yerine önce başka kurumsal şirketlerde kanıtlamalarını istemekte; bu çocuklar iş hayatına önce başka şirketlerde başlamaktadır. Bizde ise aile fertleri iş deneyimlerini soyadlarının gücünü kullanarak kendi şirketlerinde yaşamaktadırlar

Halbuki temelde aile şirketlerinin uzun ömürlü olması için ortak bir vizyon ve misyonun olması gereklidir. Aile şirketlerinin uzun ömürlü olması, işin doğru kişilere teslim edilmesinden geçer. Şirket içinde görev alan aile bireylerinin şirketin karar organlarının önüne geçmemesi gerekir. Şirketler belli bir aşamaya geldikten sonra, profesyonel yönetim kurulları oluşturmaları bu anlamda şarttır.

Kurumsal kimlik altındaki şirketle aileyi ve aile ilişkilerini ayrı değerlendirmek gerekir. Şirketin türüne (aile şirketleri veya çok paydaşlı şirketler) bakılmaksızın, önemli olan şirketin nasıl yönetileceğine ilişkin profesyonel yönetim kurullarının ve karar organlarının oluşturulmasıdır. Şirket profesyonel yönetim kurullarını oluşturamayacak kadar büyük değil ise de aile bireylerini ucuz iş gücü olarak kullanmak çok doğru bir yaklaşım değildir. Bunun yerine, bireyleri yeteneklerine göre şirkette konumlandırmak daha doğru olacaktır. Kısacası, doğru kişinin doğru işe yönlendirilmesi kritik önem arz etmektedir.

Ailenin şirketle birlikte yaşaması, aynı şirket gibi uzun ömürlü olması için şirketin aile ile birlikte nasıl yönetileceğine "Aile Anayasası" içinde yer verilmesi ve Aile Anayasası'nın bir kağıt parçası olmaktan çıkartılıp şirket ana sözleşmesi ile bağlantısının kurulması sürekli canlı tutulması gerekmektedir.

Zaman içinde şirket bünyesinde tecrübe edinmiş, şirketi A'dan Z'ye iyi bilen aile bireyleri arasındaki uyumsuzlukların artması ve birlikte yaşanamayacak hale gelmesi durumunda, bu bireyler, daha önceden yasaklanmadıkları ve ağır yaptırımlara tabi tutulmadıkları için, bu defa aile şirketten ayrılıp, dışarıda rakip olma durumuna geçebilmektedirler. Bu da şirketi zayıflatmaya, aileyi parçalamaya, aile bireylerinin birbirlerine karşı tavır almasına sebep olduğundan, şirketler kendi yetiştirdikleri rakiplerinin saldırıları nedeniyle darbe almakta ve güç kaybedebilmektedir.

Bunun haricinde, aile şirketine, aile içinden en yetkin kişiye işi devretmek yerine, sırf aile kavgaları olmasın diye büyükten küçüğe inen bir görev sorumluluk zinciri kurulduğundan, aslında şirketi en iyi yönetebilecek ve büyütebilecek kişinin seçimi profesyonelce yapılmayıp duygulara dayanarak yapıldığından, şirketin hemen olmasa da takip eden dönemde ciddi darbe alması kaçınılmazdır.

En önemlisi unsurlardan biri de kurumsallaşmanın, şirketi profesyonellere devretmek olarak anlaşılmasıdır. Günümüzde çoğu patron kurumsallaşma dendiği zaman şirketini profesyonellere teslim etmek olarak algılamaktadır. Oysaki kurumsallaşma şirketin profesyonelce yönetilmesi anlamında ele alınması gerekmektedir.

Şirketin profesyonelce yönetildiği, işin nasıl yapılacağına net olduğu, süreçlerin belirlendiği, kontrollerin yapıldığı, risk yönetiminin işlediği bir yapıya sahip olmasıdır.



Aile Anayasası, şirket politika ve prosedürlerinin temelidir. Şirket politika ve prosedürleri oluşturulmadan evvel öncelikle Aile Anayasası'nın oluşturulmasını tavsiye ederiz. Aile Anayasası sadece, varlıkların nasıl bölüneceğini ve mirasın dağıtımını ifade etmekten öte, şirketin nasıl bir büyüme stratejisi izleyeceğini, nasıl yönetileceğini de ailenin oluşturduğu sosyal yapıya hakim olan değerler ışığında anlatan gelecek kuşaklar için önemli bir başucu kitabı olarak görülmelidir.

Şirketteki çalışanlar, profesyoneller geçici; fakat şirketler ise kalıcıdır. Şirket aileyi temsil eder, dolayısıyla aile misyon ve vizyonunu temsil eden çalışma esaslarının şirket Anayasası'na yansıtılması için temel aile kurallarının öncelikle belirlenmesi gerekmektedir.

Ailenin şirketle birlikte sağlıklı bir şekilde büyüyerek yaşaması için şirketin aile ile birlikte nasıl yönetileceğine Aile Anayasası içinde yer verilmesi ve Aile Anayasası'nın şirket ana sözleşmesi ile bağlantısının kurulması sürekli canlı tutulması gerekmektedir.

Türk aile şirketlerinin uzun ömürlü olmamasının önündeki en önemli neden, gelecek kuşaklardaki girişimci, müteşebbis ruhun kaybolmasıdır. Başlıca diğer sebepler de yeni kuşakların entegrasyon süreçlerinde yaşanan sıkıntılar, mevcut şirket ortaklarının farklı iş kollarında kendi yatırımlarının olması, liderlik mekanizmasının sürekli el değiştirmesi sebebi ile şirketin vizyonu ile paralel hareket edememesi sonucunda yönünün değişmesi, pazar koşullarında ani değişimler, inovasyonda geri kalmaları ve yanlış yatırımlar şirketlerin uzun ömürlü olmasının önünde engeldir.

Türk aile şirketleri içinde uzun ömürlü olmayı başarmış veya uzun ömürlü olacağına inandığımız şirketlerden örnek vermek gerekirse Koç Holding'i, Sabancı Holding'i, İnci Holding'i, Eczacıbaşı Holding'i ve Zade Grubu en bilinen birkaç örnek olarak değerlendirilebilir.

Bu gruplarla ilgili olarak öncelikle Aile Anayasalarının olduğunu biliyoruz, dolayısıyla, şirketlerin yönetimi ile ilgili tüm detaylar çok önceden belirlenmiş durumda. Kurumsal kültür yerleşmiş; kuralların oluşturulduğu ve disiplinli bir şekilde uygulandığı, aile üyelerinin kendi görev ve sorumluluklarını net olarak bildikleri bir sistematik oluşturulmuştur. Çalışanlara yatırım yapıldığı ve insan kaynakları alanına özel önem verildiği, çalışan gelişiminin ve memnuniyetinin ön planda tutulduğu görülmektedir. Finansal verilerin doğru ve sağlıklı raporlanmasına imkan veren altyapının kurulduğu, uluslararası standartlara uygun finansal raporların şeffaflık ve hesap verilebilirlik ilkelerine uygun şekilde hissedar olan tüm aile üyeleriyle (fiilen mesai yapmayan hissedar aile üyeleri dahil) düzenli paylaşıldığı ve sosyal katkıların yanı sıra temettü ödemesi de yapabilen şirket oluşturulmasının hedeflendiği aile şirketlerinin uzun ömürlü olduğu gözlenmektedir. ■

“Girişimciler ekonomik getiri elde ederken, sosyal ve çevresel etkisinin olup olmadığını düşünerek uzun vadeli planlama yaparlarsa, sürdürülebilir iş uygulamaları geliştirmenin yanı sıra sosyal ve çevresel sorumluluğun da alt yapısını oluşturacağımıza inanıyorum.”

Bu Gençlikte İş Var!



“Sürdürülebilir girişimcilik sosyal bir dönüşüm yaratmak üzere çalışan ve kâr amacı gütmeyen sosyal girişimlerle sınırlı değildir. Sürdürülebilir iş uygulamaları geliştiren her girişimciyi kapsar. Bu nedenle biz de TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! da bu konuya büyük önem veriyor, genç girişimcilerimizi sosyal ve çevresel sorunları birer iş fırsatına dönüştürerek topluma katma değer ve fayda sağlama konusunda teşvik ediyoruz.”



“Girişimcilikte sürdürülebilir alt yapı oluşturmalıyız”

Üniversite öğrencilerine, yenilikçi bakış açısı ve girişimcilik yetkinliği kazandırmak amacıyla ihtiyaç duyabilecekleri her türlü desteği sağlayan bir program olan TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! 2011 yılında bir iş fikri yarışması olarak başlatıldı ve zaman içinde girişimci reflekslerle yenilenecek, gençlerin ihtiyaçlarına göre yeniden kurgulandı.

Türkiye genelinde girişimciliğe ilişkin farkındalık ve yetkinliği artırırken, toplumda yenilikçiliği teşvik etmeyi amaçlayan programın çalışma grubu başkanı Dr. Izel Levi Coşkun, TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! ile ilgili sorularımızı yanıtladı. Programın gelişimini, hedeflerini ve genç girişimcilere sağladığı destekleri anlattı.

Öncelikle sizi tanıyalım...

1973 İstanbul doğumluyum. İstanbul Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra, University of Illinois at Urbana Champaign'de master yaptım. 2004'ten 2014 yılına kadar Marmara Üniversitesi'nde girişimcilik dersi verdim. “Kurumsal Sürdürülebilirlik” konulu tezim ile Marmara Üniversitesi Pazarlama Bölümü'nde doktor unvanını almaya hak kazandım. 1991 yılında iş hayatına atılarak,



muhasabe, bağımsız denetim, vergi, danışmanlık ve iç denetim alanlarında uzmanlık kazandıktan sonra, 2010 yılından bu yana ise muhasabe, denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri veren Mazars Denge'de CEO ve Sürdürülebilirlik Elçisi olarak görev yapıyorum. TÜSİAD'da Girişimcilik Yuvarlak Masası Başkan Yardımcılığı'nın yanı sıra Bu Gençlikte İş Var! Çalışma Grubu'nun başkanlığını yürütüyorum.

TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! ne zaman ve nasıl başladı? Şu anki haline nasıl evrildi?

TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var!'ı 2011 yılında pilot bir proje olarak Ankara'da iki üniversitede başlattık. Amacımız geliştirmekte olan ülkelerin en büyük sorunlarından biri olan genç işsizliğine, özellikle de eğitilmiş işsizlik oranlarına dikkat çekmek ve girişimcilik perspektifiyle çözüm yolları aramaktı. Yarışmaya başvuru grafiği seneler içerisinde sürekli yükseldi. Bizler de Çalışma Grubu olarak yıllar içerisinde girişimci reflexlerle sürekli yenilenen ve gelişen bir çizgide ilerledik. 2015 yılında Girişimcilik Yuvarlak Masasının kurulması ile birlikte TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! süreçlerine, 2016 döneminde Girişimcilik Kampı; 2017 döneminde ise TÜSİAD Girişimcilik Kulübü eklendi. 2018-19 dönemi itibariyle ise Bu Gençlikte İş Var!'ın genç girişimcilere destek sağlayan bir girişimcilik programı olarak kurgulanmasına karar verdik.

“Hedef, projeleri yerelde hayata geçirmek”

2018 yılında Can Yücaoğlu'ndan bayrağı devraldığımdan beri bir girişimcilik programına dönüşümü kurguluyoruz. Bu noktada iki temel soruyu çalışmalarımızın merkezine koyduk: Birincisi, mezunlarımıza verdiğimiz desteği genişleterek nasıl sürdürülebilir ilişkiler

kurabiliriz? İkincisi ise Türkiye'de girişimcilik ekosisteminin çok merkezli gelişmesine nasıl katkı sağlayabiliriz? İkinci konu ciddiye çok kritik. Buradan yola çıkarak en çok başvuru aldığımız bölge olan Ege'den başlayarak pilot programlar hayata geçirmeye karar verdik. Bu çerçevede EGİAD ve BASİFED ile yaptığımız iş birliği ile programa katılan ve ön değerlendirme sonrası en yüksek puanlamayı alan iş fikri sahibi ekipleri İzmir'de Yaşar Üniversitesi'nin ev sahipliğinde bir girişimcilik kampına aldık ve onları da aynı İstanbul'daki gibi iş dünyası liderleri ile eşleştirdik.

Buradaki temel amaç "yerel üret-yerel tüket" mantığından yola çıkarak girişimcileri kendi bölgelerinin ihtiyaçlarına çözüm bulmaya teşvik etmek, aynı şekilde kendi bölgelerinde destek mekanizmalarına erişimlerini sağlamak. Bunu kurgularken de her bölgenin ihtiyacına uygun modeller yaratmaya çalışacağız. Daha işin başındayız ve deneyimleyeceğimiz çok şey var; ama Türkiye'deki potansiyele inanıyoruz!

Programın temel amacı nedir? Programa başvurmak için aranan şartlar nelerdir?

Programda temel amacımız, Türkiye genelinde girişimciliğe ilişkin farkındalık ve yetkinliği artırmak. Gençler başta olmak üzere, toplumun tüm kesimlerinde yenilikçiliği teşvik etmek ve girişimciliği bir kariyer alternatifi olarak sunmak ve az önce de belirttiğim gibi Türkiye'de girişimcilik ekosisteminin çok merkezli gelişmesine katkı sağlamaktır.

"Girişimciliğin ekip işi olduğuna inanıyoruz"

Programı 18-30 yaş arasındaki üniversite öğrencilerinin 2 ila 5 kişilik ekipler halinde başvuracakları bir formatta kurguladık. Bireysel başvuru yapılmıyor çünkü biz girişimciliğin bir ekip işi olduğuna inanıyoruz. Özgün, yenilikçi, ilham kaynağı bir iş fikri olan üniversite öğrencilerine sesleniyoruz. Burada



kilit olan bir diğer konu ise söz konusu fikrin kapsadığı ürün veya hizmetten ticari kazanç elde edilmemiş olması.

Katılımcılar belirlenirken en önemli kriter nedir?

Başvuruları değerlendirirken birtakım kriterlerimiz var. Öncelikle iş fikrinin yenilikçi bir yaklaşımı olmasını bekliyoruz. Teknolojik bir farklılık mı sunuyor, yoksa var olan ürün ya da iş modellerine bir değişiklik mi getiriyor ona bakıyoruz. Yaratılacak katma değer in yanı sıra fikrin hayata geçirilebilirliği de büyük önem taşıyor. Burada işte alanında yetkin ve birbirini tamamlayan bir ekip kurmuş olanlar öne çıkıyor. Son olarak iş fikri ile sürdürülebilir kalkınma alanlarında nasıl bir etki yaratılması beklendiğini ölçüyoruz. Bir başka deyişle iş fikrinin sosyal ve çevresel etkisine bakıyoruz. Melek yatırımcılar başta olmak üzere girişimcilik ekosistemimizden 100 lider isminin yer aldığı ön jürimiz bu kriterler ışığında iş fikirlerini değerlendiriyor. Bu sene



sürece 5 bine yakın üniversite öğrencisi 1200'ü aşkın iş fikri ile katıldı. Halihazırda etki alanımızı Türkiye'nin her yerine yaymış olmak bize büyük mutluluk veriyor.

Programa katılmaya hak kazananlara nasıl bir destek sağlanıyor?

TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! ile gençlere sadece para ödülü değil, girişimcilik ekosistemindeki paydaşların geniş katılımı ile eşsiz bir süreç deneyimi de sunuyoruz. Bu çerçevede eğitimden networke, kuluçkadan mentorluğa kadar ihtiyaç duyabilecekleri her türlü desteği sağlamak için çalışıyoruz. Girişimcinin en büyük eksiği olarak gördüğümüz "tecrübe" konusunu program boyunca sunduğumuz online eğitim, girişimcilik kampı ve sektöründe lider TÜSİAD üyeleri ile çalışma süreçleri ile kapatmayı hedefliyoruz.

"Artan başvuru grafiği, Türkiye genelindeki etki alanımızı ortaya koyuyor"

Her dönem üniversitelerin açılması ile birlikte bizim çalışmalarımız başlıyor. Öğrenci kulüpleriyle birlikte üniversitelerde tanıtım etkinlikleri yapıyoruz. Ziyaret ettiğimiz şehirlerde paydaşlarımızla da bir araya gelerek her dönem gençlerimize sunduğumuz olanakları geliştirmek için çalışıyoruz. Kasım ayı iş fikri başvurularını topladığımız ay. Her sene Türkiye genelinden binlerce başvuru alıyoruz ve bu başvuruları 100 kişilik ön jüri ağıımızın değerlendirmesine sunuyoruz.

"Girişimcilik kampını bir hızlandırma programı mantığıyla kurguluyoruz"

Bu değerlendirme sonucu en yüksek puanı alan 35 iş fikrini her sene farklı bir üniversitede düzenlediğimiz 5 günlük girişimcilik kampına davet ediyoruz. Bu kamp programın en fark yaratan aşamalarından biri. Kamp esnasında katılımcılar girişimciliğe ilişkin temel konulardan etkili sunum tekniklerine kadar birçok alanda eğitim alma, başarılı girişimcilerden kendi hikayelerini

dinleme, ekosistemdeki tüm oyuncularla bir araya gelme ve bol bol networking imkânı buluyorlar. Programa iş fikirleriyle başvuran ekipler kamp sonunda fikirlerini sürdürülebilir bir iş modeline oturtmuş oluyorlar. Yani kamp adeta bir hızlandırma programı görevi görüyor. Bu dönem 21 farklı şehir ve 36 üniversiteden 96 genç girişimci adayı, programa katılarak bu eşsiz deneyimi yaşadı.

Tüm ekiplerin TÜSİAD rehberlerine iş fikirlerini sundukları kampın son gününde ise, TÜSİAD rehberleri beraber çalışmak istedikleri ekipleri seçiyor. Bu ekipler TÜSİAD üye rehberleri ile 2 ay boyunca çalışarak, onların deneyimlerinden faydalanma ve iş fikirlerini etkin ve etkili bir iş planına dönüştürme şansı yakalıyor. Finalde ise en başarılı 3 ekibe toplamda 150 bin liralık para ödülü veriyoruz. Bu sene buna ilave olarak, ekiplerden bir tanesini Silikon Vadisi gezimize dahil etmeyi ve hepsine birer kuluçka imkânı sunmayı da planlıyoruz.

Programın girişimcilere sağladığı desteğin sürdürülebilirliğini nasıl sağlıyorsunuz?

Her sene Girişimcilik Kampı'na katılan ekip üyelerinin tamamını TÜSİAD Girişimci Kulübü'ne davet ediyoruz. Bu sayede staj imkanlarından faydalanan, TÜSİAD etkinliklerine davet ediliyor ve TÜSİAD ağına erişim sağlıyorlar. Ayrıca bu sene itibariyle üniversitelerinde TÜSİAD'ın girişimcilik elçisi olarak çalışmalarımıza destek vermelerini planlıyoruz. Bu aslında tam anlamıyla bir mezunlar kulübü. Program içerisinde yetişen girişimciler yeni gelenlere mentorluk ediyor, onlara sunulan imkanların gelişmesi için kafa yoruyor, hatta önümüzdeki dönemde oluşturacakları havuzla birbirlerine birçok farklı konuda destek vermeyi de hedefliyorlar. Ezcümle TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! artık kendi ekosistemini oluşturuyor ve bu bizleri tabii ki inanılmaz heyecanlandırıyor.

Programa kadınların başvuru oranı nasıl?

Kadınların başvuru oranı yüzde 34

“Sürdürülebilir girişimcilik sosyal bir dönüşüm yaratmak üzere çalışan ve kâr amacı gütmeyen sosyal girişimlerle sınırlı değildir. Sürdürülebilir iş uygulamaları geliştiren her girişimciyi kapsar. Bu nedenle biz de TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! da bu konuya büyük önem veriyor, genç girişimcilerimizi sosyal ve çevresel sorunları birer iş fırsatına dönüştürerek topluma katma değer ve fayda sağlama konusunda teşvik ediyoruz.”



seviyelerinde, yani iş gücüne katılım oranı ile paralel. Ancak bu bizi tatmin etmiyor. Yürüttüğümüz girişimcilik ve gençlik çalışmalarında kadın girişimcilerin güçlenmesi ve eşit temsil edilmesine de büyük önem veriyoruz.

Bu çerçevede girişimcilik ekosistemimizden daha fazla kadın liderin yetişmesi, fikirleriyle dünyamızı daha fazla şekillendirmeleri en çok arzu ettiğimiz şey. Kadın istihdamının 9 milyona yaklaştığı ülkemizde daha çok başarılı kadın girişimci görmek istiyoruz. Geçen sene finalde ilk üçe girenlerin hepsi kız öğrencilerdi. Hepimiz sevincimizden ağladık diyebilirim. Buradaki amacımız zaten öğrencilere yapabileceklerini göstermek.

Genç girişimcilere neler söylemek istersiniz? ‘Girişimci’ sizin için kimdir?

Girişimcilik ile ilgili sevdiğim tanımlardan biri: “Girişimci fırsatlar ve tehditler arasındaki farkı gören; ama her ikisini de fırsata dönüştürebilen kişidir”. Girişimcilerin her birinin ilerde sürdürülebilir kalkınma hedeflerine dokunan birer proje yaratmalarının gelecek kuşaklara yönelik olarak sorumluluğumuzu yerine getirmekte çok önemli bir unsur olduğunu düşünüyorum.

Girişimciler ekonomik bir getiri elde ederken, sosyal ve çevresel etkisinin olup olmadığını düşünerek uzun vadeli planlama yaparlarsa sürdürülebilir iş uygulamaları geliştirmenin yanı sıra sosyal ve çevresel sorumluluğumuzun da alt yapısını oluşturacağımıza inanıyorum.

Sürdürülebilir girişimciliği sosyal dönüşüm yaratmak üzere çalışan ve kâr amacı gütmeyen sosyal girişimlerle sınırlı tutmamamız gerekir. Bu tanım aslında sürdürülebilir iş uygulamaları geliştiren her girişimciyi kapsar. Bu nedenle biz de TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! da bu konuya büyük önem veriyor, genç girişimcilerimizi sosyal ve çevresel sorunları birer iş fırsatına dönüştürerek topluma katma değer ve fayda sağlama konusunda teşvik ediyoruz. ■

Dünya yıkım bilimine İzmir'den ders, National Geographic'e belgesel konusu olan yıkım işinin 'orkestra şefi' Mehmet Güler'in gençlere mesajı:

Vazgeçmeyin, Ertelelemeyin, Üşenmeyin”



Mehmet Güler'den kızı Gonca'yı dinledik. Aslında baba-kız birbirine çok benziyor. İkisi de inatçı ve huysuz... Birlikte dans etmekten, sanatın her alanını yaşamaktan, fotoğraf çekmekten ve seyahat etmekten keyif alıyorlar. En büyük ortak hayalleri ise aile olarak birbirlerinden ayrılmamak ve bağların güçlü olması...



Kuşaktan Kuşağa bölümünün bu sayıdaki konuğu; Ege Nitro Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Güler ve kızı Gonca Güler... Mehmet Güler'in işi dev yapıları patlatarak yıkmak... Gonca Güler ise annesi ile birlikte GÜLGÜLER markası altında ev tekstili sektöründe faaliyet gösteriyor.

Aslında orkestra şefi olmak isteyen Mehmet Güler'in hikâyesi, 1978 yılında zorunluluk gereği aldığı ateşçi belgesi ile başlıyor. Bugün ise bu alanda 'garanti' veren tek firma olarak patlatma alanında 'orkestra şefi' konumundaki Mehmet Güler, dünyada isminden başarı ile söz ettiriyor. Öyle ki; Avrupa Yıkım Birliği, Süleymaniye'deki silo yıkımını senaryo ders konusu olarak ele aldı. Kısacası; yıkım bilimine İzmir'den ders, National Geographic'e belgesel konusu oldu. En büyük hayali ise metal bir binayı yıkmak...



RÖPORTAJ: SEDA GÖK



Mehmet Güler'den kızı Gonca'yı dinledik. Aslında baba-kız birbirine çok benziyor. İkisi de inatçı ve huysuz...

Birlikte dans etmekten, sanatın her alanını yaşamaktan, fotoğraf çekmekten ve seyahat etmekten keyif alıyorlar. En büyük ortak hayalleri ise aile olarak birbirlerinden ayrılmamak ve bağların güçlü olması...

Karşınızda; her şeyi olduğu gibi kabul etmeyen, araştırmacı, sorgulayan, doğruyu bulmaya çalışan ve çok kısa sürede bulup hemen sonuca varmayı isteyen sabırsız baba-kızın keyifli hikâyesi...

Mehmet Bey, sizi sizden dinleyerek başlayalım mı?

Mehmet Güler: 1961, İzmir doğumluyum. Doğumumla ilgili çok enteresan bir hikâye var. Mayıs 1960 yılında annem ve babam ilk çocuklarının rahatsızlık içerisinde olduğunu ve ikinci çocuklarının da çok küçük olması nedeniyle bu hamileliği sonlandırmaya karar vermişler.

Babam şehir dışındaki işinden gelmiş. Sabah dışarı çıkıyorlar ki, 27 Mayıs 1960 ihtilali olmuş. Sokağa çıkma yasağı var. Bu Allah'ın mesajıdır deyip, kucaklarında bir 'bomba' buluyorlar.(Gülerek...) İlkokulu Hakimiyeti Milliye, ortaokul ve liseyi Özel Türk Koleji'nde, üniversiteyi Dokuz Eylül Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde okudum.

Babanız da yıkım alanında mı çalışıyordu?

Mehmet Güler: Babam kara yolları müteahhidiydi. Patlatma işi, kara yolları müteahhitliği içerisinde bir bölümdü. O tarihlerde patlatma işini Sivaslı ve Trabzonlu ustalar yapardı. Devletin açtığı sınavlarla bu belgeyi almaya hak kazanmış, genelde ilkokul mezunu kişiler bu işi yapıyordu. 1978 yılıydı. Hem okuyordum hem de babamla iş yerlerine gidiyordum.

Bir gün bu ustalardan biri geldi, dedi ki; "Verdiğiniz parayı beğenmiyorum, bu patlatmayı yapmayacağım. 3 misli para isterim."



Gonca Güler
Küçükken arkadaşlarımdın hepsi babamdan çok korkardı. Dışarıdan görünüşü inanılmaz sert, kapı gibi hiç gülmüyor, dimdik duruyor ama içi hiç öyle değil. Aslında çok komik biri. Sırf bana değil herkese komik birisi.



Başka bir kişi bulmaya kalksanız hepsi aynı memleketli olduğu için kimse gelip yapmıyor, adam bulamıyorsunuz. Elimizde belge yok. Mecburiyetten kabul ettik. O gün karar verdim ve sınava girdim. 1978 yılında ilk ateşleyici belgesini aldım. Aldıktan sonra bu adamlarla yolları ayırdık. O yıllarda daha lise son öğrencisi idim. Sonra üniversite başladı. Üniversite de yine yarı zamanlı hem işe hem okula gidiyordum. Okul bittikten sonra bu patlatma işinin tamamen ayrı bir bilimsel dayanağı olması gerektiğini, Türkiye'de tamamen eğitimsiz kişilerin, eski atadan dededen kalma yöntemlerle yaptıklarını görünce kendimi bu konuda eğitmeye başladım. Yıllar sonra yol müteahhitliğini babama bıraktırıp, tamamen delme ve patlatmada uzmanlaşmaya başladık.

Sektörün yıllar itibariyle gelişimi nasıl oldu?

Mehmet Güler: Türkiye'de 1988 yılında ilk özel sektör patlayıcı üretimi başladı. O tarihe kadar sadece devlet üretiyordu ve devletten karaborsayla patlayıcı alabiliyorduk.

O kadar çok talep vardı ki... Araya hatırlı insanlar koyuyorsun 1 lira birim fiyatıysa 5 liraya almaya razısın.

1988 yılında Alfred Nobel tarafından kurulan Dyno Nobel firması Türkiye'de Makine Kimya Endüstrisi'nde yüzde 25 ortaklık olarak üretime başladı.

O tarihteki ilk bayilerinden oldum. Delme ve patlatmada onların da bana verdiği eğitimler ile bilgilerim iyice güncelleşti ve uluslararası bilgi seviyem yükseldi. Dünyada ne oluyorsa haberim olmaya başladı. 2000'li yılların başında benim patlayıcıyla ilk bina yıkımım gerçekleşti. İlk İstanbul Sancaktepe'de 10 tane bina Recep Tayyip Erdoğan'ın düşmeye basmasıyla Türkiye'de ilk patlayıcıyla bina yıkımı işi oldu. 2 yıl sonra hem İstanbul'da hem Ankara'da 4'er blok 14 katlı binanın yıkımı işini verdiler.

Bu yıkımlarda unutamadığınız anılarınız var mı?

Mehmet Güler: Ankara'da başımıza gelen bir olayı sizinle paylaşayım. Binaya yıkmak için giriyorsunuz ve betonların kalitesini tespit etmeniz lazım. Betonların kalitesini tespit ettiğiniz zaman 1. kattaki kalite farklı, 3'te farklı, 7'de farklı çıkıyor. 14 adam geldi ve balyozla duvar yıkıyorlar. Biz daha delik delip dinamit koymamışız. Bir adam geldi ve "Abi içeriden ses geliyor adamların hepsi dışarı çıktı. Bu binada hayalet var. Biz giremeyiz" dedi.

Dışarı çıktık. Dinamit yok. Bina olduğu yere çöktü. Toz kayb olduğu anda eksik var mı diye adamları saydık. Herkes tamam. Binanın molozlarının üzerinde bembeyaz ellerini açmış bir adam. Herkes 'Hayalet!...' diye bağıyor. O hayalet



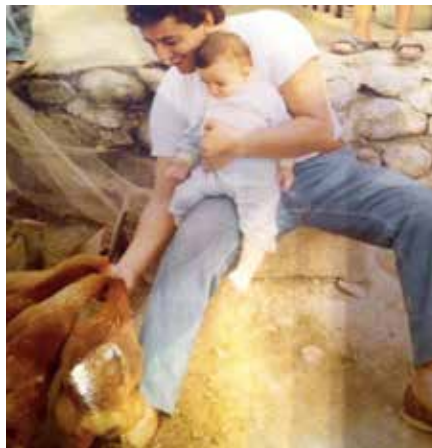
silkindi, molozların üzerinden indi, yanımıza doğru geldi. Adam para ediyor diye en üst kattan kablo çalmaya başlamış. Bina çökünce de binayla birlikte aşağı iniyor. Bütün bakanlık vs. ortalık ayağa kalktı. Hemen yine yayın yasağı, itfaiye, ambulans, her şey geldi, kimse var mı yok mu içeride diye. Tabii bu anlatılmadı gazetelerde yer almadı.

Bina nasıl çöktü?

Mehmet Güler: 10 tane usta bir tane duvara vurduğu zaman içerde olan rezonanstan ses binayı yıkıyor. Sonrasındaki süreçte binaların yıkımına devam ettik. Tabii bundan sonraki süreçte uluslararası yıkım firmalarının dikkatini çektik. 26 tane yapı yıkımı yaptık.

Bugüne kadar toplam kaç tane yıkım gerçekleştirdiniz?

Mehmet Güler: En son Ürdün'deki ile birlikte 30 tane yapı yıkımı oldu. Türkiye'de yaptığımız yıkımlardan



GONCA GÜLER'İN KALEMİNDEN MEHMET GÜLER...

Benim küçüklüğümde Türkiye haritasına ya da ansiklopediye ihtiyacım olmadı. Babam sonu gelmeyen bir kitaptı çünkü. Her seferinde hayret ederdim küçücük gözlerim açılırdı ne çok şey bildiğine.

Yani,

Benim babam hayattaki her bilinmezliğin kapısı, Kaybolduğum her yolun ışığı.

Takıldığım her sorunun cevabı oldu hep.

-Hep de öyle kalacak- Büyüdükçe onun da "normal" sayılabilecek bir insan olduğunu kabullendiğimde, kitap okumanın gerekliliğini yine o anlattı. Komik programlar, pembe diziler izlemedim ben küçükken. Evde televizyon az açılırdı. Hep karşıydı babam. Hatta bir sene hiç bağlatmadı. 10 yaşında eve arkadaşlarım geldiğinde sadece DVD izleyebiliyoruz derken çekinirdim biraz.

Şimdi gurur duyuyorum.



sonra bir gün Kuzey Irak'tan arandık, "Süleymaniye şehrinin ortasında alışveriş merkezi yapılacak, burada silolar var siz de bu işi yapıyor musunuz, bize teklif verir misiniz?" dediler. Süleymaniye'ye gittik. Baktık dev silolar bizim Alsancak'taki silolardan çok daha büyüğü, çok daha geniş. 'Yıkırım...' dedim. İş bana verdiler. Çünkü bir tek ben yıkım garantisi vermiştim. 'Yıktıktan sonra parayı alırım' dedim. Bu şekilde anlaştık. Tabii bu da onlara çok cazip gelmiş. Bu yıkım başından sonuna kadar National Geographic tarafından belgesel yapıldı. Çünkü 64 silo aynı anda bir tane de tower denilen 55 metre yüksekliğinde bir bina idi. Yıktık. Bu iş ciddi biz de kendimize olan güvenimizi getirdi. Ondan sonra Ürdün'de çok daha büyük bir projeyi üstlendik. Hayatımda ilk kez 1 ton patlayıcı kullandık. 1 ton ile iş görmeyen dinamit 260 kilo C4 patlayıcıları binaların içine girip yerleştirdim. Ondan sonra gördüğünüz o muhteşem patlama oldu.

Basında, televizyonda her yerde en başköşede yer aldı. Ben Ürdün'de taksiye bindiğimde "O Türk..." diye söylüyorlardı. Bunu özellikle anlatıyorum. Çünkü hiç kolay bir



iş değil. Tüm hesapları dört dörtlük yaparsın, dinamitte bir hata olur yine başın derde girer. O yüzden bu işi dünyada yapan insanlar hiçbir zaman garanti vermiyor, bu olasılıkları da göz önünde bulunduruyor. Ya dinamitte ya ateşlemede sorun olur, mühendis hesaplarında garanti vermeyiz diyorlar; ama ben ilk işimde garanti vermiştim. Ama ikinci işte garanti vermedim. Zaten öyle bir talepte de bulunmadılar.

Koşullar gereği silo patlatması konusuna mı odaklanıyorsunuz?

Mehmet Güler: Hayır. Çünkü Türkiye'de yüksek bina yok. Bakanlık şu an diyor ki, "Mehmet, İzmir bizim için çok önemli. İzmir'de bize yüksek bina bul parasını biz vereceğiz sen yine yık

patlayıcıyla." İzmir ve İstanbul'da yüksek katlı bina bulunamıyor. Türkiye'de ne napayım? Bir yerlerde bina yıkmalıyım. O yüzden yurtdışında devam ediyoruz.

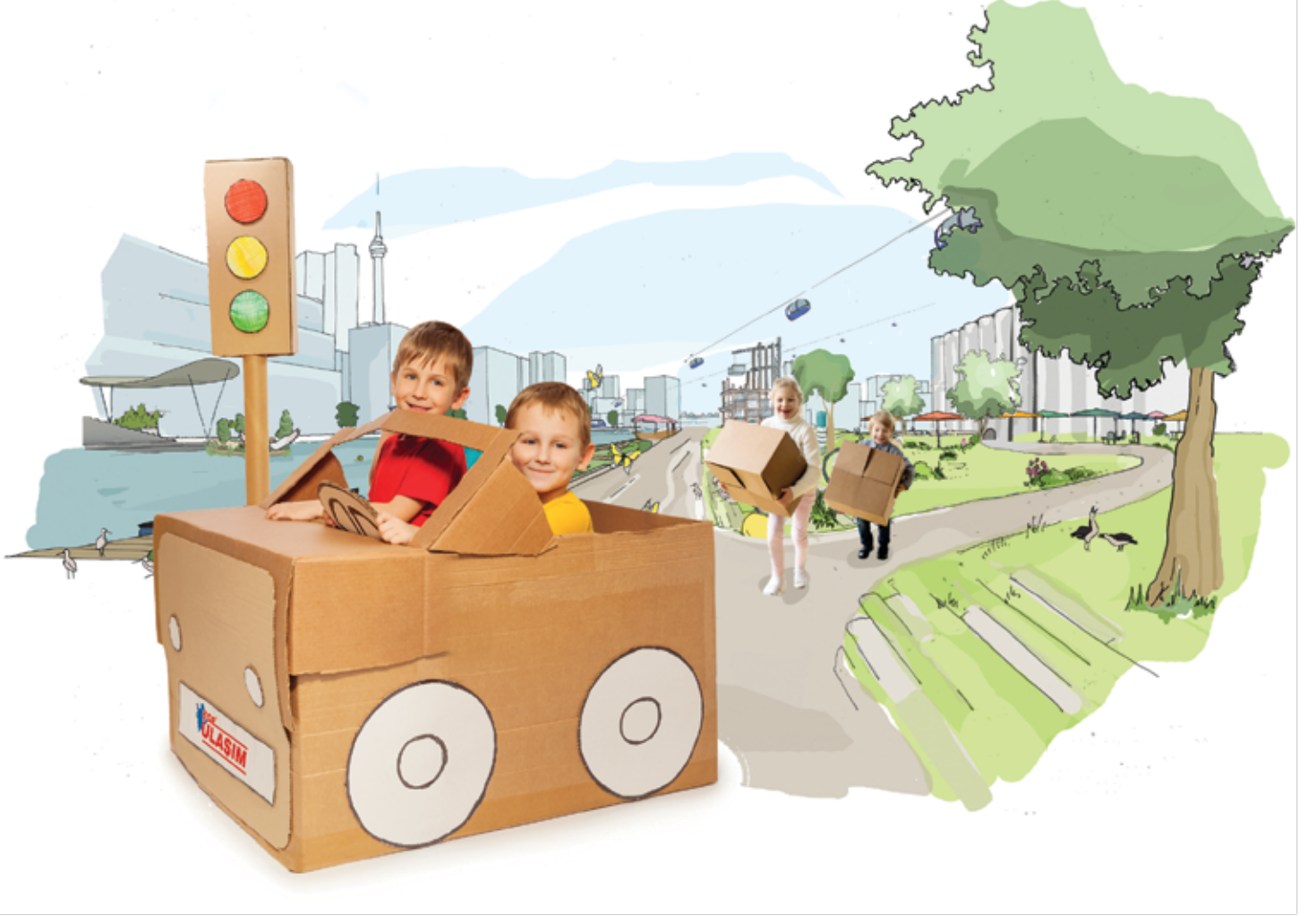
İşlem hareketinin ne kadarlık bölümü yurtdışı projelere yönelik?

Mehmet Güler: Eğer karlılık açısından bakarsanız yüzde 90'ı. Türkiye'de delme patlatma işlerini yine yapıyorum. Taş ocakları patlatması, yol patlatması, barajlarda, ocaklarda, kanal patlatmaları vb. Ancak rekabet o kadar kötü ve para tahsilatında o kadar sorun var ki, karlılık çok düşük. O yüzden burada tüm ciromun yüzde 80'i Türkiye'de olsa oradan elde ettiğim geri kalan yüzde 20'lik kar hemen hemen aynı.

Bu iki büyük proje sonrasında Avrupa Yıkım Birliği tarafından da ders konusu oldunuz. Siz mi gidip anlatacaksınız? Sistem nasıl?

Mehmet Güler: Dünyada yıkımla ilgili bilimsel olarak araştırmaları, makaleleri ve başarılı işleri yayınlayan iki grup var. EDA European Demolition Association ve ISEE (International Society of Explosives Engineers: ISEE) Yaptığımız yıkımları iki çatı kuruluş çok dikkatli takip etti ve incelediler. Bu başarıyı çok büyük bir takdirle karşıladılar. Hesaplamalarının ne ile nasıl yapıldığını öğrenmek için sürekli bilgi akışı istiyorlar. İnanın hiçbir bilgiyi gizlemiyorum.

Bugün bütün yaptığım hesaplamaların hepsi, Irak'ta yaptığım hesaplamalar Irak'ta, Ürdün'de yaptığım hesaplamalar Ürdün'de. Nahcivan'da yaptığım Nahcivan'da var. Neden? Hiçbir yapı birbirinin aynısı değil, hepsi farklı. Yani mantık aslında basit bir mühendislik hesabıyla oluyor. Size sorsam her kolonun altına bir dinamit koyar yıkırım dersiniz. Mümkün değil. Burada önemli olan en az patlayıcıyla çevreye en az zarar vererek bunu yapabilmek. Süleymaniye'de yaptığımız yıkım şehrin göbeğindeydi. Tam 50 metre yanında bin kişi yaşıyordu.



Küçük hanımlar, küçük beyler!

Sizler hepiniz geleceğin bir gülü, yıldızı ve ikbal ışığısınız.

Memleketi asıl ışığa boğacak olan sizsiniz.

H. Atatürk



Şimdi o binada bir tane cam kırılmadı, bir tane taş fırlamadı. İstanbul'da yaptığımız patlatmalar şehrin göbeğiymiş, E5'in yanındı. Bütün insanlar pencereden çıkıp film seyrederek gibi patlamayı seyretiler.

Zaten bu aşamada mühendislik var. Karadeniz Teknik Üniversitesi, Çukurova Üniversitesi, Ege Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi'ne tüm dosyaları yolluyorum. Hiç saklamıyorum. Çünkü zaten bilgiye bir şekilde ulaşırlar. Benim tecrübem; çok iyi mühendislerle çalışmam. Ben mühendis değilim; ama mühendislerle şöyle şöyle yaparsak ne dersiniz bunun matematik olarak lütfen bana ispatını yapın olmuyorsa değiştireyim diye söylüyorum.

Mühendislik kısmını da onlar yapıyorlar. Sonra onların dediği şu, "Mehmet Bey bu yaptığınız sistem bizim aklımıza gelmiyordu." O nüans da benim tecrübem.

Bugün Mehmet Güler işi bırakıyorum dese Türkiye'de bu iş olmaz mı? Tabii ki olur, çok daha iyisini yapanlar da olacak. Daha çok mühendis bilimsel olarak katkı sağlayacak. Mühendis hesabı yapıyor; ama riske girmiyor. Bugün üniversiteye çağırırsanız gel kardeşim buraya bize hem makine mühendisliğine hem maden

GONCA GÜLER'İN KALEMİNDEN MEHMET GÜLER...

**Benim babam
komikliğin ta
kendisiydi. Hala
öyle... Dansın,
müziğin, esprinin
kalitesi.
13 yaşında
yatağımda 6 kız
arkadaşımın aynı
anda zıplarken
sadece videoya
çeken değil,
bizimle dans eden,
müziğin sesini
bizden çok açan
kişi.
Mesela
yemek yerken
arkadaşlarımla
boğazında
gülmekten bir
şey kalacak
diye annemin
endişelenme
nedeni de hep o.
Düğünlerde,
mezuniyetlerde
sünnetlerde
benden çok dans
eden, benden
geç yorulan tek
baba gördüğüm
hayatta!**



hem jeofizik hem inşaatı hepsini toplasan girmez ki, biz rapor veririz. Kim yaparsa yapsın der. Biz de onları yönlendiriyoruz.

İşten uzaklaşalım, sizden biraz kızınızı dinleyelim mi?

Mehmet Güler: Gonca, benim ilk çocuğum. Eşim Gül bana sorar; "Beni mi çok seviyorsun kızını mı?" Ben de derim ki; "Sen el kızısın, o benim kızım..." Kızımın doğduğu günden beri çok yakın bir ilişkim oldu.

Teenage yaşı bitinceye kadar çocukların etrafı kendi arkadaşlarıdır. Aileleri önemlidir; ama birinci sırada olan arkadaş gruplarıdır. Üniversite bitip bazı asgari müşterekte beraber aynı duygu ve düşünce içinde olduğunuz zaman keyifli oluyor. Tabii ne zaman çok yakın sohbet etmeye başlıyorsun.

Gonca'yı bize tarif etmenizi isteyem...

Mehmet Güler: Birincisi zeki, ikincisi akıllı... İnanılmaz derecede kıvrak zekâsı olan bir kız. Konuları çok çabuk kavriyor, sonuç odaklı... Birazcık inatçı ve huysuz. Bu huy bana benzemiş. Her şeyi olduğu gibi kabul etmeyen, araştırmacı, sorgulayan, doğruyu bulmaya çalışan ve çok kısa sürede bulup hemen sonuca varmayı isteyen sabırsız biridir.

İyi bir eğitim aldı. Başka şirketlerde de yaklaşık 4 yıla yakın çalıştı. Donanımları artık tamamen yerine oturunca, biz de daha doğrusu annesinin şirketi eleman arayışı içindeydi. Onu İzmir'e transfer ettik. -Yaramaz bir çocuk muydu? Mehmet Güler: Çok hareketli sürekli her şeyi kabul etmeyen, sorgulayan, itiraz hakkını sonuna kadar kullanan kafasına yatmadığında "Siz nasıl istiyorsanız öyle olsun" demeyen, sonuna kadar ikna olmayı hedefleyen bir yapısı vardı. Hala öyledir.

Genelde ailelerde hep kendi mesleklerinden ya da mevcut olan işin devamı niteliğindeki mesleklere odaklanmasını isterler. Kızınızın tercihlerinde

yönlendirici oldunuz mu? Hatta tatlı bir baskı uyguladınız mı?

Mehmet Güler: Hayır, hiç. Neden yapmadığımı da söyleyeyim. Çünkü benim babam bana hiç sormadı 'Sen başka bir iş yapmak ister misin?' diye. 1978 yılında adamın biri 'Ben işi yapmıyorum, fiyat artırıyorum' dedi diye bir belge aldık.

Ne olmak isterdiniz?

Mehmet Güler: Orkestra şefi... Devamlı klasik müzik dinleyen, baleye ve operaya giden biri olarak elimde bir bilet ile o yapının içerisinde olmak isterdim. Konservatuara gitmek isterdim. Sonunda bu da bir idarecilik, yöneticilik... Hepsine yön veriyorsun şimdi yaptığımız ondan farklı değil. Gonca'yı da klasik müzik dinleterek büyüttüm. Kucağıma daha 6 aylıkken koluma yatırırdım, akşamleyin hala dinleriz.

Gonca Güler: Bana hala klasik müzik dinlettiriyor. Ben uzun bir süre dans ettim. Hatta dans öğretmenlerim derdi ki, "Jimnastik ya da bale geçmişin olmamasına rağmen müzik kulağının nereden geliyor?" Sonra keşfettik ki babamın bana gerçekten çok müzik dinlettirmesiyle ilgili olabiliriz.

Gonca Hanım, sizi tanıyabilir miyiz?

Gonca Güler: 1990 yılında İzmir'de doğdum. Amerikan Koleji'ne gittim. Sonra Koç Üniversitesi İşletme Bölümü'nde okudum. Okul birincisi olayım gibi bir fikrim hiçbir zaman olmadı. Ama hiçbir dersten de kalmadım. Ortalamalarım iyiydi; ama çok daha iyi olabilirmiş. Çok aktif bir sosyal hayatım vardı. Dans ediyordum ve büyük zamanımı alıyordu. İlkokuldan beri dans ediyordum; ama profesyonel dans etmeye üniversite yıllarımda başladım. 2009 yılında Latin danslarına başladım. Hocalarımız çok iyiydi; hepsi eğitilmiş ve başka meslekleri olan hocalardı. Sporcu gibi çalıştırırlardı. İstanbul'da çok güzel 4 sene geçirdim. Koç Üniversitesi'nden mezun olduğumda çok üzgündüm. İzmir'e döneceğimi hep biliyordum; ama hangi sene kaç yaşında bunu hiç



planlamamıştım. Mezun olunca Korozo'da satın alma bölümünde çalışmaya başladım. İlk mezun olduğunda işsiz kalırım diye bir korku oluyor ya, o yüzden mezun olduğumda direkt işe girdim.

Sizde işsiz kalırım korkusu oldu mu, sonuçta babanızın işini devam ettirebilirdiniz?

Gonca Güler: Babamla değil ama annem ile çalışacaktım. Annem, "Başka yerlerde çalışmadan gelemezsin, önce tecrübe kazanmak zorundasın. İzmir'e direkt şirkete gelmek yok" dedi. Annem de benim tam tersim; zekâsının önüne akıllı geçiyor. Korozo'da çok şey öğrendim. Sonra Morhipo'da 3 seneye yakın ürün yöneticisi olarak çalıştım. Size bir kaç marka veriyorlar ve siz markanın her şeyinden sorumlusunuz; satın alması,



pazarlaması, satışı, kampanyaları, tanıtıma girilmesi gibi.

Bu bir tesadüf müydü yoksa annenizin de daha ziyade tekstil odaklı bir alanda olmasından dolayı mı bu alanda çalışmayı tercih ettiniz?

Gonca Güler: Tesadüftü. Boyner'e başvurmuştum. Beni Morhipo'dan aradılar. Morhipo'da çok severek çalıştım. Çok güzel bir ekiptik. O kadar çok çalışmak hiçbir zaman zorlamadı. İş çok seviyordum ve çok şey öğrendim. 3 seneye yakın orada çalıştıktan sonra ayrıldım. İzmir'e dönsem mi diye bir fikir oluşunca, İstanbul'da Lara Tekstil firmasında işe başladım. Yabancı markaları Türkiye'de üreten bir firmaydı. Orada devamlı yabancı firmalarla iletişim içindeydim. 4-5 ay çalıştım. Sonra annem ile konuştum ve aniden İzmir'e dönme kararını verdim.

İzmir'i özlediğin için mi dönüş kararı aldın, yoksa İstanbul'da yaşamak mı zor geldi?

Gonca Güler: İstanbul'da evimden, düzenimden ve hayatımdan çok memnundum. Keyfim çok yerindeydi; ama madem bir gün Gül Güler ile olacağım artık öğrenmeye başlayayım diye düşündüm. Öğrenecek çok şey var, yolum çok uzun annem de çok yoğun hani şükür ki git gide yoğunlaşıyordu o dönemde. Daha destek isteği içimde arttı. Büyüdükçe, bilinçlendikçe daha farklı bakılıyor. Öncelik aile oluyor, aile işi, annenin babanın

GONCA GÜLER'İN KALEMİNDEN MEHMET GÜLER...

"Motor alalım!" diye tutturan ben olmadım hiçbir zaman, çünkü daha küçücükken kolumdan tutup beni motorda arkasına sormadan oturtan yine oydu. Hatta 2 kişilik motor 2 kişilik kalmadı bizim için. Ömer ve ben belli bir boya ulaşmadan önce 4 kişi ailecek binerdik motora. Cumhuriyet Bayramı'nda kordonda motorun üstünde ayakta elinde bayrak sallayan tam olarak onun kızıydı mesela, annesinin değil!)



yorulmaması üzülmemesi oluyor. 2017 Eylül'de dönüş kararı aldım. Annemin yanında işe başladım. Önce mağazada çalışmaya başladım, çünkü Gül Güler'de mağaza içinde çalışmak çok önemli. Ürünlerle birebir olmak müşteriyle karşılıklı konuşmak müşteri ne bekliyor, ne seviyor, istiyor, nasıl davranıyor onu görmek. 2 ay kadar mağazadaydım sonra merkeze geçtim. Benim gelişimle eş zamanlı olarak ihracata geri döndük.

Annem çok uzun bir süre ihracata ara vermişti. Frankfurt'ta dünyadaki en büyük tekstil fuarına 2018-2019 da katıldık. İşin mutfağını öğrenmeye başladım. İnternet satışı, sosyal medya, reklamlar, ihracat... Şirkette hiç olmayan şeyler benimle birlikte gelince ve bunlarla ilgilenmeye başladım. Üretim-kumaş alanına pek giremedim.

Babanızı sizden dinleyelim mi?

Gonca Güler: Annem, babamın desteği olmasa bugün burada olamayabilirdi. Babamın annemin yanında olması inanılmaz önemli. Bunu izleyerek büyüdüm. O yüzden babamın şuan olduğum noktada her açıdan yeri çok önemli. Babama bir şeyler yazmayı hep sevdim. Bir yazı yazmıştım ya babalar günü ya da doğum günüydü.

Mehmet Güler: İlk yazıya bir dörtlülle başladı. Tabi bu beni çok yaralamıştı. Tam 40 yaşındaydım. Bana yine bir yazı yazıyor: "Baba 40 yaşındasın, hala yaşıyorsun, helal olsun." Ondan sonra yazı yazmasını yasakladım. Ben şimdi geldim 60 yaşına, 20 yıl önce yıkıldım!.. (Gülerek...)

Gonca Güler: Babam türünün tek örneği. Şu an olduğum kişiysem bu babam sayesinde...

Hiçbir zaman beni çıtı pıtı bir kız çocuğu gibi yetiştirmede. Tam tersi; 'Motora da bineceksin, koli de taşıyacaksın' dedi. Ama canım da hiçbir zaman acımayacak bana da zarar gelmeyecek. Tarif etmek çok zor çünkü; hem çok yakın arkadaşım gibi ama aynı

zamanda arkadaş gibi bir baba da değil. Mesafeyi koruyabilmek çok önemliymiş. İnsan büyüdükçe anlıyor. Tabii ki her şeyi konuşamıyorum ;ama babam var olduğu sürece her problemin çözümü var. O da en yakın arkadaş gibi hissiyatından geliyor. Her kız çocuğunun kahramanı ya da ilk aşkı babasıdır ama benimki birazcık daha farklı. Çünkü o başka babalardan çok farklı...

Senin gözünde en iyi ve en kötü yönü nedir?

Gonca Güler: Gereksiz büyük tepki vermek. Ani çıkışları oluyor. En iyi yönü çok var; ama bence hayata tutunuş şekli, yaşama sevinci, hayat felsefesi, hayatı iyi değerlendirmek, farklılık, yenilik ve keyif. Babam bana ve kardeşim Ömer'e hayattan keyif almayı çok iyi öğretti. Ömer benden 3,5 yaş küçük. Hani bir yerde durup gökyüzüne bakıp nefes alıyorsak, şükrediyorsak, şunu da yapalım diyorsak; bu kesinlikle babamdan gelen bir canlılık ve enerji.

Ortak hobileriniz var mı?

Mehmet Güler: Fotoğraf çekmek. Evde, dışarıda dans etmek, motora binmek. Çok uzun yıllar Gonca ile motosiklete arkama atardım, İstanbul'da da motor kiralardım ve burada dolaşırdık. Çoğu sanat etkinlikleri İstanbul'da olduğu için çok sık katılmadık; ama İstanbul'dakine ne zaman gidersem gideyim mutlaka ya o ya ben hemen bilet alırdık. Hiçbir önemli sanat etkinliğini kaçırmazdık.

Gonca Güler: Küçükken arkadaşlarımdan hepsi babamdan çok korkardı. Dışarıdan görünüşü inanılmaz sert, kapı gibi hiç gülmüyor, dimdik duruyor; ama içi hiç öyle değil. Aslında çok komik biri. Sırf bana değil herkese komik birisi.

Ortak hangi hayalleri kuruyorsunuz?

Mehmet Güler: Aile olarak Gül ve Ömer'in de içinde olduğu dördümüzün hayalleri var.

Gonca Güler: Sahip olduğumuz aileye devam edebilmek.



GONCA GÜLER'İN KALEMİNDEN MEHMET GÜLER...

15 sene önce belki, ayakta kullanılan bir jetski üzerinde dalgalar arasında çığlık çığlığa uçmak en huzur duyduğum andı babamın yanında. Kendi kızını, hatta kızının emanet arkadaşını(!), denizin ortasında çürümüş gitmiş bir fenerin üstüne çıkarmaya, sırf sanatsal fotoğraf çekmek için zorlamak, hatta "En üstüne ulaşamadınız daha" diye kırık duvarlara tırmanmamıza göz yummak... Ekstremlüğün anlamı olmak.. Gerçek aşkın anlamı. 'Bir sürü kadına rağmen sadece annene Seni Seviyorum dedim' cümlesine inanmayıp dalga geçtiğimiz, Ama onları el ele her gördüğümde inanmaktan kendimi alıkoyamadığım bir sevgi içinde büyüdüm ben. Hala daha aralarına girip ikisinin de elinden kendim tutarım, çünkü o asıl benim en büyük aşkımd. Zaten babam itiraf etti geçen sene anneme; Sen el kızısın, Gonca benim kızım! Ama annemin canını sıktığımda da en büyük düşmanı olurum ayrı konu... Kız babası böyle tavsiyeler vermezmiş aslında; ama benim babam hep derdi 'Zamanı gelinceye kadar, kimseye bağlanmadan hayatını özgürce yaşa, kurallar olmasın, ağlama boşuna en güzel zamanlarında, kimseyi kolay kolay ciddiye alma' diye. Ben karşısına ağlayarak geldiğimde defalarca, gözyaşlarım kahkahalara döndü konu ne olursa olsun. Her acının içindeki en gerçekçi komikliği bulmakta üstüne yok çünkü.



GONCA GÜLER'İN KALEMİNDEN MEHMET GÜLER...

Annem denizde 'Çok açılmayın!' diye bağırdırken babam 'Boğulursan haber ver!' diye seslenirdi mesela. Sonra bana soruyorlar niye hiç bir şeyden korkmuyorsun! Çünkü babam ehliyetimi aldığımdan beri düz vites araba kullanmamışken, bir anda beni zorla kocaman bir kamyonetin direksiyonuna oturtup, "Ben çok yorgunum senin kullanman gerekiyor" deyip, sonra da dünyanın en evhamlı kadınlarından olan anneannemi arayıp "Anneciğim Gonca'ya ısrarları üzerine kamyoneti kullanmasına izin verdim, yoldayız, çok acıktık, bilginize" diyebilen ve kadıncağızın çığlıklarına kahkahayı basabilen biri.

Araba kullanırken direksiyonda uyuyakalmış gibi yapıp bir anda sağa kırmak gibi korkunç bir şakaya maruz kalmak,

Evde son ses mehter marşı dinlemek,

'Her canlı ölümü tadacaktır' cümlesinin gün aşırı kullanılmasına alışmak,

'Madem travestileri merak ediyorsun erkek gibi giyin Kıbrıs Şehitleri'nde gece 3'te yürüyelim bir gece' fikrini 18 yaşındayken bile yadırgamamak,

100 yaşına basmadan 4 gün önce vefat eden büyük anneannemin etrafında ağlayıp dua eden 30 teyzeye rağmen, beyaz örtüsünü kaldırıp saçını okşayıp elinden öpmesini, kimse bakmıyorken kadını kaldırıp kibleye döndürmesini, sonra da şaşırınlara "Allah'a döndü" demesini normal karşılamak, hatta ölü ile aynı yatağa yanına yatmasına şaşırılmamak(!)

Kalabalık aile ile vakit geçirmek git gide azalıyor. Benim arkadaşlarım daha yeni evlenmeye başladı. Evlenmeyen insanlardan bahsediyorum aslında aile bağları ya da birlikte vakit geçirmek çok nadir. Dördümüz çok sık beraberiz. 4 kişi olarak da değil aslında; dayı dede, anneanne hala vs.

Mehmet Güler: Mesela bayramlarda beraber olmayı tercih ediyoruz. Geçen bayram Ömer ve Gonca da geldi dördümüz yurtdışına gittik. Birbirimizle daha çok muhabbet edebiliyoruz. Çünkü kalabalık grupla gittiğinde bölünüyor, ben arkadaşım ile konuşuyorum, öteki başkasıyla. Birlikte seyahat etmekten kesinlikle çok hoşlanıyorum. Gittiğimiz yerde de eğleniyoruz.

Gonca Güler: Mesela hoparlör ve su altı kamerasını ben ve Ömer unutturken babam getiriyor.

Mehmet Güler: Çocukları daldırıyorum, su altında şekilden şekile sokuyorum. Mesela jet ski ye bindiriyorum. Gül, 'Yapma, etme' diye isyan ediyor. 'Yamaç paraşütüne götüreceğim' dedim 'Ölümü gör' dedi. Atv kiralayıp dağ taş dolaşıyoruz. Oradan düşer diye endişeleniyor. Dediğim gibi ailemizde en akıllı Gül'dür. Gül inanılmaz akıllı bir kadındır. Şöyle böyle değil cidden öyledir.

Bu kadar sanatla iç içesiniz birlikte arzu ettiğiniz ama şu ana kadar gidemediğiniz, yurtdışında birlikte görmeyi arzu ediyordunuz dediğiniz etkinlikler var mı?

Mehmet Güler: Rönesans'tan sonra en keyifli sanatın takip edileceği yer Avrupa. Yurtdışına çok sık gidiyoruz. Ailecek seyahatimiz yılda 10'dan aşağı düşmüyor. Gitmeden önce oradaki sanatsal etkinlik ne ise onlara göre program yapıyoruz.

Baba-kız ilişkisinde sizin için önemli olan nedir?

Mehmet Güler: Kızımın geleceğinde katlanamayacağım ve katlanmak zorunda bırakmayacağım tek konu; ilişkisi... İlerideki evlilik yaşamında düzgün bizim ile nasıl mutlu oluyorsa onun olmasını sağlamak.

FORSNOVA

VİLLA OVAÇIK





Tabi kocasını kendi seçecek, benim elimde değil. Ama onunla bu mutluluğunun sürekliliğinin sağlanabilmesi için elimizden ne geliyorsa benim ve eşimin ya da konuşmak mı onu sağlamak için vitesi geri atmak mı ne yapmak gerekiyorsa onu yapmak zorundayız. Gonca ile ilgili değil oğlum Ömer ile ilgili de aynı şeyi düşünüyorum. Çünkü biz birbirimizden kopmayı hiç düşünmüyoruz.

Örneğin...

Mehmet Güler: Mesela Gonca bir çocuğa âşık oldu, "Ben onunla Avustralya'ya gidiyorum" dese, gitmemesi için elimden geleni yaparım. Burada aşık olacak çocuk mu yok? Çünkü inanın iş hayatında çok badireler atlattık. Ticari olarak kayıplar, kazançlar oluyor ama aile birbirine sınırsız sarıldığı zaman o güçle inanın aşılmayacak hiçbir şey yok. Benim kızım ile ilgili hedefim bu. Ona "Lütfen seçeceğin, aşık olacağın evlenmek istediğin kişiyi çok dikkatli seç. Genç kızsın aşktan ziyade önce aklını kullan zekânı değil" diye hep uyarılarım var.

Sizin babanızdan "İlkeleri benim için değer" dediğin düsturları neler?

Gonca Güler: Şu an tam olarak uygulayamasam da en çok tekrar ettiğimi; Vazgeçme, erteleme,

GONCA GÜLER'İN KALEMİNDEN MEHMET GÜLER...

'Tavana asılı olan
pervanelerden biri
fazla sallanıyor,
her an düşebilir,
kayınvalidemi onun
altına getireceğim
çaktırmayın' diye
biricik anneannemle
sürekli uğraşmasına
ister istemez gülmek,
'Bugün Bungee
Jumping yapmazsan,
bir sonraki ay daha
az para veriyorum'
ya da mesela kendisi
bana kızgınken
'Stajda sana para
vermiyorlarsa içki
versinler nasılsa
paranın nereye
gittiği belli' gibi
cümleleri duymaya
şaşırmamaktır
Mehmet Güler'in kızı
olmak. Annelerin
çocuklarına
'Annecim' diye
seslenmesine 'Aa
annesi sandı galiba'
demesi ve genç
kızların kullandığı
'Hoş çocuk' kalıbıyla
hep dalga geçmesi
ben de travma
yarattı sanırım,
asla ikisini de
kullanamayacağım.



üşenme. Hep söyler, her konuda söyler. Uygulayabiliyor muyum, şu an hayır. Her uyguladığımda doğru olduğunu yeniden görüyorum.

Sonuçta baktığınızda dünyayı patlatıyorsunuz. Şurayı da patlatmak istediğim dediğiniz bir yer var mı?

Mehmet Güler: Dünyada su altında sayılı firma var. Biri bizim. Gazi Osmanpaşa Köprüsü'nün ayakları için eksi 26 metrede su altında patlatma yaptık. Videoları da var. İkincisi doğalgaz patlatmasında dünya rekoru bizde. Onun da videoları var. Doğalgaz boruları döşenirken kanalları patlatılıyor ya. O da bizde. Bir tek şu ana kadar Türkiye'de yapılmayan metal köprü patlatması.

Bir metal yapı patlatma hedefim var. Şu ana kadar hiç yapmadım. Dünyada da sayılı ve o patlayıcıdan Türkiye'de de yok. Zaten ABD, Güney Kore ve Japonya'da üretiliyor. Öyle bir metal yapı patlatma işi olursa keyif alırım.

İş dünyasına vermek istediğiniz mesajınız var mı?

Mehmet Güler: EGİAD'a bugüne kadar üye olmuş ve şu anda üye olan fahri üye olsun her üyenin mutlaka katkısı olmuştur. Olmama ihtimali kesinlikle yok. EGİAD artık Ege Bölgesi'nin ve özellikle İzmir'in olmazsa olmazı bir derneğidir. Her genç iş adamının EGİAD toplantılarına katılması gerekir.

Burada çok şey öğrenirler ve dostluk kazanırlar. Burada pergeli koysan kendi çevrelerinin dışında göremeyeceği tanıyamayacağı bilgi sahibi olan insanlarla yaşlı genç, daha yaşlı herkesle tanışma imkânları var. Genç arkadaşlardan işleriyle ilgili onu bunu yapsınlar dememe gerek yok. Zaten ekonomide herkes söylüyor. Ama ufuklarını biraz daha genişletmeleri için EGİAD'ın tüm toplantılarına ellerinden geldiğince katılınsınlar ve buradan çok faydalanırlar. ■

GONCA GÜLER'İN KALEMİNDEN MEHMET GÜLER...

Keyif ne demek babamdan öğrendim ben.

Mangalı, çikolatalı Baileys'i, evde deniz mahsullü makarna yapmayı, şarap&pizza ikilisini, dünyanın en lezzetli tost tarifini..

Küçük mutlulukların sahip olduğumuz en değerliler olduğunu-

Kendim sevmeye başlamadan önce rakı keyfini onu izleyerek tattım,

Deniz kokusunu içine çekerek terapi olmayı,

Sirtaki oynamayı, aynı zamanda o, rakı bardağını elleriyle tutmadan fondip yaparken ya kırılırsa diye endişelenmeyi...

Gözümün önünden gitmeyen bir an var. Dedem vefat ettiğinde hüngür hüngür ağlaması o koskoca kapı gibi yıkılmayan adamın- Bana sarılıp.

Bir cümleyi söyleyişini de asla unutmam, 'Aile olmak bireysel mutluluğunu değil ailenin mutluluğunu ve iyiliğini düşünerek yaşamaktır'

Yıllar önce her şeyden çok sevdiği, en büyük tutkusu olan teknesini satmak zorunda kaldığında ben ondan çok üzülmüştüm sanırım. O an vermişti işte bu cevabı.

Bir de düşündükçe çok güldüğüm bir anı var. 12 sene önceki olayı ben daha 4 sene önce öğrendim. Çenem yarıldığında, dikiş atılacak odaya kucağında taşıdıktan sonra, beni o kadar kanlar içinde görünce meğer çok kötü olmuş benim hiç bir görüntüden içi fena olmayan her şeye dayanıklı babam. Küçük kızı o hale gelince kendi tansiyonu düşmüş benim yanımdaki sedyeye de onu yatırmışlar. Dikiş sırasında ben babamın elini tutmak istediğimde elimi tutan Cüneyt Amca'ymış! (Cüneyt Karagülle)

Mehmet Güler'in kızı olmak, inatçı olmak, istediğinden vazgeçmemek, için kan ağlasa da sırf ailen için güçlü durabilmek, kalıpları bozmak, en basit şeyleri en uç hale getirebilmek, etraftaki tüm yalanlara rağmen kendi hikayende en saf gerçekliklere inanmaya devam edebilmek ve neysen o olmak, o kalmak demek.

En küçük şeylerden mutlu olmayı öğrenmek, her an evde bir parti havası içinde yaşamak, en beklenmedik anlarda kurduğu bir cümle yüzünden şıkır şıkır özenle hazırlanmış sofraya ağzındaki suyu püskürtmek, gülmekten yere düşmek, sürekli bir sürprizle karşılaşmak; ama aynı zamanda babanı sinirlendirdiğinde telefonunun ya da oda kapının en sağlam şekilde kırılabilmesi demek.

Hayatı aslında çok da ciddiye almıyormuş gibi görünüp, tam tersine aslında içindeki duygusal yoğunluktan, sonu gelmeyen dipsiz bir kuyuda bazen kendi kendine boğulmak, bazen çok değişik taraflarından irdelemek hayatı, bazen de her şeyi düşünmeni engelleyecek kadar her şeyi boş verebilmek demek...

Babamın annemle bana kurdukları "hayal dünyası" gibi bir rüyada büyüdüm ben. Çoğu çocuğun sahip olamadığı bir mutluluğun sonucu büyük bir handicap aslında bazen. Mutluluğun öyle pembe oluyor ki başka renkleri tanımıyorsun, kabullenmiyorsun. Hayatın gerçekleriyle buluşacağın zamana gelene kadar. Bazen donup kalıyorsun, susuyorsun, konuşmaya çalışıp yutkunamıyorsun bile. Ne olduğunu, nerde olduğunu şaşırılmış bir halde.

İyi ki onun kızıyım, iyi ki hayata onun gözlerinden bakabiliyorum.

İyi ki o kadar büyük, güçlü ve güzel elleri var ki, tuttuğumda ister istemez aynı zamanda hayata da tutunuyorum.

İyi, Kötü ve Çirkin: Yapay Zekâ ve Etik



Yapay zekâ ve robot etiği dediğimizde aslında şundan bahsediyoruz: Algoritmalar nasıl yazılırsa toplum ve birey için iyi ve doğru kararlar ve eylemler ile sonuçlanır? Yapay zekâ kullanan teknolojilerin araştırma, geliştirme, tasarım ve üretim süreci nasıl iyi ve doğru şekilde ilerler? Bu iki soru, yapay zekâ ve robot etiğinin iki ana konusunu da temsil ediyor: (1) etik içerik ve (2) etik süreç.



Dr. Cansu Canca



Yapay zekâ etiği denince akla hemen felaket senaryoları geliyor. Kötü 'niyetli' robotlar, Terminatörler, insanlığı kölesi yapan algoritmalar, HAL 9000 ve arkadaşları... Her ne kadar bilim-kurgu senaryolarından bahsetmek çok çekici gelse de, bunlara yoğunlaşarak gözümüzün önündeki önemli soruları es geçiyoruz. Yapay zekâ etiği sadece gelecek dünya ile ilgili değil; aksine şu anda yaşadığımız dünyanın bir parçası ve günlük hayatımız üzerindeki etkisi—biz her zaman hissetmesek de—çok büyük. Sorgulamadan hayatımıza dahil ettiğimiz ve kullandığımız teknolojiler bizimle ilgili kararlar verirken birçok değer yargısında bulunuyorlar ancak işin bu etik kısmı çoğunlukla göz ardı ediliyor.

Mesela bugün yapay zekâ kullanan algoritmalar sizin için ne gibi kararlar verdiler? Google'da bir arama yaptınız (belki robotlarla, belki de bir ilacın yan etkisi ile ilgili). Aramanın sonuçları rastgele değil, Google algoritmasının belirli kurallara göre sıraya koyduğu bilgiye erişiminizi sağladı.



Yapay zekâ etiği hayatımızın kalitesi ve güvenliği için bu kadar önemliyse, bu alanda dünyada ne tür çalışmalar yapılmakta? Bağımsız araştırma merkezlerinin yanı sıra, büyük şirketler ve akademi de hızla yapay zekâ etiğine eğilen platformlar oluşturma ve çalışmalar ortaya koyma çabasındalar. Google, Microsoft, IBM, ve DeepMind hem yapay zekâ prensiplerini yayınladılar hem de etik kurullar oluşturdular.



Belki aradığınız bilgi bir blogda paylaşılmıştı ama Google onu 25. sayfaya koyduğu için bunu hiç görmediniz. Facebook'a girdiniz, Facebook size bazı arkadaşlarınızın bazı paylaşımlarını göstermeyi tercih etti. Sizin belki de çok önemli paylaşımlardan hiç haberiniz olmadı çünkü arkadaşlarınız paylaştı da Facebook algoritması bunları yeterli derecede 'tepki vermeye değer' görmedi. Google yaptığınız aramalardan sizin iş aradığınız sonucuna vardı ve reklam olarak size iş ilanları göstermeye başladı. Ama sizin profilinizi (belki sadece kadın olduğunuz için) yüksek gelirli CEO işlerine uygun bulmadı ve bu tarz ilanlardan sizi haberdar bile etmedi. Bu arada banka kredisi başvurusu yapmıştınız ya. Banka, risk analizi yapan bir algoritmayı kullanarak, neden olduğuna dikkat bile etmeden o başvurunuzu reddetti—çünkü "bilgisayar böyle dedi".

Bu ve benzeri birçok algoritmik karar, içeriğinde ya da sonucunda değer yargıları bulunduruyor. İşte burada işin etik kısmına giriyoruz. Çok kısa bir tanımını yapmak gerekirse, etik doğru ve yanlış davranışların ne olduğunu sistematik bir şekilde analiz eden ve belirleyen felsefe dalı. Dolayısıyla varsaydığımız değer yargılarını savunmak, bunların yerinde olup olmadığını analiz etmek etik alanına giriyor. Yapay zekânın yukarıda bahsedilen kullanım örneklerindeki değer yargıları bu teknolojilerin etik/doğru kullanılıp kullanılmadığı sorusunu doğrular. Bilgiye erişimimizin artık neredeyse yalnızca Google, Facebook ve Twitter gibi platformlar sayesinde olduğunu kabul edersek, bu platformların algoritmalarındaki değer yargıları bizim dünyamızı büyük ölçüde şekillendiriyor. Yüksek gelirli iş fırsatlarını toplumun belirli bir kesimine göstermemek, bu kesimin (farkında bile olmadan)



belirli iş fırsatlarından mahrum bırakılmasına ve dolayısıyla haksızlığa sebep oluyor. Bunlar yaygınlaşan yapay zeka kullanımının karşımıza çıkardığı etik soru(n)lardan sadece bazıları.

YAPAY ZEKÂ VE ROBOT ETİĞİ

Yapay zekâ ve robot etiği dediğimizde aslında şundan bahsediyoruz: Algoritmalar nasıl yazılırsa toplum ve birey için iyi ve doğru kararlar ve eylemler ile sonuçlanır? Yapay zekâ kullanan teknolojilerin araştırma, geliştirme, tasarım ve üretim süreci nasıl iyi ve doğru şekilde ilerler? Bu iki soru, yapay zekâ ve robot etiğinin iki ana konusunu da temsil ediyor: (1) etik içerik ve (2) etik süreç. Etik içerik, araştırılan, geliştirilen, tasarlanan ve üretilen teknolojinin etik olması

için neler yapılması gerektiğine odaklanıyor. Etik süreç ise, bu araştırma, geliştirme, tasarım ve üretim sürecinin etik bir şekilde sürdürülmesi ile ilgilenecek. Örnek olarak Facebook'un 2012'de yaptığı "mood experiment"ını (ruh hali deneyini) ele alabiliriz. Facebook, kullanıcılarını A ve B olmak üzere iki gruba ayırarak, bir hafta süre ile bu gruplardan birine ağırlıklı olarak negatif/mutsuz içerik gösterirken diğerine ağırlıklı olarak pozitif/mutlu içerik göstermişti. Bir haftanın sonunda negatif içerik gösterilen gruptakiler daha çok negatif paylaşımlar yaparken, pozitif içeriğe maruz kalanlar daha pozitif paylaşımlar yaptılar.

Bu deneyde hem etik içerik hem de etik süreç sorunlarından bahsedebiliriz. Kullanıcıların ruh hallerini, bambaşka bir amaç için kullandıkları bir platformu

manipüle ederek kontrol etmeyi hedefleyen bir teknoloji, eğer sadece iyi bir amaç uğruna kullanılmaz ise, beraberinde çok ciddi etik sorunlar getirecektir. Burada geliştirilen sistemin kendisi 'kötü' olmasa da bu sistemi geliştirirken kullanım alanı ile ilgili sınırlamalar getirmek kötüye kullanımını engellemek için gerekli. Peki ya bu sistemi geliştirmedeki etik süreç? Facebook bu deneyi yaparken kullanıcılara haber vermediği ve onların onayını almadığı gibi, kullanıcıların başına gelebilecek zararları da göz ardı etmiş oldu. Ruhsal olarak zorluklar yaşayan bir kullanıcı, kendi rızası olmadan dahil olduğu bu araştırma sonunda kendine zarar veriyse bile Facebook ne bunu takip etmek ne de bu konuda önlem almak için sorumluluk aldı. Facebook'un geçtiğimiz yıl karşılaştığı etik sorunlar (bkz: Cambridge Analytica



Avrupa Parlamentosu robot hukuku üzerine çalışmalar yayınlarken, Avrupa Birliği verilerin korunması için hazırladığı yasayı 2018 Mayıs'ında, Kaliforniya eyaleti ise Tüketici Gizlilik Yasası'nı 2018 Haziran'ında yürürlüğe koydu. Bütün bunlar aslında hâlâ emekleme döneminde olan çalışmalar. Ancak yasal düzenlemelere olan ihtiyaç, yapay zekanın etik tartışmasının daha fazla bekleyemeyeceğini gösteriyor.



skandalı), Google'ın Duplex ile geliştirmiş olduğu manipülasyon teknolojisi ve Compas gibi ceza hukukunda kullanılan ve risk analizi yapan sistemlerdeki etik sorunlar göz önüne alınca çok masum kalsa da bu örnek ne tarz problemlerle karşılaştığımızı anlatmak için hâlâ yararlı.

Yapay zekâ etiği hayatımızın kalitesi ve güvenliği için bu kadar önemliyse, bu alanda dünyada ne tür çalışmalar yapılmakta? Bağımsız araştırma merkezlerinin yanı sıra, büyük şirketler ve akademi de hızla yapay zekâ etiğine eğilen platformlar oluşturma ve çalışmalar ortaya koyma çabasındalar. Google, Microsoft, IBM, ve DeepMind hem yapay zekâ prensiplerini yayınladılar hem de etik kurullar oluşturdular. Stanford, MIT, Harvard, ve Oxford yapay zekâ ve insan ilişkisi ile birlikte yapay zekâ etiği ve yönetimini araştıran merkezler kurdular. Bu çalışmaların paralelinde, siyasi birimler de yapay zekâ kullanan teknolojilerin kontrolü için yasal düzenlemeler yapma yolunda ilerliyorlar.

Avrupa Parlamentosu robot hukuku üzerine çalışmalar yayınlarken, Avrupa Birliği verilerin korunması için hazırladığı yasayı 2018 Mayıs'ında, Kaliforniya eyaleti ise Tüketici Gizlilik Yasası'nı 2018 Haziran'ında yürürlüğe koydu. Bütün bunlar aslında hâlâ emekleme döneminde olan çalışmalar. Ancak yasal düzenlemelere olan ihtiyaç, yapay zekanın etik tartışmasının daha fazla bekleyemeyeceğini gösteriyor. Eğer bu konuda çalışmalara şimdi başlamazsak, yasal düzenlemeler iyi ya da kötü yerini bulduktan sonra bunları değiştirmek için çok uğraşmamız gerekecek. Üzerinde yeterince çalışma fırsatı bulunmadan yürürlüğe konulan yasaları, hem etik hem de teknolojik açıdan yararlı düzenlemeler haline getirmek çok daha fazla uğraş ve kaynak gerektirir.

Türkiye'de yapay zekâ etiği konusunda henüz çok az çalışma

var. Üniversitelerin mühendislik ya da felsefe bölümlerinde yapay zekâ etiği eğitimin bir parçası değil. Bu açığı biraz olsun kapatmak için, 2017 Aralık ayında odak noktası yapay zekâ etiği olan ve hem yurtdışında hem de Türkiye'de faaliyetlerini sürdüren AI Ethics Lab'i kurduk.

Disiplinler arası bir alan olan yapay zekâ etiği felsefeciler, mühendisler, hukukçular ve ekonomistler başta olmak üzere birçok alandan kişinin birlikte çalışmasını gerektiriyor. AI Ethics Lab'de yapay zekâ etiği alanında atölyeler ve seminerlerin yanı sıra çalışma gruplarımız ile araştırma projeleri yürütüyoruz. Buna ek olarak, kurumlara yapay zekâ etiği alanında kendilerine özel tasarlanmış danışmanlık ve eğitimler de hazırlıyoruz. Lab'in amacı yapay zekâ kullanan teknolojiler gelişirken için etik kısmını en baştan bu araştırma ve geliştirme sürecine dahil etmek ve bu konuda hem araştırmacılara hem de endüstriye destek ve danışmanlık sağlamak.

AI Ethics Lab'deki çalışmalarımızı websitemizden (<http://aiethicslab.com>) ve Twitter'dan (@aiethicslab) takip edebilir, çalışmalarımıza katılmak veya danışmak için bize contact@aiethicslab.com adresinden ulaşabilirsiniz.

Dr. Cansu Canca, felsefe doktorasında uygulamalı etik alanında uzmanlaşmıştır. Çalışmalarında etik, inovasyon, ve regülasyonun kesiştiği alana odaklanan Dr. Canca, AI Ethics Lab'i kurmadan önce, Hong Kong Üniversitesi'nde öğretim görevlisi, daha önce de Harvard Hukuk Fakültesi, Tıp Fakültesi, ve Toplum Sağlığı Fakültesi'nin yanı sıra Osaka Üniversitesi Tıp Fakültesi ve Dünya Sağlık Örgütü'nde araştırmacı olarak görev yaptı.

AI Ethics Lab'de mühendisler, hukukçular, ve felsefecileri kapsayan disiplinlerarası takımları yönlendirerek, akademide ve endüstride teknoloji alanında çalışanlara etik analizi ve rehberlik sağlamayı amaçlıyor. ■

Kars



Anadolu Kültürünün
Bozulmamış Yapısını Yaşayın!
M.Ö. 9000'lerden bu yana
kesintisiz bir yerleşim merkezi
olan Kars, Yontma Taş Çağından
itibaren , Hurriler, Urartular,
İskitler, Partlar, Sasaniler ve
Bizanslıların hâkimiyetine girer.
1064 yılında Selçuklu Sultanı
Alpaslan, şehir ve civarını
fethetmiş, böylelikle Türk
kavimlerine Anadolu yolunu
açmıştır.



Halil Nadas



Güneşli bir havada ayrıldık İzmir'den... Uçaktan keyifle izlediğim Anadolu coğrafyası Ankara civarına gelinceye kadar pırıl, pırıl bir görüntü sundu gözlerime; ancak Erzurum'a kadar da yoğun bir bulut kütesinin üstünde hiçbir şey görmeden sürdü yolculuk. Erzurum üzerinden Kars'a doğru süzülürken parçalı bulutlu bir havanın üstünden izlediğim bu kutsal topraklar beyaza boyanmış gibi kar altındaydı boydan boya. Doyumsuz bir manzara eşliğinde süren yolculuğumuzun son dakikalarına girerken, dümdüz ovaların belli noktalarına dağılmış olan yerleşkeler minik lekeler halinde seyri hoş bir görüntü daha sundu gözlerime ki zihnim durmadan fotoğraf çekti... Aklımdan geçirmeden edemedim "keşke bir yolunu bulup hava fotoğrafı mı çekseydik acaba " diye... Kars ovası üzerinde tam bir tur atan uçağımız sanki içimden geçeni okumuş gibi her yönüyle gösterdi manzarayı; "Mutlaka dene, unutma" dercesine...

Parıldayan bir güneş ile karşıladı Kars bizi, ancak bu şölen çok uzun sürmedi. Kars sokaklarında fotoğraf aramaya başladığımız saatlerde gökyüzü hiçbir doku özelliği taşımayan gri bir tabakaya döndü. İzmir'de ıslak zemin bile görmeyen ayaklarla cam buz üzerinde yürümek pek kolay olmayacak diye düşünüp de pratik kramponlar almıştık tüm ekip, ayakkabılarımızın altına bağlanan...







Kar kramponları oldukça işimize yaradı ve güvenli adımlarla yürüdük buz pistine benzeyen sokaklarda. Gece ışıkları altında yağmayan karı fotoğraflamak için ağaç dallarında kar olan bir bölgeye giderek hem eğlendik hem de güzelce üşüdük. Kars kalesinde içilen kahveler eşliğinde seyredilen Kars'ta akşam manzarası ilk günün en keyifli dakikaları oldu. Yöresel tatlarla süslenmiş bir akşam yemeği sonrasında odalarımıza çekilerek dinlenmeye geçtik.

Ertesi gün pırıl, pırıl güneşli bir havaya uyandık...Tam bir fotoğraf havası diyerek bindiğimiz servis aracımızla Çıldır'ın sarı balıkları ve balıkçılarını fotoğraflamak üzere karlı toz duman yollara düştük. Göl kıyısına gelip de uzayıp giden

bembeyaz düzlük alanı görünce burası bir Göl diye inanası gelmiyor insanın. Balıkçılarımız çoktan işbaşı yapmış ve bizim gelişimizi bekliyorlardı. Telefonla irtibat kuruldu ve Gölün Çıldır Kıyısına yakın bir noktada servis aracımız durdu. Şoförümüz Yadigâr ile göz göze geldik, hani balıkçılar der gibi. Gölün kıyısından başlayıp nerdeyse gölün karşı kıyısına yakın duran nokta gibi bir silueti göstererek kilometrelerce uzayıp giden ayak izlerini işaret etti... "İzleri takip edin onlar sizi bekliyorlar abi" diye. Alelacele indiğim araçtan hayatımda daha önce hiç yapmadığım bir şeyi yapmak üzere hızla uzaklaştım. Her yüzeyinde 30cm yi bulan buz kaplı Çıldır gölü üzerinde izleri takip ederek yolun ne kadar güvenli olduğunu



tetkik etmek üzere nefes nefese yol almaya başladım. İzleri tek tek kontrol ederek buz kaplı göl üstünde 4,2 km yol kat ederek balıkçılara ulaşabildim.

Kısa bir süre sonra arkamdan gelen ekip arkadaşlarımla Çıldır'ın sarı balıklarının buzlar kırılarak avlanma sahnelerini fotoğrafladık. Keyifli ve bol fotoğraf dolu dakikaların nasıl geçtiğini acıkıp üşümeye başlayınca anladık. Balıkçı dostlardan satın aldığımız 10 kg civarında balığı buz üstünde sürükleyerek 4.2 km daha kıyıya doğru yürüdük.Sırada güzel bir yemek ve sonrasında buzla kaplı göl üstünde kızak safari seferlerimiz başlayacak ve bu kez de Çıldır'ın kızakçılarını fotoğraflayacaktık. Gün batımına yakın bir saate kadar sürdü fotoğraf çalışmalarımız,iyice üşümeye başlayınca kaloriferleri harıl, harıl yanan servis aracımıza binerek Kars'a geri dönüş yaptık.

Kars Kış Fotoğraf Kampımızın son gününde dost yüzlerin olduğu bir köyü ziyaret etmek üzere yola çıktık. Kars köyleri arasında özel bir yeri olan ve Kars'ta Gravyer peynir imalatının gerçek anlamda ve geleneksel usullerle yapıldığı tek yer olan Boğatepe köyü ve geleneksel köy yaşamını kişinin zor şartları altında akıp giden biçimiyle fotoğraflamak üzere yollardayız. 2.200 m rakımdaki bu



güzel köyü bir de ağır kış koşulları altında görelim istedik. Köye ayak bastığımızda kar kalınlığı 60-70 cm civarındaydı. Yaz aylarında binbir çiçek ve bitki örtüsüyle kaplı uzayıp giden yeşil çayırli otlaklar bu kez beyazın sonsuzluğu altında uykudaymış gibi geldi gözümüze. Ana geçim kaynağı hayvancılık olan köyün ağır kış koşullarında ahırlar ve etrafına sıkışık kalmış yaşamından kesitlerle doldurduk hafıza kartlarımızı. Ellerimizin deklanşöre basmaktan donma derecesine geldiği soğuk saatlerde köyün en neşeli insanı ve tek bakkalı Yalçın emminin içi çocukluğum kokan sıcak bakkal dükkânı yetiştirdi imdadımıza. Hem tezekle hem sohbetiyle ısındık... Çekimlerden fırsat bulduğumuz ara zamanlarda bize evlerini açan dostluk ve misafirperverlikleriyle zihnimize unutulmaz bir yer edinen güzel insanların isimleri yüreklerimizde saklı...Bir kez daha buradan onlara selam ve sevgilerimi yolluyorum...

Akşam gün batımı soğuşunda ayrıldık güzel dostlar diyarı Boğatepe köyünden. Kars'taki son gecemizde ne yapalım" sorusunun cevabı geleneksel Kaz eti yemeği için Kars'ın meşhur Kaz evini ziyaret ettik, sonrasında ise aşıklar atışmasını izlemek üzere soluğu bir türkü barda alarak Kars'taki son gecemizi de gönlümüze göre



süsledik... Geceye son noktayı koyarken Anadolu'nun uzak köşesindeki bu güzel kentimizi tüm yöresel özellikleri ve geleneksel güzellikleriyle zihnimize derin harflerle yazdık, birbirinden güzel fotoğraflarla belgeledik.

Son dönemlerde Doğu Ekspresi ile trenle yolculukla Kars'a gelen gezginlerin sayısı her geçen gün artsada bu ilginç ve keyifli yolculuğu zamanımın daha çok olacağı günlere saklıyorum. Gittiğim her şehre ona en yakışan mevsimde ve ayda gitme isteğimden dolayı hep Karsa birkaç kez kış ve özellikle Şubat ayında gittim. Bu yazıyı okuduktan sonra gitmeyi planlayanlara da aynı zamanları öneririm. ■



Kars'ta Neler Yapılmalı? Neler Görülmeli? Nereler Gezilmeli? Neler Yenmeli?

Selçuklu İmparatorluğunun doğuda en fazla eser bıraktığı şehir olan Kars'a henüz gitmediyseniz en kısa sürede Kars'a gitmeniz için nedenleri sizin için derledim...

Anadolu Kültürünün Bozulmamış Yapısını Yaşayın! M.Ö. 9000'lerden bu yana kesintisiz bir yerleşim merkezi olan Kars, Yontma Taş Çağından itibaren, Hurriler, Urartular, İskitler, Partlar, Sasaniler ve Bizanslıların hâkimiyetine girer. 1064 yılında Selçuklu Sultan Alpaslan, şehir ve civarını fethetmiş, böylelikle Türk kavimlerine Anadolu yolunu açmıştır.

Şehir ve çevresinde Moğollar ve Akkoyunlular, Karakoyunlular gibi Türk devletleri hüküm sürmüş, 1514 yılında Yavuz Sultan Selim bölgeyi fethettikten sonra Osmanlı İmparatorluğuna katmıştır.

Anadolu kültürünü harmanlamış ve binlerce yıllık tarihine tanıklık etmiş; geçmişte başka hükümdarlıklara başkentlik yapmış Türkiye'nin Kafkasya'ya açılan kapısıdır. Farklı kültürleri hoşgörü çerçevesinde buluşturan bu şehre gittiğinizde Anadolu'nun bozulmamış yapısına da şahit olabileceksiniz.

Kars Müzesi

Doğu Anadolu'nun en zengin müzelerindedir. Arkeolojik eserler bölümünde Kars yöresinde bulunmuş seramik ve bronz eserler, yüzük taşları, çeşitli paralar, süslemeli ahşap kapılar, nişler, çanlar; etnografik eserler bölümünde Kars halkının tarih içinde kullandığı eşyalar; bahçede ise çeşitli devirlere ait rölyefler, koç heykelleri, mezar taşları sergilenmektedir.

Kars Kalesi

Merkez Kale veya İç Kale olarak da anılan Kars Kalesi 10. yüzyılda yapılmıştır. 1386'da Timur tarafından yerle bir edilmiş ve 1579'da yeniden yapılmıştır.

Surlar: Kuzey surları ilk defa 972'de yapılmıştır. 977-990 yıllarında doğu surları eklenerek, güçlendirilmiştir. Kuzeyde yer alan üç giriş kapısı görülmeye değerdir. 12. yy.da Selçuklular tarafından hastane olarak kullanılan Ejderha Kulesi Anadolu'nun en eski hastanelerindedir.

Beylerbeyi Sarayı: Kale eteğindeki Saray, 1579'da Lala Mustafa Paşa tarafından yaptırılmıştır. İki katlı olan yapı 1828 yılına kadar Kars Hükümet Konağı olarak kullanılmıştır.

Deniz seviyesinden 2000 metre yükseklikte bulunan donmuş Çıldır Gölü'nde Tekin ve Tuncay gibi 2 deneyimli pilotun kullandığı at kızakları ile gezmek, Atalay'ın Yeri'nde sarı balık yemek, balık avlamak, göl üzerinde uzun keyifli bir yürüyüş yapmak, gölün üzerinde çayını

demlemiş piknik yapan köylülerin bir bardak çayını içip çaydan daha koyu sohbetlerine katılmak.

Ani Harabelerini gezmek yani Ermenistan sınırına ulaşmak, Ani Köyü'nde insanları gözlemlemek, **Bir ırmakla ayrılan iki ülke** **Bir kısmı yıkılmış kilise duvarları, cami, uçsuz bucaksız gökyüzü, iki ülkeyi birbirinden ayıran vadide kıvrıla kıvrıla akan nehir, nehrin üstünde bir zamanlar iki ülkeyi birbirine bağlayan ama şimdi ayıran köprü ve karşınızdaki Ermenistan toprakları...Kısaca insanı gerçeküstü bir yolculuğa çıkaran "ani" şehri**

Ani (Ocaklı): Türkiye-Ermenistan sınırına yakın Arpaçay Nehri kenarında konumlanan kentin kuruluşu M.O. 350-300 yıllarına dayanmaktadır. Ani'de kent surları, Ortaçağ kiliseleri Selçuklu mimari eserleri görülmeye değerdir.

Selçuk Sarayı: Ani ören yerinin kuzeybatı ucunda yer almakta olup, oldukça görkemlidir. Dış kapısında bulunan zengin mozaik şeklindeki taç kapısı geometrik motiflerle süslenmiştir. İçte muhtelif odalar, galeri, depolar ile çeşmesiyle büyük bir yapı kompleksi oluşturur. Burayı gerçekten hakkını vererek gezmek lazım. O yüzden siz siz olun bence hem gün doğumu hem de gün batımı olmak üzere bir günü Ani'yi keşfetmek için ayırın.

Karlar içinde Sıcak Şarap **Keyfi: Sarıkamış'ın beyazına iyice doyduktan sonra bu karın hakkını vermek için size önerim karda sıcak şarapla da keyif yapmanız.** **Sıcak kumlardan serin sulara değilse bile kardan sıcak şaraba geçiş gayet**

Sarıkamış'ta kayak yapmak; **Türkiye'nin kar kalitesi ve kar dayanımı açısından en ideal noktalarından biri Sarıkamış. Yeşil çam ağaçlarının arasındaki pisti kayak severlerin yeni gözdesi olmuş durumda.** **Sarıkamış'ın kristal olarak adlandırılan kar kalitesi ise Alpler'den sonra geliyor.** **Sarıkamış'taki karın en önemli özelliği ise kuru, birbirine yapışmayan, ıslatmayan ama sert kristaller şeklinde ayırık duran toz kar şeklinde olması.**



mutluluk verici oluyor. Hoş ben her gittiğimde yanımda götürdüğüm bir şişe soğuk Urla Şarabı ile de anlatılmaz keyifler yaşıyorum.

Kars mutfağında kaz eti, kaşar ve gravyer, umaç helvası, elma dolması, hösre (un) çorbası, evelik adlı bitkiden yapılan evelik aşı, ekmek üzerine kızgın yağ ve yoğurt dökülerek yapılan ekmek aşı, pişi, kuymak, hengel (manti), yarma buğdaydan yapılan haşıl, bozbaş, kemikli ve parça etten yapılan ve bir çeşit çorba olan piti, sultani üzümle yapılan pilav ve Kars böreği gibi , yöresel lezzetleri tatmak isterseniz, Hanımeli Ev Yemekleri ve Kars Evleri restaurantlarını öneriyorum.

Kars'ın bir başka yaşanışı etkinliğide; Aşık atışmalarına denk gelmek ve sazlarına eşlik etmek, Dede Korkut Hikayeleri ve aşıklar geleneğinin ev sahibi Kars, kültürünü ve geleneklerini koruyabilmiş nadir şehirlerden. Kars'a gelmişken zekayla işlenmiş, esprili aşık atışmalarını izlemek ve dinlemek. Başka bir yerde yaşanması mümkün olmayan bu deneyim.

Halen varlığını sürdüren anonslu kayıt yapan bir kasetçiden gelen çocukluk yıllarımdan hafızamda kalan bir türküyü Aşık Murat Çobanoğlu'nun sesinden duyduğumda sese doğru yöneldim. **Kasetçi ile saatler süren sohbetin sonunda elimde ciddi bir arşivle ayrıldım.** **Size önerim sizde bulun dinleyin,zenginleşin...**

Boğa Tepe köyüne gitmek, Eşsiz peynirlerin yapıldığı mandıraları görmek, köy sofrasında krallara layık kahvaltı yapmak. Köyün delikanlısı Hamoyla şakalaşmak, Yalçın emminin Bakkal dükkanında sohbet etmek.



Kars'tan götürülebilecek en güzel armağan olan peynir paketleri ile geri dönmek.

Kars şehir merkezinde Yıldız Şapka Evi'ne gidip

Kalpak ve şapkaları, yapılışını izlemek, çaylarını içmek ve mutlaka başınızda bir şapka ile dükkandan çıkmak.

Rus işgalinden kalan ve halen kullanılmakta olan taş evler, birbirine paralel caddelerde yürüyüş ve esnaf kahvelerinde odun ateşinde pişen çayı yudumlamak.

Katerina Köşkünü görün,

Siz onun viranelik haline bakmayın. Sarıkamış ilçesinde bulunan Rus işgali döneminde Çar 2. Nikola tarafından yaptırılan bu ahşap tarihi binaya uğramadan dönmeyin. Fotoğrafa meraklıysanız muhteşem kareler yakalayacağınızı şimdiden söylemem lazım.

Evliya Camisi ve Selçukluların

Anadolu'da inşa ettikleri ilk cami olan Menuçehr Camisi ilin önemli camileridir.1579'da yaptırılan ilk cami yıkıldığından, 17. yüzyılda



toprak damlı olarak yeniden inşa edilmiştir. Avlusundaki türbeden dolayı bu adı almıştır.

İlbeyoğlu Hamamı:

Taşköprü'nün sağ tarafındadır. Bugün Muradiye Hamamı olarak tanınır. Kabartma ve süslemeleri 18. yüzyıl mimari özelliklerini taşır. Halen kullanılmaktadır.

Mazlumağa Hamamı:

Taşköprü'nün solunda yer alan bu hamam 1579'da yapılmıştır.

Taşköprü: Sultan III. Murat tarafından 1579 yılında kentin onarımı sırasında yaptırılmıştır. İlk köprü yıkıldığından, eski ayaklar üzerine 1719'da bugünkü köprü inşa edilmiştir.



Meraklıları için Kuş Gözlem Alanları;

Kuyucuk Gölü, Çalı Gölü ve Balık Gölü Kuş Alanı Kars İli sınırları içinde bulunmaktadır.

Doğal boyalı pamuk, kıl,

ipek ve yün iplikler kullanılarak yapılan, ilginç yöresel motiflerle bezeli Kars kilim ve halıları çok ünlüdür.

Yöresel gümüş kemerler, başlıklar ve çeşitli gümüş takılar Kars'ın özgün hatıra eşyalarıdır. Kaz tüyünden yapılan kuştüyü yastıkları son derece sağlıklıdır. Ayrıca ünlü Kars kaşar peynirleri ve balı çok lezzetlidir.





ege asal metal®

*34 Yıldır Rotamız Müşterilerimizin Memnuniyeti,
Tecrübe, güven ve kalitemiz ile sektöre yön veriyoruz.
Metalin ve Plastiğin En Kıymetli Hali...*



📍 10002 Sk. No: 40 AOSB Çiğli / İZMİR
📍 1.Sanayi Sitesi 2822 Sokak No:89 / Halkapınar - KONAK - İZMİR
☎ : +90 232 458 47 26 📠 : +90 232 458 47 27
✉ info@egeasalmetal.com.tr 🌐 www.egeasalmetal.com.tr



Nurşen Şen; “Beni en çok üzen şey Milli Takıma gelene kadar destek bulamamaktı. Sponsorlarımın destekleri için müteşekkirim.”

“EGİAD beni olimpiyata bir basamak daha yaklaştırdı”



Spor yapmayı okuldayken de çok seviyordum. Bizi beden eğitimi derslerinde muaf bırakırlardı; fakat sınav olarak karşımıza çıkardı. Basketbolun kuralları nelerdir? Tenisin kuralları nelerdi? Aslında tenisle tanışmam öyleydi. Normalde herkes pratik yaparak çocukluktan öğrenir ben okuldaki derslerden öğrendim.



Dokuz aylıkken çocuk felci geçiren, geçirdiği ameliyatlar sonucunda hayatına değneklerle devam eden Nurşen Şen, spor hayatına Tekerlekli Sandalye Basketbol'u ile başladı. Tenis ile 7 yıl önce tanışan Şen; 3 yıldır milli takım formasını taşıyor. Tenisin zor bir spor dalı olduğunun, sabır ile mücadele isteyen bir branş olduğunun altını çizen Şen, tüm bu zorlukların hem kendisiyle hem de engelli yaşamıyla örtüştüğü için bu branşı seçtiğini söylüyor. Milli sporcu, hedefinin olimpiyatlar olduğunu belirtirken, sponsoru EGİAD'ın desteklerinin kendisini olimpiyatlara bir adım daha yaklaştırdığını da ekliyor.

Nurşen Şen'i tanıyabilir miyiz?

Ben, Nurşen Şen. İzmirliyim, 1979 doğumluyum. Yaklaşık 7 yıldır tenis oynuyorum. Tenise Kültürpark Tenis Kulübünde başladım. Tenisle burada doğdum diyebilirim. Burada doğdum ve yavaş yavaş burada büyüyorum.

Tenise çocukluk yaşında başlamadınız değil mi? Hayır başlamadım fakat zaten bir spor altyapım vardı. Daha genç yaşlarımdayken bir süre tekerlekli sandalye basketbolu oynadım. Daha sonra ameliyatlarımı olmak üzere basketbolu bıraktım. Ameliyatlarımı olduktan sonra başka bir spor yapmaya karar verdim. Basketbol bir takım sporu olduğu için, bireysel spor yapmaya yöneldim. Ferdi olarak mücadele isteyen bireysel sporlar daha çok heyecanlı geldi bana.



RÖPORTAJ: CEMAL TÜKEL

Sakatlığınız nasıl oldu, nasıl gelişti?

Ben 9 aylıkken çocuk felci geçirdim. Normalde benim iki bacağımla engelli olmuş; fakat termal sulara götürüp getirmişler tedavi süreci devam etmiş. Sol bacağımla çalışır duruma gelmiş; ama sağ bacağımdaki kaslarım biraz daha zayıf kalmış. 25'li yaşlarımda ilk ameliyatlarımı oldum. Daha sonrasında değnekle hayatıma devam etmeye başladım.

Kaç yaşında basketbola başladınız?

20 yaşında basketbola başladım.

“Dünya tenis oyuncularını izlemek zevkli geliyordu”

Sizi spor yapmaya yönlendiren neydi?

Spor yapmayı okuldaki de çok seviyordum. Bizi beden eğitimi derslerinde muaf bırakırlardı; fakat sınav olarak karşımıza çıkardı. Basketbolun kuralları nelerdir? Tenisin kuralları nelerdi? Aslında tenisle tanışmam öyleydi. Normalde herkes pratik yaparak çocukluktan öğrenir ben okuldaki derslerden öğrendim. Daha sonra koşan tenisi takip ediyordum. Basketbolu bıraktıktan sonra da bir spor arayışı içine girmiştım. Tenis de çok zevkli geliyordu bana ve dünyanın tanınmış tenis turnuvalarını ve tabii buradaki en iyi oyuncuları izlemek çok zevkli geliyordu.

Ben aslen İzmirliyim, turnuvalar için şehrimize tekerlekli sandalye tenis oyuncuları turnuvalar için geliyorlardı. Ben de hemen tanışmak için kendimi hazırladım ve gidip şimdiki milli takım arkadaşlarımla tanıştım, hocalarımla tanıştım. Bu şekilde tekerlekli tenis sporuna adım atmış oldum.

Tenis Federasyonunun bünyesinde mi çalışıyorsunuz?

Biz Tenis Takımı olarak, Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu'na bağlıyız. Onun adı altına Tekerlekli Sandalye



Birçok maçımı Tie-breakte kaybettiğim de oldu, en çok bu kayıplara üzüldüm. Ama bizi en çok üzen ve en zorlayan olaylar sponsor desteği bulamamak. Beni en çok üzen şey Milli Takıma gelene kadar destek bulamamaktı. Milli takıma geldikten sonra başarılar geldikçe destek arttı. Fakat şu anda biraz daha desteğe ihtiyacımız var ki olimpiyata kadar gidelim.

Tenis Sporcularıyız. Arkadaşlarımla tanıştıktan sonra antrenmanlara gidip gelmeye başladım. Çok zorlu bir sürecin ardından yavaş yavaş oyunumu ilerlettim. Zor bir süreç diyorum çünkü tenis oynamak hem külfetli, hem de bazı aşamalardan geçmek gerekiyor. Örnek vermek gerekirse antrenman bulmak, kulüp bulmak bunların en başlıcaları. Ama ben o konuda şanslıydım zira bu spora Kültürpark Tenis Kulübü'nde antrenörüm ile birlikte başladım. O yüzden şanslıyım.

Size özel bir antrenör mü gerekiyor?

Aslında koşan tenisle bizim tenis arasında hiçbir fark yok. Sadece top bizde iki kere yere sekebiliyor. Her antrenörle çalışabiliriz; fakat tekerlekli sandalyeyi de az da olsa bilmesi faydalı oluyor. Bizim sağa sola dönüşlerimizin nasıl olacağı, nereden top geleceği, ne tarafa döneceği gibi konular olduğu için tekerlekli sandalyeyi bilen bir hocayla başlamak daha yol aldırıyor.



Normal bir hocayla başlamak da iyi, muhakkak bir yerlere getirebilir fakat bu işi bilen birisiyle başlamak sizi hedefe daha çabuk ulaştırıyor. "3 yıl duvarla oynadım"

Rakip bulabiliyor musunuz?

İlk başlarda kimse yoktu ve ben 3 yıl boyunca duvarla oynadım. aslında bizim takımımız ve bir grubumuz vardı. Bu gurup 4-5 kişi hatta zaman zaman 10 kişiye kadar varan sporcu arkadaşlarımızdan oluşuyordu. Fakat zamanla çok zor olduğu için, sponsorluk bulamadıkları için tenis sporunu bıraktılar. Ama ben istediğim hedefe ulaşmak için çok zor da olsa çalışmalarına devam ettim.. Başarı için zaten çok çalışmak lazım ve takdir edersiniz ki duvar çalışmaları bu konuda çok önemli bir yer tutuyor.

Duvar iki misli hız gerektirmez mi? Evet bu çok doğru çünkü topun dönüş mesafesi yarı yarıya kısalıyor. Hocaların bizi duvara yönlendirmesi oradaki çabukluk nedeniyle. Biz sandalyeyle hareket ettiğimiz için ve reaksiyonları hemen yakalamamız için daha çok oraya yönlendirildik. Ben duvarda iki üç yıl çalıştım daha sonra milli takıma girdim. Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu'nun Tekerlekli Sandalye Milli Takımı'na seçildim. Daha sonra yurtdışı yurtiçi birçok turnuvaya katıldık, katılıyoruz da. Ülkemizi temsil etmeye çalışıyoruz.

Sponsor demiştiniz. Siz hem Milli Takım'dasınız ama bir de sponsor ihtiyacınız var. Bu nasıl oluyor? Neden sponsora ihtiyacınız oluyor? Sizin gibi sporcuların sayısı da kısıtlo, federasyon sizi direkt destekleyip götürüyor mu?

Federasyondan bize söylenen ve sık sık karşılaştığımız bütçelerin çok kısıtlı olması. Tenis çok maliyetli bir spor ve sporcuya ayrılan destek ve bütçe kısıtlı. Turnuvaya katılmak için 350 Euro ve yol ücreti yaklaşık 3 bin 500 - 4 bin liraya mal oluyor. Diyelim ki Milli Takım 3 bayan 3 erkekte oluşuyor 6 kişinin götürüp getirme maliyeti yüksek oluyor. Federasyonun bize söylediği şey bütçemiz kısıtlı, herkes kendisine

sponsor bulabilir. Bu konuda bize kısıtlama getirmiyorlar. Herkes kendine sponsor bulduğu takdirde istediği turnuvaya katılabilir ve hedefine ulaşmak için zorlu yolları katedebilir.

"Zor olduğu için tenisi seçtim"

Sponsor bulma konusunda nasılız?

Sponsor bulmak zor; ama bu konuda yardımcı olabilecek kişilerle iletişime geçmeye çalışıyorum. Büyük kurumlara mail gönderiyorum. Olabilecek kişiler varsa etrafımızda destek istiyorum.

Bir menajerle çalışıyor musunuz? Yoksa siz ferdi bir sporcu olarak, hem sporculuk yapıyorsunuz, hem de kendi kendinizin menajerliğini de mi yapıyorsunuz?..

Hayır, bir menajerle çalışmıyorum. Çok ağır işlerin altından kalkmaya çalışıyorum. Aslında en ağırı sponsor bulmak. Ben de diğer sporcular gibi çalışmayı ve hedefime ulaşmak için çaba sarf etmeyi seviyorum.

Akademik olarak bu konuda nasıl bir yol izlediniz?

Eğitim hayatım normal geçti. Üniversite için Uşak'a gittim. Bu üniversite'nin Muhasebe Bölümünü kazandım. Aslında oradayken Basketbol Bayan Milli takımına seçilmiştim. Fakat okulumu bitirip döndükten bir süre daha devam ettim basketbol oynamaya. Ama döndükten bir süre sonra fikirlerim değişti. Üniversitede gördüğüm spordan da etkilendim ve basketbolu bıraktım.

"Tenis engellilerin hayatıyla örtüşüyor"

Tenisin cazibesi ne? Neden tenis?

Tenis çok mücadele ve sabır isteyen bir spor. Tenis oynarken sabırlı ve sakin olmak gerekiyor. Zor olduğu için ben de biraz zor biriyim herhalde zor olduğu için tenisi seçtim. Dünya oyuncularını izleyip takip ettiğim zamanlarda seçtim.

Kortun içinde olmak çok mutluluk ve huzur veriyor. Topun raketle buluşması çok güzel his verdiğim için tenisi seçtim. Zor ve mücadele isteyen bir spor olduğu için biz engellilerin hayatlarıyla da biraz örtüşüyor galiba.

Engellilerin hayatları bazı konularda daha zor diyebiliriz, bunu kabul etmek lazım. Ama bazı konularda da belki engeli sadece kafamızda yaratıyoruz.

Evet aslında bu konuda size katılıyorum. Bir de şöyle bir şey var; biz tenis oynuyoruz ve beni dışarıda tenis çantamla gördükleri zaman benim tenis oynarken sakatlandığımı düşünüyorlar. "Geçmiş olsun kortlara ne zaman döneceksiniz" diyorlar. Ben de: "ben zaten korttayım tekerlekli sandalye tenis oyuncusuyum" diyorum. Ya da birçok defalar beni bilen, tanıyan kişilere rastlıyorum. O zaman da: "biz zaten sizi tanıyoruz, sizin başarılarınız var, tebrik ederiz" diyorlar. Şu anda engelli sporları çok yaygın. Farkındalık artmış durumda. 10 yıl önce böyle değildi, kimsenin engelli sporlarından haberi yoktu ya da, "bana ne beni çok da alakadar etmez" diyorduk. Televizyon kanalında çıktıysak bile kanalı değiştiriyorlardı. Şimdi ise ben çok güzel izlenimlerle karşılaşıyorum. Yolda, iş yerimde yurtdışına çıktığımızda bizi izleyen ve bizim başarılarımızı takip eden insanların sayısı arttı.

Ayrıca çalışıyor musunuz?

Evet. Bornova Belediyesi'nde Engelliler Merkezi'nde çalışıyorum. Daha önce 9 yıl Bornova Belediyesi'nin kütüphanesinde çalıştım, bu yıl Engelliler Merkezi'ne geçtim.

Kütüphanede ne yapıyordunuz?

Kütüphanede gelen misafirlerim daha çok çocuklardı. Çocuklara kitap veriyor, onlara kitap tavsiyelerinde bulunuyordum. Aslında sadece kitap tavsiye etmek ve onun alışverişini yapmakla görevliydim; fakat ben gelen küçük öğrencilere dayanmıyordum onların derslerine de yardım ediyordum.

Çocukları çok seviyorum kütüphaneyi de çok seviyorum. Fakat yol durumlarından dolayı bir de benim antrenmanlarım ve turnuvalarım arttığı için bölüm değiştirmek zorunda kaldım.

“Tanınırılık için daha duyarlı olunması gerek”

Tekerlekli sandalye tenisinin daha tanınır olması için ne yapılması gerek sizce?

Bedensel Engelliler Spor Federasyonu'nun biraz daha fazla bütçe ayırması gerekiyor. İletişim organlarının televizyon gazete gibi ya da sosyal medyanın daha duyarlı olması gerekiyor. Bizimle iletişime geçen insanların çevrelerine yayması gerekiyor. Şu anda çok fazla spor okulu açılmış durumda. Spor okullarının açılmasıyla bünyelerinde tekerlekli sandalye tenisini de anlatıyorlar.

Engelli kişilere de spor okullarına gitme şansı başladı mı?

Tabii var son zamanlarda bu da başladı. Şu anda engelli öğrenciler de üniversiteye gidebiliyor, Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulunda (BESYO) öğrenim görebiliyor, önceden öyle bir şey yoktu. Başarı arttıkça ve medyada yer verildikçe ilgi, merak ve ihtiyaç doğrultusunda branşlar açılıyor. Okullarda tekerlekli sandalye tenisi anlatılıyor, ampüte futbol anlatılıyor. Bizleri derslere konuk olarak çağıyorlar anlatmamız için. Ben de belirli aralıklarla gençlere tekerlekli sandalye tenisini ve kurallarını anlatmak amacıyla okullara gidiyorum. Kurallar herkes için aynı hiçbir fark yok. Ben ayaktaki bir oyuncuyla da oynayabilirim. Konuşup anlatarak, iletişim ağıyla silsileyle tekerlekli sandalye tenisi tanınıyor.

Sizden bir eğitimci olarak yararlanabiliyorlar mı?

Federasyonumuz şu anda tekerlekli sandalye tenis antrenörü yetiştirmek üzere kurslar açtı. Bu konuda farkındalık yaratıldığı için ihtiyaç doğuyor. İhtiyaç doğrultusunda da bireyler bu konuda eğitim alıyor ve ilgili

İzmir engelliler için nasıl bir şehir?

Biz en çok mimari olarak zorlanıyoruz. İzmir mimari açıdan diğer şehirlere nazaran daha rahat. Gidip gördüğüm kadarıyla diğer şehirlerde mesela İstanbul'da hele ki tekerlekli sandalye ile yola çıkmak imkansız. Evet bazı sokaklarda bunun için altyapı oluşturulmuş; ama her yere ulaşmak çok zor. Engelliler, bırakın yolda dolaşmayı, aracını park edemiyor, hiçbir yerde tuvalet olayını kullanamıyor. Çünkü tuvaletlere girilmesi için rampa lazım. Artık engelliler için yapılması gereken tuvaletleri geçiyorum bile, oraya ilk girişteki yol önemli.

kişilere yavaş yavaş dağılmaya başlıyor. Burada antrenörlük belgesi alan arkadaşlarımız üniversitelere başvurabilir, spor okullarına başvurabilir. Eğer branş açarlarsa onlara da çalışma imkanı açılabilir. Akademik olarak. Zaten BESYO'da da artık engelliler adına branşlar açıldı ve oradan mezun olabiliyor arkadaşlarımız. Ben de ileriki zamanlarda akademik olarak biraz daha yükseltmeyi düşünüyorum.

“Bizi en çok üzen sponsor bulamamak”

Başarılarınızdan bahsedelim... Ne yaptık?

Milli takıma seçilene kadar çok zorlu yollardan geçiyoruz. Oraya varıp o formayı giymek çok güzel bir şey. Yurtiçi ve yurtdışı turnuvalara katılıyoruz. En son Avrupa elemelerine gitmeden önce burada bir turnuvalarımız oldu. Orada çiftlerde birinci oldum. Hemen akabinde bir hafta sonra Avrupa elemelerine gittik ve önümüzdeki Mayıs ayında da Ukrayna'da bir turnuvalarımız olacak. Oraya gidip yarışacağım.

Sizin için korta çıktığınızda en zor olay neydi ?

En zor olay aslında tekerlekli sandalyeye alışmaktı. Ben bir engelliyim; fakat normal hayatımda tekerlekli sandalye kullanmıyorum değnekle yürüyorum. Tenise aslında engelsiz insanlar gibi başladım çünkü sandalyeyi hiç kortta kullanmamıştım. Basketbol oynadım; fakat bu tenis sandalyeleri daha farklı manevra yapabilmeleri için daha açılı tamamen farklı basketbol ile tenis sandalyeleri. Mekanik açıdan da farklılar. En zoru buydu benim için. Tekerlekli sandalyeye hakim olmak ve bunun üzerinde hareket etmek.

Sizi en üzen olay neydi?

Birçok maçımı Tie-breakte kaybettğim de oldu, en çok bu kayıplara üzüldüm. Ama bizi en çok üzen ve en zorlayan olaylar sponsor desteği bulamamak. Beni en çok üzen şey Milli Takıma gelene kadar destek bulamamaktı.





KAYA PRESTIGE
Catering

Özel günler, özen ister...

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



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



kayaprestigecatering



cateringkaya



kayaprestigecatering



Milli takıma geldikten sonra başarılar geldikçe destek arttı. Fakat şu anda biraz daha desteğe ihtiyacımız var ki olimpiyata kadar gidelim. EGİAD'a bu konuda çok müteşekkirim.

Benim bir yerle anlaşmam vardı o bittikten sonra buradaki çalışmalarına devam ettim; ama sponsorum yoktu. Kültürpark'ta haftada üç gün antrenmanlarım vardı, o antrenmanlarımı hiç bırakmadım tekrar geldim. Ve tabii ki sponsor arayışı içerisindeydim. Bu anlamda Kültürpark Tenis Kulübü destek olabileceğini söyledi ve ardından EGİAD destek olabileceğini söyledi. Bu gelişmeler karşısında ben çok mutlu oldum. Böylelikle EGİAD sayesinde geçen yıl yurtiçinde ve yurtdışında çok büyük başarılar elde ettik. Dünya sıralamasında 70 numaraya kadar yükseldim. EGİAD'ın desteğini hiçbir zaman unutamam. EGİAD ve Kültürpark beni olimpiyata bir basamak daha yaklaştırdı diyebilirim.

Bence İzmir konusunda çok şanslıyım. İzmir'de tenise başlamak ve burada İzmir'in gözbebeği Kültürpark Tenis Kulübü'nde tenis oynamak çok güzel bir şey. Çok iyi antrenörlerle çalıştığım için şanslıyım. Tenis Kulübü olduğu için diğer kulüplerden daha farklı. Tenis eğitimi almış, tenisi bilen, tüm kuralları ile tüm nezaketiyle oynanan bir kulüp olduğu için çok şanslıyım.



Olimpiyata gidebilmek için sıralamada belirli bir yerde olmak gerekiyor diye biliyorum?

Bunu size şöyle anlatayım. Olimpiyata gidebilme, orada kota alabilmek için birçok turnuvaya katılmak gerekiyor ve bu turnuvalardan aldığımız puanlarla dünya sıralamasına giriyoruz. O sıralamada ilk 32'ye giren kişiler arasından olimpiyata girme şansı kazanıyoruz. Fakat bu puanları elde edebilmek için turnuva turnuva gezmek ve desteğe ihtiyacımız var. Her yıl bu puanınızı korumak gerekiyor geçen yıl 70 bu yıl biraz daha altlara inip önümüzdeki yıl tam 32'de olmak gerekiyor. Hedefimiz olimpiyatlar.

İzmir tenisin ilk oynandığı şehir. İzmir nasıl bir tenis şehri sizce?

Bence İzmir konusunda çok şanslıyım. İzmir'de tenise başlamak ve burada İzmir'in gözbebeği Kültürpark Tenis Kulübü'nde tenis oynamak çok güzel bir şey. Çok iyi antrenörlerle çalıştığım için şanslıyım.



Tenis Kulübü olduğu için diğer kulüplerden daha farklı. Tenis eğitimi almış, tenisi bilen, tüm kuralları ile tüm nezaketıyla oynanan bir kulüp olduğu için çok şanslıyım.

İzmir engelliler için nasıl bir şehir?

Biz en çok mimari olarak zorlanıyoruz. İzmir mimari açıdan diğer şehirlere nazaran daha rahat. Gidip gördüğüm kadarıyla diğer şehirlerde mesela İstanbul'da hele ki tekerlekli sandalye ile yola çıkmak imkansız. Evet bazı sokaklarda bunun için altyapı oluşturulmuş ama her yere ulaşmak çok zor. Engelliler, bırakın yolda dolaşmayı, aracını park edemiyor, hiçbir yerde tuvalet olayını kullanamıyor. Çünkü tuvaletlere girilmesi için rampa lazım. Artık engelliler için yapılması gereken tuvaletleri geçiyorum bile, oraya ilk girişteki yol önemli. İzmir bu konularda biraz daha rahat. Toplu taşımada kolaylıklar da var. İstanbul biraz daha zor, zaten çok kalabalık bir şehir ve

araçlar dolu olarak seyahat ediyor. O kalabalık içerisinde bir engelli olarak otobüse binmek imkansız. Ben İstanbul'a gittiğimde tekerlekli sandalyeli birkaç arkadaşımıyla dışarı çıktık, çok zor olduğu için hep taksi kullanmak zorunda kaldık. Taksilerde de tekerlekli sandalyeyi alabilecek aracın bagajının büyük olması gerek. Tam anlamıyla zor. Kendi özel aracı olan engelli arkadaş var, ve kendi araçlarıyla yola çıkıyorlar ama park alanları normal sürücüler tarafından düşünceşizce işgal edilmiş oluyor. Bu konuda birşeyler yapılması lazım. Ben yaptığımız sporları yayararak; en azından sporlarla, başarılarla kendimizi tanıtıyoruz diyebilirim. Yani neredeyse ilk önce başarılarımızı, daha sonra sıkıntılarımızı anlatıyoruz. Aslında ilk önce sıkıntılar, daha sonra başarıları anlatmak gerekir ama biz yaptığımız başarılarla sıkıntılarımızı paylaşıyoruz diyebilirim. Aslında farkındalığı sporla yaratıyoruz ve topluma kendimizi farkındalık yaratarak anlatmaya çalışıyoruz.

Bence bu yöntem yavaş yavaş etkili de oluyor, zira artık insanlar biraz biraz öğrenmeye başladı. Belki bilmiyorlar, belki farkında değiller ama engelleri eğitim vererek eğitimle aşacağız, çünkü bu kesinlikle dayatmayla olmuyor.

Gençlere dönük mesajınız varmı?

Bence Türkiye'de de artık engelliler arasında da spor bilinci yayıldı. Aileler artık sadece spor yapsın diye değil, bu bilinci alsın diye çocuklarını yolluyorlar. Okulda da bu bilinç silsile halinde yayılıyor artık ve bunun doğrultusunda da tekerlekli sandalye tenis, engelli branşlar da artıyor. Burada hedef tüm engellilerin spor yapması ve tabii herkesin doğru şekilde spor yapması. ■

Triatlon ilk olarak Fransa'da 1920'lerde yapılmış ve ilk ismi Üç Spor olarak konmuştur. Bu yarış Marne kanalını yüzerek geçmek, üzerine 12 kilometre bisiklete binmek ve 3 kilometre koşmak şeklindeydi

TriatlonSporu



Triatlon 2000 Sidney Oyunları'nda Olimpiyatlar'a başlangıç yaptı. Olimpiyatların açılışının ardından yapılan ilk yarışma olduğu için yarım milyondan fazla seyirci sporcuları neşelendirmek için şehir sokaklarına sıralandı. Bu, sporun daha da popüler olmasına yardımcı oldu. Şu anda dünya çapında 120'den fazla bağlı ulusal federasyona sahiptir.



HAZIRLAYAN:
A. AVNİ YELKENBİÇER



Günümüzde günden güne popülerleşen triatlon sporu, aslında 3 disiplinden oluşan bir spor dalıdır. En yaygın şekliyle, modern triatlon ardışık bir şekilde yüzmek, bisiklete binmek ve koşmaktan ibarettir. Triatlon temel olarak bir dayanıklılık sporudur. Triatlonda genel rekorlardan bahsetmek mümkün değildir. Yarışılan parkurların rekorları vardır. Bunun sebebi sürelerin rüzgar, yağmur, ve eğim gibi dış etkenlere bağlı olmasıdır.

Triatlon ilk olarak Fransa'da 1920'lerde yapılmış ve ilk ismi Üç Spor olarak konmuştur. Bu yarış Marne kanalını yüzerek geçmek, üzerine 12 kilometre bisiklete binmek ve 3 kilometre koşmak şeklindeydi. Ama modern triatlonun doğuşu ilk

olarak 1970'lerde Güney Kaliforniya eyaletinde Amerika Birleşik Devletleri'nde oldu. 25 Eylül 1974'te San Diego'da yapılan triatlonun doğum günü kabul edilen yarış 500 metrelik yüzme, 5 kilometrelik bisiklet sürüşü ve 6 kilometrelik koşudan oluşan 46 kişinin yarıştığı bir çoklu spor etkinliği idi.

Günümüzde popüler adıyla Ironman yarışlarının başlangıcı Hawaii'dedir. Bir yüzücü, bir bisikletçi ve bir koşucu arkadaşın hangilerinin daha dayanıklı olduğuna dair iddialaşması sonucu üç sporu da ard ard yapma fikrinin doğduğu rivayet edilir. 1978 yılında Honolulu Maratonu, Waikiki Yüzme Yarışı ve Oahu Bisiklet Yarışlarının birleşmesiyle oluşturulan ilk Ironman Triatlonu yarışmacıyla



başladı, 12 yarışmacı bitiş çizgisini geçebildi. Bitiriş çizgisini geçen 12 atlet Ironman (Demir Adam) olmaya hak kazandılar.

1989'da Uluslararası Triatlon Birliği (ITU) Fransa'nın Avignon kentinde kuruldu ve ilk resmi Dünya Şampiyonası düzenlendi. 1991 yılında ITU, Dünya Kupası devresinin ilk sezonunu başlattı. Dokuz farklı ülkede on iki yarış yapıldı. Daha sonra her yıl sporun çekiciliği artmaya devam ettikçe daha fazla Dünya Kupası yarışları eklendi.

Triatlon 2000 Sidney Oyunları'nda Olimpiyatlar'a başlangıç yaptı. Olimpiyatların açılışının ardından yapılan ilk yarışma olduğu için yarım milyondan fazla seyirci sporcuları neşelendirmek için şehir sokaklarına sıralandı. Bu, sporun daha da popüler olmasına yardımcı oldu. Şu anda dünya çapında 120'den fazla bağlı ulusal federasyona sahiptir.

Tokyo 2020 için heyecan verici bir gelişme, kısa süreli bir triatlon yarışının (300 m yüzme, 8 km bisiklet, 2 km koşu) iki erkek ve iki kadından oluşan ekiplerle yeni bir karma eklenmesidir. Tamamlanması yaklaşık bir saat 30 dakika süren sporcular hızlı ve tahmin edilemeyen formatın tadını çıkarırken, kalabalıklar hızlı hareket eden hareketi ve sık sık sollama zevkini alacak.

Ülkemizdeki ilk resmi triatlon denemesi, olimpik standartlarda resmi hakemlerin nezaretinde, 1988 senesinde, Eskişehir'de yapılmıştır. Artan ilgi sonucu 1994 yılı sonunda Türkiye Bisiklet Federasyonu'na bağlanmış ve 2001 yılına kadar faaliyetlerini bu federasyon bünyesinde sürdürmüştür. Triatlon'un yapıldığı başlıca yerler, Alanya, Erdek, Çeşme, Sapanca'dır. Ayrıca her sene Federasyon bünyesinde Kızkalesi, Marmaris, Eğirdir, Çamyuva, Urla ve İstanbul'da yarışmalar düzenlenmektedir. 2001 yılında Türkiye Triatlon Federasyonu'nun kurulumuyla günümüzde Türkiye'de Tokyo 2020

Yüzme ve bisiklet bölümleri ile bisiklet ve koşu bölümleri arasındaki aşamalar kritiktir. Her sporcunun toplam süresine eklenen zamanla birlikte bir sonraki bölüme hazırlanırken kıyafet ve ayakkabılarını değiştirdikleri bir 'geçiş alanına' girerler. Geçiş sırasında önemli saniyeler kazanılabilir veya kaybedilebilir, böylece sporcular bisiklet ayakkabılarının zaten bisiklet pedallarına takılı olması gibi zamandan tasarruf etmek için ellerinden geleni yaparlar.



Olimpiyatlarına sporcu gönderme hedefiyle çalışmalarına devam etmektedir.

Triatlon mesafeleri yarışlara göre farklılık gösterir. Bazı özel yarışlar dışında genellikle, sprint mesafe, olimpik mesafe, orta mesafe ve uzun mesafe triatlon yarışları diye ayrılırlar.



Sprint mesafe triatlon 750 metre yüzme, 20 kilometre bisiklet, 5 kilometre koşu, olimpik mesafe triatlon 1,5 kilometre yüzme, 40 kilometre bisiklet, 10 kilometre koşu şeklindedir.

Orta mesafe triatlon ki popüler Ironman 70.3 yarışları bu mesafedir; 1,9 kilometre yüzme, 90 kilometre bisiklet, 21 kilometre koşu, uzun mesafe triatlon bu da Ironman yarışı mesafesidir; 3,8 kilometre yüzme, 180 kilometre bisiklet, 42 kilometre koşu şeklindedir.

Triatlon, her üç bölümdeki yüksek beceri seviyesinin yanı sıra, deneyim ve strateji de gerektirir. Tüm yarışmacıların belirli güçlü yönleri vardır, bu nedenle baştan sona dikkatli bir şekilde ilerlemeye ihtiyaç duyulmaktadır.

Yüzme ve bisiklet bölümleri ile bisiklet ve koşu bölümleri arasındaki aşamalar kritiktir. Her sporcunun toplam süresine eklenen zamanla birlikte bir sonraki bölüme hazırlanırken kıyafet ve ayakkabılarını değiştirdikleri bir 'geçiş alanına' girerler. Geçiş sırasında önemli saniyeler kazanılabilir veya kaybedilebilir, böylece sporcular bisiklet ayakkabılarının zaten bisiklet pedallarına takılı olması gibi zamandan tasarruf etmek için ellerinden geleni yaparlar.

Bununla birlikte, neyin izin verildiğine dair net kurallar vardır ve örneğin değişim bölgesinde bisiklet sürmek için cezalar verilebilir. Değişim alanından bisiklet parkuruna çıkıştaki bir çizgi, sporcuların bisikletlerini monte edip ilerleyebilecekleri noktayı işaret eder. Ayrıca, bisiklet parkurunun sonunda, geçiş alanına girişte bir bisikletten inme hattı bulunmaktadır.

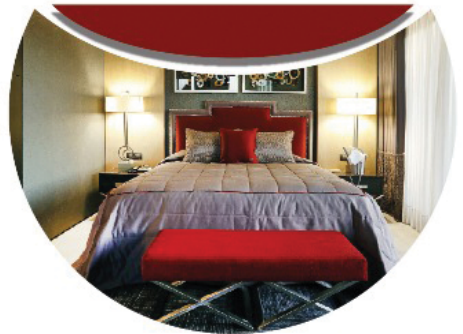
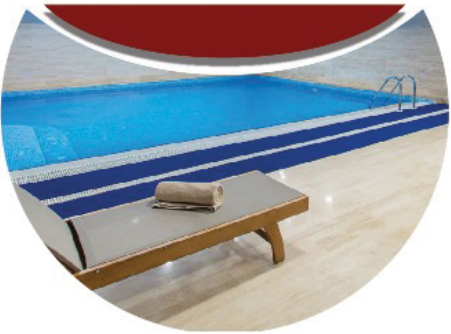
'Draft' tekniği aynı zamanda sporun kilit bir özelliğidir. Bisiklet parkurunda, sporcular birbirlerinin arkasından yakından takip ederler ve öne çıkan bir sürücünün öne çıkma şansını beklerken önlerindeki sürücü tarafından oluşturulan rüzgar direncinden faydalanırlar. ■

MIA
hotels...city



MIA
hotels
city
★★★★

KONFORUNUZ
bizim için önemli..



✉ info@miacityhotel.com

☎ 0 (232) 220 83 83

📍 Akçay Cad. No:125 Gaziemir/İZMİR

🌐 www.miacityhotel.com

📷 miacityhotel

 **KOÇ İNŞAAT**
MIA YAPI A.Ş.
MIA YAPI BİR KOÇ İNŞAAT MARKASIDIR



Kolay ihracat ismini verdiğimiz model ile amacımız 17 bini aşkın küçük ve orta ölçekli işletmeyi küresel pazarlarda milyonlarca yeni müşteri ile buluşturarak hem onların hem de ülke ekonomimizin sürdürülebilir büyümesine katkı sağlamak.

Koray Öztürkler
Kurumsal İletişim ve İlişkiler Grup Başkanı

hepsiburada.com
TÜRKİYE'NİN ENBÜYÜK ALIŞVERİŞ MERKEZİ



Türkiye'nin lider e-ticaret platformu olarak, müşterilerimizin alışveriş deneyimini iyileştirecek ve en üst seviyeye çıkartacak teknolojilere sürekli yatırım yapıyoruz. Hepsiburada platformumuzda 35'den fazla kategoride, 22 milyon ürün çeşidiyle aylık 102 milyon ziyaretçinin ihtiyaçlarını karşılıyoruz.

2019 yılı hedefiniz nedir?

Hepsiburada olarak 2018 yılını sektör ortalamasının üzerinde %60 büyümeyle kapattık. 2019 yılında da aynı şekilde stratejik hedeflerimize paralel olarak büyümemizi sürdürmeyi hedefliyoruz. Şimdiye kadar olduğu gibi müşterilerimizi odak noktamıza alıp onların hayatını kolaylaştırmaya yönelik çalışmalarımıza devam edeceğiz. AR-GE, lojistik ve teknoloji alanlarındaki yatırımlarımızla ekosisteme katkımızı ve sürdürürken, müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmaya devam edeceğiz.

Rakamlarla Hepsiburada? Günde kaç kişi burayı ziyaret ediyor, kaç kişi işlem yapıyor, günlük işlem hacmi nedir, mobil uygulamayı kaç kişi kullanıyor?

Türkiye'nin lider e-ticaret platformu olarak, müşterilerimizin alışveriş deneyimini iyileştirecek ve en üst seviyeye çıkartacak teknolojilere sürekli





yatırım yapıyoruz. Hepsiburada platformumuzda 35'den fazla kategoride, 22 milyon ürün çeşidiyle aylık 102 milyon ziyaretçinin ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Mobil uygulamamız 15 milyon indirme ile Türkiye'nin 1 numaralı alışveriş uygulaması.

Ayrıca, Gebze'de 100 bin metrekare depolama alanıyla e-ticaretin en büyük operasyon merkezlerinden birine sahibiz. Platformumuzdaki 17 bini aşkın işletme ile modadan ev gereçlerine, teknolojik ürünlerden anne-bebek-oyuncak ürünlerine kadar geniş bir yelpazede müşterilerimize hizmet veriyoruz. Girişimci Kadınlara Teknoloji Gücü programımızla şimdiye kadar 4000'in üzerinde kadın girişimcinin e-ticaret ekosistemine katılmasını ve işlerini büyütmesine vesile olduk.

Müşteriye güven kavramını nasıl yerleştirdiniz? Bu konuda nasıl bir güvenlik bariyeri oluşturduunuz? Müşterinin özel bilgilerini korumak konusundaki ilkelerini paylaşır mısınız?

Türkiye'nin Hepsiburadası olarak kurulduğumuz günden bu yana gücümüzü bir yandan müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak için seferber ederken, öte yandan da onların güvenli ve rahat bir ortamda alışveriş yapabilmeleri için kullanıyoruz. Kanunlarla uyumlu politikalarımız ve iş yapış şeklimizle müşterilerimizin hizmetlerimizden güvenli ve eksiksiz şekilde faydalanmalarını sağlıyoruz.

Müşterilerimizin bilgileri, Kişisel Verilerin Korunması Kanunuyla uyumlu olarak işlenmekte ve

korunmaktadır. Bununla birlikte platformumuzdan yapılan tüm alışverişler uluslararası ödeme sistemleri veri güvenliği standartlarının koruması altındadır. Bu sistem, sahtecilik ve dolandırıcılık işlemlerine karşı etkin bir koruma sağlıyor. Düzenli olarak bu standartlara uyumluluğumuz, bağımsız kurumlar tarafından da denetleniyor.

Sizi diğerlerinden ayıran fark nedir? Bu yıl farklı hangi projelerle sizden bahsedeceğiz?

Türkiye'nin Hepsiburadası olarak, ülkemizde e-ticaretin dönüşümüne öncülük eden bir platformuz. Bulduğumuz ekosistemde çitayı yükselten uygulamalarımızla, hem hizmet kalitesini artırıyor hem de ekonomiye katkımızı sürdürüyoruz. Bu anlamda, sektörün en büyük gelişim alanlarından olan lojistik konusunda oluşturduğumuz modelle, ürün teslimatı sırasında yaşanan olumsuzlukları bertaraf ederek müşterilerimize iyi bir deneyim yaşıyoruz.

Hepsiburada iştiraki, e-ticaret alanında uzmanlaşmış taşımacılık markamız Hepsixpress'i kurduk. Hepsixpress yarattığı inovatif taşıma ve teslimat sistemleriyle taşımacılık süreçlerine hız ve pratiklik kattık, zaman ve mekân kısıtlamalarını ortadan kaldırdık. Müşterilerimiz siparişlerini aynı gün, akşam saatlerinde, hatta hafta sonu bile randevulu olarak teslim alabiliyorlar ya da evde veya işte bekleme zorunluluğu olmadan teslimat yeri olarak istedikleri yeri tercih edebiliyor.

Yenilikçi modellerimiz dışında son dönemde, yerli ve milli ürünlerin pazar payının artmasına yönelik çalışmalar yapıyoruz. Üreticilerimize sağladığımız desteklerle, bir yandan onların büyümesine, diğer yandan da ülke ekonomisinin sürdürülebilir kalkınmasına destek veriyoruz. Anadolu'nun farklı illerinde gerçekleştirdiğimiz Hepsiburada E-Ticaret Zirveleriyle binlerce KOBİ'ye e-ticaretle işlerini nasıl büyüteceklerine ve nasıl yerelden ulusala sıçrama geçekleştireceklerini anlatıyoruz.



Günkon kalitesiyle, kaya zemin üzerinde, uygun fiyat ve yüksek kalite prensibiyle üretilen Kardelen Konutları, Çiğli'de satışta!



Detaylı bilgi için;



www.gunkon.com



+90 232 459 10 30

Türkiye'deki girişimci kadınların ticaret hayatına katılmalarını teşvik etmek için de çalışmalarımız var. Bu amaçla hayata geçirdiğimiz ve yaklaşık 4.000 kadın girişimcinin dahil olduğu Girişimci Kadınlara Teknoloji Gücü programımızla Hepsiburada'nın pazarlama ve teknoloji desteğini arkasına alan girişimci kadınlarımız işlerini yaklaşık 42 kat büyüttü.

Ayrıca Ticaret Bakanlığı'mızın e-ihracat strateji ve hedeflerine uygun olarak, 17 bin iş ortağımızı uluslararası pazarlarla buluşturmak için "kolay ihracat" modelini hayata geçirdik. Hepsiburada'da satış yapan ya da yapacak olan tüm satıcılar otomatik olarak ihracata atılabilir. Yani e-ihracat yapmak için herhangi bir başvuru yapılması gerekmiyor. Kolay e-ihracat yapmak isteyenler lojistik, gümrükleme, reklam, pazarlama, pazar araştırması, yerel dil çevirisi ve ödeme sistemleri gibi konularda hiçbir yatırım ve kaynağa ihtiyaç duymadan Hepsiburada'nın gücünden ve tecrübesinden faydalıyor. Model kapsamında dünyanın neresinde olursa olsun tüm müşteriler, Hepsiburada'nın global web sitesi ve mobil uygulaması üzerinden aradıkları her ürüne ulaşarak buldukları ülkeden kolayca sipariş verebiliyor.

Özellikle e-ihracat hizmetinize en çok hangi ülkelerden hangi ürünlere talep geliyor? Türk ürünlerinin tercih edildiği ülke portföyü nedir? Halen İngilizce ve Arapça olarak sunduğunuz bu hizmeti farklı dil seçenekleri ile de sunacak mısınız?

Kolay ihracat ismini verdiğimiz model ile amacımız 17 bini aşkın küçük ve orta ölçekli işletmeyi küresel pazarlarda milyonlarca yeni müşteri ile buluşturarak hem onların hem de ülke ekonomimizin sürdürülebilir büyümesine katkı sağlamak. Hepsiburada yerleşme stratejisi kapsamında, 2019 yılı içinde farklı yerel diller ve para birimlerinde Azerbaycan, Rusya, Ukrayna ve Kuzey Afrika ülkeleri başta olmak üzere online yerel mağazaları dünyanın dört

Türkiye'nin lider e-ticaret platformu olarak, müşterilerimizin alışveriş deneyimini iyileştirecek ve en üst seviyeye çıkartacak teknolojilere sürekli yatırım yapıyoruz. Hepsiburada platformumuzda 35'den fazla kategoride, 22 milyon ürün çeşidiyle aylık 102 milyon ziyaretçinin ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Mobil uygulamamız 15 milyon indirme ile Türkiye'nin 1 numaralı alışveriş uygulaması. Ayrıca, Gebze'de 100 bin metrekare depolama alanıyla e-ticaretin en büyük operasyon merkezlerinden birine sahibiz.



bir yanındaki müşterilerimizin hizmetine sunmaya devam edeceğiz. İlk etapta global sayfa ve mobil uygulamamızı İngilizce ve Arapça dillerinde müşterilerimizin kullanımına sunmaya başladık. Ortadoğu ülkelerinde yaşayan müşterilerimiz ülkelerin yerel para birimi ve ödeme sistemleri; diğer ülkelerde yaşayan müşterilerimiz ise ister Avro ister Dolar para biriminde ödeme yapabiliyor. Attığımız bu önemli adım sayesinde, müşterilerimiz öncelikli ülkeler başta olmak üzere kendi ana dilleri, para birimleri ve ödeme sistemlerini kullanarak Hepsiburada'dan alışveriş yapmaya başladılar.

Türkiye'de e-ticaret sistemi nasıl işliyor? Dünya ile karşılaştığımızda ne konumdayız?

E-Ticaret bir yandan müşterilerine ve iş ortaklarına katkı sağlarken öte yandan da sınırları ortadan kaldırıyor. Türkiye'nin herhangi bir bölgesinden bir müşteri istediği ürünü hemen sipariş ederek bulunduğu yere getirebiliyor. Aynı şekilde artık hangi ülkedesiniz, neredesiniz bunun da önemi kalmadı. Yurt dışından bir müşterimiz Hepsiburada platformundan bir ürünü yurt dışında bulunduğu bir noktaya getirebiliyor. Bulduğunuz yerden bağımız aynı hizmeti alabiliyorsunuz. Müşteriler diledikleri zaman, arzu ettikleri satış kanalı (web veya mobil) kullanarak aynı kalitede hizmeti alıyorlar.

E-ticaretin sınırları kaldırması neticesinde Türkiye'deki işletmeler de kazanıyor. Artık bir iş kurmak ve ürününüzü satmak için bir yere ihtiyacınız yok. İşletmeler Pazaryeri Modelimiz sayesinde platformumuz üzerinde sanal mağaza açarak hızla satış yapmaya başlayabiliyorlar. Ve başlarken herhangi bir ilave maliyet üstlenmiyor, bu konuda teknik bir bilgiye ihtiyaç duymuyorlar. Bugün Hepsiburada'da 17 binden fazla işletme, büyük marka, KOBİ'ler ve girişimciler ürünlerini satıyor müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılıyorlar.

Daha çok perakendeci, işletme ve girişimcilerin bu fırsatları görüp, işlerini e-ticarete taşımaları ve daha hızlı büyüme yakalamaları mümkün. Biz de Hepsiburada olarak platformumuza gelen işletmelere sunduğumuz teknoloji ve pazarlama imkanları ile bu büyümeye destek olmaya devam ediyoruz.

Türkiye'de e-ticaret pazarının gelişimini değerlendirir misiniz?

Türkiye'de tüm iş kollarında etkisini hissettiren dijitalleşme, genç nüfus, internet kullanımının artması gibi etkenlerle e-ticaret sektörü, son yıllarda istikrarlı büyümesine devam ediyor. 2014'ten 2018'e gelindiğinde, e-ticaret pazarının büyüklüğü 14 milyar TL'den 42,2 milyar TL'ye yükseldi. Buna göre Türkiye e-ticaret pazarındaki sağlıklı yıllık büyüme ortalaması %35 olarak sürüyor.

Tüm bunlar Türkiye'nin online perakendede giderek geliştiğini ve potansiyeli en yüksek olan ülkeler arasında yer aldığını gösteriyor. 2018 yılı sonu itibarıyla online perakendenin toplam perakende içindeki payının %5 seviyesini aştığını tahmin ediyoruz. Günümüzde genel olarak, e-ticaretin göreceli büyüme hızını koruduğunu, e-ticarete işlerini taşıyan işletmelerin büyümeye devam edebildiklerini görmek memnuniyet verici. Uzun vadede daha sağlıklı ekonomik koşullar ile birlikte 3-4 yıllık dönemde Türkiye'de online perakendenin perakende içindeki payının %10 bandına ulaşarak gelişmiş ülkeler ortalamasını yakalamasını bekliyoruz.

2019 yılında toplam pazarın 2018 yılına benzer seviyelerde büyümeye devam edeceğini ön görüyoruz. İlk 3 aylık sektör performansı bu ön görümüzü destekliyor. Hepsiburada olarak sektör ortalamaları üzerinde büyümeye devam edeceğiz. Türkiye'nin 2023 yılı 350 milyar TL'lik e-ticaret hedefinin ve bunun içinde de gerçekleşmesi öngörülen 70 milyar TL'lik e-ihracatın oluşmasını desteklemek için Türkiye'nin lider



Türkiye'nin Hepsiburadası olarak kurulduğumuz günden bu yana gücümüzü bir yandan müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak için seferber ederken, öte yandan da onların güvenli ve rahat bir ortamda alışveriş yapabilmeleri için kullanıyoruz.



e-ticaret platformu olarak, 17 bini aşkın iş ortağımızla birlikte var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.

Türkiye'de dijitalle hızla ayak uydurabilen bilinçli bir tüketici profili var ve özellikle genç nüfusun oluşturduğu bu kitle, online alışverişi hayatlarının bir parçası haline getirmeye çoktan başladı. Türkiye'deki tüketicilerin alışveriş alışkanlıkları tüm dünyayla paralel olarak dönüşürken, ürün gamından lojistiğe kadar beklentileri de her geçen gün artıyor ve çeşitleniyor. Biz de Türkiye'nin lider e-ticaret platformu ve dijital dönüşümün öncüsü olarak; yaptığımız çalışmalarla bu değişimin hız kazanmasında ve müşterilerin ihtiyaçlarının en iyi şekilde karşılanmasındaki rolümüzü sürdürmeye devam edeceğiz. ■

Luigi Storari'nin 1854 "Tarihsel Notlarla İzmir Rehberi Ve Haritası,,

ile bir kentin tarihi arka planını anlamak



Luigi Storari 1821 yılında İtalya'nın Ferrara kentinde doğmuştur. Mühendislik eğitimini Roma Üniversitesi'nde almıştır. 1849 yılında İzmir'e göç eden Storari burada mühendis ve haritacı olarak çalışmıştır.



Umut Dilsiz
İzmir Saint-Joseph Lisesi
Unesco Aspnet Program Koordinatörü



Luigi Storari 19. yüzyıl İzmir'i için çok önemli fakat hala yeterince araştırılmamış bir figürdür. 19. yüzyıl İzmir kent dokusunu ve kentin tarihi mirasını İtalyan Mühendis Luigi Storari'nin 1854 tarihli İzmir kenti hakkında yazdığı rehber ve çizdiği harita üzerinden araştırarak kentin tarihi arka planını anlamaya çalıştığımız projemizde İtalyan Mühendis Luigi Storari İzmir kenti hakkında yazdığı Fransızca rehberi öncelikle Türkçe'ye çevirdik. Ardından İzmir'de gerçekleştirdikleri ile ilgili kaynak taraması yaptık.

Yaptığımız araştırmalar sonunda Storari'nin hayatı, eğitimi ve İzmir'de gerçekleştirdiği işlerle ilgili önemli bilgi ve belgelere ulaştık. Bu bilgi ve belgeler ışığında Luigi Storari'nin 1857 yılında yayımladığı "Tarihsel Notlarla İzmir Rehberi" adlı eseri, Doç. Dr. Erkan Serçe, Doç. Dr. Pelin Öke, Doç. Dr. Siren Bora'dan oluşan akademisyenler ve Milliyet gazetesi yazarı ve kent gözlemcisi Orhan Beşikçi'den oluşan uzmanlar ile bir çalıştay gerçekleştirerek analiz ettik. Ardından 1854 tarihli İzmir haritası doğrultusunda alan araştırması gerçekleştirdik. Bu araştırma 19. yüzyıl İzmir Kent yerleşimi, yapı ve yol katmanları hakkında pek çok bilgi edinmemizi sağladı.

Luigi Storari 1821 yılında İtalya'nın Ferrara kentinde doğmuştur. Mühendislik eğitimini Roma Üniversitesi'nde almıştır.

1849 yılında İzmir'e göç eden Storari burada mühendis ve haritacı olarak çalışmıştır. 1851'den 1854'e kadar İzmir'de kentteki yolların yeniden düzenlenmesinden sorumlu olarak çalışan Storari, bu kent için iki adet de harita hazırlamıştır. Bunlardan birincisi 1845'teki Kemeraltı yangınından sonra çarşının yeniden islahı için gerçekleştirdiği 1852 tarihli harita, ikincisi ise İzmir'in ilk detaylı haritası olan ve 1854 ile 1856 tarihleri arasında gerçekleştirdiği haritadır. Bu ikinci harita bize İzmir'de 19. Yüzyılın ikinci yarısında kentteki yerleşim hakkında detaylı bilgi vermektedir. Storari daha sonra 1857 yılında "Tarihsel Notlarla İzmir Rehberi" adıyla bir İzmir rehberi hazırlamış ve bu rehberin ekinde yukarıda sözünü ettiğimiz ikinci harita okuyuculara dağıtılmıştır. Storari'nin rehberi üç bölümden oluşmaktadır.





Harita 1. Luigi Storari, Kemeraltı Haritası, 1852.
Kaynak: Arıkan 2001, 78.

İlk bölümde İzmir'in ilk kuruluşundan 1850'lere kadarki tarihi verilmiş; ikinci bölümde eski ve yeni İzmir tasvir edilmiş; son bölümde ise o zamanlar İzmir'inin çevresinde bulunan antik kalıntılardan bahsedilmiştir.

Luigi Storari'nin İzmir'e gelişi öyküsü ise hayli ilginçtir. Genç mühendisin İzmir'de bulunan ve burada İtalyan Göçmenler Derneği'ni (Comitato di Emigrazione Italiana) kurmuş olan arkadaşı Anacleto Cricca ile olan ilişkisinden dolayı Carboneria ve bunun devamcısı olan Giovine Italia hareketinin sempatisini olduğu düşünülmektedir. Nitekim Storari, 23 Kasım 1849'da meslek hanesinde "Mühendis" yazan pasaportunu elde ettikten sonra yola çıkmıştır. Peşinde olan işgalci Avusturya'nın gizli polis örgütünden kaçmak için maceralı ve şaşırtmacalı rotalı uzun bir yolculuk izlemiş, kara yoluyla Ferrara-Bologna-Ferli-Ancona rotasını izleyip buradan

deniz yoluyla Korfu'ya gelmiştir. Daha sonra pasaportunda Kahire vizesi olmasına rağmen İzmir'e yönelmiş ve Anacleto Cricca'ya ulaşmıştır. Storari, İzmir'de İtalyan Risorgimento hareketinin önemli isimleriyle birlikte İtalyan Göçmenler Cemiyeti'nin üyesi olmuştur. Mühendis Luigi Storari İzmir'e yerleştikten sonra buradaki İtalyan göçmenler gibi Fransız himayesine geçmiş ve bundan sonra bu koruma ile daha rahat hareket edebilmiştir.

Mühendis Luigi Storari'nin 1 Nisan 1851 ile 1854 yılının Mayıs ayının sonuna kadar İstanbul'dan gönderilen ve kentteki arazi ve emlak reformuyla meşgul olan Ali Nihat Efendi'ye bağlı olarak çalışmıştır. Bu reformla birlikte yeni bir kentsel düzenleme ile şehrin dört kısma bölünmesi, sokak ve caddelerin yeniden isimlendirilerek sokak levhalarıyla donatılması, binalara rakamlar konulması gibi

yenilikler yapılmıştır. Bu dönemde Mühendis Storari de özellikle kentin sokak ve caddelerin bakımıyla ilgilenmiş ve Kervan Köprüsü ile Halkapınar Kâğıt Fabrikası arasındaki yolun inşasıyla da görevlendirilmiştir. Bu dönemde 1845 İzmir yangını sonucu harap olan Kemeraltı çarşısının haritasını da hazırlamıştır. 28 Eylül 1852 tarihli bu harita (Harita 1) Mühendis Storari'nin imzasını taşımaktadır. Storari, İzmir'deki yukarıda saydığımız başarılı işlerinden sonra kentin haritasını hazırlamakla görevlendirilmiş ve ortaya 1/5000 ölçeğinde o zamana kadar yapılmış en detaylı İzmir haritası çıkmıştır. Bu haritanın Sultan Abdülmecid'e ithaf edildiği anlaşılmaktadır.



Luigi Storari bu önemli işinden sonra 4 Şubat 1858 tarihinde sultan tarafından 10.000 Osmanlı Kuruşu ile ödüllendirilmiştir. Bu tarihten kısa bir süre sonra Storari Ferrara Belediyesi'ne bir mektup yazarak ekinde gönderdiği kendisinin gerçekleştirdiği İzmir Haritasını bağışlamıştır. Bu harita 1836-1838 arasında Thomas Graves tarafından yapılan İzmir Haritası'ndan daha detaylıdır. Storari'nin bu haritasında özellikle 1845 İzmir yangınından sonra kentin yeniden organize edilen bölümleri verilmiştir. Ayrıca kent parsellere ayrılmış ve kentteki tüm yapılar (camiler, kiliseler, sinagoglar, hastaneler, karakollar, okullar, fabrikalar hanlar) ve çarşılar, meydanlar ile yollar isimleriyle belirtilmiştir (**Harita 2**).



Harita 2. Luigi Storari, İzmir Kent Haritası, 1854-1856.

Yerel Tarih Kulübü öğrencilerimiz, Unesco Aspnet programı kapsamında 23 Mart 2019 Cumartesi günü saat 10.00'da akademisyen, kent gözlemcisi ve gazetecilerden oluşan uzman bir ekiple bir çalıştay gerçekleştirmek için bir araya geldi. EGİAD tarafından restore edilip kentimize sosyal ve kültürel etkinlik merkezi olarak kazandırılan eski Portekiz Sinagogu'nda düzenlenen çalıştayın konusu: "Bir kentin tarihi arka planını anlamak".

Luigi Storari tarafından yazılan ve 1857'de ilk basımı yapılan "Tarihi Notlarla İzmir Rehberi" adlı kitabın Fransızcadan Türkçeye çevirisini yapan Yerel Tarih Kulübü öğrencileri, bu sayede konuyla ilgili

de detaylı bilgilere ulaşmış oldular. Öğrenciler; Doç. Dr. Erkan Serçe, Doç. Dr. Pelin Öke, Doç. Dr. Siren Bora'dan oluşan akademisyenler ve Milliyet gazetesi yazarı ve kent gözlemcisi Orhan Beşikçi'den oluşan uzmanlar ve Konak Belediye Başkanı Sema Pekdaş ile bir çalıştay gerçekleştirdiler.

Öğrencilerimizi, yaptıkları çeviriler, araştırmalar, keşfettikleri yeni hikayeler ve bize kentimiz hakkında yeni şeyler öğrenme fırsatı yarattıkları için kutluyoruz.

Çalıştayın gerçekleşmesinde, Konak Belediyesi, Tarkem, Kentimiz İzmir Derneği ve EGİAD'a verdikleri destek için teşekkürlerimizi sunuyoruz. ■





Hibritler



İstendiğinde benzinli motorla, istendiğinde elektrik motoruyla giden ilk araç 1902 yılında MIXTE-WAGON adıyla Alman Ferdinand PORSCHE tarafından yapılmıştır. Bu araç , 4 silindirli bir Daimler motoruna aküler, jeneratör ve elektrik motoru eklenerek benzinli motor stop edildiğinde elektrik motoruyla yol almaya devam etmekteydi. PORSCHE imal ettiği bu sistemin 110 yıl sonra günümüzün ve yakın geleceğin en etkili ve yaygınlaşacak teknolojisi olacağını hayal bile edemezdi.



Fatih Kaptanoğlu
EGİAD Fahri Üyesi



HİBRİT kelime anlamı olarak " MELEZ " demektir.Bu terim otomobil teknolojileri literatüründe iki farklı güç kaynağının bir arada kullanılmasını ifade eder.HİBRİT araç hareketini iki farklı motordan (Elektrikli+Benzinli) sağlayabilen araç tipidir.

Şürüş koşullarına göre sadece elektrik motoruyla ya da benzin ve elektrik motorlarını kullanarak hareket edebilir. Sistem hareket esnasında veya frenlemede elektrik motorunu sarj eder.

Ayrıca dışarıdan şebeke elektriği kullanılarakta pilleri şarj edebilme özelliğine sahip modeller de (E-PLUG İN HİBRİT) bulunmaktadır. Bu akıllı sistem maksimum verimliliği sağlamak için, hangi motorun ne zaman çalışacağına kendisi karar verir.Sessiz ve konforlu bir sürüşü çok az yakıt tüketimi ile sağlarken çevreyi de daha az kirletir.

HİBRİT motorları benzinli ve dizel motorlara göre üstün kılan bazı özellikler şöyle sıralanabilir, yapılan araştırmalara göre tüketim maliyetinde benzinliye göre %36 dizele göre %15 daha ucuzdur. Bakım sıklığı ve parça maliyetlerinde benzinliye göre %33 dizele göre %36 daha ekonomiktir. Devlet satış fiyatlarında vergi avantajı sağlamak olup karbon salınımında dizel ve benzinliye göre en çevreci teknolojidir.

Hibritler 1997 Yılında piyasaya sürülen ilk seri üretim araçtan sonra satışları her yıl artan bir sınıf oldu. Avrupa'da HİBRİT otomobil satışları 2018'de (Bir önceki yıla göre %20 artarak) 735000 adet olmuştur. Türkiye'de ise 3900 adet olarak gerçekleşen rakamın 2019'da 15000 seviyelerine çıkması beklenmektedir.

(Yeni modellerinde devreye girmesiyle) Özet olarak HİBRİT teknolojisi 100 de 100 elektrikli otomobillerin tam randımanlı (Uzun menzil problemi, yüksek fiyatları, şarj istasyonu sorunları) devreye gireceği zamana kadar en verimli ve uygun teknoloji olarak kabul edilmektedir.

Biz bu sayımızda 1997 yılında piyasaya sürdüğü ilk HİBRİT modeli PRIUS'la büyük başarı elde eden ve o günden günümüze tüm dünyada çeşitli modelleriyle 13 Milyonun üzerinde HİBRİT otomobil satış gerçekleştiren sektörün lideri konumundaki TOYOTA'nın iki HİBRİT modelini inceleyeceğiz.

TOYOTA COROLLA 1.8 HİBRİT E-CVT ile TOYOTA C-HR 1.8 HİBRİT E-CVT. ■





YENİ TOYOTA COROLLA 1.8 HİBRİT E-CVT

OGD Seçimi Türkiye Yılın Otomobili
(Otomobil Gazetecileri Derneği)



1966 Yılında üretilmeye başlayan TOYOTA COROLLA bugüne kadar tüm dünyada 47 Milyon adete yakın bir satış rakamı yakalayarak efsane otomobiller arasına girmeye hak kazanmıştır. COROLLA'nın 12.nesli geçtiğimiz günlerde TOYOTA Plazalarda yerini alırken en büyük farkındalık bu modele ilk defa HİBRİT versiyonunun eklenmesidir. Aracın Türkiye'de Adapazarı fabrikasında üretilmesinden dolayı ülkemizin otomotiv teknolojisinde yakaladığı seviyenin ne kadar başarılı olduğunun bariz bir göstergesidir.



12.Nesil TOYOTA COROLLA SEDAN'da 122bg 1.8lt HİBRİT veya 132bg 1.6lt benzinli motor seçenekleri ile 9 adet renk VİSİON, DREAM, FLAME, PASSİON isimli 4 farklı versiyon tercihi mevcut. Tüm versiyonlarda üstün sürüş dinamiği, lüks ve fonksiyonel kabin, sıradışı tasarım, yüksek teknolojik ekipmanları görmek mümkün.

Ben COROLLA 1.8 HİBRİT E-CVT PASSİON versiyonunu test ettim. Sürüşe başlamadan aracın dış görünüşüne baktığımızda bir önceki kasaya göre birçok fark göze çarpıyor. Full Led gündüz aydınlatmalı çekik hatlı farlar, siyah lake ızgara iki tarafa konuşlanmış kromaj girişli kavisler dikkat çekiyor. Ön taraftaki bu kavisler adeta katamaran formundan esintiler taşıyor

Arka görünümde geniş led stoplar arasındaki uzun kromaj uygulama araca çok şık bir hava kazandırmış. 471 lt lik bagaj hacmi her türlü ihtiyacı karşılayacak kadar büyük. Yenilenen COROLLA da beni en çok iç tasarımı etkiledi. Lux segmenteki otomobillerden hiç farkı yok. Koltuk döşemelerinde kullanılan koyu-açık (siyah-bej) kombinasyonu ön gösterge panelinde de devam ettirilerek çok ferah ve aydınlık bir kabin elde edilmiş.

Dokunmatik 8" lik Multi Medya ekranı şık ve tam olması gerektiği yerde göz le çok iyi takip ediliyor. Gösterge panelinin koyu-açık kaplaması arasınada boydan boya konuşlanmış kromaj çita kalite hissini daha çok arttırıyor. Yolcu Airbag kapama düğmesi ışıklı, dijital görüntüsü ile ince ve şık bir detay.

SÜRÜŞ İZLENİMLERİ

Test sürüşüne başlamak üzere koltuğa oturup arabayı çalıştıranların düştüğü yanılıya (hiçbir şey duyulmadığı için çalışmadı hissine kapılıyorsunuz) ben düşmedim. 2017'de C-HR'yi test ettiğim için bu konuda tecrübem vardı. Kemalpaşa istikametine doğru test sürüşüne başlıyoruz, ekranda hangi motorun devrede olduğunu izleyerek seyir hakikaten alışılmadık bir deneyim. Elektrikli motorla başlayan hareketimiz 60-70 km sürate ulaştığımızda benzinli motorun devreye girmesiyle devam ediyor.

Elektrikli motor bir bakıma da kullanımda ayak hassasiyetiyle ilgilidir. Ben sürüş esnasında 70-90 km.lere kadar yolun eğiminden de istifade ederek elektrik enerjisi almayı başardım. Ön cama yansıyan HEAD UP DİSPLAY ekranı renkli ve çok iyi çözünürlükte yoldan gözünüzü ayırmadan sürüş bilgilerinizi buradan takip etmek sürüşte büyük kolaylık. Bu araçta olan ve TOYOTA'nın SAFETY SENSE olarak adlandırdığı sistemi açıyoruz. Bana refakat eden TOYOTA BOROVALI'nın satış müdürü Sayın Fatih beyin yardımıyla sistemi devreye sokarak öndeki aracı hızına uygun seyre geçiyoruz. Adaptif hız sabitleme sistemi sayesinde öndeki araç yavaşladığında, yavaşlayıp hızlandığında aradaki mesafeyi koruyana kadar hızlanıyoruz; bu esnada araca müdahale etmediğiniz gibi o zaman zaman size akıllı şerit takip sistemi sayesinde ufak müdahalelerde bulunuyor. Bu sistemlere ek geceleri karanlıkta yaya ve hayvan algılama sistemiyle ön çarpışma önleyici sistem ve adaptif far sistemleri de devreye girince 2. dereceden OTONOM bir sürüş özelliği kazanmış oluyorsunuz.



Araç sürüş esnasında oldukça sessiz, yan direkler ince ve gayet iyi görüş hakimiyeti sunuyor.

TOYOTA müşterilerden gelen talepler doğrultusunda ilk defa bu modele SUNROOF eklemiştir. (Gerçi günümüzde artık araçlarda tamamen cam tavan uygulamaları varken!) Sunrooflu bir araç için bile baş/oturma mesafesi gayet iyi. Elektronik CVT şanzıman sorunsuz çalışıyor, geçişler hissedilmiyor. Fatih beyin "Deneyin" ikazı ile bir iki viraja gazlı, sert ve hızlı giriyorum hiç kayma eğilimi yok, yol kavraması son derece başarılı. Pillerin arka koltuk altına yerleştirilmesi aracın ağırlık noktasını çok iyi dengelemiştir.

Ana ekran ve MULTI MEDYA ekranının güneş altında dahi görünüşleri çok net, ana ekranı tercihinize göre muhtelif kombinasyonlarda kullanabiliyorsunuz. Ses sistemi TOYOTA'nın kendi imalatı olmasına rağmen gayet kaliteli. Test sonuna geldiğimizde yakıt ortalamasına bakıyorum 4.6lt gibi bir değer görüyoruz; hızlı ve devirli kullanıma rağmen gayet iyi. Fabrika verilerinde 100 km karma 3.8 lt veriliyor ki bu rakam dizel ve benzinlilere göre fevkalade



düşük. Hibritlerde en çok sorulan sorulardan biride pil ömrü. Bu araç için firma 5 yıl garanti veriyor. Ayrıca 5 yıldan sonrada günümüz fiyatıyla 250TL'ye 5 sene daha garanti alma imkanı var. Konuyu yetkililere sorduğumda 2017'de satışa başlanan diğer HİBRİT araçların hiçbir pil şikayetiyle servise gelmedikleri belirtildi.

ÖZET

Son yıllarda yapılan araçları test ettikten sonra genel tenkit edici kistaslar bulmak hayli güç. Kıyasıya rekabetin getirdiği en iyiyi yapma yarışı bu konuyu gittikçe zorlaştırıyor. Benim araçla ilgili şahsi görüşüm şöyle: SUNROOF yerine cam tavan kullanılsaydı, kardeş versiyonu olan C-HR de kullanılan JBL müzik sistemini bunda da görebilseydik daha iyi olurdu diye düşünüyorum. 137.500 TL başlangıç fiyatıyla satılan COROLLA HİBRİT PASSION modelinde fiyat 175.000 TL ye çıkmakta. Corolla Hibrit bu yıla ve gelecek yıllara satışta kesin damgasını vuracak bir model. Her ne kadar rakipleri hızla geliyor ise de şu anda pazarda tek oluşu HİBRİT teknolojisindeki yılların birikimiyle pazarın lideri olacağına mutlak gözülle bakıyorum.

Dergimizin yayına gireceği anda da OGD Türkiye'nin (Otomobil Gazetecileri Derneği) seçimiyle TOYOTA COROLLA'nın yılın otomobili seçildiği haberi geldi. Finale kalan 7 araç arasından sıyrılıp birinciliği yakalayarak bir sene boyunca her yerde yılın otomobili logosunu taşımaya hak kazandı. Ben de bu başarıyı sonuna kadar hakettiğini düşünerek alkışlıyor, tebrik ediyorum. ■

TOYOTA C-HR 1.8 HİBRİT E-CVT



Toyota mühendisleri bu aracı yaratırken aracın bir çok sınıfa hitap etmesini düşünmüşler. Yerden yüksekliği ve 4x4 seçeneği ile küçük bir SUV, kompakt yapısıyla bir CROSSOVER ,arka küçük camları kapı üstü açma koluyla da COUPE ve HATCHBACK formlarda görünmesini sağlamışlar.



2017 yılında Toyota'nın Adapazarı fabrikasında üretilip dünya sahnesine çıkan C-HR HİBRİT ülkemizde ve global pazarda sıradışı tasarımı ile büyük beğeni ve talep toplamıştır. C-HR ülkemizde 2 motor seçeneği (1.8 HİBRİT 4x2 ve 1.2 BENZİNLİ 4x2 - 4x4) 9 ayrı renk, ADVANCE, DYNAMIC, DIAMOND versiyon tercihleriyle satın alınabilmektedir. Ayrıca alıcılara aracı kişiselleştirebilmeleri için zengin bir aksesuar seçeneği sunulmaktadır.

Araca ön taraftan bakıldığında, büyük ve çok çekik hatlı farlar, geniş girişli alt hava ızgarası ,sağ ve solda tampon yan girintileri dikkat çekiyor. Aracın yan tarafında kapılara monte gövde boyunca devam eden kauçuk korucuyu bant aracın özgün tasarımına tamamen uymuş. Çok değişik dizayn edilmiş arka tarafta ise bumerang görünüşlü büyük led stoplar hemen farkediliyor.





Arka camın üstünde bulunan hava kanallı spoiler çok keskin eğimle inen camla bütünleşip tamamen sportif bir görüntü sağlanmasını gerçekleştirmiş.

İç tasarımı incelediğimizde, gösterge panelinin tamamen sürücü odaklı olduğunu görüyoruz. 2 renk kaplamanın ortasında COROLLA da olduğu gibi yine kromaj malzeme kullanılmış (bir

farkla C-HRde 8"lik ana ekranı da çevreliyor). Km göstergelerinde motor devir saati yok bunun yerine ECO-POWER motorun elektrikli benzinliye geçişini gösteren kadran mevcut.

2 renkli yüksek çözünürlükteki 8" MULTİMEDYA ekranında her türlü fonksiyonu takip edip değiştirmek çok kolay. Araçta bulunan TOYOTA SAFETY SENSE sistemi sürüş dinamiklerine müthiş yardımcı.

C-HR HİBRİT 1.8 E-CVT önce yazdığım COROLLA ile aynı motora sahip olduğu için çok fazla detaya girmeden sürüş sürecinden kısaca şunları söyleyebilirim: En önemli fark aracın yüksekliğinden kaynaklanan yüksek oturma ve bu pozisyonun sağladığı geniş görüş hissi. Yapısı itibarıyla sedan bir otomobile göre daha çok yol ve rüzgar sesini içeri alsa da ses seviyesi insanı rahatsız etmiyor. Opsiyonel olarak alınabilen 9 hoparlörlü muhteşem müzik sisteminde Toyota müzik ses sistemleri devlerinden JBL ile ortaklık yapmış. SUNROOF ve CAMTAVAN seçeneği hiçbir versiyonunda bulunmuyor. Benim gibi camtavanlı otomobilleri tercih eden sürücüler için maalesef bu şans yok. Aracın COUPE yapısından dolayı arka pencerelerdeki camlar küçük, görüş alanı biraz kısıtlı ve dışarıdan kapı açma kolları camın üstüne konuşlandırılmış.

Bu detayların bazı alıcıları negatif yönde etkileyeceğini düşünsem de C-HR günümüzde sıra dışı tasarımı çok etkileyen HİBRİT seçeneğiyle tüm dünyadan ve ülkemizden gördüğü yoğun talebiyle sınıfının en iyi seçimlerinden biri olmaya devam etmektedir. 146500 TL başlangıç fiyatlı aracın en pahalı versiyonu 175000 TL'ye satılmaktadır.

Bu araçlarla ilgili testleri gerçekleştirmemi sağlayan, başta EĞİAD üyemiz Sayın **SELÇUK BOROVALI**'ya, TOYOTA BOROVALI Kurumsal satış uzmanı Sayın **PINAR KILINÇ** ve Satış Müdürü Sayın **FATİH KILDI**'ya içten teşekkürlerimi sunuyorum. ■



En sık rastlanan Bahar Alerjisi

Saman Nezlesi



Saman nezlesi en sık rastlanan bahar alerjisidir. Gözlerde sulanma, kaşıntı, kızarıklık, burunda akıntı, tıkanıklık, hapşırık ve geniz akıntısı görülebilir. Hastaların bir kısmında alt solunum yolları da etkilenecek astım tablosu ortaya çıkar veya var olan astım şiddetlenebilir. Bu durumda nefes darlığı, öksürük, göğüste daralma hissi, hırıltı görülebilir. Genellikle bu belirtiler nöbetler halinde seyreder.



Uzm. Dr. Deniz Dedeoğlu
Zade Vital Türkiye, Medikal ve
Farmakovijilans Müdürü



Canlanan doğayla beraber polenlerin havaya yayılmasıyla birlikte alerjik semptomlar da baş göstermeye başlar. Ağaç ve çiçek polenlerinin yanı sıra, çimenler, küf mantarları da tetikleyici olabilir. Nefesle solunum yollarımıza, cildimize ve gözlerimize temas eden polenler birçoğumuz için sorun oluşturmazken, alerjik kişilerin bünyesi polenlerin yapısındaki proteinlere karşı tepki verir.

Saman nezlesi en sık rastlanan bahar alerjisidir. Gözlerde sulanma, kaşıntı, kızarıklık, burunda akıntı, tıkanıklık, hapşırık ve geniz akıntısı görülebilir. Hastaların bir kısmında alt solunum yolları da etkilenecek astım tablosu ortaya çıkar veya var olan astım şiddetlenebilir. Bu durumda nefes darlığı, öksürük, göğüste daralma hissi, hırıltı görülebilir. Genellikle bu belirtiler nöbetler halinde seyreder.

Ailede alerjik yapının bulunması, bahar aylarında doğmuş olmak, erkek cinsiyet, bebeklik döneminde sigara dumanına maruz kalmış olmak gibi etkenlerin yanı sıra, erken çocukluk döneminde fazla hijyen takıntılı ortamlarda büyümek, bağırsak florasının bozuk olması da alerji için zemin oluşturabilir.





Semptomlardan kurtulmak için alerjenlerden olabildiğince uzak durmak en önemli basamaktır. Küçük önlemler olarak alerji atakları azaltılabilir; polenlerin yoğun olduğu dönemlerde dışarı çıkmamak, bahçe işlerinden uzak durmak, dışarıda giyilen kıyafetleri eve gelir gelmez değiştirmek, çamaşırları özellikle bahar aylarında dışarıda kurutmamak, kapalı ortamlarda filtreli klimalar kullanmak, kimyasal içerikli temizlik malzemelerinden kaçınmak, ev tozu içinde bulunan alerjenlerden arınmayı sağlayacak temizlik cihazları kullanmak birkaç önlem olabilir.

Alerjik reaksiyonlar, bağışıklık sisteminin tetiklenmesi, ve alerjenlere gereğinden fazla tepki vermesi sonucu ortaya çıkar. Bu nedenle bağışıklık sisteminin dengeli hale getirilmesi tedavinin temelidir. Bu amaçla dengeli beslenmek ve bol sıvı tüketmek oldukça önem taşır. Stresten uzak yaşanmalı, alkol ve sigara gibi tetikleyiciler kullanılmamalıdır. Semptomlar ağırlaşırca mutlaka bir uzman doktor kontrolüne başvurulmalıdır.

Bahar alerjisi yeterince ciddiye alınmazsa daha ciddi problemlere yol açabilir. Uyku düzeninde bozulma, dolayısı ile gündüz konsantrasyonda azalma ve baş ağrısı görülebilir. Daha da ilerleyen dönemlerde, önlem alınmazsa sinüzit, kulak enfeksiyonları, astım gibi daha ağır solunum yolu sorunları ortaya çıkabilir.

Semptomları hafifletmek için doğal, bitkisel kaynaklardan faydalanılabilir. Doğal kaynakların, gerçekten doğal olduğundan emin olmak, üretim kalitesinin standartlara uygun olduğunu, yeterince etkin madde bulundurduğunu ve zararlı içerik bulundurmadığını bilmek çok önemlidir.

Çörek otu yağı immün sistemi dengeleme özelliğinden dolayı akla gelebilecek ilk doğal destektir. Çörek otu yağı içeriğinde bulunan etken maddeler, tetiklenmiş olan bağışıklık sistemi hücrelerinin dengelenmesini sağlar ve alerji semptomlarında gerilemeyi destekler. Özellikle alerjik rinit semptomları varsa burun spreyi formundaki ürünlerin lokal etkisinden yararlanılabilir.

Günümüzde bağırsak florasının bağışıklık sistemi üzerine etkisine ilişkin çok fazla çalışma yapılmaktadır. Bağırsakların içinde bulunan faydalı bakterilerin uygun sayıda ve konsantrasyonda olması bağışıklık sisteminin sağlıklı ve dengeli bir şekilde çalışmasına büyük katkı sağlar. Bağışıklık sistemimizin temelini oluşturan bağırsak florasını desteklemek için mutlaka uygun bakteri kombinasyonları içeren probiyotikler ve prebiyotikler kullanılmalıdır. ■

Küresel Sağlık Sorunu; Obezite



Asıl ürkütücü olan obez ya da aşırı kilolu olmak değil, yandaş hastalıklardır. Obeziteyi ölümcül kılan yandaş hastalıkların başında, kalp-damar hastalıkları, hipertansiyon, diyabet, uyku apnesi gibi ciddi rahatsızlıklar bulunmaktadır.



Obezite, sanıldığı gibi aksine bir estetik sorun değil, bir hastalıktır. Üstelik Dünya Sağlık Örgütü (WHO) araştırmalarına göre en tehlikeli 10 hastalıktan biri olarak kabul edilmektedir. Ülkemizde de her yıl obez hasta sayısı yükselen bir ivme ile artmaktadır. Dünya Sağlık Örgütü 2018 verilerine göre, 51 ülkenin yer aldığı sıralamaya göre, listenin ilk sırasında yüzde 32.1 obezite oranıyla Türkiye yer aldı. Onu yüzde 28.9 ile Malta ve yüzde 27.8 ile İngiltere takip etti. Örgüt, obezitenin özellikle tip 2 şeker ve kalp hastalıklarına neden olduğunu ve bunun erken ölüme yol açtığını belirtti. Ancak, hala halk arasındaki yaygın kanı obezitenin yeme bozukluğuna bağlı bir irade yetersizliği olduğudur. Türkiye'de nüfusun üçte biri obez, üçte biri fazla kilolu, üçte biri normal kiloda olarak tespit edilmiştir.

Obezitenin oluşmasına bir çok sebep yol açmaktadır. Genetik, çevresel, sosyo-ekonomik tüm faktörlerin yanısıra küreselleşen dünyada artan teknoloji bağımlılığı ve pasifize yaşam şeklinin hazır gıda beslenme alışkanlıklarına yönlendirmesi de söz konusudur. Kısacası daha az hareket ediyor, daha çok tüketiyoruz. Böylelikle kendimizi bu hastalığın kollarına bırakıyoruz.



**Genel Cerrahi Uzmanı
Op. Dr. Mustafa Erol**





Obezitenin sebep olduğu hastalıklar nelerdir?

Asıl ölümcül olan obez ya da aşırı kilolu olmak değil, yandaş hastalıklardır. Obeziteyi ölümcül kılan yandaş hastalıkların başında, kalp-damar hastalıkları, hipertansiyon, diyabet, uyku apnesi gibi ciddi rahatsızlıklar bulunmaktadır. Tip 2 diyabet, hipertansiyon, koroner arter hastalığı, kan gazlarının yükselmesi, metabolik sendrom, eklem rahatsızlıkları, uyku apnesi, depresyon, safra kesesi hastalıkları yandaş hastalıklar arasında sayılabilir. Bunlardan bir ya da bir kaç fazla kilolarınıza eşlik ediyorsa, mutlaka bir genel cerrah ile görüşmenizi tavsiye ederiz.

Obezite Ameliyatı Nedir?

Obezite ameliyatı son dönemde çok gündemde... Aslında, sebebi de şu; bir obezite ameliyatı gündeme geldiyse ve endikasyon grubu içerisindeyse ameliyat yaptığımızda gerçekten çok iyi sonuçlar almamızdır. Gözden kaçırılan önemli nokta ise, obezite ameliyatlarının sihirli bir değnek değil, sağlığınıza kavuşmanız için bir araç olmasıdır. Örneğin; kalp koroner damarlarımız tıkanıldığında biz hemen ameliyat mı oluyoruz? Hayır. Bir kardiyoloğa gidiyoruz. İlaç başlıyoruz, belki stent konuluyor. En son aşamada bunlara cevap alamaz isek, koroner by pass ameliyatı oluyoruz. Aslında obezite ameliyatları da buna benziyor. Bir kişi cerrahi endikasyon sınırına geldiyse, yani mevcut kitle endeksi 35 ve üzerinde ise, daha önce diyet yaparak kilo veremediyse ameliyat öneriyoruz.

Obezite tedavisinde önemli bir yere sahip olan obezite ameliyatları ile hastalar normal kilolarına dönebildikleri gibi bu kişilerde obezite ile birlikte görülen hipertansiyon, kalp hastalığı, diyabet, uyku apnesi gibi obeziteyle ilişkili hastalıkların görülme sıklığı da azalmaktadır. Laparoskopik (kapalı) yapılan obezite ameliyatları sayesinde hastaların iyileşme süresi kısalmaktadır.



Kimler Ameliyat Olabilir?

- ▶ 18-35 yaş aralığı
- ▶ VKİ: 35 ve üzeri
- ▶ Bir yıllık ilaç ve diyet sonucunda hastalığın seyrinin de değişmiş olmaması
- ▶ Hormonal bozukluk bulunmaması
- ▶ Aşırı alkol ve uyuşturucu gibi madde bağımlılıkları olmaması

TÜP MİDE AMELİYATI NEDİR?

Obezite Cerrahisi yöntemlerinden günümüzde en sık uygulanan ameliyat, tüp mide ameliyatıdır. Kapalı yöntemle, genel anestezi altında yapılan bu yöntemle midenin yüzde seksenlik kısmı cerrahi olarak çıkartılır. Mide hacmi azaltılır ve iştah hormonu salgılayan midenin üst kısmı çıkartılmış olur. 1 saatlik operasyondan 3 saat sonra hasta mobilize olur. İki gün sonra da taburcu edilerek, normal hayatına dönebilmektedir. Ameliyat, hastane teknik donanımı yeterli, yoğun bakım ünitesi olan tam teşekküllü sağlık hizmeti sunabilen hastanelerde yapılmalıdır.

AMELİYAT SONRASI YAŞAM

Burada hastaların bilmesi gereken en önemli nokta ameliyattan sonra kendilerini bambaşka bir hayatın beklediğidir. Beslenme alışkanlıkları tamamen değişir. Hastanın diyet uzmanları eşliğinde düşük karbonhidrat yüksek proteinli bir diyet uygulaması, porsiyonların küçültülmesi, iyi çiğneme alışkanlığının kazanılması ve fizik egzersizlerinin bunlara eklenmesi büyük önem taşımaktadır.

Ameliyat sonrası kısa bir süre sıvı beslenmesinin ardından genel cerrahi uzman ve diyetisyen kontrolünde kalarak hasta, daha sağlıklı yeni bir bedene kısa sürede kavuşmaktadır.

Unutulmaması gereken bu ameliyatın bir ekip işi olduğudur. Psikiyatrist, Diyetisyen, ameliyathane ekibi, hemşirelik bir bütün olarak hastaya ameliyat öncesi ve sonrası destek olur. ■



From 2007 until 2017
736 wind turbines installed by IZMIRVINC

Sanat

Geliştirir- İyileştirir



Türkiye'nin son dönemlerinde, daha da derinden hissedilen ekonomik ve siyasal çalkantılara rağmen, aydınlık bir geleceğin teminatı olan sanatın ve sanatçının bu süreçte nerede durduğuna bir göz atalım istedim ve sanatın merkezi İstanbul'da 2019 yılının ses getiren sergilerini ve içeriklerini sizler için derledim.



Gönül Özgürel

Yeni dünya düzeni ile birlikte hakimiyetini artıran çağdaş sanat akımının tüm sanat dallarındaki etkisi göz önüne alındığında, çağdaş bakışın görsel sanatları nereye taşıdığını ve bu bakış açısının getirilerini değerlendirerek sanatta neler oluyor; Türkiye'de sanat ve sanatçı bu akımın neresinde, nasıl bir yol almış işte bu konuda birlikte renkli bir yolculuk yapalım.

Çağdaş sanat akımının, tüm kuralları yıkan özgür bir bakış açısının olması ve tüm teknolojik imkânları da dâhil ederek, eleştirel dili cesurca kullanabilmesi, dünyadaki küresel sorunların da sanatın içine taşınabilmesine olanak sağlıyor. Çağdaş sanatın sanatçıya tanıdığı bu sınırsız imkân, kavramsal boyutuyla da sanatçının geleceğe not düşen ve tespitler yapabilen protest duruşuna da büyük bir katkı.

Çünkü tüm dünyanın içine çekildiği yeni güç dengelerinin kurulmaya çalışıldığı, sınır ötesi operasyonların olduğu

ve sessiz sosyolojik savaşların kurgulandığı şu günlerde sanatın ve sanatçıların sanat tarihine düşeceği çok önemli notlar olduğuna inanıyorum. İşte bu sebeple çağdaş çizgiyi benimsemiş ve ses getirmiş bazı sergileri sizlerle paylaşmak istiyorum.

Mecidiyeköy'de yer alan ve 2012 yılında yıkılıp tekrar inşa edilen yaklaşık 4000 m² büyüklüğündeki eski likör fabrikası **Pilevneli Mecidiyeköy** olarak 11 Aralık 2018 tarihinde "10 sanatçı 10 Bireysel Pratik" isimli dev bir sergiyle açıldı.

Farklı pratiklerden 10 ayrı sanatçının dahil olduğu "*Refik Anadol, Hans Op de Beeck, Daniel Firman, Arik Levy, Tony Matelli, İdaTursic & Wilfried Mille, Youssef Nabil, Şener Özmen, Jean Pigozzi ve Erdoğan Zümrütoğlu*" bu dev sergi karma bir sergi gibi gözükmeyle birlikte her bir sanatçının kişisel sergisi niteliğinde 27 Ocak 2019 tarihine kadar binlerce izleyiciye ulaştı. Yıllar boyu yurtdışı gezilerimde



REFİK ANADOL - ERİYEN HATIRALAR

tanıklık ettiğim müze kuyruklarına Türkiye’de de şahitlik etmiş olmak çok sevindiriciydi.

Bu sergi kapsamındaki, yeni medya sanatında çok etkili dev işlere imza atan **Refik Anadol**’un **“Eriyen Hatıralar”** sergisi çok çarpıcıydı. İmkânsız zorlayan, düşünölmeyeni düşünönen, görölmeyeni göstermeye çalışan, bilim kurgu niteliğinde, insanoğlunun anılarının bellekle olan ilişkisini, bilim ve yapay zekâ ile görsel materyallere dönüştürdüğü üç boyutlu çalışmaları yer aldı. Bu serginin uzun yıllar belleklerde yer alacağını düşünüyor ve heyecanla sanata yeni bir boyut kazandıran medya/teknoloji ve bilimin katkılarıyla da çarpıcı işlere yeni imzalar atılacağı inancıyla takipte kalmalıyız diyorum.

Sanatın iyileştirici gücüne çok ihtiyacımızın olduğu şu günlerde, büyük ölçekli sunumlarla sanatı kucaklayan, sanatçıya da destek olan sergilerle gündeme gelen Pilevneli Mecidiyeköy, 12 Şubat-24 Mart tarihleri arasında Kağıt/Paper ve Kezban Arcabatıbeki ‘nin “Vaad Edilmemiş Topraklar” sergilerine de ev sahipliği yaptı.

100’den fazla sanatçının kâğıt işlerinin sergilendiği bu sergiyi çarpıcı kılan, 1960’ lardan günümüze yeni ve eskinin özenle seçilmiş kâğıt işlerinin bir araya gelmiş olmasıydı. Bu eskiden yeniye geçiş sürecindeki değişim ve dönüşümü seyretmek açısından çok önemli bir sunum niteliği taşıyordu.



GÜLFEM KESSLER - YETİŞKİNLERE MASALLAR

Sergiye 30 metrekairelik dev bir çalışmayla katılan **Gülfem Kessler**'in "**Yetişkinlere Masallar**" eseri sergideki en çok ses getiren iş oldu. Sanatçının 30 m² kağıda kömürle yaptığı çalışma, herbir metrekairedeki yeni bir hikayenin birleşerek dev bir hikayeye dönüşmesi gibi.

Hollanda Kraliyet akademisi mezunu olan, uzun yıllar yaşadığı Hollanda ve Amerika'da sanat hayatına devam eden sanatçı Türkiye'ye döndükten sonraki cesur çizgisiyle de çok dikkat çeken eserler üretmiştir. Gülfem Kessler bu sergideki devasa çalışmasında, insanoğlunun var olduğu tabiata olan ihaneti sonucu yok oluşunu işliyor. Sanatçının çoğu çalışmasında da ön plana çıkan konu, yeni dünya düzenindeki insanoğlunun kaybettikleriyle yüzleşmesinin gerekliliği.

İşte bu sebeple eserlerinde resim içinde resimler ve hikayeler sunan sanatçının eserlerini seyrederken sanırım çoğu seyircisi kendi hikayelerini yazarak ayrılıyor oradan. Sanatçı **Gülfem Kessler**'in ulaşmak istediği sonuçta bu sanırım.

Aynı tarihlerde ve aynı mekandaki ikinci önemli sergi ise "**Pilevneli Mecidiyeköy**" 12 Şubat 24 Mart 2019 **Kezban Arcabatıbek**'inin "**Vaad Edilmemiş Topraklar**" sergisi idi. Bu sergide de yine bu günlerin en önemli küresel sorunu olan göç ve mülteci konusu işlenmiş. Göç konusunun her açıdan masaya yatırıldığı, her türlü göçün yarattığı kayıpların farklı açılardan işlendiği ve güç savaşlarının hüküm sürdüğü bu sürecin en önemli konusu; sanatçının özgün stiliyle oluşturduğu kolajlarla izleyiciye sunulmuş. Sanatçının kolajlarında vaad edilmemiş yeni topraklarda ki



KEZBAN ARCA BATİBEKİ - VAAD EDİLMEMİŞ TOPRAKLAR

insanlık hallerine dair görüntüler, düşsel ve gerçek üstü sahneleriyle, bizi insanlık durumlarına karşı sorularla başbaşa bırakıyor. Bana göre bu sergi de sürece söz söyleme cesareti göstermiş 2019 yılının cesur sergileri arasında yerini almakta.

09.03.2019 ve 20.04.2019 tarihleri arasında ART ON galeride gerçekleşen bir diğer dikkat çekici sergi ise **Ali Elmacı'nın "Kan Görünce Rüya Bozulur"** isimli sergisi idi.

Ali Elmacı, son dönemlerin en cesur işlerini çıkaran sanatçılardan. Yaptığı tüm işlerinde otoriteyi sorgulayan bir tavır sergiliyor. Eserlerinde çokça kullandığı Gül ve Bıçak sembolü toplumsal manipülasyon yapabilmek yeteneğine bir gönderme niteliğinde ve tüm çalışmaları ironik bir mizah içermekte. Eserlerinde ki gülen ve şaşkın suratlar olaylara ve toplumsal şiddete bir eleştiri de sunuyor. Çalışmalarını günlük trajik, toplumsal ve politik olaylardan oluşturduğunu söyleyen sanatçı, dünyadaki otoriteye karşı tepkisini ve eleştirilerini cesurca çalışmalarına yansıtmasıyla tanınıyor..

Bu sergi, cesur sanatçılar sayesinde Türkiye'de sanatın daha da büyük hamleler yapacağını habercisi gibi.

Son ve bir diğer paylaşımım da 11 Nisan'da Maçka Spago, St.Regis'de **Bedri Baykam**'ın sunumunu yaptığı **'BEDRİ BAYKAM'S ART HISTORY MAP'**.

Eser, sanat tarihinin oluşmasındaki süreçleri doğru gözlemleyebilmek ve gözden kaçanların odağa taşınmasını sağlayabilmek adına yeni nesillere de ders ve referans olabilecek bir çalışma.



ALİ ELMACI - KAN GÖRÜNCE RÜYA BOZULUR

13.Yüzyıldan başlayarak günümüze kadar uzanan süreçte tüm sanat akımlarının ilgili dönemle ve birbiriyle etkileşimlerini ortaya koyan ve belli başlı tarihi ve kültürel olayları da içine alarak, kronolojik bir sırayla sanatçının 50 yıllık birikimiyle hazırlanmış bir sanat tarihi haritası niteliğinde dikkat çekici bir eser...

Sosyopolitik sebeplerle sanatın ve sanatçının hareket alanı daraltılmış olmasına rağmen, sanatçıların bu devinimli süreçten beslenerek cesur işler üretmiş olmalarını gelecek aydınlık günlerinin habercisi olarak değerlendiriyorum. Burada bize düşense sanata dört elle sarılıp desteklemek olacaktır. **Sanatsız ve sevgisiz kalmayın. ■**



Farkındalıklarımız Artarsa Ege Mutfağı Geleceğin Gastronomisini Belirler



Toprağımızı tırnağımızla kazırken kendi canımıza değişini ve onun da bir canı olduğunu daha kolay anlıyor ve çocuklarımıza anlatabiliyoruz. Hatta öğretirken yeni bilinçten yani yeni nesilden doğamıza saygımızı, sevgiyi, sevmeyi ve kucaklamayı da bizler öğreniyoruz.



Ahmet Güzelyağdöken



Kendi kıymetleriyle Ege'nin dünya coğrafyasının en verimli bölgelerinden olduğunu hemen her durumda özellikle vurgulayarak paylaştık.

Bunu söylediğimizde bu topraklardan tarafa tavır aldığımız veya duygusal yaklaştığımızı düşünülebilmesi haline karşılık kucak dolusu ve saymakla bitmeyecek kıymetimizi hemen ortaya döküverdik...

Zira bu kıymetler doğasıyla, suyuyla, toprağıyla, deniziyle, hiçbir şekilde cimrilik etmeden bu torağın bize verdiği saymakla bitirilemeyecek bizim kıymetlerimizdi...

Geçmiş medeniyetlerin burada varoluş sebeplerinden, çok uzaklardan gelip bu topraklara sahip olmak isteyenlerin hayallerinden,

Bu uğurda yapılan savaşıardan ve en son bizim uğrunda can verdiğimiz bu topraklara bağlılığımızı her zaman ifade ettik...

Ve zaman zaman da insanımızın ona bahşedilmiş bu topraklarda yaşama hakkını doğru düzgün kullanmadığını, hoyratça harcadığını, fark edemedi ve haliyle de fark ettirmeden yaşadığını bu haliyle de hep bir ifade ve anlatım problemimiz olduğunu ve bununda anlayamamak haliyle de anlatamamak gibi bir sonucu olduğu üzerinde hep durduk...

Oysaki zeytinle şekillenen ve zeytinyağı kültürüyle parlayan bir çıkış noktamız ve bu yeşil altına karşılık veren yemyeşil bir doğa karşılığı hep vardı...

Yaz aylarında çiçekten meyveye geçip serinleyen sonbaharda meyvesini dalına dizen zeytin tanesiyle beraber yavaş yavaş yeşillenen bu coğrafya taptaze zeytinyağının geleceğini bilerek turp otuyla filizini vererek zeytinyağını selamlamaya başlar, sevketi bostan serin ve sert yamaçlarda kolay yutulur lokma olmadığını dikenini göstererek anlatır; arapsaçı çalı diplerinden

mis gibi kokusunu salmaya ,sakız enginar ilk turfanda seçirmeye başlar, radika ,eşek helvası dalında kalmış turuncun ekşisiyle zeytinyağını ılık ılık ve sakince bekler,

Bahara doğru ise bu topraklar adeta bir yeşil karnavalında sarmaşıyla, kenkeriyle, enginarıyla bir geçit töreni yaparlar...

Kuzu göbeği mantarı ise bu törenin kralı olarak diğerlerine yol verir... Yeşilin hemen yanında masmavi bir deniz ve kıyıları ve körfezleri hiç de abartısız dünyanın en iyileri dediğimiz yerli kalamarı, mavi kuyruk karidesi, çim çim karidesi, sübyesi, ahtapotu, yerli dil balığı, antenli antensiz mercanı, trançası, sinariti, fangirisi, topan, mavri, meksinar kefali ile ve daha nicesiyle bize heeeyy ne duruyorsunuz be atın kendinizi denize diyerek bağıra bağıra sizi çağırır ve hatta kolunuzdan çeker...

Ve hala bu kadar farkındalığı olan bu coğrafyanın farkına varılmayıp fark ettirilememesi bizim duyarlılığımız ile veya işte bu elimizdeki kıymetli nasıl olsa var

diyerek kanıksadığımız anlamında önemli bir detaydır...

Evet, belki bugün gelinen noktada geçmiş zamanlara baktığımızda bir şeylerin daha fark edilebilir, daha önde ve daha doğru durduğunu görebiliyoruz. Kendi can dalımız olan zeytine tutunuşumuz ve ona dokunuşumuz bile değişti. Artık en iyisinin de iyisi olduğuyla ilgili bir fikrimiz var. Ve hatta bilimsel, tarihsel bilgi birikimimizi kaydedip belleğimizi daha şekillendirebildik.

Toprağımızı tırnağımızla kazırken kendi canımıza değişini ve onun da bir canı olduğunu daha kolay anlıyor ve çocuklarımıza anlatabiliyoruz. Hatta öğretirken yeni bilinçten yani yeni nesilden doğamıza saygımızı, sevgiyi, sevmeyi ve kucaklamayı da bizler öğreniyoruz.

Ama yeterli demeye henüz çok yolumuz ve bu yolda görüp öğreneceğimiz çok şey var...

Ve bizler yeryüzünün en verimli alanında yaşadığımızı,

Kıymetlerimizin bize sonsuza kadar tüketmek için verilmediğini anlıyor ve anlatabiliyor hale ne zaman gelirsek;

Yeni ve sağlıklı dünya gastronomisinin (Ege'den) filizleneceğini görebiliyor olacağız... ■



5 Soru Cevap



Ağan ERDİL

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1981 İzmir doğumluyum. Liseyi İzmir'de Deniz Koleji'nde okuduktan sonra 1999 yılında Üniversite için Bursa'ya gittim. Mimarlık küçük yaştan beri baba mesleğine yakın oduğu için hayalimdi. Uludağ Üniversitesi'ni bitirdikten sonra 2 yıl Amerika'da staj yapıp çalıştım. 2003'ten sonra benim için en büyük üniversite olan baba mesleğine ve şirketine emeklerim yoğunlaşarak artmaya başladı.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En büyük hobim sakinliği ve dinginliği sevdiğim için balık avlamaktır. Bana bütün streslerimi ,sıkıntılarımı unutturuyor. 2016 yılına kadar basket ve futbol ile ilgileniyordum fakat rahatsızlığım nedeni ile bırakmak zorunda kaldım. Yine en büyük hobilerim arasında futbol var ve iyi bir Göztepe tutkunuyum. Çünkü Göztepe bir hobi değil tutkudur.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Bizim faaliyet alanımız konut, ofis ve benzeri yapılar üretmek ve aynı zamanda yatırımlarını yapmak. Eski değişle yap-sat. Günümüzde bu meslek çok zor durumdan geçiyor olsa bile hiçbir zaman önemini yitirmeyecek olması bu sektördeki yatırımlarımızı ileride daha güçlenerek devam ettireceğimizin en büyük nedeni. Ama artık inşaatçılık 15 sene önceki gibi değil, çok değiştı.

4. 2019'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2018 yazında başlayan döviz ve faiz endekli daralma ilk bizim sektörü vurdu. Şu an alt sektörler bu durumu fazla hissetmese de 2019 yılında herkes çok zorlanacak. Bu daralma alt sektörlerde yansiyacak. Tüm şirketler ya küçülecek yada gerekli önlemlerini alacak. Faizlerin düşmemesi veya artması bu sektörün en büyük düşmanıdır. Bunun ancak 2020'nin ikinci yarısından sonra düzelebileceğini zannediyorum.

O da tüm şartlar sağlanırsa, ekonomik önlemler alınır ve global krizler Türkiye'yi fazla etkilemezse mümkün olabilir.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

2012 yılında çok sevdiğim ticaret yaptığım bir dostumun sayesinde bu aileye katıldım. İlk 4 yıl komisyonlarda ve etkinliklerde görev almaya çalıştım. Daha sonra rahatsızlığım baş gösterdiğinde 1,5 yıl uzak kaldığım zaman içinde bile bağımlı tamamen koparmamışım ki; geri döndüğümde EGİAD benim için daha güçlü bir şekilde ortaya çıktı. Şu an işlerimdeki yoğunluğum azalmasından dolayı derneğe çok daha faydalı olduğumu düşünüyorum. Belirli bir yaştan sonra insanın farkındalığının ve insan ilişkilerinin giderek güçlenmesi gerekmektedir. Bu da ancak 30'lu yaşlara gelmeden olmalı. Bu yüzden EGİAD'ın aile gücünün, İzmir ve Ege Bölgesi'nde hakim olduğu insan kaynağının, her üye için altın değerinde olduğunu düşünüyorum. Bunun dışında şehre ve bölgeye kattığı katma değer, sosyal yardımlar, üretimsel, somut destekler insana gurur veriyor.



Arben Anil KOLDAŞ

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Arben Anil KOLDAŞ, 1990 İzmir'de doğdum. İlkokulu Torbalı'da bitirdikten sonra Lise eğitimimi Karşıyaka Lisesi'nde tamamladım. Hukuk okumak küçüklüğümden gelen bir istek ve tek amacım olduğu için 2007 yılında Çağ Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni kazandım. İzmir'den uzak kalmak istemediğim için Hukuk Fakültesi eğitimim devam ederken İzmir Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ne geçiş yaptım.

Hukuk Fakültesi'ni tamamladıktan sonra uzmanlaşma ihtiyacı hissederek önce Yaşar Üniversitesi – Özel Hukuk Yüksek Lisansı'na kayıt olarak uzmanlığımı "Gayrimenkul Hukuku" alanında sonrasında, Yaşar Üniversitesi Kamu Hukuku Yüksek Lisansı'na kayıt oldum, hali hazırda bu eğitimim devam etmektedir.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En büyük merakım deniz, yıllardır denizde olmayı ve denizle alakalı her şeyin içinde olmayı seviyorum. Küçüklüğümde ufak bir tekne ile başlayan bu merak amatör olarak Yelken ile devam etti. Geldiğimiz noktada hem gezi hem de yelken

yarışları ile bu merakım devam etmektedir.

Diğer bir hobim ise farklı ülkelere seyahat etmek, özellikle eşimin bu konudaki merakı bizi farklı coğrafyalara sürükledi. Farklı ülkeleri görüp farklı kültürleri paylaşmak bize keyif veriyor. Son dönemde şehrin ve iş hayatının yoğun stresini atmak için OFF-ROAD yapmaya ve gittiğimiz yerlerde doğal yaşam koşullarında kamp yapmaya merak saldık, bu daha yeni yeni oluşan alışkanlığımızın da hobiye dönüştüğünü söyleyebilirim.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Hukuk Fakültesi'nden mezun olmadan daha öğrenci iken aile dostumuz ve abi olarak gördüğüm Ufuk Yörük ile meslek hayatıma başlamış oldum. Mezun olduktan sonra stajımı da yine aynı yerde yaparak meslek faaliyetlerimizi birlikte sürdürmeye başladık. Daha çok Ticaret Hukuku, Gayrimenkul Hukuku, İcra İflas Hukuku ve İş Hukuku üzerine yoğunlaşmış olan ofisimizde 4 Avukat, 3 Stajyer, 3 Yardımcı Eleman ve 1 Sekreter ile birlikte çalışmaktayız.

4. 2019'a ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2019 yılı başlangıcında seçimlerin olması ve ekonomideki dalgalanma ile her açıdan zor başladı. Yine ekonomideki dış baskı ve dalgalanmadan dolayı yerli ve yabancı yatırımcının temkinli davranması ekonomideki daralmaya ve ekonomik unsurlar üzerindeki baskının artmasına yol açtı.

Bu aşamada hukuki olarak konkordato kurumu ile tanışmış olduk. Kamuoyunda yeni popüler olan konkordato yıllardır mevcut olan bir kurum. Üzerinde yapılan hukuki değişiklikler ile uygulanma zemini bulmasıyla ekonomik döngüde sıkıntı yaşayan şirketlerin borç yönetimi bakımından rahat bir nefes almasını sağlayarak ilk çeyrekteki popülaritesini de kaybederek piyasanın nefes aldığı noktasında bize olumlu mesaj vermektedir. Ekonominin yavaş yavaş dengelenmesi ile önümüzdeki uzun süreler seçim baskısının olmaması bu yıl sonuna doğru piyasaların da toparlanacağını müjdelere nitelikte gözüküyor.

5. Neden EĞİAD? EĞİAD'dan beklentileriniz neler? EĞİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

Bizim öncümüz olan abim Ufuk Yörük, EĞİAD üyeliğine başvurduğumuzda bize tek bir şey söyledi. "EĞİAD bir okuldur. Hayatın tam da göbeğinde sosyal, kültürel ve ekonomik alanda bilgi ve görgünün en nitelikli gelişeceği ortamı size her zaman sunar. Siz yeter ki faydalanmasını bilin" dedi. Ben bu düşünceyle EĞİAD'tayım. Ve böylesi köklü bir kurumun bir parçası olmaktan çok mutluyum.

EĞİAD anlayışı ve birlikteliğinin sadece dernek binası sınırlarında olmadığını, bunun İzmir ve Türkiye için ayrı bir algı ve günün her saatinde her ortamda yaşatılması ve korunması gereken bir kültür olduğunun bilincindeyim. Bu bilinçle hareket ediyorum ve kendimi geliştirmeye çalışıyorum. Gerçekten sosyal, kültürel ve hatta bazen politik olarak kendimi geliştirdiğimi bunu yaparken kendi farkımı ve katkımı da koyduğumu düşünüyorum.



Can ÇAKMAKOĞLU

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1991 yılında İzmir'de doğdum. İlkokulu Özel İzmir SEV İlköğretim Okulu'nda, Liseyi ise Özel İzmir Amerikan Koleji'nde okuduktan sonra üniversite eğitimimi tamamlamak üzere Kanada'nın Toronto şehrinin yolunu tuttum. Burada 2010'dan 2015 senesine kadar yaşadım ve Toronto Üniversitesi'nde Politika ve Ekonomi bölümlerini tamamladım. Daha sonra yurtdışı ve yurtiçinde bulunan ve değişik sektörlerde faaliyet gösteren firmalarda stajlar yaptım. 2017 yılında ise Barcelona'da Pompeu Fabra Üniversitesi'nde işletme yüksek lisansı yaptım ve Türkiye'de çalışmak üzere İzmir'e geri döndüm.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Başlıca hobilerim yelken yapmak, balıkçılık, tenis oynamak ve futbol oynamaktır. Bunların dışında özellikle egzotik, doğası büyüleyici

ve macera dolu ülkelere seyahat edip farklı kültürleri tanımayı, farklı lezzetleri tatmayı ve farklı insanlarla tanışmayı çok seviyorum.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Nevzat Fikret Kuru Holding olarak turizm, tekstil ve endüstri sektörlerinde faaliyet göstermekteyiz. Manisa'da bulunan Bursan firmamızda yüksek basınçlı gaz tüpleri, dikişli tüpler ve yangın söndürme sistemleri üretiyoruz. Marmara Ereğlisi'nde bulunan Piramit firmamızda polyester iplik üretiyoruz. İzmir'de bulunan Holiday Seyahat Acentesi ile Kuşadası'nda bulunan Korumar Hotel de Luxe ve Korumar Ephesus Beach&Spa Resort tesislerinde ise turizm sektöründe faaliyet göstermekteyiz. Bu faaliyetlerimiz dışında gayrimenkul geliştirme projelerinde de bulunmaktayız.

4. 2019'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Bu soruyu cevaplarırken daha fazla yoğunlaştığım Turizm sektörüne

ilişkin bir değerlendirme yapmak istiyorum. 2019 senesi için ülkemizi ziyaret edecek turist sayısında, özellikle Almanya ve İngiltere'den büyük bir artış bekleniyor. Gerek yurtdışı fuarlarındaki izlenimlerim gerekse de erken rezervasyon sayılarındaki artış 2019 senesinin Turizm sektörü açısından iyi bir yıl olacağını gösteriyor. Konaklama fiyatlarındaki ve turist sayısındaki artış turizm sektörü dışında diğer sektörleri de olumlu bir şekilde etkileyecektir.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'tan beklentilerim öncelikle Ege Bölgesinde bulunan önemli firmalarda faaliyet gösteren ve Ege bölgesinde söz sahibi dostlarla bir araya gelmek ve hem ülkemiz hem de bölgemizin kalkınması için maddi ve manevi katkı sağlayabilmektir. Yeni bir üye olarak şu ana kadar gözlemlerim, EGİAD'ın bölge için çok kritik rol oynayan bir sivil toplum örgütü olmasıdır.



Ecem LÜBİÇ

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1991 yılında İzmir'de doğdum. Özel İzmir Amerikan Lisesi'nden 2010 yılında mezun olduktan sonra Yaşar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi - İşletme Bölümü'nden 2014 senesinde mezun oldum. Yaşar Üniversitesi'nde eğitimim devam ederken bir dönem ISC PARIS Business School'da Erasmus programını gerçekleştirdim. Mezun olur olmaz İstanbul'da bir yandan Gümrük Müşavirliği ile ilgili iş tecrübesi edinirken diğer yandan Bahçeşehir Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü-Tedarik Zinciri ve Lojistik Yönetimi Bölümü'nde Yüksek Lisans eğitimimi tamamladım. 1,5 yılın sonunda, G.K. Md. 227 gereğince gümrük mevzuatı ve gümrüğe ilişkin iktisadi, ticari ve mali konuları kapsayan sınavda üç haktan ilkinde Gümrük Müşavir Yardımcısı oldum. 2016 yılı Nisan'dan beri aile şirketimizde İthalat ve İhracat Departmanlarımızın genel sorumlusu olarak iş hayatıma devam ediyorum.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Seyahat etmek en büyük hobimdir. Bu sebeple fırsat buldukça çeşitli ülkeleri ziyaret etmeye çalışırım. Yeni yerler keşfetmek, başka ülkelerin

tarihleri ve kültürlerini öğrenmek, kendime yeni bakış açıları katmak açısından benim için çok önemlidir. Arkadaşlarımla etkinliklere gitmek, yabancı dizi ve filmler izlemek, kitap okumaksa hayatımın en önemli parçasıdır.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

LÜBİÇ Gümrük Müşavirliği LTD ŞTİ, 1993 yılında İzmir Ticaret Odası Meclis Üyesi ve Gümrük Müşaviri babam, Cihangir Lübiç tarafından kurulmuş olup o günden bu yana sayısız Ulusal ve Uluslararası sanayi ve ticari şirkete hizmet vermektedir. Gümrük Müşaviri dedem, Mehmet Lübiç ile şirketimizin geçmişi "Mehmet Lübiç ve Ortakları" ismi ile 70 yıl öncesine dayanmaktadır. Bu kapsamda tarihi anlamda İzmir'in en köklü Gümrük Müşavirliği Şirketlerinden birisiyiz. O günlerden bu günlere, Uluslararası Ticarete önemli bir ayak olan gümrük alanında hizmet vermekteyiz. Türkiye Cumhuriyeti Gümrük Bölgeleri'nde, gümrük işlemlerinin takibini gerçekleştirmekteyiz. Aynı zamanda kanun ve yönetmeliklere uygun olarak ithalat ve ihracat süreçleri ile ilgili firmalarımıza bilgi akışı sağlamaktayız. Hedefimiz, her zaman Gümrük Kanunu ve Mevzuatı kapsamında, istek ve beklentiler ışığında müşterilerimize hızlı ve güvenilir bir hizmet vermektir.

4. 2019'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2019 yılı, çabuk değişen bir piyasa yapısına sahip olduğunu daha ilk aylarda gösterdi. Değişken piyasa yapısının agresif rekabeti öne çıkardığı bugünlerde önemli olan bu duruma çabuk adapte olarak daha ileri görüşlü planlar yapabilmek ve daha öngörülü iş modelleri çizebilmektir. Ayrıca, 2019 senesi kendi sektörümüz açısından daha çok dijitalleşme olarak ilerlemektedir. Gümrük işlemlerinin bir kısmı elektronik ortama geçti ve kalan kısımlarının da geçmesi için çalışmalar devam etmektedir. Hedef, gümrükteki evrak kirliliğini azaltmak ve zaman kaybını azaltarak gümrük işlemlerini hızlandırmaktır. Bu sene bunun neredeyse büyük bir çoğunluğunun tamamlanacağı kanısındayım.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD, bölgemizin kıymetli iş insanlarını bir araya getiren bir kuruluştur. İş hayatından insanlar tanımak ve sosyal çevremizin genişlemesi için de ayrıca önem arz etmektedir. Burada inşa edilecek olan dostlukların iş hayatımızda bizlere değişik bakış açıları katacağını düşünüyorum. Uzun zamandır EGİAD'ın gerçekleştirdiği projeleri ve çalışmaları yakından takip etmekteyim. Hepsinin iş hayatına çok yüksek katkılar sağladığı kanaatindeyim.



Fulya Kabaçam Elmas

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Evli, 1 çocuk annesi, aile şirketi yöneticisiyim.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Spor yaparım, farklı yerler görmeyi çok severim.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz?

Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

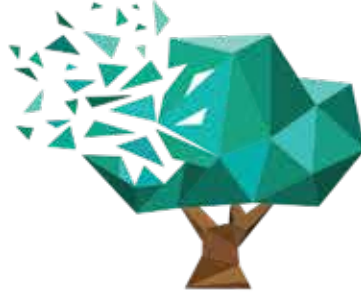
Hayvan küpesi üretimi yapan bir tesisimiz var, yurtiçi ve yurtdışı satış yapmaktayız. Hayvan küpeleri çipsiz ve çipli olmak üzere ülkeden ülkeye değişmektedir, ülkemizde artık hayvanların küpeleri çiplidir, tüm Türkiye'deki büyükbaş hayvanların çipli küpelerini firmamız temin etmektedir.

4. 2019'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Firmamız açısından parlak bir yıl, ihracat zamanla artıyor; fakat genel bir değerlendirme yaparsak piyasada nakit sıkıntısı ve daralma mevcut, döviz kuru da bu durumları negatif yönde etkiliyor.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'da olmaktan, paylaşımında bulunmaktan, başarılı projelerde görev almaktan keyif alıyorum. Yeni dönemin çok başarılı geçeceğine eminim.



EGAM GROUP



EGAM ÇEVRE

Pest Kontrol Hizmetleri
IPM Hizmetleri
Çevre Sağlığı Hizmetleri



BAM ÇEVRE DANIŞMANLIĞI

Çevre Danışmanlığı Hizmetleri
Çevre Eğitimleri
Çevresel Risk Analizleri



SKM DANIŞMANLIK KOBİ GELİŞTİRME MERKEZİ

Kurumsal Yönetim Danışmanlığı
İnsan Kaynakları Danışmanlığı
Mali Finans Danışmanlığı

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

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

info@egamgroup.com

www.egamgroup.com



» 23 Ocak 2019

EGİAD 15.Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu Üyeleri İzmir Valisi Erol Ayyıldız'ı ziyaret etti. Ziyarete EGİAD faaliyetleri ve planlanan projeler ile ilgili bilgi aktarıldı. İzmir'in ve ülkemizin gündemindeki önemli konular değerlendirildi.



» 24 Ocak 2019

Endeavor tarafından Akbank ve EGİAD işbirliği ile düzenlenen İzmir İyi Girişim Zirvesi, EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi 'nde yoğun katılımı ile gerçekleştirildi. Endeavor Genel Sekreteri Aslı Kurul Türkmen, Zirve ana partneri Akbank'tan Perakende Bankacılık KOBİ Ürün Müdürü Turgut Çatalkaya ve Zirve destekçisi EGİAD'dan EGİAD Melekleri Ağı Üyesi Aydın Buğra İlter'in açılış konuşmalarıyla başlayan etkinlikte panel, söyleşi, atölye ve networking seansları gerçekleştirildi.



» 23 Ocak 2019

Aliağa Deniz Ticaret Odası Başkanı Adem Şimşek, beraberindeki heyetle EGİAD 15. Dönem Yönetim Kurulu'nu ilk ziyaret eden kurum oldu. Ziyarete, İMEAK Deniz Ticaret Odası Aliağa Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Adem Şimşek, Meclis Başkan Yardımcısı Tarkan Avcı, Şube Müdürü Ahmet Orçun Tuncer, Şube Müdür Yardımcısı Mahmut Çanka, Uzman Nur Kan katılım gösterdi. EGİAD Başkanı Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu Üyeleri Anıl Yüksel, Alper Koçak, Elif Koç, Feyzi Kaya, Alp Avni Yelkenbiçer, Levent Kuşgöz, Süleyman Tutum'un hazır bulunduğu ziyarette iki kurum arasında gerçekleştirilecek işbirlikleri görüşüldü. EGİAD projelerinin yanısıra EGİAD Melekleri Yatırım Ağı'nın da tanıtımının yapıldığı ziyarette, teknik ara eleman açığının giderilmesine ilişkin proje kapsamında denizcilik sektöründe de benzer bir çalışmanın gerçekleştirilebileceğine vurgu yapıldı.



» 25 Ocak 2019

Endeavor tarafından EGİAD Melekleri işbirliği ile düzenlenen İzmir Mentor Paneli EGİAD Dernek Merkezi'nde gerçekleştirildi. 3 girişimci mentörlerle bir araya geldi.



» 29 Ocak 2019

SGK İl Müdürü Ekrem Gülcemal Derneğimizi ziyaret ederek EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu üyelerine yeni görevlerinde başarılar diledi. Yeni dönemle ilgili iyi dileklerini sundu. Kurumlar arası işbirliği çalışmalarının görüldüğü toplantıda teşvikler ve uygulamalar hakkında bilgi alındı.



» 4 Şubat 2019

Komisyonlar Ortak Toplantısı EĞİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. EĞİAD Başkanı Mustafa Aslan tarafından Komisyonlar ve çalışma prensipleri konusunda bilgi sunulan toplantının ardından her komisyon ilk toplantısını gerçekleştirerek komisyon başkanı, başkan vekili ve sekreterlerini seçtiler.



» 4 Şubat 2019

EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu Üyeleri EBSO Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar'ı ve Yönetim Kurulu Üyelerini ziyaret etti. EĞİAD 15.Dönem projeleri ile ilgili bilgi aktarılan toplantıda iki kurum arasında gerçekleştirilecek işbirlikleri ve projeler değerlendirildi.



» 5 Şubat 2019

Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı ve EĞİAD Üyesi Yusuf Öztürk ve Yönetim Kurulu Üyeleri, EĞİAD Başkanı Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu Üyelerini EĞİAD Dernek Merkezinde ziyaret etti. Mustafa Aslan ve ekibinin yeni görevlerini tebrik eden Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Üyeleri ile kurumlar arası yapılabilecek işbirliği çalışmaları hakkında görüldü.



» 11 Şubat 2019

Geçtiğimiz aylarda EGIAD Üyelerine yönelik kampanyasıyla ortak işbirliğine adım atan Can Hastanesi, EGIAD Yeni Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. Can Hastanesi Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Yener Bakan ve İletişim Müdürü Reyhan Şenay tarafından gerçekleştirilen ziyarete, EGIAD Başkanı Mustafa Aslan, Başkan Vekili Anıl Yüksel, Yönetim Kurulu Üyeleri Alper Koçak, Elif Koç ve Özveri Yandaş Okay ev sahipliği yaptı. Birlikte gerçekleştirilebilecek projelerin değerlendirildiği görüşmede, EGIAD üyelerine sağlanabilecek katkı ve faydalar değerlendirildi.



» 11 Şubat 2019

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ve beraberindeki heyet, İzmir Ticaret Odası Başkanı Mahmut Özgener ve yönetim kurulu üyelerini ziyaret etti. İki kurum arasında süregelen işbirliklerinin yeni dönemde de devam edeceğinin belirtildiği görüşmede, ortak projeler ve çalışmalar değerlendirildi.



» 11 Şubat 2019

LÖSEV-Lösemili Çocuklar Sağlık ve Eğitim Vakfı İzmir Şubesi Yönetimi, EGIAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. İzmir il Koordinatörü Füsün Özcan, Halkla İlişkiler Koordinatörü Rana Çetin, Halkla İlişkiler Yöneticisi Burak Korkmaz tarafından gerçekleştirilen ziyarete, EGIAD Başkanı Mustafa Aslan, Başkan Vekilleri Anıl Yüksel, Feyzi Kaya, Alp Avni Yelkenbiçer, EGIAD Yönetim Kurulu Üyeleri Alper Koçak, Elif Koç ve Özveri Yandaş Okay ev sahipliği yaptı. Görüşmede, EGIAD projelerinde LÖSEV ile ortak çalışmalar yürütülebileceği belirtildi.



» 18 Şubat 2019

EBSO Vakfı Kadınlar Birliği Başkanı İpek Özçelik ve Geçmiş Dönem Başkanı İhsan Özdoğan; EGIAD Yönetim Kurulunu ziyaret etti. Ziyarete EGIAD Başkanı Mustafa Aslan, Başkan Vekili Anıl Yüksel, Yönetim Kurulu Üyeleri Alper Koçak ve Elif Koç ev sahipliği yaptı. Yılda 500 bursiyer okutan ve ihtiyaç duyulan bölgelerde kurulan EBSO okullarına maddi manevi kaynak yaratan EBSO Vakfı ile yapılabilecek işbirlikleri değerlendirildi.



» 18 Şubat 2019

Liyakat Derneği Başkanı Berkay Eskinazi ve Yönetim Kurulu Üyeleri EGİAD Başkanı Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleşen toplantıda Derneklerin faaliyetleri ve projeleri ile ilgili bilgi paylaşımında bulunuldu. Ortak gerçekleştirilebilecek çalışmalar konusunda görüş alışverişi yapıldı.



» 18 Şubat 2019

SGK Teşvikleri Bilgilendirme Toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. SGK İl Müdürü Ekrem Gülcemal'in konuk konuşmacı olduğu toplantıda istihdam verileri değerlendirildi ve SGK tarafından verilen teşviklerin içerikleri hakkında bilgi sunuldu. Türkiye'de 14 farklı istihdam desteği verildiğini anlatan Gülcemal, katılımcılara bu istihdam desteklerini tüm ayrıntılarıyla anlattı. Seminerde ayrıca "İŞKUR Teşvikleri", "Meslek Edindirme Kursları", "İşbaşı Eğitim Programları", "Geleceğin Meslekleri", "İşe İlk Adım Projesi", "Kısa Çalışma Ödeneği", "Tüm Teşvikler ve Uygulama Şartları" konularında bilgilendirmelerde bulunuldu.



» 18 Şubat 2019

Roy Ben Dos Kohen, EGİAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret ederek "Behavioral Thinking" projesi ile ilgili bilgi sundu, verdiği eğitim içerikleri konusunda ayrıntıları paylaştı.



» 20 Şubat 2019

CHP Konak Belediye Başkan Adayı Abdül Batur EGİAD'ı ziyaret etti. Projeleri hakkında bilgi veren Abdül Batur, seçim sürecini ve gündemi değerlendirdi.



» 21-22 Şubat 2019

TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! 2019 dönemi itibariyle bir girişimcilik programına dönüştü ve programın en çok başvuru aldığı bölgelerden biri olan Ege Bölgesine yönelik tasarlanan TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege modeli, EGİAD ve BASİFED iş birliğinde hayata geçti. TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege Girişimcilik Kampı 21-22 Şubat tarihlerinde EGİAD Melekleri ve BASİFED iş birliğinde, Yaşar Üniversitesi ev sahipliğinde İzmir'de gerçekleşti. Kampa Türkiye genelinde ilk 150 iş fikri arasına giren ekiplerden Ege Bölgesinde yer alan 5 üniversiteden 38 girişimci aday katıldı. 20'nin üzerinde konuşmacının yer aldığı TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege Girişimcilik Kampında girişimci aday gençler, iş modeli kanvasından müşteri kazanımına, ihtiyaç doğrulamadan fikri hakların korunmasına, destek ve yatırım süreçlerinden sunum tekniklerine kadar birçok konuda eğitim alma fırsatını yakaladı.



» 21-24 Şubat 2019

Regnum Carya Belek'te düzenlenen TUGİK İş Zirvesi 2019 Türkiye'nin dört bir yanından 8 federasyon ve 72 derneği temsilen yüzlerce iş insanının katılımıyla gerçekleşti. EGİAD'ı temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan, Yönetim Kurulu üyeleri Anıl Yüksel, Elif Koç, Sezai Nüzhet Noyan, Fatih Mehmet Sancak katıldılar.



» 2 Mart 2019

TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege kapsamında iki gün süren Girişimcilik Eğitim Kampı'nın ardından bir hafta boyunca iş modeli kanvasları ve sunumları üzerinde çalışan girişimci adayları, EGİAD ev sahipliğinde düzenlenen sunum gününe katıldı. Etkinliğe EGİAD Meleklerini temsilen Alp Avni Yelkenbiçer, Frederic Pagy, Levent Kuşgöz, Neşe Gök, Özüm İlter Demirci, Yonca Güngör Çınar katıldı.



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



» 3 Mart 2019

Tüm dünyada sivil toplum kuruluşlarını desteklemek amacıyla kullanılan, bir kaynak geliştirme metodu olan Runatolia Maratonu bu sene 45 bin kişiyi aşkın iyilik koşucusunu ağırladı. Geçtiğimiz sene ilk 100 arasına 2 koşucusuyla girerek önemli bir derece yakalayan EGIAD – Ege Genç İş İnsanları Derneği, 3 Mart Pazar günü gerçekleşen bu seneki etkinlikte de “İyilik İçin” koştu ve ipi başarıyla göğüsledi. EGIAD İş Dünyasının temsilcilerinden Alper Tutak 42 km ile tam maraton koşarak yaş kategorisinde 10., İlker İkier 10 km koşuda yaş kategorisinde 3., EGIAD Başkan Vekili Alp Avni Yelkenbiçer ise yine 10 km mesafede yaş kategorisinde 9. oldu.



» 4 Mart 2019

CHP'nin İzmir Büyükşehir Belediye Başkan adayı Tunç Soyer, EGIAD Ege Genç İş İnsanları Derneği Üyeleriyle bir araya geldi. Dernekte projelerine dair bilgi veren Tunç Soyer, EGIAD ile Büyükşehir Belediyesi'nin bağlarını güçlendireceğine vurgu yaptı. Soyer, oluşturacakları Girişimcilik Şehir Fonu'nda EGIAD ile işbirliği içinde olacaklarını belirtirken, İzmir'i yeni bir “Silikon Vadisi” yapacağını da ilk sinyalini verdi.



» 4 Mart 2019

İzmir'de iş dünyası örgütlerinin başkanlarının oluşturduğu İzmir Başkanlar Kurulu, İZTO – İzmir Ticaret Odası ev sahipliğinde EGIAD Sosyal Kültürel Etkinlikler Merkezi'nde gerçekleştirildi. İzmir Başkanlar Kurulu'nun konuğu CHP'nin İzmir Büyükşehir Belediye Başkan adayı Tunç Soyer oldu.



» 5 Mart 2019

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ve Uluslararası İlişkiler Komisyonu Üyeleri Romanya Başkonsolosluğu Mioara ŞTEFAN'ı ziyaret ettiler. İki ülke arasındaki ticari ilişkilerin görüşüldüğü toplantıda EGİAD üyelerine yönelik yapılabilecek işbirliği faaliyetleri görüşüldü.



» 5 Mart 2019

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ve Uluslararası İlişkiler Komisyonu Üyeleri Yunanistan Başkonsolosluğu Argyro Papoulia'yu ziyaret ettiler. İki ülke arasındaki ticari ilişkilerin görüşüldüğü toplantıda EGİAD üyelerine yönelik yapılabilecek işbirliği faaliyetleri görüşüldü.



» 5 Mart 2019

TARKEM – Tarihi Kemeraltı İnşaat Yatırım Ticaret A.Ş., EGİAD Ege Genç İş İnsanları Derneği yönetim kurulunu dernek merkezinde ziyaret etti. Ziyarete, TARKEM Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demirer, Yönetim Kurulu Üyesi ve Kemeraltı Esnaf Derneği Başkanı Ümit Kaya, Genel Müdür Sergeç İneler, Genel Sekreter Sedef Özer katıldı. EGİAD Başkanı Mustafa Aslan, Yönetim Kurulu Üyesi Alper Koçak ve Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç'ın ev sahipliği yaptığı ziyarette gerçekleştirilmesi planlanan ortak projeler görüşüldü.



» 6 Mart 2019

EGİAD Sosyal İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen EGİAD Happy Hour Küçük Kulüp Alliance Restaurant'ta gerçekleştirildi. Üyelerimiz keyifli bir akşamda biraraya gelerek sohbet etme imkanı buldular.



» 11 Mart 2019

Türkiye'nin en etkin yayınları arasında yer alarak ekonominin nabzını tutan Dünya Gazetes'i'nin İzmir Temsilcisi Yaşar Kuş ve Haber Müdürü Ahmet Usman Ege Genç İş İnsanları Derneği Başkanı Mustafa Aslan'ı ziyaret etti. Dernek Genel Sekreteri Prof. Dr. Ali Fatih Dalkılıç'ın da bulunduğu ziyarette, Türkiye ve İzmir ekonomisi görüşüldü. İki kurum arasında yapılabilecek işbirliği ve ortak projeler değerlendirildi.



» 11 Mart 2019

AK Parti Belediye Başkan Adayı Nihat Zeybekçi EGİAD Üyeleriyle bir araya geldi. EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilen toplantıda projelerine dair bilgi veren Zeybekçi, İzmir'in ekonomisi, turizmi, ulaşımı ve pek çok konuda görüşlerini ve projelerini üyelerle paylaştı.



» 12 Mart 2019

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu Üyeleri Alper Koçak ile Cem Demirci TC Dışişleri Bakanlığı İzmir Temsilcisi Sibel Algan'ı ziyaret etti. Türkiye'nin diplomatik, ekonomik ve kültürel alandaki faaliyet ve ilişkilerinin güçlenmesi çerçevesinde işbirliklerine her zaman açık olduğunun vurgulandığı görüşmede, EGİAD Başkanı Aslan, Sayın Algan'ın İzmir'e önemli katkılarda bulunduğunu ifade etti.



» 12 Mart 2019

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ve Uluslararası İlişkiler Komisyonu Üyeleri Almanya Başkonsolosu Rainer Lassig'i ziyaret ettiler. İki ülke arasındaki ticari ilişkilerin görüşüldüğü toplantıda EGİAD üyelerine yönelik yapılabilecek işbirliği faaliyetleri görüşüldü.



» 13 Mart 2019

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri İzmir Emniyet Müdürü Hüseyin Aşkın'ı makamında ziyaret etti. Mustafa Aslan Başkanlığı'ndaki heyet EGİAD yeni dönem projeleri ve faaliyetleri konusunda bilgi aktardı. Toplantıda ayrıca ülke ve şehir gündemindeki önemli gelişmeler değerlendirildi.



» 18 Mart 2019

Ege Finans Derneği, EGİAD Ege Genç İş İnsanları Derneği'ni ziyaret etti. Ziyarete EFD Başkanı Mehmet Vurucu, Yönetim Kurulu Üyeleri Burçak Erkmen, Evren Ünver katılım gösterdi. Ev sahipliğini ise, EGİAD Başkanı Mustafa Aslan, Yönetim Kurulu Üyesi Alper Koçak, Genel Sekreter Prof. Dr. Ali Fatih Dalkılıç yaptı. Görüşmede, iki kurumun ortak projeler yürütebilmesi için iki derneğin yönetim kurulu üyelerinden oluşan ortak bir çalışma grubu oluşturulmasına karar verildi.



» 15 Mart 2019

İç Anadolu Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu (İÇGİAF) Üyeleri EGİAD'ı ve EGİFED'i ziyaret etti. İÇGİAF Başkanı Fatma Semiz Başkanlığındaki heyet EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlik Merkezinde düzenlenen öğle yemeğinde EGİAD üyeleriyle biraraya geldi. Ardından EGİAD Üyesi Fatih Mehmet Sancak'ın firması Dikkan A.Ş. Fabrikasını gezen İÇGİAF heyeti fabrika üretimi ve firmanın kurumsal yapısı hakkında bilgi aldı. Program kapsamında ayrıca, İÇGİAF üyeleri EGİAD Dernek Merkezinde düzenlenen Ege Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu (EGİFED) Yönetim Kurulu Toplantısına katılarak güncel ekonomik gelişmeler ile ilgili değerlendirmelerde bulundular, Federasyonlar arası yapılabilecek işbirliği çalışmalarını görüştüler.



» 19 Mart 2019

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Işınsoy Kestelli ve Yönetim Kurulu Üyelerini ziyaret etti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ve beraberindeki heyet, Derneğin projeleri hakkında bilgi verdi. Borsa'nın faaliyetleri ve projeleri hakkında görüşülen toplantıda ayrıca yapılabilecek işbirliği çalışmalarını üzerinde duruldu.



» 25 Mart 2019

İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkanı Aziz Kocaoğlu Veda Ziyaretleri kapsamında EGİAD'ı ziyaret etti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu üyelerinin yanı sıra EGİAD Geçmiş Dönem Başkanları Bülent Şenocak, Cüneyt Karagülle, Temel Aycan Şen ve Seda Kaya'nın katıldıkları toplantıda, İzmir gündemi ve seçim süreci görüşüldü. EGİAD üyeleri, Aziz Kocaoğlu'na 15 yıl süren görev süresi boyunca İzmir'e kazandırdığı değerli yatırımlardan, bulunduğu hizmetler ve şehre kattığı değerlerden dolayı teşekkür etti. Aziz Kocaoğlu ise EGİAD gibi başarılı ve etkin çalışan STK'ların önemine değinerek, EGİAD'ın desteği ve işbirliği için teşekkür etti. Toplantının sonunda EGİAD Başkanı Mustafa Aslan İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkanı Aziz Kocaoğlu'na bir teşekkür plaketi takdim etti.



» 25 Mart 2019

Derneğimizin paydaş kurumlarından olan TARKEM (Tarihi Kemeraltı İnşaat Yatırım Ticaret A.Ş.), İzmir kent değerlerini korumak ve geliştirmek için yeni bir iş modeli yaratmak ve yarattığı bu modelle İzmir Tarihi Kent Merkezi'ni canlandırmak amacıyla 2012 tarihinde kurulmuş çok ortaklı bir yapıdır. Gerçekleştirdiği sermaye artırımıyla sermayesini 10.000.000 TL'den 25.000.000 TL'ye çıkararak ve sermaye artırımını nedeniyle yeni ortaklar alabilecek olan TARKEM'in kurumsal ve finansal yapısının anlatıldığı, yürüttüğü projeler ile ilgili bilgi paylaşıldığı toplantı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. TARKEM Genel Müdürü Serenç İnel tarafından gerçekleştirilen bilgilendirme toplantısında TARKEM'in üzerinde çalıştığı projelerin ayrıntıları üzerinde duruldu.



» 26 Mart 2019

EGİAD Başkanı Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu üyeleri, Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi'ni ziyaret etti. Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Başkanı ve EGİAD Üyesi Yusuf Öztürk ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile biraraya gelen EGİAD heyeti, yürüttükleri projeler konusunda bilgi alışverişinde bulundu. Yapılan toplantıda ayrıca, yapılabilecek işbirliği çalışmalarını üzerinde duruldu.



CANA SİREK KIRTASIYE

1944'den beri

Çağdaş bir ofiste
olması gereken

her şey burada...



www.sirekofis.com

6170 Sokak No:11 / Z-03 İşikkent / Bornova - İzmir - Tel:0.232 469 59 20
canasirek@sirekkirtasiye.com



» 28 Mart 2019

TAİDER Kuzey Yıldızı Ödülleri'nin 2019 yılı İzmir tanıtım toplantısı EGIAD ev sahipliğinde düzenlendi. Volkan İtfaiye Yönetim Kurulu Üyesi, TAİDER İzmir İl Temsilcisi Duygu Tecim'in oturum yöneticisi olduğu panelin konuşmacıları arasında Kuzey Yıldızı Ödülleri 2017-2018 Değerlendiricisi İnci Holding Yönetim Kurulu Genel Sekreteri Filiz Morova İneler, Kuzey Yıldızı 2018 BOİ Ödülü sahibi Yorglass Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gülfem Yorgancılar Perçin, Kuzey Yıldızı 2017 BOİ Ödülü sahibi Jimmy Key Yönetim Kurulu Başkanı Günseli Ünlütürk ve Kuzey Yıldızı 2018 KOÖİ Ödülü sahibi Pagmat Genel Müdür Yardımcısı Hakan Akşaroğlu yer aldı.



» 3 Nisan 2019

EGİAD Başkanı Mustafa Aslan, Yönetim Kurulu üyeleri ve Uluslararası İlişkiler Komisyonu üyeleri, İzmir Konsoloslar Birliği Başkanı ve Ürdün Fahri Konsolosu Ömer Kaplan'ı ziyaret etti. EGIAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu'nun faaliyetleri ve planladığı etkinlikler konusunda görüş alışverişinin yapıldığı toplantıda, işbirliği çalışmalarını görüşüldü. .



» 29 Mart 2019

TÜGİK Başkan Vekili ve Sakarya GİAD Kurucu Başkanı Gökhan Korkmaz ve beraberindeki heyet EGIAD Yönetim Kurulu üyelerini ziyaret etti. TÜGİK çalışmalarını ve dernek faaliyetleri ile ilgili bilgi ve görüş alışverişinin yapıldığı toplantıda TÜGİK çatısı altında yapılabilecek işbirliği faaliyetleri görüşüldü.



» 3 Nisan 2019

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, Uluslararası İlişkiler ve Dış Ticaret Komisyonu Üyeleri, İtalya'nın İzmir Konsolosu Valerio Giorgio'yu ziyaret etti. Göreve yeni atanan Giorgio'yu tebrik eden ve görevinde başarılar dileyen EGİAD heyeti, Dernek faaliyetleri hakkında kendisine bilgi aktardı. İzmir gündeminin ele alındığı toplantıda, kurumlar arası işbirliği çalışmalarını görüşüldü.



» 8 Nisan 2019

İŞKUR Teşvikleri Bilgilendirme Toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. İŞKUR İzmir İl Müdürü Kadri Kabak'ın konuk konuşmacı olduğu toplantıda güncel istihdam teşvikleri, ilgili mevzuat ve uygulamalar hakkında bilgi paylaşıldı.



» 13-14 Nisan 2019

EGİAD Akyaka Gezisi, Sosyal İlişkiler Komisyonu'nun organizasyonu ile gerçekleştirildi. Üyelerimizin aileleriyle birlikte keyifli bir hafta sonu geçirdiği etkinlikte üyeler hem dinlenme hem bir arada olma fırsatı yakaladılar.



» 15 Nisan 2019

KOSGEB İzmir Kuzey Müdürü Levent Arslan EGİAD'ın konuğu oldu. KOSGEB tarafından verilen destekler kapsamında Ar-Ge, İnovasyon ve Teknoyatırım Destekleri, İşbirliği Destek Programı ve Girişimciliği Geliştirme Destek Programı hakkında detaylı bilgi sunan Levent Arslan, söz konusu desteklerle ilgili katılımcılardan gelen soruları yanıtladı.



» 15 Nisan 2019

Ege'nin ilk melek yatırım organizasyonlarından EGİAD Melekleri, 2019 yılının birinci "Melek Yatırımcı – Girişimci Buluşması'nı gerçekleştirdi. EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Frederic Pagy açılış konuşması ile başlayan etkinliğin devamında ise dört girişimci sunumlarını gerçekleştirdi. İyilik Kazansın, Digimenu, Viatori App ve Sadecepet yatırımcılar ile bir araya geldi.



» 16 Nisan 2019

EGİAD'ın çatı kuruluşlarından TÜRKONFED ve BASİFED'in Yönetim Kurulu Üyeleri, EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlik Merkezinde biraraya geldi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan'ın ev sahipliğinde bir akşam yemeğinde buluşan üyeler Konfederasyon ve Federasyon bünyesinde gerçekleştirilecek faaliyetler konusunda görüş alışverişinde bulundular.



» 19 Nisan 2019

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu Üyeleri Konak Belediye Başkanı Abdül Batur'u ziyaret etti. Konak Belediye Başkanlığı görevinde başarılar dileyen EGİAD heyeti Dernek projeleri hakkında bilgi sundu.



» 24 Nisan 2019

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ve Yönetim Kurulu Üyeleri 9 Eylül Üniversitesi Rektörü Nükhet Hotar'ı ziyaret etti. Dernek projeleri hakkında bilgi sunulan toplantıda üniversite ile EGİAD'ın işbirliğinin derinleştirilmesi konusunda yapılacak çalışmalar üzerinde duruldu.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

GÜLŞAH	GÜZELOCAK	ELEMENT ULUSLARARASI NAK.LOJ. VE TUR. İTH. İHR. TİC. LTD.ŞTİ
ECEM	LÜBİÇ	LÜBİÇ GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LTD.ŞTİ.
LADİN	UĞUR	TAMUĞUR ORMAN ÜRÜNLERİ ÖZEL EĞİTİM İTH. İHR. SAN. VE TİC LTD ŞTİ.
ERCAN	ATLIER	ATLIER RULMANCILIK END. EKİP. LTD. ŞTİ.
GÖRKEM	GÖKŞİN	GÖKŞİN GRUP İNŞAAT EMLAK GIDA SANAYİ A.Ş.
HANZADE	TANYALÇIN GÖKŞİN	ŞANLI İLAÇ SANAYİ A.Ş.
ALİ FATİH	DALKILIÇ	DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SİNAN	GENÇER	EGE GÜBRE SANAYİ A.Ş.
ARBEN ANIL	KOLDAŞ	YÖRÜK HUKUKİ DANIŞMANLIK VE AVUKATLIK HİZMETLERİ
SİMGE	BİLİR KURT	SIMARC YAPI MİMARLIK DEK. SAN. TİC. LTD. STİ.
TUĞHAN	KARAVELİ	PONTE LOJİSTİK SAN.VR TİC. LTD. ŞTİ.
HALİL SEZER	APAYDIN	ÇAĞDAŞ GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ
İSMAIL	GİRGİNOĞLU	GİRGİNOĞLU ŞİRKETLER GRUBU-GİRGİNOĞLU A.Ş.
METİN KAAN	UYGUNTÜZEL	T-AGRO ZİRAİ ÜRÜNLER MAKİNA GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
KEREM MERT	YANIK	TEKPAN TEKNİK ELK. KUM. PANO.SAN.VETUR.TİC.A.Ş.

KÜPSAN

www.kupsan.net



Hayvan Yetiştiricilerinin Tercihî Küpsan!

- Elektronik Kulak Küpeleri
- Küçükbaş Kulak Küpeleri
- Büyükbaş Kulak Küpeleri
- Yardımcı Ürünler

KÜPSAN

Adres: Gölcükler Mah. 9 Eylül Cad. No:34 Menderes/İZMİR

Telefon: +90 232 782 74 00

Faks: +90 232 782 73 33

E-posta: info@kupsan.net

www.kupsan.net

Olten Filarmoni



Biletler ve detaylı bilgi için www.oltensanat.com adresimizi ziyaret edebilirsiniz. T: 0 533 407 80 00

OLTEN FİLARMONİ

17.04.2019 Saat 20:30 AASSM (Ahmed Adnan Saygun Sanat Merkezi)

Şef
İbrahim YAZICI

Viyolonsel
Pablo FERRÁNDEZ

PROGRAM

MODEST MUSSORGSKY
Uvertür, Çaylak Başla Bir Gece

JOSEPH HAYDN
Bir Majör Viyolonsel Konçertosu, No.1

ROBERT SCHUMANN
Sinfoni, No.1 Op.130



OLTEN FİLARMONİ

SEZON KAPANIŞ KONSERİ

22.05.2019 Saat 20:30 AASSM (Ahmed Adnan Saygun Sanat Merkezi)

Şef
İbrahim YAZICI

Solist
Cem ADRIAN

Anadolu'dan Esintiler
Halk Dansları Topluluğu



AKLIN YOLU PO AUTOMATIC



Çünkü; **AutoMatic Filo Yönetim Sistemi**, filo sahibi işletmelerin akaryakıt tüketimlerini kontrol altında tutmalarını ve önemli oranda akaryakıt tasarrufu yapmalarını sağlar.

Siz de **AS YAKIT** ayrıcalığı ile **PO AutoMatic'e** geçin, kazanç sağlamaya aynı gün başlayın.



Arayın, kazancınızı
hemen hesaplayalım!
0212 276 76 00



www.asgrup.com

ASYAKIT[®]

AS YAKIT bir AS GRUP markasıdır.

ASGRUP[®]